



TATAH LOGAM GIANYAR TITAH LELUHUR

Profil 20 IKM / Perajin Terpilih

Prof. Dr. I Wayan Adnyana, S.Sn., M.Sn.,
Nyoman Dewi Pebryani, ST., MA, Ph.D.

Dr. Surya Adnyani Mahayastra

Dr. Ni Wayan Ardini, S.Sn., M.Si.

Dr. I Nyoman Laba, S.Sn., M.Sn.

Dr. I Nyoman Suardina, S.Sn., M.Sn.

Drs. I Made Suparta, M.Hum.

Gede Bayu Segara Putra, S.Ds., M.Sn.

Dr. Made Tiartini Mudarahayu, S.Sn., M.Sn.

I Gede Dalem Suardita, M.Sn.

Denpasar © 2026, Prof. Dr. I Wayan Adnyana, S.Sn., M.Sn., Nyoman Dewi Pebryani, ST., MA, Ph.D., Dr. Surya Adnyani Mahayastra, Dr. Ni Wayan Ardini, S.Sn., M.Si., Dr. I Nyoman Laba, S.Sn., M.Sn., Dr. I Nyoman Suardina, S.Sn., M.Sn., Drs. I Made Suparta, M.Hum., Gede Bayu Segara Putra, S.Ds., M.Sn., Dr. Made Tiartini Mudarahayu, S.Sn., M.Sn., I Gede Dalem Suardita, M.Sn.

Editor : Gede Bayu Segara Putra

Sampul dan Tata Letak : Gede Bayu Segara Putra

Fotografer : Gede Dalem Suardita, I Nyoman Suardina, Gede Bayu Segara Putra

Tim Survey : Ni Made Erny Lestari, SE., M.M., Made Irma Novitasari, S.Sn., I Nyoman Sangra, SE

Hak Cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak atau memindahkan sebagian atau seluruh isi buku ke dalam bentuk apapun, secara elektronik maupun mekanis, termasuk fotokopi, merekam, atau dengan teknik perekaman lainnya, tanpa izin tertulis dari Penerbit. Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta

Diterbitkan pertama kali oleh :

Pusat Penerbitan LPPM Institut Seni Indonesia Bali

Jl. Nusa Indah, Denpasar Timur, Denpasar, Bali

E-mail: penerbitan@isi-dps.ac.id

Website: omp.isi-dps.ac.id

xviii + 237 hlm, 20 x 23 cm

ISBN:

Cetakan I : Oktober 2026

TATAH LOGAM GIANYAR TITAH LELUHUR

Profil 20 IKM / Perajin Terpilih

Prof. Dr. I Wayan Adnyana, S.Sn., M.Sn.

Nyoman Dewi Pebryani, ST., MA, Ph.D.

Dr. Surya Adnyani Mahayastra

Dr. Ni Wayan Ardini, S.Sn., M.Si.

Dr. I Nyoman Laba, S.Sn., M.Sn.

Dr. I Nyoman Suardina, S.Sn., M.Sn.

Drs. I Made Suparta, M.Hum.

Gede Bayu Segara Putra, S.Ds., M.Sn.

Dr. Made Tiertini Mudarahayu, S.Sn., M.Sn.

I Gede Dalem Suardita, M.Sn.



TATAH LOGAM GIANJAR TITAH LELUHUR

Profil 20 7KM / Perajin Terpilih



SEMBRAMA WACANA

Prof. Dr. Wayan Kun Adnyana

REKTOR ISI BALI



*Om Swastyastu,
Assalamu'alaikum
Warahmatullahi Wabarakatuh,
Salam Sejahtera,
Shalom,
Salam Kebajikan,
Namo Buddhaya,
Rahayu,*

Puji dan syukur kita panjatkan ke hadapan Ida Sang Hyang Widhi Wasa, Tuhan Yang Maha Esa, atas asung kertha wara nugraha-Nya, sehingga Buku Profile IKM “Tatah Logam Titah Leluhur Kabupaten Gianyar” dapat diwujudkan sebagai sebuah ikhtiar untuk mendokumentasikan, memahami, dan memperkenalkan kekayaan pengetahuan, keterampilan, serta kreativitas para perajin logam Kabupaten Gianyar.

Kerajinan logam dalam kebudayaan Bali tidak semata-mata dapat dipahami sebagai aktivitas produksi atau keterampilan mengolah material. Di dalamnya terdapat pengetahuan yang terbentuk melalui pengalaman panjang, kepekaan estetik, penguasaan teknik,

pemahaman terhadap simbol dan makna, serta nilai-nilai budaya yang diwariskan dari satu generasi kepada generasi berikutnya. Karena itu, setiap karya yang dihasilkan sesungguhnya merupakan representasi dari suatu proses kebudayaan yang mempertemukan manusia, material, keterampilan, kreativitas, dan lingkungan sosialnya.

Dalam perspektif tersebut, “Tatah Logam Titah Leluhur” memiliki makna yang lebih dari sekadar judul sebuah buku. Tatah merepresentasikan tindakan artistik dan keterampilan tangan dalam membentuk, mengukir, dan memberi karakter pada material. Sementara titah leluhur merepresentasikan pengetahuan, nilai, pengalaman, dan kearifan yang diwariskan sebagai pijakan bagi generasi

berikutnya. Pertemuan keduanya menggambarkan sebuah proses kebudayaan yang terus bergerak: warisan tidak hanya dipertahankan, tetapi dipahami, ditafsirkan, dikembangkan, dan dihadirkan kembali dalam konteks kehidupan masa kini. Buku ini juga mendokumentasikan profil IKM/perajin logam Kabupaten Gianyar yang memiliki latar pengalaman, karakter karya, keahlian, dan orientasi kreatif yang beragam. Dokumentasi semacam ini memiliki arti penting, karena pengetahuan kriya pada dasarnya tidak seluruhnya dapat dipindahkan melalui teks. Sebagian pengetahuan hidup dalam praktik, ketekunan, kebiasaan kerja, kepekaan tangan, pengamatan, serta proses belajar yang berlangsung secara langsung dan berulang. Dengan mendokumentasikan para pelaku dan karya mereka, buku ini turut merekam bagian dari pengetahuan budaya yang hidup di tengah masyarakat.

Dalam konteks pendidikan tinggi seni, keberadaan para perajin merupakan sumber pengetahuan yang sangat berharga. Perguruan tinggi tidak hanya memiliki tanggung jawab untuk mengembangkan pengetahuan akademik, tetapi juga memiliki ruang strategis untuk mempertemukan pengetahuan akademik dengan pengetahuan yang tumbuh di masyarakat. Dialog antara kampus dan perajin dapat membuka kemungkinan bagi penelitian, pengembangan desain, eksperimentasi material dan teknik, penguatan dokumentasi, serta proses pembelajaran yang lebih kontekstual.

Pada saat yang sama, pelestarian tradisi tidak berarti membekukan karya dan teknik pada bentuk masa lalu. Tradisi justru akan tetap hidup apabila memiliki ruang untuk berdialog dengan perubahan zaman. Inovasi dalam desain,

teknik, material, fungsi, teknologi, kualitas, maupun strategi pengembangan pasar dapat menjadi bagian dari proses keberlanjutan, sepanjang tetap berpijak pada karakter, pengetahuan, dan nilai budaya yang menjadi sumbernya. Dalam kerangka inilah kreativitas dan inovasi tidak diposisikan sebagai lawan dari tradisi, melainkan sebagai bagian dari proses pewarisan yang dinamis.

Keberlanjutan kerajinan logam juga berkaitan erat dengan persoalan regenerasi. Pengetahuan yang tidak diwariskan berpotensi terputus, sementara keterampilan yang tidak dikembangkan dapat kehilangan relevansinya. Karena itu, upaya memperkenalkan dunia kriya kepada generasi muda, memperkuat apresiasi terhadap profesi perajin, serta membuka ruang kolaborasi antara perajin, akademisi, desainer, pemerintah, dan pelaku industri menjadi bagian penting dalam membangun ekosistem kriya yang berkelanjutan.

Penerbitan buku ini merupakan wujud sinergi antara Pemerintah Kabupaten Gianyar, Dekranasda Kabupaten Gianyar, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Gianyar, Institut Seni Indonesia (ISI) Bali, serta para IKM/perajin logam. Sinergi tersebut menunjukkan bahwa pelestarian dan pengembangan kebudayaan membutuhkan kerja bersama lintas bidang. Dokumentasi, pendidikan, penelitian, pengembangan kreativitas, peningkatan kualitas, regenerasi, promosi, dan perluasan jejaring merupakan bagian yang saling melengkapi dalam menjaga keberlanjutan ekosistem kriya.

Saya berharap “Tatah Logam Titah Leluhur” tidak

berhenti sebagai buku profil, tetapi dapat dibaca sebagai dokumen pengetahuan dan kebudayaan yang merekam perjalanan manusia, keterampilan, dan kreativitas di balik karya-karya logam Gianyar. Buku ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perajin, akademisi, mahasiswa, peneliti, pemerintah, pelaku industri kreatif, maupun masyarakat luas dalam mengenali dan menghargai kekayaan pengetahuan yang hidup di tengah masyarakat. Setiap karya kriya adalah jejak peradaban. Di dalamnya tersimpan pengetahuan tentang material, teknik, bentuk, rasa, fungsi, dan makna. Demikian pula setiap tatahan pada logam bukan sekadar jejak alat pada permukaan benda, melainkan jejak pengalaman dan pengetahuan yang telah melalui proses panjang. Tatah menjadi tindakan, karya menjadi pengetahuan, dan pengetahuan menjadi warisan yang memungkinkan sebuah tradisi terus hidup.

Semoga buku profile IKM “Tatah Logam Titah Leluhur” Kabupaten Gianyar ini dapat menjadi jembatan antara tradisi dan inovasi, antara pengetahuan leluhur dan pemikiran akademik, antara keterampilan tangan dan kreativitas generasi baru, serta antara kekayaan budaya

dan pengembangan ekonomi kreatif. Semoga buku ini turut memperkuat kesadaran bahwa melestarikan budaya bukan hanya menjaga apa yang telah diwariskan, tetapi juga memastikan agar warisan tersebut tetap memiliki makna, relevansi, dan keberlanjutan bagi generasi yang akan datang.

Atas nama Institut Seni Indonesia (ISI) Bali, saya menyampaikan apresiasi dan penghargaan kepada Pemerintah Kabupaten Gianyar, Dekranasda Kabupaten Gianyar, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Gianyar, para IKM/perajin logam, tim penyusun, serta seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam proses dokumentasi dan penerbitan buku ini. Semoga kolaborasi antara dunia akademik, pemerintah, dan masyarakat dapat terus dikembangkan untuk memperkuat ekosistem seni, budaya, dan ekonomi kreatif Bali.

Semoga semangat untuk belajar, melestarikan, berkarya, meneliti, berinovasi, dan mewariskan senantiasa tumbuh dalam kehidupan masyarakat. Semoga pengetahuan dan keterampilan para leluhur tetap hidup melalui tangan generasi penerus, berkembang melalui kreativitas, serta menjadi bagian penting dari keberlanjutan kebudayaan Bali.



WACANA CITTA

I Made Mahayatra

BUPATI GIANYAR



***Om Swastyastu,
Assalamu'alaikum
Warahmatullahi Wabarakatuh,
Salam Sejahtera,
Shalom,
Salam Kebajikan,
Namo Buddhaya,
Rahayu,***

Puji dan syukur kita panjatkan ke hadapan Ida Sang Hyang Widhi Wasa, Tuhan Yang Maha Esa, atas asung kertha wara nugraha-Nya, sehingga Buku “Tatah Logam Titah Leluhur: Profil IKM Kabupaten Gianyar” dapat diwujudkan sebagai bagian dari upaya mendokumentasikan, memperkenalkan, dan memperkuat keberadaan kerajinan logam sebagai kekayaan budaya sekaligus potensi ekonomi kreatif Kabupaten Gianyar.

Gianyar merupakan salah satu ruang tumbuh seni, budaya, dan kreativitas masyarakat Bali. Dalam perjalanan tersebut, kerajinan logam hadir tidak sekadar sebagai keterampilan mengolah material, tetapi sebagai karya yang memuat nilai estetika, fungsi, simbol, filosofi, dan identitas budaya. Di balik setiap karya terdapat ketekunan, pengetahuan, pengalaman, serta keterampilan yang

tumbuh dan diwariskan dari generasi ke generasi. Dalam konteks itulah “Tatah Logam Titah Leluhur” dihadirkan sebagai sebuah penanda. *Tatah* menggambarkan proses membentuk dan memberi karakter pada material melalui keterampilan tangan, sedangkan *titah leluhur* dimaknai sebagai pengetahuan, nilai, dan warisan yang diteruskan lintas generasi. Keduanya menjadi simbol hubungan antara warisan masa lalu, kreativitas masa kini, dan harapan bagi masa depan.

Buku ini menampilkan profil IKM/perajin logam Kabupaten Gianyar dengan karakter, perjalanan, keahlian, dan kreativitas yang beragam. Mereka bukan hanya pelaku usaha, tetapi juga pemelihara pengetahuan kria, pengembang inovasi, serta bagian penting dari keberlanjutan tradisi dan penggerak ekonomi

masyarakat. Melalui karya mereka, keterampilan leluhur terus menemukan bentuk dan kemungkinan baru sesuai dengan perkembangan zaman. Pelestarian kerajinan logam tidak cukup hanya dengan mempertahankan teknik dan bentuk yang telah diwariskan. Tradisi perlu diberi ruang untuk berkembang melalui inovasi desain, teknik, material, fungsi, kualitas, teknologi, serta strategi promosi dan pemasaran. Dengan demikian, warisan keterampilan dapat tetap hidup, memiliki daya saing, memberikan nilai tambah, dan membuka peluang yang lebih luas bagi masyarakat tanpa kehilangan akar budayanya.

Pemerintah Kabupaten Gianyar berkomitmen untuk terus mendorong tumbuhnya IKM dan ekonomi kreatif sebagai bagian dari pembangunan daerah yang berbasis pada potensi budaya dan kreativitas masyarakat. Upaya tersebut memerlukan sinergi antara pemerintah, dunia pendidikan, pelaku usaha, perajin, komunitas, serta berbagai pemangku kepentingan. Penerbitan buku ini menjadi salah satu bentuk kolaborasi untuk memperkuat dokumentasi, promosi, pengembangan kreativitas, regenerasi, jejaring, dan akses pasar bagi produk kerajinan logam Gianyar. Saya berharap buku ini tidak berhenti sebagai dokumentasi profil, tetapi dapat menjadi ruang apresiasi, sumber pengetahuan, media promosi, dan pintu bagi lahirnya berbagai kolaborasi baru. Bagi masyarakat dan generasi muda, buku ini diharapkan dapat menumbuhkan kesadaran bahwa warisan budaya bukan sekadar peninggalan masa lalu, melainkan sumber inspirasi, kreativitas, profesi, dan peluang ekonomi untuk membangun masa depan.

Buku Profile IKM “Tatah Logam Titah Leluhur” merupakan penanda tentang keterampilan, warisan, dan keberlanjutan. Di balik setiap tatahan terdapat pengetahuan dan ketekunan; di balik setiap karya terdapat kreativitas dan identitas; serta di balik setiap perajin terdapat kisah tentang tradisi yang terus dijaga, dikembangkan, dan diwariskan. Semoga Tatah Logam Titah Leluhur menjadi jembatan yang menghubungkan warisan dan inovasi, tradisi dan masa depan, budaya dan kesejahteraan. Semoga kerajinan logam Gianyar semakin dikenal, dihargai, dan berkembang sebagai kekayaan budaya sekaligus kekuatan ekonomi kreatif yang mampu memberikan manfaat bagi masyarakat dan pembangunan Kabupaten Gianyar secara berkelanjutan.

Atas nama Pemerintah Kabupaten Gianyar, saya menyampaikan apresiasi dan terima kasih kepada Dekranasda Kabupaten Gianyar, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Gianyar, Institut Seni Indonesia (ISI) Bali, tim penyusun, serta seluruh IKM/perajin yang telah memberikan karya, pengetahuan, pengalaman, dan dedikasinya bagi kemajuan kerajinan logam Gianyar. Semoga semangat untuk melestarikan, berkarya, berinovasi, dan mewariskan senantiasa tumbuh dalam kehidupan masyarakat. Semoga keterampilan para leluhur tetap hidup di tangan generasi penerus dan terus melahirkan karya-karya yang bermartabat, kreatif, berdaya saing, dan berkelanjutan.



MANGGALA CITTA

Ny. Ida Ayu Ketut Surya Adnyani Mahayastra, S.SE., MAP.

KETUA DEKRANASDA KABUPATEN GIANYAR



***Om Swastyastu,
Assalamu'alaikum
Warahmatullahi Wabarakatuh,
Salam Sejahtera,
Shalom,
Salam Kebajikan,
Namo Buddhaya,
Rahayu,***

Puji dan syukur kita panjatkan ke hadapan Ida Sang Hyang Widhi Wasa, Tuhan Yang Maha Esa, atas asung kertha wara nugraha-Nya, sehingga Buku “Tatah Logam Titah Leluhur: Profil IKM Kabupaten Gianyar” dapat diwujudkan sebagai bagian dari upaya mendokumentasikan, memperkenalkan, dan memperkuat keberadaan kerajinan logam sebagai kekayaan budaya sekaligus potensi ekonomi kreatif Kabupaten Gianyar.

Gianyar merupakan salah satu ruang tumbuh seni, budaya, dan kreativitas masyarakat Bali. Dalam perjalanan tersebut, kerajinan logam hadir tidak sekadar sebagai keterampilan mengolah material, tetapi sebagai karya yang memuat nilai estetika, fungsi, simbol, filosofi, dan identitas budaya. Di balik setiap karya terdapat ketekunan, pengetahuan, pengalaman, serta keterampilan yang

tumbuh dan diwariskan dari generasi ke generasi. Dalam konteks itulah “Tatah Logam Titah Leluhur” dihadirkan sebagai sebuah penanda. *Tatah* menggambarkan proses membentuk dan memberi karakter pada material melalui keterampilan tangan, sedangkan *titah leluhur* dimaknai sebagai pengetahuan, nilai, dan warisan yang diteruskan lintas generasi. Keduanya menjadi simbol hubungan antara warisan masa lalu, kreativitas masa kini, dan harapan bagi masa depan.

Buku ini menampilkan profil IKM/perajin logam Kabupaten Gianyar dengan karakter, perjalanan, keahlian, dan kreativitas yang beragam. Mereka bukan hanya pelaku usaha, tetapi juga pemelihara pengetahuan kria, pengembang inovasi, serta bagian penting dari keberlanjutan tradisi dan ekonomi masyarakat. Melalui

karya mereka, keterampilan leluhur terus menemukan bentuk dan kemungkinan baru sesuai dengan perkembangan zaman. Pelestarian kerajinan logam tidak cukup hanya dengan mempertahankan teknik dan bentuk yang telah diwariskan. Tradisi perlu diberi ruang untuk berkembang melalui inovasi desain, teknik, material, fungsi, kualitas, teknologi, serta strategi promosi dan pemasaran. Dengan demikian, warisan keterampilan dapat tetap hidup, memiliki daya saing, dan memberikan nilai tambah bagi masyarakat tanpa kehilangan akar budayanya.

Penerbitan buku ini merupakan hasil sinergi antara Dekranasda Kabupaten Gianyar, Pemerintah Kabupaten Gianyar melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Institut Seni Indonesia (ISI) Bali, serta para IKM/perajin logam. Kolaborasi ini merupakan wujud komitmen bersama dalam memperkuat ekosistem kriya melalui dokumentasi, edukasi, pengembangan kreativitas, regenerasi, perluasan jejaring, dan pembukaan akses pasar. Saya berharap buku ini tidak berhenti sebagai dokumentasi profil, tetapi menjadi ruang apresiasi, sumber pengetahuan, media promosi, dan pintu bagi lahirnya berbagai kolaborasi baru. Bagi masyarakat dan generasi muda, buku ini diharapkan dapat menumbuhkan kesadaran bahwa warisan budaya bukan sekadar peninggalan masa lalu, melainkan sumber inspirasi, kreativitas, profesi, dan peluang ekonomi untuk membangun masa depan.

Buku Profile “Tatah Logam Titah Leluhur” merupakan penanda tentang keterampilan, warisan, dan

keberlanjutan. Di balik setiap tatahan terdapat pengetahuan dan ketekunan; di balik setiap karya terdapat kreativitas dan identitas; serta di balik setiap perajin terdapat kisah tentang tradisi yang terus dijaga dan dikembangkan. Semoga Tatah Logam Titah Leluhur menjadi jembatan yang menghubungkan warisan dan inovasi, tradisi dan masa depan, budaya dan kesejahteraan, sehingga kerajinan logam Gianyar semakin dikenal, dihargai, dan berkembang sebagai kekayaan budaya sekaligus kekuatan ekonomi kreatif yang berkelanjutan.

Atas nama Dekranasda Kabupaten Gianyar, saya menyampaikan apresiasi dan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada Pemerintah Kabupaten Gianyar, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Gianyar, Institut Seni Indonesia (ISI) Bali, tim penyusun, serta seluruh IKM/perajin yang telah memberikan karya, pengetahuan, pengalaman, dan dedikasinya bagi kemajuan kerajinan logam Gianyar. Semoga semangat untuk melestarikan, berkarya, berinovasi, dan mewariskan senantiasa tumbuh dalam kehidupan masyarakat. Semoga keterampilan para leluhur tetap hidup di tangan generasi penerus dan terus menumbuhkan karya yang bermartabat, kreatif, dan berkelanjutan.

MATRA CITTA TATAH LOGAM GIANYAR TITAH LELUHUR

Profil 20 IKM/Perajin Terpilih

*Om Swastyastu,
Assalamu'alaikum
Warahmatullahi Wabarakatuh,
Salam Sejahtera,
Shalom,
Salam Kebajikan,
Namo Buddhaya,
Rahayu,*

Besi ditempa oleh api, logam dibentuk oleh ketekunan, dan sebuah karya dilahirkan oleh tangan yang mewarisi pengetahuan. Demikianlah perjalanan kerajinan logam di Gianyar: sebuah perjalanan yang tidak hanya berbicara tentang material, teknik, dan keindahan, tetapi juga tentang manusia, tradisi, serta pengetahuan yang diwariskan lintas generasi.

“Gianyar Tatah Logam, Titah Leluhur” merupakan ungkapan yang berusaha menangkap hubungan erat antara keterampilan perajin logam dengan warisan budaya yang hidup di Kabupaten Gianyar. Tatah mengingatkan kita pada proses mengolah dan membentuk material dengan ketekunan tangan, sementara titah leluhur menyiratkan pesan, pengetahuan, nilai, dan tanggung jawab yang diwariskan oleh generasi terdahulu kepada generasi berikutnya. Di antara keduanya terdapat sebuah proses kebudayaan: menerima warisan, mengolahnya, mengembangkannya, dan

meneruskannya kembali kepada masa depan.

Gianyar sejak dahulu dikenal sebagai salah satu pusat kehidupan seni dan budaya Bali. Dalam perjalanan sejarahnya, keberadaan Bedulu sebagai pusat peradaban Bali Kuno menjadi salah satu akar penting yang membentuk karakter kebudayaan wilayah ini. Perkembangan kehidupan puri, kebudayaan rakyat, pengalaman kolonialisme, tumbuhnya nasionalisme, hingga modernisme kemudian membentuk Gianyar sebagai Bumi Seni yang kaya, dinamis, dan senantiasa bergerak mengikuti perubahan zaman.

Kekayaan tersebut hadir dalam berbagai bentuk seni dan kerajinan yang berkembang di setiap wilayah. Kerajinan logam menjadi salah satu bagian penting dari ekosistem tersebut. Di tangan para perajin, logam yang pada mulanya merupakan material keras dan kaku dapat berubah

menjadi benda yang memiliki bentuk, fungsi, nilai estetis, dan makna budaya. Proses tersebut membutuhkan pengetahuan, keterampilan, ketelitian, kesabaran, serta pengalaman yang tidak diperoleh dalam waktu singkat.

Kekuatan Gianyar dalam bidang kerajinan memperoleh pengakuan dunia ketika Kabupaten Gianyar ditetapkan sebagai World Craft City (Kota Kerajinan Dunia). Sebelumnya, Kabupaten Gianyar telah dievaluasi oleh Tim Evaluator World Craft Council–Asia Pacific Region (WCC-APR) pada 29 September 2018 atas usulan sebagai World Craft City melalui Dekranas Pusat. Penetapan tersebut dituangkan dalam sertifikat yang ditandatangani oleh Presiden World Craft Council pada 9 Oktober 2018. Sertifikat tersebut kemudian diserahkan pada 22 April 2019 kepada Bupati Gianyar oleh Presiden World Craft Council bersama Ketua Umum Dekranas Pusat, Ny. Mufidah Jusuf Kalla.

Predikat Kota Kerajinan Dunia bukan hanya sebuah kebanggaan, melainkan juga sebuah amanah. Pengakuan tersebut membawa tanggung jawab untuk menunjukkan keragaman produk kreatif Gianyar kepada dunia, membuka ruang pertukaran pengetahuan, membangun jejaring antarpelaku kerajinan, serta memperkuat posisi perajin agar mampu berkembang dalam lingkungan yang terus berubah.

Dalam konteks tersebut, kerajinan logam memiliki tempat yang penting. Produk-produk logam Gianyar tumbuh dari kemampuan para perajin dalam mengolah material melalui berbagai proses pengerjaan, pembentukan, tatah, ukir, tempa, cor, maupun teknik lain yang berkembang sesuai dengan karakter karya. Setiap teknik membawa

pengetahuan tersendiri dan menjadi bagian dari kekayaan keterampilan yang patut dicatat dan diwariskan.

Buku Gianyar Tatah Logam, Titah Leluhur: Profil 20 IKM/Perajin Logam Kabupaten Gianyar hadir sebagai salah satu upaya untuk mendokumentasikan kekayaan tersebut. Dua puluh IKM/perajin yang ditampilkan merupakan bagian dari ekosistem kerajinan logam Gianyar yang memperlihatkan keberagaman karakter karya, teknik, kreativitas, perjalanan usaha, dan kemampuan beradaptasi.

Buku ini tidak semata-mata menghadirkan produk sebagai benda jadi. Di balik setiap karya terdapat cerita mengenai manusia yang mengerjakannya. Ada pengetahuan yang diperoleh dari orang tua dan guru, ada keterampilan yang diasah melalui pengalaman, ada proses mencoba dan gagal, serta ada keberanian untuk melakukan pembaruan. Karena itu, profil dua puluh IKM/perajin dalam buku ini pada hakikatnya merupakan dokumentasi mengenai pengetahuan yang hidup.

Dalam perjalanan kerajinan Gianyar, terdapat tujuh nilai penting yang menjadi landasan untuk melihat keberadaan dan keberlanjutan karya, yaitu kesejarahan, keaslian, pelestarian, ekonomi, ramah lingkungan, globalisasi, dan keberlanjutan.

Kesejarahan menempatkan kerajinan dalam perjalanan waktu. Setiap karya dapat menjadi jejak yang memperlihatkan perkembangan teknik, bentuk, fungsi, dan selera masyarakat. Mendokumentasikan perajin logam berarti pula mencatat bagian dari sejarah keterampilan masyarakat Gianyar.

Keaslian memberikan identitas. Karakter bentuk, motif, teknik

tatah, ukiran, komposisi, material, hingga cara pengerjaan dapat menjadi penanda yang membedakan karya seorang perajin, sebuah keluarga, komunitas, maupun suatu wilayah. Keaslian menjadi kekuatan yang memungkinkan karya lokal tetap memiliki identitas ketika berhadapan dengan dunia yang semakin terbuka.

Pelestarian tidak berarti membekukan tradisi. Pelestarian adalah proses menggali, merawat, mengembangkan, dan mewariskan. Keterampilan mengolah logam akan tetap hidup apabila pengetahuan tersebut terus dipelajari dan dipraktikkan oleh generasi baru.

Ekonomi memberikan ruang bagi tradisi untuk terus bertahan. Kerajinan tidak dapat dipisahkan dari kehidupan para perajin dan keluarganya. Karena itu, peningkatan kualitas, inovasi desain, diversifikasi produk, penguatan pemasaran, serta kemampuan membaca kebutuhan zaman merupakan bagian penting dalam membangun kesejahteraan sekaligus menjaga keberlangsungan profesi perajin.

Ramah lingkungan mengingatkan bahwa aktivitas kerajinan merupakan bagian dari hubungan manusia dengan alam. Dalam kebudayaan Bali, nilai keharmonisan tersebut tercermin dalam konsep Tri Hita Karana, yakni keseimbangan hubungan manusia dengan Tuhan, sesama manusia, dan lingkungan. Nilai ini menjadi landasan penting agar perkembangan kerajinan tetap memperhatikan penggunaan sumber daya dan lingkungan secara bijaksana.

Globalisasi membuka ruang yang lebih luas bagi karya perajin Gianyar untuk dikenal dan diapresiasi. Jejaring,

kolaborasi, pertukaran pengetahuan, perkembangan teknologi, serta akses pasar dapat menjadi peluang untuk membawa kerajinan logam Gianyar ke ruang nasional dan internasional. Namun, keterhubungan dengan dunia hendaknya tetap berjalan dengan kesadaran terhadap akar budaya dan identitas lokal.

Sementara itu, keberlanjutan menjadi muara dari seluruh nilai tersebut. Keberlanjutan bukan hanya mengenai bertahannya sebuah produk, tetapi juga mengenai bertahannya manusia, keterampilan, pengetahuan, dan lingkungan yang menopang proses penciptaannya. Sebuah teknik akan menjadi warisan apabila ada generasi yang bersedia mempelajarinya; sebuah karya akan terus hidup apabila ada perajin yang mampu mengembangkannya; dan sebuah tradisi akan memiliki masa depan apabila masyarakat memberikan ruang bagi keberlangsungannya.

Dalam pengertian inilah “Titah Leluhur” menemukan maknanya. Titah bukan sekadar perintah untuk mengulang apa yang telah dilakukan generasi terdahulu. Ia dapat dimaknai sebagai amanat untuk menjaga nilai, pengetahuan, dan jati diri, sekaligus keberanian untuk mengolahnya sesuai dengan kebutuhan zaman.

Para perajin logam Gianyar berada pada ruang pertemuan tersebut. Mereka menerima warisan, tetapi tidak berhenti pada warisan. Mereka menatah masa lalu menjadi karya hari ini dan, melalui kreativitasnya, sedang mempersiapkan warisan bagi generasi yang akan datang.

Kerja tangan mereka juga memperlihatkan bahwa tradisi

dan inovasi bukan dua hal yang harus dipertentangkan. Tradisi menyediakan akar, sementara inovasi menyediakan ruang untuk tumbuh. Dari akar yang kuat, sebuah karya dapat berkembang tanpa kehilangan identitasnya.

Buku ini menjadi semakin penting karena dokumentasi mengenai IKM dan perajin tidak hanya menyimpan informasi tentang produk, tetapi juga menjadi rekaman tentang kekuatan manusia di balik industri kreatif Gianyar. Dua puluh profil yang disajikan adalah bagian dari mozaik yang lebih besar tentang kehidupan kerajinan logam di Kabupaten Gianyar.

Melalui buku ini, pembaca diajak untuk tidak hanya melihat kilau permukaan logam, tetapi juga merasakan proses panjang yang berada di baliknya. Ketika sebuah logam ditatah, sesungguhnya yang sedang dibentuk bukan hanya material. Di dalamnya terdapat pengalaman, ketekunan, ingatan, dan harapan.

Kerja sama dan sinergi berbagai pihak dalam mendokumentasikan serta mengembangkan kerajinan menjadi sangat penting. Pemerintah, lembaga pendidikan, pelaku industri, komunitas, dan masyarakat memiliki peran masing-masing dalam menciptakan ekosistem yang memungkinkan para perajin tumbuh dan berkembang. Penguatan kapasitas, regenerasi, inovasi, promosi, pemasaran, dan perluasan jejaring merupakan bagian dari upaya bersama untuk memastikan bahwa predikat Gianyar sebagai Kota Kerajinan Dunia tidak berhenti sebagai pengakuan, tetapi terus diwujudkan dalam kehidupan para perajin.

Akhirnya, buku Gianyar Tatah Logam, Titah Leluhur kami persembahkan sebagai penghormatan kepada tangan-tangan terampil yang selama ini menjaga kehidupan kerajinan logam Gianyar. Semoga dokumentasi ini dapat menjadi sumber pengetahuan, ruang apresiasi, dan jembatan bagi generasi muda untuk mengenal lebih dekat dunia kerajinan logam.

Semoga para perajin terus memperoleh ruang untuk berkarya, berinovasi, dan berkembang; semoga keterampilan yang diwariskan tidak terputus oleh perubahan zaman; dan semoga setiap karya yang lahir dari tangan mereka tetap membawa jejak identitas Gianyar.

Sebab, pada setiap ketukan tatah terdapat irama pengetahuan.

Pada setiap guratan terdapat jejak pengalaman.

Pada setiap karya terdapat identitas.

Dan pada setiap tangan perajin terdapat amanah untuk meneruskan warisan.

Tatah adalah kerja tangan.

Titah adalah amanah.

Dan ketika keduanya bertemu, lahirlah karya yang menjadi warisan.

Dari Gianyar, logam ditempa, ditatah, diukir, dan diberi makna. Dari tangan para perajin, titah leluhur terus menemukan bentuknya dalam zaman yang baru.

Tatah Logam Gianyar, Titah Leluhur.

Gianyar, 2026

DAFTAR ISI

Sampul Dalam i

Penyusun ii

Sambramawacana Rektor ISI BALI

Wacanacitta Bupati Gianyar iv

Manggalacitta Bupati Gianyar iv

Pemahbah Tim Penulis.....iv

Daftar Isi v

BAB I Endag Ikat Endek
Memekar Tenun Gianyar

a. Pertenunan Endek Putri Ayu.....

b. Pertenunan Dewi Karya.....

c. Pertenunan Togog Cap Cempaka.....

d. Pertenunan Putri Bali

e. Pertenunan Setia Cap Cili.....

f. Pertenunan Sri Nadi Cap Menuh

g. Pertenunan Wisnu Murti.....

h. Pertenunan Menggah Agung.....

i. Pertenunan Sri Sedana.....

j. Pertenunan Jayanti

BAB II Soroh Anyam Sungkit

Kilau Songket Gianyar

- a. Pertenunan Songket Sari Bhakti.....
- b. Pertenunan Songket (Pesalakan)

BAB III Wicitra Bianglala Warna

Wastra Alam Gianyar

- a. Tarum Bali.....
- b. Tuhu Batu.....
- c. Indigo Batik Pejeng.....
- d. Kembang Sari.....
- e. Jejak Daun Ecoprint.....
- f. Batik Bintang Mira.....
- g. Puja Lukis Kebaya
- h. Anta Kesuma

PAMUPUT

Epilog Penulis 160



BAB I

Tatah Gina Pusaka

Taksu Keris Gianyar

- a. Prapen Nami Pusaka
- b. Prapen Mata Landep
- c. IRT Caksu Agung



MENEMPA API MENJAGA NAMA PUSAKA PRAPEN NAMI PUSAKA

Keris Menghidupkan Ingatan di Tengah Perubahan

Di tengah gerak zaman yang semakin cepat, keris tetap berdiri sebagai penanda ingatan. Bilahnya tidak semata diciptakan untuk memenuhi fungsi senjata, tetapi menyimpan pengetahuan tentang bahan, rupa, tata nilai, dan perjalanan peradaban Nusantara. Di Bali, keris hadir dekat dengan kehidupan masyarakat. Ia dikenakan sebagai sesalet, disimpan sebagai pusaka keluarga, ditempatkan sebagai pajenengan di pura, dan menyertai berbagai peristiwa adat. Keberadaannya mempertemukan nilai artistik dengan keyakinan bahwa benda dapat memikul sejarah, kewibawaan, serta hubungan manusia dengan dunia yang tidak selalu kasatmata.

Kehidupan keris tidak dapat dipisahkan dari pande, sosok yang memahami api, logam, dan irama tempaan. Pengetahuan tersebut diwariskan melalui keluarga, pergaulan antarpande, pengamatan terhadap bilah lama, serta pengalaman panjang di hadapan prapen. Tidak semua anggota soroh Pande kemudian memilih pekerjaan ini. Beratnya proses, panjangnya waktu belajar, dan terbukanya pilihan kerja lain membuat jumlah pembuat bilah semakin terbatas. Keadaan itu menghadirkan ironi: kebutuhan masyarakat terhadap keris tetap tumbuh, sementara tangan yang mampu menciptakannya tidak bertambah dengan kecepatan yang sama.

Bagi Pande Nyoman Budiarta, membuat keris bertaut dengan swadharma. Pekerjaan tersebut tidak diletakkan hanya sebagai cara memperoleh penghasilan, melainkan sebagai panggilan untuk meneruskan pengetahuan leluhur. Setiap keputusan mengenai bahan, bentuk, pamor, dan fungsi perlu dipertanggungjawabkan kepada pemesan, tradisi, serta keyakinan yang menyertai pusaka. Kesungguhan itu menjadikan prapen sebagai ruang kerja sekaligus ruang pembelajaran, tempat keterampilan teknis bertemu ketekunan batin.



Semangat tersebut kemudian memperoleh nama melalui IKM Nami Pusaka. Nama itu mengandung harapan agar pusaka tetap mempunyai nami—nama, kedudukan, dan keberadaan—di tengah masyarakat modern. Usaha ini beralamat di Jalan Sema Baung, Gang Ayodia, Banjar Mas, Desa Bedulu, Kecamatan Blahbatuh, Gianyar. Dari lingkungan rumah dan prapen keluarga, Budiarta menjaga agar keris tidak berhenti sebagai peninggalan masa lalu, tetapi terus diciptakan, digunakan, dibaca, dan diwariskan.

Dari Koleksi Bilah Menuju Nyala Prapen

Perjalanan Pande Nyoman Budiarta menuju dunia penciptaan keris berawal dari kegemarannya mengumpulkan bilah. Keris sepuh dan keris baru dari Madura menarik perhatiannya karena masing-masing membawa perbedaan bentuk, pamor, proporsi, dan bahasa pengerjaan. Koleksi tersebut tidak dibiarkan sebagai benda pajangan. Ia mengamati permukaan bilah, membaca susunan lapisan logam, membandingkan pakem, serta mencoba memahami jejak tangan pembuatnya. Dari sana, kecintaan sebagai kolektor perlahan berubah menjadi dorongan untuk mengetahui bagaimana sebilah keris dilahirkan.

Keingintahuan membawanya belajar melalui berbagai jalan. Ia berguru, berdialog dengan perajin, dan memperkuat pemahaman secara otodidak melalui percobaan berulang. Bilah-bilah yang diamati menjadi pustaka material; kegagalan tempaan menjadi catatan yang tidak tertulis. Pengetahuan tidak datang sekaligus, tetapi tumbuh dari kemampuan membaca perubahan warna logam, mengendalikan panas, mengenali saat penyatuan bahan, serta menjaga pukulan agar lapisan tidak pecah. Pengalaman itu membentuk teknik personal tanpa memutuskan hubungannya dengan pakem keris.

Tahun 2015 menjadi penanda ketika kesungguhan tersebut dikukuhkan melalui pendirian Nami Pusaka. Studio praktik atau prapen sederhana dibangun di depan rumah. Landasan besi warisan, palu dalam berbagai ukuran, penjepit, tungku, dan alat yang tersedia menjadi modal awal untuk memasuki produksi secara lebih terarah.

Kesederhanaan ruang tidak mengurangi bobot pekerjaan. Dari tungku itu, bahan dipijarkan, disatukan, dilipat, dan ditempa hingga perlahan menemukan bentuknya.

Prapen kemudian bertumbuh bersama bertambahnya pengalaman dan kepercayaan pemesan. Keris yang lahir tidak dikejar sebagai hasil produksi cepat. Setiap bilah memerlukan kesabaran untuk memastikan konstruksi, pamor, ketajaman, dan wataknya terbentuk selaras. Budiarta memaknai pukulan palu sebagai bagian dari ikhtiar: logam dibentuk secara fisik, sementara niat dijaga agar pusaka membawa kebaikan bagi pemiliknya. Di tempat inilah koleksi, pengetahuan, dan swadharma bertemu menjadi jalan usaha.

Pesanan Adat Meneguhkan Fungsi Keris

Keris karya Nami Pusaka tumbuh di antara kebutuhan personal dan kepentingan komunal. Masyarakat memesan bilah untuk dikenakan sebagai seselet, disimpan sebagai koleksi, atau ditempatkan sebagai pajenengan. Setiap fungsi membawa tuntutan berbeda. Keris yang dikenakan perlu mempertimbangkan kenyamanan dan proporsi, karya koleksi menuntut kekuatan artistik, sedangkan pusaka untuk ruang suci mengharuskan perajin memahami tata nilai serta proses yang disepakati bersama pemesan.

Salah satu pengalaman yang meneguhkan fungsi sosial keris muncul melalui pesanan untuk pecalang. Jumlahnya dapat mencapai sepuluh bilah atau lebih, mengikuti kebutuhan personel dari wilayah pemesan. Keris pada konteks tersebut hadir sebagai atribut yang memperkuat identitas dan kewibawaan penjaga adat ketika melaksanakan tugas. Pesanan berjumlah banyak bukan berarti bilah dapat



diperlakukan sebagai barang massal. Keseragaman mutu, bentuk, dan penyelesaian tetap harus dijaga pada setiap karya.

Pesanan komunal menghadirkan tantangan pada pengaturan waktu dan pembagian kerja. Prapen harus mempertahankan standar estetika meskipun beberapa bilah dikerjakan dalam rentang yang berdekatan. Pemilihan bahan, penyiapan lapisan pamor, pembentukan bilah, penggerindaan, pewarangan, hingga pemasangan warangka perlu bergerak dalam alur yang terkoordinasi. Kerja tersebut memperlihatkan bahwa keberhasilan sebuah keris merupakan hasil pertemuan antara empu, tenaga pendukung, meranggi, penatah aksesoris, dan pemesan.

Bagi Budiarta, kepercayaan masyarakat merupakan kehormatan sekaligus tanggung jawab. Keris yang selesai akan memasuki kehidupan sosial jauh lebih panjang daripada masa pembuatannya. Ia dapat diwariskan, disungsung, dikenakan dalam upacara, atau disimpan sebagai penanda hubungan keluarga. Kesadaran itulah yang membuat setiap pesanan dibaca sebagai amanat. Nami Pusaka tidak hanya menyerahkan benda, tetapi melepas sebuah karya untuk memperoleh riwayat baru di tangan pemiliknya.

Tiga Generasi Menjaga Irama Kerja

Kelangkaan tenaga terampil menjadi tantangan utama Nami Pusaka. Pembuatan keris membutuhkan kekuatan fisik, konsentrasi, kesabaran, dan keberanian bekerja dekat dengan api serta logam panas. Keterampilan tidak

dapat dibentuk melalui latihan singkat. Karena itu, struktur kerja tumbuh secara lentur, terdiri atas tenaga tetap, tenaga lepas, dan tenaga insidental yang hadir sesuai kebutuhan. Hubungan kerja dijaga melalui kedekatan keluarga, rasa saling percaya, dan kesadaran bahwa pekerjaan mereka turut mempertahankan pengetahuan yang semakin jarang ditekuni.

Tiga tenaga tetap menghidupkan keseharian prapen. Nyoman Sariani, istri Budiarta, membersihkan dan merapikan ruang serta menyiapkan sesaji harian maupun keperluan ketika pemesan melaksanakan newasen. Pande Made Mardika, ayah Budiarta yang berusia sekitar 75 tahun, membantu menyiapkan peralatan, menempa, dan menggerinda. I Wayan Utama dari Siangan, Gianyar, berusia sekitar 60 tahun, terlibat pada penggerindaan dan pewarangan. Kehadiran mereka memperlihatkan pertemuan tiga generasi dan beragam bentuk pengetahuan dalam satu lingkungan kerja.

Pekerjaan di luar bilah dipercayakan kepada jejaring perajin khusus. Warangka dikerjakan Kadek Pringga dari Banjar Jeleke, Batuan, dan I Nyoman Yudhiarta dari Lodtunduh, Ubud. Hulu atau danganan dipercayakan kepada I Nyoman Tantra dan I Ketut Rai dari Tampaksiring. Aksesoris serta tatahan emas dan perak melibatkan I Wayan Jana dan Pande Wiranata dari Bangli. Pembagian tersebut menjaga agar setiap bagian keris ditangani oleh orang yang menguasai sifat bahan dan bahasa bentuknya.

Sistem pengupahan diterapkan berdasarkan hasil jadi atau borongan. Upah diberikan ketika bagian pekerjaan atau pusaka telah diselesaikan sesuai kesepakatan. Pada kesempatan tertentu, tenaga insidental hadir melalui

semangat ngayah untuk membuat pusaka yang akan disungsung di pura. Warga dari Klungkung, Sukawati, Sangeh, Penebel, hingga Baturiti pernah datang membantu. Di saat seperti itu, prapen berubah menjadi ruang gotong royong; api dijaga bersama, tenaga disumbangkan, dan pengetahuan memperoleh jalan untuk beredar melampaui hubungan kerja formal.

Investasi Menopang Api yang Terus Menyala

Nilai investasi Nami Pusaka diperkirakan berada pada kisaran Rp100 juta hingga Rp300 juta. Angka tersebut bukan hanya menggambarkan uang yang ditanamkan pada usaha, tetapi akumulasi ruang kerja, peralatan, persediaan bahan, dan karya yang terbentuk sepanjang perjalanan. Investasi pada kerajinan keris mempunyai watak khusus: sebagian aset dapat dihitung melalui harga pasar, sedangkan sebagian lain memperoleh nilai dari usia, fungsi, kelangkaan, dan pengetahuan yang melekat padanya.

Prapen menjadi komponen utama karena menampung seluruh rangkaian kerja yang berhubungan dengan panas, benturan, debu, dan peralatan listrik. Penataan ruang harus memberi keamanan bagi penempa sekaligus kelancaran perpindahan bahan dari tungku menuju paron dan tahap penyelesaian. Peralatan produksi meliputi palu, penjepit, landasan, tungku, blower, power hammer, mesin gerinda, bor duduk, bor tangan, serta perangkat finishing. Setiap alat menanggung beban kerja tinggi sehingga pemeliharaan menjadi bagian dari investasi, bukan biaya tambahan yang dapat diabaikan.

Keris yang telah selesai juga menjadi bagian penting dari aset

produktif. Sebagian disimpan sebagai koleksi, contoh mutu, portofolio, dan bahan pembelajaran bagi calon pemesan. Nilainya tidak berhenti pada jumlah bahan yang digunakan. Kerumitan pamor, ketepatan bentuk, kelengkapan warangka, riwayat penciptaan, serta reputasi empu membentuk nilai ekonomi dan kebudayaan secara bersamaan. Karya jadi memberi Nami Pusaka identitas visual sekaligus cadangan nilai yang dapat bertahan lebih panjang daripada bahan mentah.

Besaran investasi itu menunjukkan bahwa keberlangsungan prapen bergantung pada kemampuan merawat aset dan menjaga perputaran usaha. Penghasilan dari penjualan tidak seluruhnya dapat dibaca sebagai keuntungan. Sebagian perlu dikembalikan untuk memperbaiki mesin, mengganti alat, membeli bahan, membayar tenaga, dan menjaga kesiapan produksi. Api dapat terus menyala apabila aset fisik, modal kerja, pengetahuan, dan kepercayaan pemesan dirawat sebagai satu kesatuan.

Modal Berputar Mengikuti Harga Bahan

Modal kerja Nami Pusaka terutama bergerak untuk memenuhi bahan bilah dan kebutuhan produksi harian. Besarnya berubah mengikuti jenis pamor yang dipilih. Satu paket bahan untuk pamor nikel Campo diperkirakan memerlukan sekitar Rp500 ribu, sedangkan bahan meteorit Alatay dapat mencapai sekitar Rp5 juta. Perbedaan tersebut langsung memengaruhi biaya awal, risiko pengerjaan, dan nilai karya ketika selesai. Pemilihan bahan karenanya dibicarakan sejak awal agar rancangan sesuai dengan tujuan serta kemampuan pemesan.

Pada pesanan bernilai besar, modal dibangun melalui pembagian tanggung jawab antara perajin dan konsumen. Uang muka digunakan untuk mengadakan bahan utama dan kebutuhan awal produksi. Pola ini mengurangi tekanan kas sekaligus menegaskan keseriusan pemesan, terutama ketika bahan harus didatangkan dari luar Bali. Apabila uang muka belum diterima, kebutuhan yang relatif kecil dapat ditutup lebih dahulu dari modal sendiri. Sumber modal, dengan demikian, berasal dari dana usaha, deposit pemesan, dan dukungan pihak lain yang tidak mengikat.

Peralatan habis pakai menyerap biaya yang tidak kecil. Sebilah keris berukuran sekitar 30 hingga 40 sentimeter dapat menghabiskan dua sampai tiga set mata gerinda, dengan kebutuhan sekitar Rp300 ribu. Gerinda merah dan tebal digunakan pada pembentukan awal, gerinda hitam yang lebih tipis menyempurnakan bidang, gerinda amplas menghaluskan permukaan, sedangkan mata potong membantu membuat bagian tertentu seperti sogokan. Listrik juga menjadi kebutuhan rutin karena sebagian besar peralatan, mulai power hammer hingga bor, bergantung pada tenaga listrik.





Modal kerja ikut menanggung perawatan mesin dan perjalanan antarsentra keahlian. Power hammer memerlukan pemeriksaan berkala; baut, mur, dan poros dapat aus atau patah. Gerinda perlu penggantian komponen, bahkan unit baru setelah masa penggunaan tertentu. Pembuatan warangka mengharuskan bilah dibawa ke perajin yang berjarak sekitar 20 kilometer, kemudian diambil setelah selesai. Seluruh biaya tersebut diperhitungkan ke dalam harga agar produksi tidak hanya selesai hari ini, tetapi tetap mempunyai tenaga untuk menerima pesanan berikutnya.

Tri Murti Menyatu di Tubuh Bilah

Sebilah keris lahir dari pertemuan besi, baja, dan pamor. Tradisi membaca tiga unsur tersebut sebagai Tri Murti. Besi yang berwarna gelap dan relatif lentur dikaitkan dengan Wisnu; ia menjadi tubuh yang menahan konstruksi bilah. Baja yang keras dan memberi ketajaman dikaitkan dengan Brahma. Pamor yang muncul terang pada permukaan dikaitkan dengan Siwa, menghadirkan pola sekaligus watak visual. Penyatuan ketiganya mengubah bahan berbeda sifat menjadi tubuh yang bekerja secara utuh.

Proses dimulai melalui penyusunan bahan, pemanasan hingga berpijar, lalu penempaan agar lapisan menyatu. Teknik tempa-lipat dapat menggunakan pola U atau Z. Bahan dipukul, dipanjangkan, ditekuk, dipanaskan kembali, dan ditempa berulang. Setiap lipatan menambah hubungan antarlogam serta memengaruhi pola yang kelak tampak. Kesalahan membaca suhu dapat membuat sambungan gagal, lapisan pecah, atau pamor tidak berkembang sesuai rencana. Karena itu, mata, telinga, tenaga, dan pengalaman

bekerja bersamaan di hadapan api.

Teknik layer menawarkan susunan berbeda. Besi dan bahan pamor ditata lebih dahulu dalam lebih dari sepuluh lapisan, kemudian ditempa dan dilipat satu atau dua kali. Cara tersebut dapat menghasilkan corak yang lebih sederhana, tetapi tetap mempunyai keteraturan visual. Setelah konstruksi terbentuk, bilah diarahkan menuju bentuk lurus atau luk, ditentukan proporsinya, dibuat ricikan, digerinda, dihaluskan, dan diwarangi agar pamor muncul lebih tegas pada permukaan.

Warangka dan danganan melengkapi hubungan antara bilah dan pemilik. Bahan kayu dipilih dari bentawas, sonokeling, pakel, timoho, areng, cendana, atau majegau sesuai karakter, ketersediaan, dan kebutuhan. Bagian tersebut dikerjakan oleh meranggi yang memahami arah serat, konstruksi, serta pakem bentuk. Ketika bilah, hulu, warangka, dan aksesoris ditemukan, keris memperoleh tubuh lengkap: tajam dalam struktur, terjaga dalam sarung, dan terbaca melalui keindahan keseluruhannya.

Bahan Menempuh Jaringan Panjang Menuju Prapen

Besi dan baja relatif mudah diperoleh melalui toko logam maupun bahan bekas yang masih layak. Bagi pande, bahan bekas tidak selalu berarti lebih rendah. Beberapa jenis besi dianggap telah memiliki karakter yang matang dan dapat memberikan tanggapan berbeda ketika ditempa. Namun, setiap bahan tetap perlu diperiksa agar tidak mengandung kerusakan yang membahayakan konstruksi bilah. Kemudahan memperoleh besi dasar menjadi penopang, tetapi belum cukup untuk menghadirkan pamor yang diinginkan.

Nikel anoda atau Inco diperoleh melalui penjual daring serta hubungan dengan perajin di Solo dan Yogyakarta. Jaringan tersebut penting karena bahan khusus tidak selalu tersedia di pasar lokal Bali. Transaksi tidak hanya memindahkan barang, tetapi juga informasi mengenai mutu, karakter, dan kecocokan bahan. Kepercayaan antarperajin membantu Nami Pusaka mengurangi risiko mendapatkan bahan yang tidak sesuai dengan kebutuhan tempaan.

Bahan meteorit menempuh jalur yang lebih panjang. Meteorit Alatay diperoleh melalui kolektor atau rekan di Bandung dan Jakarta, sedangkan Campo didapatkan dari jaringan di Ubud. Kelangkaan, asal, kandungan, dan harga menjadikan pengadaan bahan pamor sebagai keputusan penting. Bahan bernilai tinggi baru dibeli setelah spesifikasi pesanan dan pembiayaan cukup jelas. Cara ini menjaga agar modal tidak lama tertahan dalam persediaan yang belum mempunyai tujuan produksi.

Perjalanan bahan memperlihatkan bahwa prapen di Bedulu terhubung dengan ekosistem yang luas. Toko logam, pasar daring, kolektor, perajin Jawa, jaringan Bali, dan pemesan mengambil bagian sebelum api dinyalakan. Di tangan Budiarta, bahan dari berbagai tempat tidak dibiarkan tetap sebagai komoditas. Ia disusun, dipijarkan, dan ditempa menjadi bilah yang memperoleh identitas melalui teknik, pamor, fungsi, serta riwayat penciptaannya.

Waktu Menentukan Mutu Setiap Bilah

Kapasitas produksi Nami Pusaka rata-rata berada pada dua hingga tiga bilah per bulan. Jumlah tersebut mencerminkan panjangnya proses, bukan rendahnya produktivitas. Setiap

keris menuntut pemilihan bahan, penyusunan lapisan, pemanasan, penempaan, pembentukan, penggerindaan, pembuatan ricikan, penghalusan, pewarangan, serta penyatuan dengan warangka dan danganan. Sebagian tahap harus menunggu kondisi bahan, sementara bagian lain bergantung pada kerja perajin mitra.

Tingkat kerumitan membuat waktu penyelesaian tidak dapat diseragamkan. Bilah dengan pamor sederhana dapat bergerak lebih cepat, sedangkan pamor tempa-lipat atau meteorit memerlukan pengendalian berulang. Bentuk lurus dan luk juga menghadirkan persoalan konstruksi berbeda. Panjang bilah, jumlah ricikan, mutu warangka, tatahan aksesoris, dan kebutuhan ritual turut memengaruhi jadwal. Waktu menjadi bagian dari mutu karena percepatan yang berlebihan dapat meninggalkan kesalahan yang sulit diperbaiki.

Nilai jual mengikuti pilihan bahan dan beban kerja. Keris pamor layer ditawarkan mulai sekitar Rp2,5 juta; pamor tempa-lipat dengan sedikitnya 60 lapisan mulai sekitar Rp3,5 juta; pamor Campo mulai sekitar Rp6,5 juta; dan pamor meteorit Alatay mulai sekitar Rp10 juta. Kisaran tersebut bukan harga mutlak. Perubahan harga bahan, ukuran, bentuk, kelengkapan warangka, aksesoris, dan tingkat penyelesaian perlu dihitung kembali ketika pesanan disepakati.

Cara menentukan harga memperlihatkan bahwa bilah tidak ditimbang semata dari berat logam. Pengalaman, risiko kegagalan, waktu tunggu, kerja perajin lain, konsumsi listrik, penggunaan alat, dan reputasi pembuat turut membentuk nilainya. Pemesan memperoleh penjelasan

mengenai pilihan tersebut agar keputusan tidak hanya didasarkan pada tampilan akhir. Setiap tingkat harga merekam perbedaan perjalanan bahan dan banyaknya tangan yang mengantarkan keris menuju bentuk lengkap.

Pesanan Langsung Membuka Jalan ke Mancanegara

Pasar pertama Nami Pusaka tumbuh dari lingkungan pasemetonan dan masyarakat Bali. Kedekatan sosial membangun kepercayaan karena pemesan dapat bertemu langsung, menyampaikan tujuan, memilih bahan, serta mengikuti perkembangan karya. Keris digunakan sebagai seselet, koleksi, hadiah, maupun pajenengan. Hubungan langsung memberi ruang bagi Budiarta untuk menjelaskan bahwa bentuk dan pamor perlu diselaraskan dengan fungsi, anggaran, serta harapan pemilik.

Jangkauan kemudian meluas ke Makassar, Kalimantan, Solo, Yogyakarta, Jawa Timur, dan Jakarta. Kolektor luar Bali melihat kekhasan keris Bali melalui proporsi, ricikan, warangka, danganan, serta cara karya ditempatkan dalam

kehidupan adat. Perpindahan karya antardaerah sekaligus membuka dialog antara tradisi keris yang berbeda. Nami Pusaka tidak meniadakan perbedaan tersebut, melainkan menjaga identitas pengerjaan sambil memahami selera serta pengetahuan kolektor.

Keris karya Budiarta juga telah menjangkau Inggris, Belanda, Rusia, Serbia, dan Amerika Serikat. Pasar internasional berkembang melalui jejaring kolektor dan komunikasi daring. Foto bilah, detail pamor, ukuran, bahan, serta riwayat pengerjaan menjadi penghubung ketika calon pemilik tidak dapat datang ke prapen. Jarak geografis menuntut kejelasan informasi, ketelitian pengemasan, dan kesepakatan mengenai pengiriman agar karya tiba dalam keadaan terjaga.

Pola pemasaran terutama bertumpu pada pesanan langsung dan media daring. Model tersebut sesuai dengan watak keris yang personal dan tidak diproduksi sebagai barang seragam. Ruang digital memperpanjang jangkauan prapen, tetapi kepercayaan tetap dibangun melalui mutu karya dan komunikasi. Satu keris yang diterima dengan baik





dapat membuka hubungan baru melalui rekomendasi antarkolektor. Dari sana, pasar berkembang bukan melalui keramaian iklan semata, melainkan melalui reputasi yang ditempa bersama setiap bilah.

Pameran Menghadirkan Api kepada Publik

Pameran dan demonstrasi memberi kesempatan kepada masyarakat untuk melihat proses yang biasanya berlangsung di balik dinding prapen. Nami Pusaka pernah mengikuti pameran keris di Alaya Denpasar dan menghadirkan demonstrasi pembuatan keris pada Chandi Summit di Sanur. Ketika logam dipijarkan dan palu dipukulkan di hadapan publik, keris tidak lagi dilihat hanya sebagai benda jadi. Penonton dapat memahami tenaga, risiko, ketelitian, dan pengetahuan yang bekerja sebelum pamor muncul pada permukaan.

Dedikasi Budiarta memperoleh pengakuan melalui sejumlah penghargaan. Pemerintah Provinsi Bali menganugerahkan Parama Patram Budaya pada 2022. Pemerintah Kabupaten Klungkung memberikan penghargaan dalam rangka Semarapura Festival pada 2023. Tahun 2024, Museum Neka Ubud memberikan penghargaan sebagai Pelestari Budaya Keris, dan keterlibatannya pada Festival Niti Raja Sasana Ubud kembali mempertemukan karya dengan ruang kebudayaan yang lebih luas.

Kompetensinya juga ditegaskan melalui sertifikasi Empu Pembuat Bilah dari Badan Nasional Sertifikasi Profesi. Sertifikasi tersebut memberi pengakuan formal terhadap keterampilan yang selama ini dibentuk melalui pengalaman panjang. Budiarta dipercaya menjadi Ketua

Pasikian Prapen, wadah yang mempertemukan para pande keris di Bali. Peran itu memperluas tanggung jawabnya dari penciptaan karya menuju penguatan jaringan, pertukaran pengetahuan, dan keberlanjutan profesi.

Salah satu aktualisasi yang dikenang ialah pembuatan keris bagi Bupati Klungkung I Nyoman Suwirta pada 2023. Karya semacam itu menempatkan keris dalam hubungan antara seni, identitas daerah, dan penghormatan kepada tokoh. Penghargaan dan kepercayaan tidak diperlakukan sebagai akhir perjalanan. Keduanya menjadi penanda bahwa pekerjaan sunyi di depan tungku dapat memperoleh ruang di museum, festival, lembaga profesi, dan ingatan publik.

Pemerintah Membuka Ruang bagi Keberlanjutan

Pemerintah Kabupaten Gianyar mulai memberi ruang bagi Nami Pusaka melalui kegiatan IKM. Pada 2025, Pande Nyoman Budiarta dipercaya mengisi pembukaan pameran dalam rangka Hari Ulang Tahun Kota Gianyar melalui atraksi pembuatan keris. Kehadiran proses secara langsung membawa pengetahuan prapen ke tengah perayaan daerah. Masyarakat tidak hanya menjumpai produk pada etalase, tetapi menyaksikan bagaimana api, palu, dan ketekunan membentuk pusaka.

Kepercayaan tersebut berlanjut pada 2026 ketika Nami Pusaka kembali dilibatkan sebagai peserta pameran. Kesempatan ini mempertemukan perajin dengan masyarakat, calon pemesan, pelaku IKM lain, dan perangkat pemerintah. Pameran menjadi saluran promosi sekaligus ruang edukasi mengenai kelangkaan profesi pande. Bagi usaha berkapasitas terbatas, keterlihatan semacam

ini penting karena pasar dibangun melalui pemahaman terhadap mutu, bukan semata melalui jumlah produk.

Budiarta masih menyimpan harapan agar pembinaan bergerak lebih jauh menuju kebutuhan produksi. Bantuan peralatan, akses permodalan, pelatihan pengelolaan usaha, fasilitasi pameran, dan dokumentasi pengetahuan dapat memperkuat keberlanjutan prapen. Mesin tempa dan peralatan penyelesaian memerlukan biaya besar, sementara regenerasi menuntut ruang belajar yang aman. Dukungan yang tepat tidak menggantikan kemandirian perajin, tetapi memperbesar kemampuannya menjaga mutu serta membuka kesempatan belajar bagi generasi berikutnya.

Penghargaan kebudayaan tingkat kabupaten juga diharapkan menjadi bentuk pengakuan terhadap para pelestari keris. Apresiasi seperti Wija Kusuma atau penghargaan sejenis memiliki arti moral karena menempatkan kerja pande sebagai bagian dari pembangunan kebudayaan Gianyar.



MENEMPA WARISAN MENGASAH JALAN BARU

PRAPEN MATA LANDEP

Lahir dari Ketajaman Renungan

Nama Prapen Mata Landep lahir dari perenungan I Wayan Pande Mataram mengenai mata, ketajaman, dan tanggung jawab seorang pande. Mata merupakan indra untuk melihat bentuk, membaca gejala, dan menimbang ketepatan. Sementara itu, kata landep berarti tajam, suatu sifat yang dapat melekat pada bilah, pikiran, ucapan, maupun cara manusia memandang kehidupan. “Ketajaman tidak selalu berarti baik. Sesuatu yang tajam perlu diarahkan agar tidak berubah menjadi kekuatan yang melukai,” tutur Pande Mataram (wawancara, 27 Mei 2026).



Kata prapen menghubungkan nama tersebut dengan kehidupan warga pande di Bali. Prapen merupakan ruang tempat seorang empu atau pande menyalakan api, memanaskan logam, dan membentuk beragam benda berbahan logam. Dari ruang itu lahir pisau, golok, kapak, alat pertanian, sarana keagamaan, hingga benda pusaka. Prapen bukan

hanya bangunan tempat bekerja, melainkan ruang yang mempertemukan api, bahan, tenaga, pengetahuan, serta kewajiban yang diwariskan dari satu generasi kepada generasi berikutnya.

Mata Landep membawa pengertian tentang ketajaman yang perlu disertai kejernihan melihat. Menempa logam tidak cukup hanya menghasilkan bilah yang kuat dan tajam. Setiap pekerjaan menuntut kemampuan membaca bahan, mengukur panas, mengatur arah pukulan, menjaga konsentrasi, serta memahami tujuan benda yang sedang diciptakan. “Sebelum tangan menempa, pikiran harus mengetahui apa yang akan dibentuk dan untuk apa benda itu dibuat,” jelas Pande Mataram (wawancara, 27 Mei 2026). Ketajaman karya akhirnya lahir bersama ketajaman pikiran dan kepekaan rasa.

Rasa takut, kecemasan, serta tanggung jawab kepada leluhur kemudian menggerakkan Pande Mataram menapaki dunia perkerisan. Ia menyadari bahwa nama pande yang disandangnya bukan sekadar penanda garis keturunan. Nama tersebut membawa ingatan tentang pekerjaan, pengetahuan, dan pengabdian yang telah dijalankan oleh generasi sebelumnya. Prapen Mata Landep lalu menjadi ruang tempat panggilan itu diterjemahkan menjadi laku nyata. Bara dijaga, logam ditempa, dan warisan keluarga memperoleh jalan untuk terus hidup melalui tangan generasi penerus.

Pematung Menemu Jejak dalam Besi

I Wayan Pande Mataram lahir di Peliatan, Ubud, pada 18 Juli 1975. Lingkungan seni yang mengitari kehidupannya sejak kecil menumbuhkan kepekaan terhadap bentuk, bahan, dan gerak. Ia kemudian dikenal sebagai pematung yang turut bergerak dalam perkembangan seni rupa Indonesia. Karya-karyanya menampilkan kecenderungan figuratif modern melalui bentuk yang sederhana, tetapi menyimpan narasi dan lapisan makna. Bahasa visual tersebut dibangun melalui pendidikan akademik, pengalaman berkarya, serta pengamatan terhadap kehidupan sehari-hari.

Perkakas rumah tangga, alat pertanian, dan benda pusaka kerap hadir sebagai sumber gagasan dalam karya patungnya. Benda-benda tersebut dekat dengan kehidupan masyarakat, tetapi di tangan Pande Mataram dapat berubah menjadi bentuk artistik yang menawarkan pembacaan baru. Ia tidak sekadar menyalin rupa perkakas, melainkan menggali hubungan manusia dengan kerja, ingatan, kekuatan, dan tradisi yang melekat pada benda. “Perkakas mempunyai kedekatan dengan kehidupan manusia. Di balik bentuknya terdapat pekerjaan, fungsi, dan ingatan orang-orang yang pernah menggunakannya,” tuturnya (wawancara, 27 Mei 2026).

Kebiasaan mengolah bentuk tiga dimensi perlahan membangkitkan ingatan bawah sadarnya terhadap dunia pande. Besi, bilah, dan perkakas yang sebelumnya hadir sebagai sumber inspirasi patung mulai mengarahkannya kepada proses penciptaan benda itu sendiri. “Awalnya saya menghadirkan perkakas sebagai gagasan dalam karya

patung. Lama-kelamaan muncul keinginan mengetahui bagaimana benda itu sebenarnya dibuat,” kenang Pande Mataram (wawancara, 27 Mei 2026). Dorongan tersebut membawanya mengenali cara logam dipanaskan, disusun, dilipat, ditempa, dan dibentuk hingga memperoleh fungsi.

Perjalanan menuju dunia perkerisan tidak memutus identitasnya sebagai seniman. Pengalaman mematung justru memberinya kepekaan terhadap proporsi, volume, tekstur, ruang, dan karakter bentuk ketika mengolah bilah. Profesionalitas seni kemudian bertemu dengan sesana pande. Satu sisi dibentuk oleh pendidikan, proses kreatif, dan perjalanan pameran; sisi lainnya tumbuh dari kesadaran untuk membaca kembali pengetahuan leluhur. Di antara patung dan besi yang ditempa, Pande Mataram menemukan jejak yang mempertemukan penciptaan artistik dengan tanggung jawab genealogisnya sebagai bagian dari keluarga pande.

Tahun 2018 Membuka Jalan Perkerisan

Tahun 2018 menjadi awal perjalanan Pande Mataram mempelajari keris secara lebih terarah. Ia belajar membuat wrangka atau sarung keris kepada I Made Sabar di Desa Batuan, Sukawati, Gianyar. Pilihan memulai dari wrangka mempertemukannya dengan pemahaman mengenai ukuran bilah, pemilihan kayu, ketepatan sambungan, dan hubungan visual antara sarung dengan karakter keris yang akan ditempatinya.

Rasa ingin tahu membawanya masuk lebih jauh ke

proses pembentukan bilah. Ia mempelajari memijeh atau mijeh, yaitu pengetahuan dasar mengenai penggabungan unsur besi dengan nikel melalui pemanasan, penempaan, dan pelipatan. Tahap ini menjadi dasar untuk membangun lapisan bahan yang kemudian menghasilkan pamor. Kesalahan menakar komposisi, membaca suhu, atau mengatur pukulan dapat memengaruhi kekuatan serta pola bilah.

Belajar menempa menuntut cara kerja berbedadari memematung. Logam yang berpijar hanya memberi waktu terbatas sebelum kembali mengeras. Pande perlu membaca warna api, mengatur napas, menyiapkan pukulan, dan menentukan saat yang tepat untuk memasukkan kembali bahan ke perapian. Keputusan berlangsung cepat, tetapi didasarkan pada pengalaman yang dibangun perlahan melalui pengulangan.

Karya perdananya belum memperlihatkan pamor yang terang dan batas pola yang tegas. Keterbatasan nikel, teknik tempa, serta ketepatan takaran menjadi bagian dari proses belajar. Hasil yang belum sempurna tidak disembunyikan sebagai kegagalan, melainkan dibaca sebagai catatan mengenai hubungan bahan dan keterampilan. Dari setiap bilah, Pande Mataram memperoleh pengetahuan untuk memperbaiki pekerjaan



yang digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Kedua peran tersebut menjaga hubungan prapen dengan masyarakat: dari kebutuhan rumah tangga hingga penciptaan benda yang memperoleh kedudukan khusus. Bara yang menyala di Prapen Mata Landep dengan demikian tidak hanya memanaskan logam, tetapi juga menjaga kesinambungan pengetahuan, tanggung jawab keluarga, dan identitas kepandean.

Kerja Mandiri Bertemu Tenaga Kolektif

Pengalaman sebagai pematung membiasakan Pande Mataram bekerja secara mandiri. Namun, pembuatan keris secara tradisional pada dasarnya memerlukan keterlibatan beberapa orang. Pemilihan bahan, penyiapan peralatan, proses pemijahan, penempaan, pembentukan bilah, dan penerapan hiasan menuntut kekuatan serta kecakapan yang berbeda. Setiap tahap perlu berlangsung melalui irama yang terkoordinasi agar logam tetap berada pada suhu kerja yang tepat dan dapat dibentuk sesuai rancangan.

Kerja kolektif tidak hanya berarti pembagian tenaga. Kesatuan pukulan, pemusatan pikiran atau uleng, pengaturan napas, serta ketepatan gerak dipercaya turut memengaruhi karakter karya. “Penyatuan bahan, konsentrasi, dan keteraturan tenaga dapat membuat keris tampak berjiwa atau metaksu,” jelas Jro Pande Nyoman Budiarta (wawancara, 27 Mei 2026). Pandangan tersebut berakar pada pengetahuan para empu yang menempatkan proses penciptaan keris sebagai pertemuan antara kerja fisik, kecakapan teknis, dan laku batin.



Perkembangan teknologi memungkinkan sebagian pekerjaan dibantu mesin, terutama pada tahap pemijehan. Pande Mataram menggunakan peralatan mekanis secara terbatas sesuai kebutuhan dan ketersediaan sarana. Mesin membantu mempercepat bagian tertentu, tetapi keputusan mengenai bentuk, proporsi, ketebalan, tekstur, dan karakter bilah tetap berada pada kepekaan pembuatnya. Teknologi ditempatkan sebagai alat bantu, bukan sebagai pengganti pengetahuan tangan yang membaca perubahan logam selama proses berlangsung.

Pande Mataram lebih sering bekerja secara mandiri dan tidak menetapkan batas waktu yang kaku pada setiap karya. Kebiasaan tersebut dekat dengan laku seorang seniman yang menunggu kesiapan gagasan, kemudian bekerja intensif ketika bentuk mulai menemukan arah. Pada pekerjaan yang membutuhkan tenaga atau kecakapan khusus, bengkel dapat terhubung dengan keluarga, perajin, atau tenaga pendukung lainnya. Susunan kerja bergerak mengikuti kebutuhan karya: perkakas tertentu dapat diselesaikan sendiri, sedangkan keris menuntut koordinasi lebih rumit agar kekuatan bahan, ketepatan teknik, dan kesatuan rasa dapat bertemu pada sebilah karya.

Besi Baja dan Nikel Menyusun Pamor

Besi, baja, dan nikel menjadi bahan utama pembuatan keris di Prapen Mata Landep. Besi membentuk tubuh bilah, baja memberikan kekuatan dan mendukung ketajaman, sedangkan nikel menghadirkan warna terang pada susunan pamor. Ketiga logam tersebut memiliki karakter berbeda ketika menerima panas, tekanan, dan pukulan.

Pengetahuan mengenai komposisi, suhu, pelipatan, dan respons material menjadi dasar sebelum bentuk keris mulai dibangun. “Setiap bahan mempunyai sifatnya sendiri. Besi, baja, dan nikel tidak dapat diperlakukan dengan cara yang sama ketika dipanaskan dan ditempa,” jelas Pande Mataram (wawancara, 27 Mei 2026).

Pengerjaan diawali dengan memilih dan menyiapkan bahan sesuai jenis serta karakter bilah yang direncanakan. Lembaran atau potongan logam disusun, dipanaskan, kemudian ditempa hingga menyatu. Bahan dapat dilipat dan ditempa berulang kali untuk membangun lapisan yang kelak membentuk pamor. Tahapan tersebut menuntut ketepatan dalam membaca perubahan warna logam. Suhu yang terlalu rendah membuat bahan sulit menyatu, sedangkan panas berlebihan dapat merusak struktur dan memengaruhi hasil tempa. Arah serta kekuatan pukulan juga perlu dikendalikan agar bentuk berkembang tanpa memutus susunan lapisan.

Pamor bukan sekadar hiasan yang ditempelkan pada permukaan bilah. Polanya merupakan jejak pertemuan bahan, api, pukulan, pelipatan, dan penyelesaian yang berlangsung sepanjang proses penciptaan. Warna terang nikel berhadapan dengan warna besi yang lebih gelap, kemudian memperlihatkan pola setelah permukaan bilah dihaluskan dan diproses lebih lanjut. Ketegasan pamor dipengaruhi komposisi bahan, jumlah pelipatan, arah penempaan, kualitas penyatuan, serta teknik penyelesaian. “Pamor lahir dari susunan bahan dan proses tempa. Jika penyatuannya tidak baik, polanya juga tidak akan muncul sebagaimana yang diharapkan,”

tutur Pande Mataram (wawancara, 27 Mei 2026).

Tradisi perkerisan mengenal beragam istilah dan jenis bahan, termasuk besi urasani yang sering dikaitkan dengan sifat magnetis serta bahan pamor yang dalam sejumlah pustaka dan tuturan tradisional diasosiasikan dengan material meteor. Namun, Pande Mataram lebih banyak menggunakan besi, baja, dan nikel yang tersedia serta dapat dikendalikan mutunya. “Nilai keris tidak hanya ditentukan oleh langka atau mahalny bahan. Hal yang utama adalah kemampuan seorang pande memahami sifat material dan mengolahnya menjadi bilah yang baik,” ungkapnya (wawancara, 27 Mei 2026). Pilihan tersebut memperlihatkan bahwa kekuatan keris tumbuh dari pertemuan antara mutu bahan, penguasaan teknik, dan kepekaan pembuatnya.

Bilah Warangka dan Hulu Membentuk Kesatuan

Keris tersusun atas sejumlah bagian yang dikerjakan menggunakan bahan dan keahlian berbeda. Bilah menjadi pusat konstruksi, sedangkan warangka, pendok, danganan atau hulu, serta unsur pelengkap lainnya membentuk kesatuan visual dan fungsional. Kayu, logam, tanduk, tulang, gading, dan batu permata dapat dipertemukan sesuai jenis keris, kedudukan, serta kebutuhan pemiliknya. Setiap bahan membawa warna, tekstur, bobot, dan makna tersendiri. Pertemuan seluruh bagian tersebut menjadikan keris tidak hanya hadir sebagai sebilah senjata, tetapi sebagai karya yang menyatukan keterampilan, simbol, dan identitas pemakainya.







Keris Bali umumnya mempunyai bilah yang panjang, lebar, kokoh, dan berwibawa. Sebagaimana dicatat Basuki Teguh Yuwono, bahwa panjang bilah keris berkisar antara 35 hingga 45 sentimeter, sedangkan bagian ganja memiliki lebar sekitar 9 hingga 11,8 sentimeter. Bangun bilah cenderung tegak dengan adeg-adeg yang tegas serta rincian berukuran relatif besar. Proporsi tersebut menghadirkan kesan kuat, tajam, dan wingit. “Keris Bali mempunyai karakter yang berbeda. Bilahnya lebih besar dan tegas, sehingga ukuran setiap bagian harus diperhitungkan agar tetap seimbang,” jelas Pande Mataram (wawancara, 27 Mei 2026).

Permukaan bilah kemudian diselesaikan hinggahalus,licin,danmengilap.Salahsatu teknik yang dikenal ialah sangling, yaitu menggosok permukaan menggunakan kayu, bambu, atau batu tertentu. Tahap ini membantu memperjelas bidang, tekstur, dan susunan pamor keris tanpa menghilangkan karakter hasil tempaan. Pada sebilah keris, umumnya dapat muncul warna putih menyala, putih redup, abu-abu, hingga putih kehitaman, bergantung pada komposisi bahan dan proses penyelesaiannya. “Penyelesaian permukaan harus dilakukan dengan sabar karena pada tahap itulah bentuk

bilah dan pamor mulai terlihat secara utuh,” tutur Pande Mataram (wawancara, 27 Mei 2026).

Pande Mataram bekerja di antara kepatuhan terhadap pakem dan kemungkinan penciptaan baru. Bagi Pande Mataram, pembuatan benda pusaka menuntut penghormatan terhadap gegulak, tata-titi, dan bisama, sedangkan benda dengan fungsi berbeda menyediakan ruang pengembangan yang lebih luas. Ia telah mengerjakan keris jenis seselet, sesikepan, pajenengan, serta cacing kandil yang dapat berfungsi sebagai tongkat komando. “Setiap keris mempunyai ukuran, fungsi, dan kedudukannya sendiri. Bentuk tidak dapat dibuat hanya berdasarkan keinginan, tetapi harus dibaca dari siapa yang menggunakan dan untuk tujuan apa keris itu diciptakan,” ungkapnya (wawancara, 27 Mei 2026). Melalui pertimbangan tersebut, bilah, warangka, dan hulu dipertemukan menjadi satu tubuh karya yang utuh.

Bahan Menempuh Jalan Menuju Prapen

Bahan baku Prapen Mata Landep diperoleh melalui sejumlah jalur yang dibangun berdasarkan kebutuhan dan hubungan dengan pemasok. Besi dibeli dari pedagang pengepul di wilayah Blahbatuh, Gianyar, umumnya dalam bentuk lempengan. “Harga besi ketika pendataan berkisar antara Rp15.000,- (lima belas ribu rupiah) hingga Rp25.000,- (dua puluh lima ribu rupiah) per kilogram, tetapi nilainya dapat berubah mengikuti keadaan pasar,” jelas Pande Mataram (wawancara, 27 Mei 2026). Perubahan harga membuat pembelian bahan perlu diperhitungkan

kembali setiap kali pekerjaan akan dimulai.

Baja diperoleh dari per kendaraan atau leaf spring yang memiliki kekuatan untuk digunakan sebagai bagian bilah maupun perkakas. Pemanfaatannya memerlukan pemilihan secara cermat karena kondisi, ketebalan, dan karakter setiap bahan dapat berbeda. Nikel diperoleh melalui pembelian daring dengan harga sekitar Rp600.000,- (enam ratus ribu rupiah) per kilogram pada saat pendataan. “Nikel diperlukan untuk membentuk bagian terang pada pamor. Ketersediaan dan harganya ikut memengaruhi perhitungan biaya pembuatan keris,” tutur Pande Mataram (wawancara, 27 Mei 2026). Oleh karena itu, setiap bahan dipilih bukan hanya berdasarkan harga, tetapi juga berdasarkan kemampuannya merespons panas dan penempaan.

Arang bambu menjadi sumber panas utama selama proses penempaan. Satu karung arang diperoleh dengan harga sekitar Rp130.000,- (seratus tiga puluh ribu rupiah) dan diantarkan langsung oleh pengepul ke prapen. Kualitas arang memengaruhi kestabilan suhu, kekuatan bara, dan lamanya api dapat dipertahankan. “Arang yang baik membuat panas lebih terjaga. Jika kualitasnya kurang, pembakaran menjadi lebih cepat habis dan proses pemanasan logam ikut terganggu,” ungkapnya (wawancara, 27 Mei 2026). Dengan demikian, bahan bakar bukan sekadar pelengkap, melainkan bagian dari perhitungan teknis dan biaya produksi.

Kayu untuk warangka diperoleh melalui hubungan dengan perajin yang menekuni pembuatan sarung keris. Jaringan antarpelaku kriya membantu Pande Mataram menemukan

bahan sekaligus kecakapan yang tidak seluruhnya tersedia di Prapen Mata Landep. Besi bergerak dari pengepul, nikel menempuh jalur perdagangan daring, arang dibawa oleh pemasok, sedangkan kayu dan pengerjaan warangka terhubung melalui sesama perajin. Sebilah keris akhirnya lahir bukan hanya dari tangan seorang empu, tetapi juga dari perjalanan bahan dan pengetahuan yang bertemu di sekitar bara prapen.

Pesanan Penentu Irama Tempa

Pembuatan keris tidak dapat disamakan dengan produksi barang secara massal. Setiap bilah menuntut perhatian terhadap pemilihan bahan, bentuk, pamor, fungsi, dan tahapan pengerjaan yang tidak selalu dapat dibatasi oleh waktu tetap. Pande Mataram bekerja mengikuti kesiapan material, gagasan, dan konsentrasi. “Keris tidak dapat dikerjakan dengan terburu-buru. Ada saatnya bahan siap ditempa, tetapi pikiran juga harus benar-benar terpusat,” jelasnya (wawancara, 27 Mei 2026). Kapasitas produksi keris karena itu lebih tepat dibaca melalui mutu dan kerumitan karya daripada jumlah bilah yang dihasilkan setiap bulan.

Selain keris, Prapen Mata Landep melayani pembuatan golok, pisau, blakas, dan temutik. Pande Mataram juga membantu warga serta tetangga menyepuh perkakas rumah tangga pada waktu senggang, terutama hari Minggu. “Kalau ada warga membawa perkakas untuk disepuh, saya kerjakan ketika tidak sedang menangani pekerjaan utama,” tuturnya (wawancara, 27 Mei 2026). Pelayanan tersebut menjaga hubungan prapen dengan kebutuhan masyarakat sekaligus memperlihatkan bahwa pengetahuan menempa

tidak hanya hidup pada benda pusaka, tetapi juga bekerja dalam kehidupan sehari-hari.

Tiga bilah golok berukuran sekitar 15 hingga 17 sentimeter dapat diselesaikan dalam waktu rata-rata satu minggu. Ketiganya dikerjakan secara bersamaan melalui tahap pemilihan bahan, penempaan, pembentukan, penerapan hiasan, pengasahan, hingga pemasangan pati atau gagang. Pola kerja serempak membantu memanfaatkan bara, tenaga, dan waktu secara lebih efisien. Meskipun demikian, setiap bilah tetap diperiksa secara terpisah agar proporsi bentuk, kekuatan konstruksi, kenyamanan genggam, dan ketajamannya tetap terjaga.

Nilai jual tidak ditetapkan melalui satu ukuran yang berlaku bagi seluruh produk. Perhitungan perlu mencakup besi, baja, nikel, arang, kayu, penggunaan peralatan, waktu pengerjaan, serta tingkat kerumitan bentuk dan hiasan. “Harga mengikuti jenis benda dan kesulitan pengerjaannya karena kebutuhan setiap pesanan tidak sama,” ujar Pande Mataram (wawancara, 27 Mei 2026). Keris juga membawa nilai artistik, simbolik, dan budaya yang berbeda dari perkakas sehari-hari. Pesanan akhirnya menentukan irama tempa: semakin rumit fungsi dan wujud yang diminta, semakin panjang pula perhatian yang harus diberikan sejak bahan memasuki bara hingga karya meninggalkan prapen.

Pembeli Menemu Prapen Mata Landep

Pemasaran Prapen Mata Landep masih berlangsung melalui hubungan langsung. Pembeli atau pemesan



datang sendiri ke prapen untuk menyampaikan kebutuhan. Pertemuan tatap muka memberi ruang membicarakan jenis benda, ukuran, bahan, fungsi, dan waktu pengerjaan. Cara tersebut sesuai dengan sifat produk yang sering memerlukan penjelasan serta kesepakatan lebih rinci daripada barang yang telah tersedia di pasar.

Jaringan pemasaran tumbuh dari lingkungan warga, hubungan antarperajin, komunitas seni, dan pengenalan pribadi Pande Mataram. Reputasinya sebagai pematung membuka jalur pertemuan dengan seniman serta kolektor, sedangkan kedudukannya sebagai pande menghubungkan prapen dengan masyarakat yang membutuhkan perkakas maupun keris. Dua jaringan tersebut dapat saling menguatkan meskipun jenis konsumennya tidak selalu sama.

Wilayah pemasaran dan omzet belum dicatat secara terperinci pada sumber. Karena itu, jangkauannya belum dapat dinyatakan sebagai pasar daerah, nasional, atau internasional untuk produk keris. Pengalaman pameran Pande Mataram di berbagai kota dan luar negeri berasal terutama dari kiprahnya sebagai pematung. Jejak tersebut merupakan modal jejaring, tetapi tidak serta-merta dapat dihitung sebagai pasar Prapen Mata Landep.

Pengembangan pemasaran dapat dimulai dari dokumentasi produk, pencatatan pesanan, dan penyajian informasi mengenai bahan serta proses. Keterlibatan anaknya yang menempuh Desain Komunikasi Visual membuka peluang memperkuat identitas dan komunikasi prapen. Media digital dapat memperluas keterlihatan, sementara pertemuan langsung tetap dipertahankan

untuk memastikan pemesan memahami karakter, perawatan, dan kedudukan benda yang dibuat.

Pameran Menempa Pandangan Artistik

Jauh sebelum mendirikan Prapen Mata Landep, Pande Mataram telah membangun perjalanan panjang sebagai pematung. Sejak 1994, ia mengikuti pameran bersama di Bali, Yogyakarta, Surakarta, Jakarta, Surabaya, dan berbagai ruang seni lainnya. Pengalaman tersebut mempertemukannya dengan seniman, kurator, kolektor, serta pembacaan kritis terhadap karya. Pameran menjadi ruang tempat bentuk diuji melalui pandangan publik.

Jejak pamerannya meliputi kegiatan Sanggar Dewata Indonesia, Asosiasi Pematung Indonesia, Peliatan Festival, Sanur Art Festival, Bali Biennale, serta pameran di museum dan galeri. Ia juga pernah mengikuti pameran Sehati di Artipoli Gallery, Belanda. Rangkaian tersebut memperlihatkan mobilitas seorang seniman yang tumbuh dari Peliatan, menempuh pendidikan seni, lalu hadir dalam medan seni rupa yang lebih luas.

Pada 2014, pameran Sanggar Dewata Indonesia di ARMA Museum mengangkat tema Colek Pamor. Tema tersebut terasa berdekatan dengan perjalanan yang kemudian membawanya kepada dunia keris. Pamor yang sebelumnya dapat hadir sebagai gagasan visual perlahan berubah menjadi persoalan material yang harus dibangun melalui penempaan. Pertemuan seni rupa dan perkerisan memperkaya cara Pande Mataram memahami permukaan, lapisan, dan simbol.

Kegiatan pameran tetap berlanjut setelah Prapen Mata Landep berdiri, antara lain Mega Rupa di ARMA Museum pada 2021, SDI Sekala Niskala dan pameran di Mega Rupa Art Center pada 2022, serta Post War di Titian Art Space pada 2023. Rekam jejak ini terutama berkaitan dengan praktik seni rupanya, tetapi pengalaman tersebut membentuk keberanian penciptaan, kemampuan menyusun narasi, dan cara menghadirkan karya kepada publik.

Penghargaan Menguatkan Laku Penciptaan

Perjalanan seni Pande Mataram memperoleh sejumlah pengakuan. Pada 1996, ia menerima penghargaan sketsa terbaik untuk angkatan 1995 di Fakultas Seni Rupa ISI Yogyakarta. Setahun kemudian, karya patungnya terpilih sebagai karya terbaik Himpunan Mahasiswa Seni Murni. Penghargaan tersebut hadir pada masa pembentukan, ketika kemampuan akademik dan keberanian mengeksplorasi bentuk sedang tumbuh.



Pada 2002, karya patungnya kembali memperoleh penghargaan sebagai karya terbaik Dies Natalis XVIII ISI Yogyakarta. Dua tahun kemudian, ia terpilih sebagai salah satu dari sebelas karya terbaik dalam kegiatan B.I.A.S.A. Rangkaian tersebut menunjukkan konsistensi Pande Mataram membangun karya melalui disiplin, bukan hanya mengandalkan spontanitas atau bakat.

Pengakuan di bidang seni patung tidak secara langsung menjadikannya empu keris. Dunia perkerisan menuntut proses belajar baru, penguasaan bahan, dan kesediaan menerima hasil yang belum sempurna. Namun, pengalaman menerima kritik, menghadapi ruang pameran,

dan mempertanggungjawabkan gagasan memberikan dasar mental untuk memasuki bidang tersebut dengan kesungguhan.

Prapen Mata Landep akhirnya menjadi pertemuan antara pencapaian profesional dan tanggung jawab kultural. Pande Mataram membawa ketelitian pematung ke dalam bilah, lalu membawa disiplin prapen kembali ke dalam cara memahami seni. Api, palu, dan logam tidak menghapus perjalanan lamanya; ketiganya membuka babak baru tempat seorang seniman mengasah pandangan sambil menunaikan jejak leluhur.

MENGGORES INGATAN MENJAGA TAKSU IRT CAKSU AGUNG

Yoga Pala Ceraken: Warisan Bertumbuh dari Rumah

Anak Agung Rai Wija Suadnyana lahir di Banjar Benawah Kangin, Desa Petak, Gianyar, pada 5 Desember 1969. Ia tumbuh dalam keluarga yang menempatkan seni sebagai bagian dari pelayanan kepada masyarakat dan kehidupan upacara. Rumah menjadi ruang pertama tempat mata belajar mengamati, pikiran mengenali makna, dan tangan mulai memahami bentuk. Kesenian tidak hadir sebagai kegiatan yang terpisah dari kehidupan, melainkan menyatu dengan kewajiban keluarga, adat, dan keagamaan.

Ayahnya, almarhum Anak Agung Gde Anom Ketig, dikenal sebagai seniman serba bisa. Dari sang ayah, Wija Suadnyana belajar membaca watak bahan, memahami ukuran, serta menempatkan ketelitian sebagai dasar penciptaan. Pengetahuan diberikan melalui pekerjaan yang berlangsung sehari-hari: mengamati, membantu, menyiapkan kebutuhan, lalu mencoba ketika dianggap telah siap. Pengabdian Anak Agung Gde Anom Ketig memperoleh Penghargaan Wija Kusuma dari Bupati Gianyar pada 1987 dan penghargaan seni rupa dari Gubernur Bali pada 1997.

Proses pewarisan berlangsung melalui keterlibatan langsung, bukan sekadar melalui penjelasan lisan. Seorang anak terlebih dahulu melihat cara alat digunakan, bahan diperlakukan, dan pekerjaan diselesaikan sesuai fungsi

sakralnya. Tanggung jawab kemudian diberikan secara bertahap, dari menyiapkan alat hingga mengerjakan bagian tertentu. Kebiasaan tersebut membentuk kecakapan yang mempertemukan kepekaan visual, kedisiplinan, ketelitian tangan, dan pemahaman terhadap nilai yang menyertai setiap benda.



Jejak keluarga itu kini bergerak menuju generasi berikutnya. Putra Wija Suadnyana menempuh pendidikan di SMK Negeri 1 Sukawati, Gianyar. Pendidikan formal mempertemukan pengetahuan yang tumbuh dari rumah dengan keterampilan teknis yang lebih terstruktur. Regenerasi tidak berhenti sebagai pengulangan cara lama, tetapi membuka

ruang agar warisan menemukan bentuk baru sesuai perkembangan zaman. Pengetahuan keluarga tetap menjadi akar, sedangkan pendidikan memberi cabang bagi keterampilan untuk tumbuh dan menjangkau masa depan.

Pendidikan Memperluas Jalan Pengabdian

Anak Agung Rai Wija Suadnyana menempuh pendidikan dasar di SD Negeri 4 Petak pada 1976 hingga 1982, kemudian melanjutkan ke SMP Santiyasa Petak hingga 1984. Pendidikan berikutnya dijalani di PGA Hindu Negeri Denpasar pada 1984 sampai 1988. Perjalanan tersebut mempertemukan pengalaman berkesenian yang tumbuh di lingkungan keluarga dengan pengetahuan agama, kehidupan sosial, dan tanggung jawab pengabdian kepada masyarakat.

Keinginannya untuk belajar tidak berhenti ketika pekerjaan dan tanggung jawab keluarga semakin bertambah. Ia melanjutkan pendidikan tinggi di Universitas Hindu Negeri I Gusti Bagus Sugriwa Denpasar dan meraih gelar Sarjana Agama dengan predikat cum laude pada 4 Oktober 2022. “Bagi saya, pendidikan memperkuat pengetahuan yang telah diwariskan oleh keluarga sekaligus membantu memahami makna di balik pekerjaan yang dilakukan,” tutur Wija Suadnyana (wawancara, 29 Agustus 2026). Capaian tersebut memperlihatkan bahwa pengalaman tradisional dapat berjalan beriringan dengan pendalaman akademik.

Pengetahuan keagamaannya diperkuat melalui pendidikan kepemimpinan yang diselenggarakan PHDI Kabupaten Gianyar pada 20 hingga 29 Mei 2022. Keikutsertaan dalam berbagai seminar mengenai teologi, filsafat Hindu, aksara, pernak-nalihan, yoga, dan kearifan lokal turut memperluas cara pandangnya. Bagi seorang sanggih, pemahaman spiritual tidak berdiri terpisah dari keterampilan tangan. Pengetahuan tersebut membantu

menempatkan bentuk, bahan, dan proses penciptaan sesuai makna serta tata nilai yang menyertai setiap karya. Hubungan antara pendidikan dan kekriaan tidak berhenti pada pencapaian gelar. Pengetahuan dibawa kembali kepada masyarakat melalui percakapan, pendampingan, pelayanan, dan keterlibatan dalam berbagai kegiatan. Pada Maret hingga Juli 2025, Wija Suadnyana berkontribusi dalam program MBKM Bina Desa Petak bersama Universitas Udayana. Bengkel, karya, dan pengalaman hidupnya kemudian menjadi ruang belajar yang mempertemukan pengetahuan akademik dengan praktik kebudayaan yang tumbuh di tengah masyarakat.

Lahir dari Pemusatan Diri

Kegiatan kekriaan Anak Agung Rai Wija Suadnyana mulai dirintis sekitar 1990 dengan modal awal sebesar Rp3.000.000,- (tiga juta rupiah). Masa tersebut menjadi tahap pengumpulan peralatan, penyediaan bahan, penguatan keterampilan, dan pembangunan kepercayaan pemesan. Perkembangan usaha belum hanya diukur melalui bangunan atau jumlah persediaan, tetapi juga melalui kemampuan menyelesaikan karya sesuai bentuk, fungsi sakral, serta waktu pelaksanaan upacara. Kepercayaan tumbuh dari setiap pekerjaan yang diselesaikan dengan ketelitian dan tanggung jawab.

Tahun 2003 menandai berdirinya Paguyuban Seni Sakral IRT Caksu Agung. Pembentukan paguyuban berlangsung beriringan dengan pendalaman keterampilan menulis babad dan prasasti pada lembaran tembaga. Nama Caksu Agung memberikan wadah bagi pekerjaan yang sebelumnya berkembang melalui hubungan keluarga,

desa adat, dan masyarakat. Kehadirannya sekaligus memperjelas arah pengabdian Wija Suadnyana dalam penciptaan dan pelestarian seni sakral Bali.

Nama Caksu Agung memuat gagasan mengenai sinar suci atau taksu yang dianugerahkan oleh Dewi Saraswati dan Bhagawan Wiswakarma. Kata caksu berhubungan dengan penglihatan sekaligus kemampuan memusatkan indra. “Pikiran, perasaan, dan ucapan diarahkan menuju gerak tangan, sehingga karya lahir dari kesatuan antara yang dipikirkan, dikatakan, dan dikerjakan,” tutur Anak Agung Rai Wija Suadnyana (wawancara, 29 Agustus 2026). Karya tidak dimulai ketika alat menyentuh bahan, tetapi ketika kesadaran telah diarahkan pada tujuan penciptaannya.

Pemahaman tersebut bersinggungan dengan prinsip Tri Kaya Parisudha dan Eka Dasa Indriya. Manah, buddhindriya, karmendriya, serta gerak panindriya ditempatkan sebagai satu rangkaian kesadaran yang menuntun proses berkarya. Ketekunan batin bekerja bersama pengetahuan teknis agar tangan tidak sekadar membentuk benda. Melalui pemusatan diri, karya dijaga supaya tetap memiliki hubungan dengan nilai, fungsi, dan tujuan sakral yang melatarbelakangi penciptaannya.

Sangging Menyebrangi Banyak Cabang Seni

Kecakapan Anak Agung Rai Wija Suadnyana melampaui satu jenis pekerjaan. Ia menulis babad pada tembaga, membuat topeng, punggalan barong dan rangda, arca pratima, arca Rambut Sedhana, serta kajang kawitan. Setiap karya mempunyai aturan bentuk, bahan, dan fungsi berbeda. Keluwesan berpindah media tumbuh dari

kemampuan membaca hubungan antara rupa, upacara, dan masyarakat.

Ia juga menguasai pekerjaan ngodak, yakni mewarnai dan memulihkan tampilan barong maupun rangda. Tahap ini menuntut kepekaan terhadap warna, karakter tokoh, susunan ornamen, dan keserasian keseluruhan. Lapisan warna tidak sekadar menutup permukaan, melainkan menghidupkan kembali wibawa visual pelawatan yang ditempatkan dalam ruang sakral.

Kiprah keseniannya berlanjut pada seni pertunjukan. Anak Agung Rai Wija Suadnyana menarik Topeng Sidhakarya, mendalang wayang lemah atau wayang gedog, serta terlibat dalam dharma gita dan pesantian. Ia juga menyampaikan sejarah babad melalui ceramah. Suara, gerak, aksara, dan benda bertemu sebagai jalan berbeda untuk merawat pengetahuan yang sama.

Perpindahan antarcabang seni membuat cara kerjanya tidak terkurung oleh batas kerajinan. Pengalaman menari membantu membaca ekspresi topeng; pengetahuan babad memberi konteks pada prasasti; pemahaman upacara menuntun pembuatan pelawatan. Keahlian yang beragam itu bertemu pada sosok sangging dan undagi yang bekerja sekaligus sebagai perajin, pembaca tradisi, serta pelayan masyarakat.

Aksara Menetap pada Lembaran Tembaga

Salah satu kekuatan IRT Caksu Agung terletak pada penulisan babad, purana, dan prasasti di atas lembaran tembaga. Logam diperlakukan sebagai halaman



yang membawa silsilah, sejarah pura sebagai tempat peribadatan umat Hindu, serta ingatan kelompok kekerabatan melampaui usia penulisnya. Setiap aksara menuntut ketepatan karena kesalahan pada permukaan tembaga tidak mudah diperbaiki seperti tulisan di atas kertas. Ketelitian membaca teks harus berjalan seiring dengan kecermatan tangan ketika menggoreskan aksara. Tembaga yang digunakan umumnya berbentuk lembaran dengan ketebalan sekitar 3,5 hingga 4 milimeter, lebar 3,5 hingga 4 sentimeter, dan panjang kurang lebih 40 sentimeter. Ukuran tersebut dapat berubah mengikuti isi tulisan dan kebutuhan pemesan. Sebelum ditulis, lembaran dipersiapkan agar memiliki permukaan yang cukup rata. Aksara kemudian digoreskan menggunakan alat yang sesuai, lalu setiap lembar disusun menurut urutan teks hingga membentuk satu kesatuan naskah.

Uang kepeng, benang, dan kayu untuk cakepan melengkapi susunan prasasti. Unsur-unsur tersebut tidak hadir sebagai tambahan tanpa fungsi. Benang dan ikatan menjaga urutan lembaran agar teks tetap dapat dibaca secara berkesinambungan, sedangkan cakepan melindungi bagian dalam sekaligus memberi bentuk ketika naskah disimpan. Pemilihan setiap bahan mempertimbangkan ketahanan, keserasian visual, fungsi, serta tata cara yang telah disepakati bersama pemesan.

Sejak 2005 hingga 2024, lebih dari 70 prasasti telah ditulis untuk berbagai dadya dan pura. Jumlah tersebut memperlihatkan bahwa pekerjaan Caksu Agung bertumbuh melalui kepercayaan masyarakat. “Sebelum aksara digoreskan, isi tulisan harus dibaca, disusun, dan diperiksa kembali agar tidak terjadi kesalahan pada

lembaran tembaga,” jelas Anak Agung Rai Wija Suadnyana (wawancara, 29 Agustus 2026). Melalui proses itu, tangan tidak sekadar memindahkan tulisan ke atas logam. Ia memberi tubuh yang lebih tahan waktu kepada silsilah, sejarah, dan ingatan keluarga.

Kayu, Kulit, dan Logam Membentuk Pelawatan

Pembuatan pelawatan barong dan rangda mempertemukan berbagai bahan dalam satu tubuh karya. Kayu pule, cempaka, majegau, peraksok, serta bambu dipilih sesuai bagian dan kebutuhan bentuk. Kulit sapi, rambut, kaca cermin, permata, emas, perak, tembaga, prada emas, cat akrilik, dan cat emco menyusun lapisan rupa berikutnya.

Kayu harus cukup matang dan mempunyai karakter yang mendukung proses ukir. Pahat, pangot, temotok, serta pisau raut digunakan untuk membentuk bidang, volume, dan detail. Gerinda, bor listrik, kikir, amplas, dan alat putar membantu mempercepat tahap tertentu. Mesin mendukung pekerjaan, tetapi keputusan mengenai ekspresi tetap berada pada mata dan tangan sangging.

Kulit diolah menjadi ornamen yang mengikuti anatomi pelawatan. Logam serta permata menghadirkan kilau pada bagian tertentu, sedangkan rambut, warna, dan cermin memperkuat karakter visual. Setiap unsur perlu dipasang dengan pertimbangan berat serta keseimbangan. Benda harus tampak berwibawa, cukup kuat, dan tetap dapat digunakan sesuai kebutuhan ritual maupun pertunjukan.

Tahap akhir bukan sekadar memperindah permukaan.



Pemeriksaan dilakukan terhadap sambungan, keteguhan ornamen, keserasian warna, dan kebersihan detail. Pelawatan akan berhadapan dengan gerak, penyimpanan, asap, cahaya, serta perubahan kelembapan. Ketelitian teknis membantu karya bertahan, sedangkan pemahaman sakral menjaga proses tidak berhenti sebagai produksi benda visual.

IRT Caksu Agung melibatkan 15 orang dalam pengelolaan dan pengerjaan, berasal dari sejumlah wilayah di Bali. Mereka mencakup keluarga, pengurus, serta perajin dengan kecakapan berbeda. Anak Agung Rai Wija Suadnyana bertindak sebagai ketua, didampingi Anak Agung Gde Dipa Prabawa sebagai sekretaris dan Anak Agung Ayu Raka Wijayani sebagai bendahara.

Pembagian pekerjaan mengikuti kebutuhan pesanan. Pembuatan struktur, ukiran, pengolahan kulit, pewarnaan, penataan permata, pekerjaan logam, dan penyelesaian permukaan tidak selalu dikerjakan oleh orang yang sama. Keahlian khusus ditempatkan pada tahap yang tepat. Cara ini memungkinkan karya besar bergerak melalui beberapa tangan tanpa melepaskan pengawasan sangging utama.

Sistem pengupahan memadukan pola harian dan borongan. Upah harian disebut berkisar Rp250.000,- (dua ratus lima puluh ribu rupiah) hingga Rp300.000,- (tiga ratus ribu rupiah), sedangkan borongan lebih banyak digunakan sesuai jenis, jumlah, dan tingkat kesulitan pekerjaan. Sebagian pekerjaan dapat diselesaikan dari



rumah masing-masing. Keluwesan tersebut membantu tenaga kerja mengatur waktu serta memungkinkan kapasitas mengikuti perubahan pesanan.

Hubungan kerja tidak hanya dibangun oleh hitungan ekonomi. Pada pekerjaan sakral tertentu, Anak Agung Rai Wija Suadnyana menjalankan model ayah-ayahan atau pelayanan sosial kepada pemesan. Namun, tenaga dan bahan tetap memerlukan pengelolaan yang jelas agar kegiatan dapat berlanjut. Keseimbangan antara pengabdian, kelayakan upah, dan mutu pekerjaan menjadi dasar keberlangsungan kelompok.

Modal Berubah Menjadi Alat dan Pengetahuan

Modal awal sekitar Rp3.000.000,- (tiga juta rupiah) pada 1990, menjadi pintu bagi pengadaan alat serta bahan dasar. Nilai tersebut perlu dibaca menurut keadaan ekonomi pada masanya. Dari modal sederhana, peralatan bertambah mengikuti ragam pekerjaan. Pahat, pisau, alat tulis logam, bor, gerinda, kikir, amplas, bahan kulit, dan permata membentuk sarana produktif bengkel IRT Caksu Agung.

Anak Agung Rai Wija Suadnyana menjelaskan, bahwa nilai investasi IRT Caksu Agung mencapai sekitar Rp100.000.000,- (seratus juta rupiah), mencakup peralatan, koleksi puluhan bilah keris sakral, topeng, punggalan barong dan rangda, serta kelengkapan busana tari. Sebagian aset digunakan langsung dalam produksi, sebagian lain berfungsi sebagai sumber pembelajaran, perbandingan bentuk, perangkat pertunjukan, dan penyimpan pengetahuan keluarga (wawancara, 29 Agustus 2026).

Modal kerja bergerak sesuai pesanan. Tembaga, kayu, kulit, logam mulia, warna, rambut, permata, dan bahan pendukung dibeli menurut jenis karya. Karena setiap pesanan berbeda, kebutuhan dana tidak dapat diseragamkan. Karya berukuran besar atau menggunakan emas memerlukan perhitungan lebih panjang dibandingkan penulisan prasasti dengan ukuran yang telah disepakati.

Investasi terbesar juga tersimpan pada pengalaman membaca bahan, mengatur tahapan, serta mencegah kesalahan. Pengetahuan mengenai kayu yang layak, ketebalan tembaga, komposisi warna, dan penempatan ornamen mengurangi risiko kerusakan. Nilai tersebut tidak selalu tercatat sebagai aset, tetapi menentukan kemampuan IRT Caksu Agung menjaga kepercayaan pemesan selama bertahun-tahun.

Pesanan Mengalir melalui Kepercayaan Desa Adat

Produksi IRT Caksu Agung bergerak berdasarkan pesanan. Kapasitas tidak dihitung melalui jumlah benda yang seragam setiap bulan karena prasasti, topeng, barong, rangda, arca, dan kajang memiliki ukuran serta tingkat kerumitan berbeda. Jadwal pengerjaan mengikuti kesiapan bahan, ketersediaan tenaga, kebutuhan pemesan, dan waktu pelaksanaan upacara yang sering kali tidak dapat dipindahkan. Setiap karya karena itu menuntut perhitungan tersendiri sejak tahap persiapan hingga penyelesaian.

Jaringan pelayanan Caksu Agung telah menjangkau lebih dari 50 desa adat, pura, banjar, puri, dan dadya. Gianyar dan Bangli menjadi wilayah dengan catatan pekerjaan yang kuat, kemudian meluas ke Klungkung, Karangasem,

Badung, Tabanan, Buleleng, dan Jembrana. Jangkauan tersebut bahkan bergerak melampaui Bali. Pada 2023, salah satu karyanya disakralkan sebagai sasuhunan di Pura Dadya Balinuraga, Lampung, Sumatra. Persebaran ini memperlihatkan bahwa karya bergerak melalui jaringan kepercayaan yang tumbuh dari satu komunitas menuju komunitas lainnya.

Pemasaran tidak terutama dibangun melalui promosi komersial, tetapi melalui reputasi. Satu pekerjaan yang diselesaikan dengan baik membuka percakapan dan rekomendasi kepada kelompok lain. “Pemesan biasanya datang setelah melihat karya yang telah digunakan di pura, banjar, atau dadya lain,” tutur Anak Agung Rai Wija Suadnyana (wawancara, 29 Agustus 2026). Pada karya sakral, masyarakat tidak hanya menilai rupa akhir, tetapi juga mempertimbangkan siapa yang mengerjakan, dari mana pengetahuan diperoleh, serta kemampuan sanggung memahami kebutuhan adat dan sejarah kelompok pemesan.

Hubungan langsung memungkinkan pembahasan mengenai ukuran, bahan, teks, tokoh, warna, anggaran, dan waktu pengerjaan. Setiap kesepakatan menghasilkan rancangan kerja yang berbeda sesuai fungsi dan tempat karya akan digunakan. Pola tersebut membuat karya Caksu Agung tidak bergerak sebagai barang produksi massal. Setiap benda diciptakan untuk pura, keluarga, kelompok kekerabatan, dan kepentingan tertentu. Hubungan dengan pemesan pun tidak berhenti pada transaksi, tetapi menjadi bagian penting dari proses penciptaan dan pemakaian karya.

Ruang Publik Memperluas Jejak Karya

Pengenalan IRT Caksu Agung tidak hanya berlangsung melalui pesanan. Seminar, lokakarya, pameran, dan pertemuan kebudayaan menjadi ruang untuk menjelaskan hubungan antara teknik, sejarah, serta fungsi sakral. Dinas Perindustrian dan Perdagangan bersama Dekranasda turut membuka kesempatan promosi, sehingga karya dapat berjumpa dengan masyarakat di luar jaringan pemesan langsung.

Pada 18 April 2013, Anak Agung Rai Wija Suadnyana tampil sebagai narasumber acara Taksu Dewata di televisi lokal. Media memberi ruang untuk membawa pengetahuan bengkel menuju penonton yang lebih luas. Kehadiran tersebut tidak semata mempromosikan produk, tetapi memperkenalkan sosok sanggung, tahapan kerja, dan nilai yang mengiringi penciptaan benda-benda sakral.

Anak Agung Rai Wija Suadnyana juga menjadi narasumber Dharma Tula bertema Sejarah Selat pada 28 Desember 2014. Peran tersebut memperlihatkan bahwa pemasaran IRT Caksu Agung berjaln dengan otoritas pengetahuan. Misalnya, ketika Anak Agung Rai Wija Suadnyana menjelaskan babad dan sejarah, masyarakat mengenali kemampuannya bukan hanya melalui benda jadi, melainkan melalui keluasan pemahaman yang menopang tulisan serta karya.

Pameran dan media memperpanjang jangkauan bengkel, tetapi kepercayaan tetap dirawat melalui hasil pekerjaan. Dokumentasi karya, aktivitas narasumber, serta hubungan dengan desa adat membentuk jejak yang

saling menguatkan. Setiap ruang publik menghadirkan calon perjumpaan baru, sementara mutu, ketepatan, dan tanggung jawab menentukan apakah perjumpaan itu tumbuh menjadi pesanan.

Pengakuan Meneguhkan Jalan Sangging

Pengabdian panjang memperoleh pengakuan melalui Surat Penetapan Bidang Seni Undagi dari Kepala Dinas Kebudayaan Kabupaten Gianyar pada 27 Juli 2023. Dokumen tersebut menegaskan kecakapan yang sebelumnya hidup melalui praktik dan pengakuan masyarakat. Penetapan formal memberi landasan administratif sekaligus memperkuat posisi Anak Agung Rai Wija Suadnyana sebagai pelaku seni tradisi.

Pada 2026, Pemerintah Kabupaten Gianyar menganugerahkan Penghargaan Wija Kusuma kepadanya dalam rangkaian peringatan HUT ke 255 Kota Gianyar. Penghargaan itu melanjutkan jejak ayahnya yang menerima penghormatan serupa pada 1987. Dua generasi dipertemukan oleh pengakuan atas kesetiaan merawat seni serta kebudayaan Gianyar.

Penghargaan tidak menggantikan ukuran yang dibangun masyarakat. Anak Agung Rai Wija Suadnyana menuturkan bahwa lebih dari 50 desa adat telah atau pernah dilayani (palawatan barong dan rangda) dan puluhan prasasti yang telah ditulis, menjadi bukti kerja yang tersebar pada ruang kehidupan nyata. Pengakuan resmi memberi cahaya pada perjalanan tersebut, sedangkan karya di pura, dadya, dan banjar menjaga namanya tetap hadir dalam ingatan bersama (wawancara, 29 Agustus 2026).



Bagi IRT Caksu Agung, penghormatan membawa tanggung jawab baru. Keahlian perlu diteruskan, proses didokumentasikan, dan ruang belajar dibuka bagi generasi muda. Gelar serta piagam memperoleh makna ketika mendorong kesinambungan. Taksu tidak disimpan sebagai milik pribadi, tetapi dipelihara melalui kerja yang dapat dibaca, dipelajari, dan dilanjutkan.

Hak Cipta Menjaga Jejak Aksara

Lima karya IRT Caksu Agung memperoleh Surat Pencatatan Ciptaan pada 18 Juli 2025. Pencatatan tersebut mencakup prasasti Purana Pura Manik Mas, prasasti Pura Pedharman Dalem Sri Aji Kresna Kepakisan, Babad Kiai Ratu Anglurah Mambal Sakti, Babad Ki Pasek Gaduh, serta Babad Arya Damar dari Banjar Semaya, Desa Suwana, Nusa Penida. Pengakuan administratif tersebut menjadi penanda bahwa kerja penulisan pada lembaran tembaga memiliki pencipta, riwayat, dan konteks pengerjaan yang dapat ditelusuri.

Pencatatan hak cipta penting karena sebuah prasasti menyatukan isi naskah, tata aksara, pemilihan media, keterampilan tangan, dan proses penciptaan. Tradisi penulisan memang diwariskan secara komunal, tetapi setiap karya mempunyai susunan, tujuan, lokasi, pemesan, serta riwayat pengerjaan tertentu. “Setiap prasasti memiliki isi dan hubungan dengan keluarga atau pura yang memesannya, sehingga proses pembuatannya perlu dicatat dengan baik,” jelas Anak Agung Rai Wija Suadnyana (wawancara, 29 Agustus 2026). Dokumentasi membantu menunjukkan hubungan antara teks, pembuat, pemesan, tempat, dan waktu penyelesaian karya.

Perlindungan tidak dimaksudkan untuk menutup pengetahuan tradisional dari masyarakat. Pencatatan dilakukan untuk menjaga bukti penciptaan dan mengurangi kemungkinan karya digunakan tanpa menyebutkan asalnya. Foto proses, salinan teks, sketsa, tanggal pengerjaan, keterangan bahan, dan dokumentasi hasil akhir dapat memperkuat jejak setiap karya. Kebiasaan tersebut semakin penting ketika gambar dan informasi mengenai prasasti dapat beredar dengan cepat melalui media digital tanpa selalu disertai keterangan yang memadai.

Hak kekayaan intelektual bekerja bersama kepercayaan sosial. Sertifikat memberikan pijakan administratif dan hukum, sedangkan reputasi menjaga keterhubungan antara karya, sangging, dan masyarakat pemiliknya. Ketika pembuat serta konteks pengerjaan tetap diketahui, prasasti tidak kehilangan asal-usulnya meskipun gambar atau informasinya beredar luas. Aksara yang menetap pada lembaran tembaga pun memperoleh jejak administratif yang menyertai perjalanan panjangnya dalam menjaga sejarah, silsilah, dan ingatan bersama.

Pemerintah Membuka Ruang Pelestarian

Pemerintah Kabupaten Gianyar berperan melalui pengakuan, pembinaan, promosi, dan fasilitasi kegiatan. Penghargaan Wija Kusuma serta penetapan bidang seni undagi memberi legitimasi terhadap pengabdian Anak Agung Rai Wija Suadnyana. Dukungan Disperindag dan Dekranasda melalui pameran mempertemukan pelaku usaha dengan ruang publik yang lebih luas.

Kontribusi pemerintah juga diperlukan untuk menghubungkan bengkel dengan pendidikan, dokumentasi, dan perlindungan kekayaan intelektual. Program MBKM Bina Desa Petak memperlihatkan kemungkinan pertemuan antara perguruan tinggi dan pelaku tradisi. Mahasiswa memperoleh pengetahuan dari praktik, sementara perajin mendapat ruang untuk merekam serta mengembangkan metode pewarisan.

Pembinaan akan bermakna ketika mengikuti sifat usaha seni sakral yang tidak sama dengan produksi massal. Kebutuhannya mencakup bahan bermutu, alat aman, dokumentasi naskah, penguatan manajemen, pameran

terkurasi, dan regenerasi. Dukungan perlu menghormati pengetahuan adat sekaligus membantu bengkel menghadapi perubahan biaya, teknologi, serta pola komunikasi masyarakat.

Dari Banjar Benawah Kangin, IRT Caksu Agung menjaga hubungan antara warisan keluarga dan kebutuhan masa kini. Tembaga menerima aksara, kayu memperoleh watak, dan pelawatan menemukan rupa melalui tangan yang terlatih. Selama pengetahuan diwariskan serta pengabdian memperoleh ruang hidup, taksu tidak berhenti sebagai cahaya masa lalu, tetapi terus menuntun kerja berikutnya.



BAB II

Guna Jnana Kalangon

Taksu Tempa Gianyar

- a. I Made Pada
- b. Wayang Pancadatu
- c. Patung Uang Kepeng
- d. Puja One Studio
- e. Ubud MK 2 Silver Class



TATAH PERAK TITAH SASUHAN I MADE PADA

Made Pada dari Masa ke Masa

Sosok berbakat, I Made Pada, kelahiran 1973, mengenyam pendidikan sampai jenjang Sekolah Menengah Atas, yakni di SMA Sila Candra, Batubulan. Sembari mengikuti pelajaran, sejak akhir 1989, ia bekerja sebagai perajin cincin di Desa Celuk, Sukawati, Gianyar. Made Pada belajar pada kakak Luglug, teknik tatah perak untuk membuat cincin.

Bukan sekedar belajar teknik, jiwa kesenimanannya selalu memantik untuk tidak mudah berpuas diri. Manakala industri kerajinan cincin berbahan perak jenuh, tidak ada lagi desain yang original, ia menyisihkan upahnya untuk membeli perak secara mandiri. Ia menggali tema baru untuk digubah menjadi desain cincin yang baru, berukuran lebih besar, dan sangat menonjol. Walau rancangan cincin ini membutuhkan berlipat banyak bahan perak, ia tetap mengkreasi terus.

“Walau tiang menghabiskan bahan perak yang banyak, tiang tetap melakukan. Meskipun pula cincin rancangan tiang tidak serta merta laku, tiang tetap lakukan. Cincin yang lama tidak laku, tiang lebur kembali sebagai bahan baru. Tiang tidak merasa rugi, karena dengan bahan itu tiang dapat belajar banyak”, ujar Pada (wawancara, 30 Mei 2026).

Pernyataan ini menunjukkan, bahwa perajin tidak hanya soal upah, melainkan persoalan cipta yang tidak berkesudahan. Made Pada kukuh dan berpendirian, bahwa cipta merupakan perjuangan ide-ide. Periode 1990-an, Pada menyumbang kreasi baru berupa beragam desain cincin, di antaranya berbentuk kusia, prabu, bondolan, dan gezerantiman.



Lulus SMA, mencermati persaingan kerajinan aksesoris yang tidak menantang lagi, di tengah riuh pasar, riuh pula produksi desain secara massal, termasuk mulai merebak teknik casting, ia justru kembali ke Desa Taro. Ia menggali tutur leluhur, tentang dunia pusaka, mengenali secara lebih dalam aksesoris keris. Ia

mengkreasi motif dan tatahan dalam (teknik ukir tekan/cekung atau tatahan negatif, tradisi Bali menyebutnya ndag-ndagan) untuk warangka (sarung keris), danganan (gagang keris), dan mendak/wewer (cincin keris).

Tipe warangka keris, dikerjakan sesuai jenis keris, seperti tipe kekandikan (pangkal warangka berbentuk segi empat panjang); babondolan (pangkal warangka menyerupai biji mangga/batun poh); dan tipe kusia (pangkal warangka menyerupai bentuk kepompong). Sementara tipe danganan keris terdiri atas dewa (dewa-dewi Hindu); kocetan (kumbang); raseksi (raksasa); kusia (kepompong); kukila (burung); dan nawa sari (detya).

Karya Dikoleksi Museum, Dedikasi Menoreh Penghargaan Sejak tahun 2000-an, Made Pada telah mahsyur sebagai perajin aksesoris keris. Karya-karyanya dikoleksi museum-museum keris berpengaruh, seperti Neka Art Museum (NAM) dan Museum Keris Brojobuwono, Surakarta, Jawa Tengah. Ia dipercaya menghiasi keris karya Mpu-mpu Ageng baik Bali maupun Jawa, karya-karyanya itu disebut aksesoris kemahardikaan.

Atas reputasi dan dedikasi dalam karyaannya tatah logam, Made Pada meraih Penghargaan Wija Kusuma dari Bupati Gianyar, Anak Agung Gde Agung Bharata, S.H., pada tanggal 19 April 2013. Selain itu Made Pada juga meraih Penghargaan sebagai seniman muda penggiat keris Indonesia, oleh Sekretaris Kementerian Pemuda dan Olahraga Republik Indonesia, pada tanggal 22 Oktober 2016. Made Pada juga meraih Penghargaan tertinggi dari Pemerintah Provinsi Bali, Anugerah Seni Dharma Kusuma pada tanggal 4 Agustus 2016, sebagai seniman kriya.

Tatah Perak untuk Sasuhunan

Dikenal bereputasi dalam aksesoris keris, Made Pada semakin tertantang untuk menjelajah pengabdian kepada sasuhunan. Sejak 2017, ia didaulat untuk memperbaiki pangangge palawatan barong di Pura Puseh Taro Kelod. Lazimnya, pangangge palawatan barong menggunakan bahan kulit dengan teknik tatah, Made Pada justru berkehendak mengabdikan kemampuannya dalam menatah logam (perak 925: perak murni/ fine silver) untuk pangangge palawatan barong yang disucikan di desanya. Bagian pangangge palawatan barong yang ditatah perak di antaranya sekar taji, badong, kapid dara, kuer, gelap, kakendon, petitis, geruda



mungkur, guak, madu manis, runtut, dan jejer padi.

Sampai kini, Made Pada banyak dipercaya Desa Adat di berbagai wilayah Bali, untuk menatah pangangge palawatan barong dan rangda dengan teknik tatah logam berbahan perak atau kombinasi perak dan emas. Beberapa desa adat dimaksud di antaranya sesuhunan Pura Dalem Sumita Gianyar, Pura Manik Tawang Tampaksiring, dan Pura Taman Punggul Abiansema, Badung.

Sewaktu tim surveyor Institut Seni Indonesia (ISI) Bali bertandang ke pakarangan rumahnya yang asri dan teduh, tepat di sebelah kiri Bale Kulkul Desa Taro Kelod, Made Pada sedang menerima prajuru desa yang akan menatah pangangge sasuhunan. Sosoknya yang kurus, berambut dan berjenggot panjang, menegaskan kesan, bahwa ia sesungguhnya bukan hanya sosok perajin atau seniman biasa. Ia sangat pantas dihormati sebagai Mpu, yang memiliki kecakapan artistik sekaligus bervisi religius. Banyak masyarakat pangempon sasuhunan, berharap sasuhunannya ditatah dan dihias oleh Made Pada.

Proses tatah logam dalam membuat pangangge palawatan barong, meliputi: pemipihan plat (blendes), biasa menggunakan plat berukuran 2,7-3mm; sketsa (membuat motif); mencembungkan





plat (peludan); menatah pada permukaan cekung dan cembung; serta terakhir proses nyawi. Sebagai bantalan dalam menatah permukaan cekung dan cembung menggunakan jabung (terbuat dari serbuk getah damar dicampur minyak goreng/minyak kelapa) dengan dibakar.

Selain mengerjakan pangangge palawatan barong, guna memenuhi kebutuhan kerja untuk 11 (sebelas) perajin tetap (in house), Made Pada tetap mengerjakan beragam karya berbasis tatah logam. Mayoritas karya yang dikerjakan, merupakan sarana upacara dan berhubungan dengan benda sakral, seperti benda perwujudan (pratima), tongkat pendeta (teteken peranda), dan wadah manik-manik (cupu).

Berbagi untuk Dunia Kampus

Made Pada dan keluarga menerima kunjungan studi mahasiswa Program Studi Keris ISI Surakarta. Ia dengan antusias tinggi berbagi pengetahuan dan keterampilan kepada mahasiswa. Mahasiswa yang hadir terpukau dengan kecakapan dan pengetahuan lokal yang dimiliki Made Pada dalam hal tatah logam untuk aksesoris pangangge palawatan barong dan rangda. Disamping impresif, mahasiswa juga mendapatkan pengalaman dan pengetahuan baru yang unik mengenai jenis motif, karakteristik, dan fungsi sakral.

Mengapresiasi karya Made Pada dan tim, insan akademika kampus seni dapat secara impresif menyelami karakteristik dan keunikan tatahan logamnya, yang tidak dapat ditemukan di sembarang studio. Kekhasan karya Made Pada dan kelompok perajin Lingga Bhuna

Sari, terletak pada tatah unsur motif yang terhimpun secara lengkap dan utuh. Pada tempat lain, banyak pengurangan atau pengabaian beberapa unsur motif, yang semestinya menjadi kesatuan kelengkapan motif. Seperti tatahan motif patra punggel, oleh Made Pada dan tim, keseluruhan unsur patra tersebut ditatah utuh, menyatu, dan padu, selengkap tatanannya, yang terdiri atas: ampas nangka, janggar siap, batun poh, kuping guling, kepitan, dan util. Tidak semua perajin tatah cermat akan keutuhan motif ini.

Karakteristik dan keunikan tatahan logam Made Pada terletak pada cekung-cembung tatahan yang sangat persis dengan capaian teknik ukir kayu. Tidak sembarang seniman tatah logam yang mampu mencapai kualitas tersebut.

Perajin Lingga Bhuana Sari dan Budaya Kerja

Tenaga kerja sebanyak 11 (sebelas) perajin, keseluruhan lelaki. Terdapat perajin yang bekerja paruh waktu, terutama dari golongan remaja yang sedang menempuh pendidikan menengah (SMP dan SMA). Sehari-hari seluruh perajin diawasi oleh I Wayan Sukiantara (keponakan dari I Made Pada). I Wayan Sukiantara, akrab di panggil Suki, merupakan lulusan Sekolah Menengah Industri Kerajinan (SMIK Guwang) sekarang disebut SMK N 2 Sukawati, lulus pada tahun 2017. Suki berkesempatan mengenyam pendidikan tinggi seni pada Program Studi Seni Murni Institut Seni Indonesia Denpasar, hanya selama 4 (empat) semester, undur diri karena kesibukan menyelesaikan pesanan.

Seluruh perajin bekerja dari pukul 08.00 sampai dengan

17.00 Wita, dan jika lembur lebih dari 4 jam, dihitung 1 (satu) hari kerja. Upah dibayar harian, kisaran Rp175.000,- (seratus tujuh puluh lima ribu rupiah) samap dengan Rp200.000,- (dua ratus ribu rupiah). Kelompok perajin binaan Made Pada ini, bernama Lingga Bhuana Sari, beberapa perajin bahkan telah bekerja lebih dari 15 (lima belas) tahun. Lingga Bhuana Sari didirikan pada 23 Mei 2022, dengan penetapan oleh Kepala Dinas Kebudayaan Kabupaten Gianyar dengan Sertifikat Nomor: 430/0466/DISBUD.

Tidak semua perajin, direkrut dalam kondisi telah terampil memainkan pahat. Made Pada sebagai mentor, membentuk sistem pembelajaran untuk memastikan seluruh perajinnya berkembang sebagai tenaga terampil. Terdapat 3 (tiga) tahapan asah keterampilan untuk sampai pada tahap mahir, membutuhkan waktu sekitar 1 (satu) tahun. Ketiga tahapan tersebut yaitu: pertama, latihan membuat motif keketusan (kakul-kakulan, kapu-kapu, paku pipid, dan api-apian); kedua, latihan membuat motif pepatraan (ngebun), di antaranya motif patra samblung, patra ulanda, patra jahe, patra cina, patra sari, dan patra punggel); ketiga, kekaryaan prera (membuat muka/kekarangan), di antaranya karang guak, karang gajah, karang bajra dan termasuk mewarnai (mulas) topeng.

“Akhirnya memang seluruhnya mampu menatah sesuai bidang keahliannya. Namun, hanya beberapa yang sampai memiliki kekuatan artistik personal, seperti mempunyai karisma dalam tatebek atau cacelek ukiran yang khas”, tutur Made Pada (wawancara, 30 Mei 2026).

Selain mengikuti alur tiga tahap penguatan bakat tersebut, keberadaan keluarga Made Pada yang

kesemuanya merupakan perajin/seniman/Mpu itu, seperti menjadi panutan (role model). Kakak kandung Made Pada bernama Wayan Surata, ayah dari Suki, merupakan seorang pemahat, dan kakaknya yang lain, bernama Made Sudarma juga merupakan pemahat yang masyur di Gianyar. Ayah Made Pada, I Wayan Ubuh, merupakan undagi berpengaruh di Desa Taro. Selain belajar dengan bekerja di Celuk, Made Pada juga menimba ilmu pahat kepada I Wayan Nyungkal, seniman patung yang memahat karya “Karebut Kumbakarna” koleksi Taman Budaya Provinsi Bali.

Berpacu dalam Laju Bahan Baku

Sejak perang di Timur Tengah akhir 2025, memengaruhi harga dan stok bahan baku logam di pasaran. Tidak hanya harga emas yang melambung tinggi dan tidak stabil, hal yang sama terjadi pada harga perak, juga tembaga. Kondisi ini memengaruhi nilai jual, padahal pengguna dari karya tatahan logam Made Pada merupakan masyarakat lokal, terutama masyarakat adat.

Harga beli emas lantakan 22 karat pergram sebelum perang Timur Tengah, sebesar Rp1.300.000,- (satu juta tiga ratus ribu rupiah), bahkan kemudian mencapai hampir senilai Rp3.000.000,- (tiga juta rupiah). Begitu juga harga perak 925, sebelumnya senilai Rp25.000,- (dua puluh lima ribu rupiah) menjadi Rp65.000,- (enam puluh lima ribu rupiah). Kondisi yang tidak pernah terduga ini, sangat mengganggu produktivitas usahanya. Harga karya yang sudah disepakati sebelumnya dengan pemesan, harus dinegosiasikan ulang dengan para pemesan.

Bahan baku emas dan perak diperoleh dari toko-toko emas di Denpasar dan toko penyalur perak di Denpasar dan Gianyar, termasuk memungkinkan juga diberikan oleh pemesan. Made Pada membeli sendiri bahan baku, kecuali yang disediakan oleh pemesan.

Kapasitas Produksi

Perajin Lingga Buana Sari berkarya secara berkelompok, artinya setiap karya baik berukuran kecil maupun skala besar seperti busana sasuhunan barong, dikerjakan kolektif. Semisal pengerjaan aksesoris sebuah keris berukuran panjang 30 – 40 cm, melibatkan hampir 3 – 4 perajin. Untuk pengerjaan 1 (satu) set aksesoris keris dimaksud, Made Pada dan tim butuh waktu selama 1 (satu) bulan.



JRO DALANG I GEDE SUARTANA: PENCIPTA WAYANG KULIT PANCADATU WAYANG PANCADATU



Jro Dalang Drs. I Gede Suartana adalah seorang perajin perak sekaligus dalang wayang asal Banjar Celuk, Desa Celuk, Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar, Bali. Kecintaannya pada seni pedalangan yang dipadukan dengan keahliannya sebagai pengrajin emas dan perak melahirkan sebuah karya inovatif: Wayang Kulit Pancadatu merupakan wayang kulit yang dihiasi dengan ukiran dan tatahan lima logam mulia (pancadatu) serta lima jenis permata.

Karya ini merupakan sumbangsihnya terhadap Desa Celuk sebagai pusat kerajinan emas dan perak, sekaligus bentuk pelestarian seni budaya Bali yang adiluhung.

Histori IKM

Drs. I Gede Suartana lahir di Gianyar pada 23 Desember 1960. Ia menempuh pendidikan dasar di SD hingga tahun 1971, kemudian melanjutkan ke SLUA I Saraswati (lulus 1981). Pendidikan tingginya ditempuh di Fakultas Ilmu

Politik (FIP) Universitas Nasional Jakarta dan meraih gelar Sarjana Strata 1 dari Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (Fisipol) Universitas Ngurah Rai Denpasar. Meskipun tidak berlatar belakang pendidikan seni pedalangan secara formal, ia sangat konsisten menekuni dunia pewayangan.

Awal Mula Kegiatan Mendalang

Ketertarikannya pada seni pedalangan sudah muncul sejak masa kanak-kanak, tepatnya ketika duduk di kelas III SD pada tahun 1971. Saat itu, ia mulai belajar mendalang dan



sudah dapat pentas wayang peteng (pakai kelir) di berbagai tempat, seperti di Puri Anyar Singapadu, Bale Banjar Tangsub, Pura Desa Celuk, dan di depan rumah almarhum Dalang I Made Anggur yang juga merupakan gurunya. “Jaman itu, belum tren istilah dalang cilik,” ujarnya mengenang.

Setelah tamat SD, karena fokus pada pendidikan, kegiatan mendalangnya sempat terhenti. Baru setelah menikah, karena kecintaan, hobi, dan keinginan melestarikan seni pewayangan, ia kembali melanjutkan kegiatan mendalang hingga sekarang.

Kiprah sebagai Pengrajin Perak dan Dalang

Selain sebagai dalang, I Gede Suartana juga dikenal sebagai pengrajin perak. Ia adalah pemilik Mar’s Artshop dan



Maramis’s Artshop di Desa Celuk. Perpaduan antara profesi sebagai pengrajin logam dan dalang inilah yang menginspirasi untuk menciptakan Wayang Kulit Pancadatu, sebuah inovasi yang memadukan seni pedalangan dengan kerajinan logam mulia.

Kiprahnya di bidang pewayangan terus

berkembang. Ia aktif sebagai penabuh gender, dalang wayang lemah (wayang sudamala), dan wayang peteng. Beberapa pementasan yang pernah dilakoninya antara lain di Tabanan, Batuan, Pura Desa Celuk, Klenteng Sukawati, serta mengisi acara pada even Celuk Jewellery Festival pada Oktober 2017. Pada 31 Mei 2014, ia berkesempatan mengikuti Festival Wayang Dunia di Nanchong, Cina, bersama Dalang I Wayan Tunjung dan Dalang Jennifer dari Amerika Serikat.

Tenaga Kerja

Data mengenai jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan oleh I Gede Suartana tidak disebutkan secara spesifik. Semua pengerjaan produk diserahkan kepada para pekerja perak yang ada di seputaran Br. Camengoon, Sukawati dan Celuk. Saat ini ada sekitar 6 -8 orang yang bekerja secara borongan untuk memproduksi hiasan wayang pancadatu ini. Namun, sebagai pemilik Mar’s Artshop dan Maramis’s Artshop, ia tentu melibatkan tenaga kerja dalam kegiatan produksi kerajinan perak dan emasnya. Untuk pementasan wayang, ia juga melibatkan sejumlah wiyaga (penabuh gamelan) dan kru pendukung lainnya sesuai dengan kebutuhan pertunjukan.

Nilai Investasi

Nilai investasi tidak disebutkan secara spesifik dalam data yang tersedia. Namun, dapat tergambarkan bahwa investasi utama berupa peralatan kerajinan perak/emas, koleksi wayang, serta sarana dan prasarana pendukung seperti studio latihan “Suar Balinese House” di Banjar Celuk.



Modal Usaha

1 wayang menghabiskan modal minimal 10jt, tergantung wayangnya. Itupun dikerjakan dengan teknik planted dan bulak balik. Penghabisan bahan tergantung pesanan, jika pesanan dalam kualitas premium digunakan bahan asli emas, perak, kuningan, tembaga, dan asa-asa, bukan planted. Jika demikian, hanya wayang malen yang hiasannya sederhanaupun mengahabis 22 gram mas 60juta, belum bahan logam lainnya.

Modal awal usaha dan keseniannya berasal dari:

1. Keterampilan turun-temurun sebagai pengrajin perak dan emas di Desa Celuk.
2. Pengetahuan dan pengalaman dalam seni pedalangan yang dipelajari sejak usia dini dari Dalang I Made Anggur.
3. Kreativitas dan inovasi dalam memadukan dua bidang keahliannya (kerajinan logam dan pewayangan) untuk menciptakan Wayang Pancadatu.

Jenis Bahan Baku

Wayang Kulit Pancadatu menggunakan bahan-bahan sebagai berikut:

A. Lima Logam Mulia (Pancadatu):

- Emas
- Perak
- Tembaga
- Besi
- Asa-asa (campuran dari keempat logam tersebut)

B. Lima Jenis Permata:

- Mirah (berwarna merah)
- Basing (berwarna hitam)
- Bidura (berwarna putih)
- Mirah Cempaka (berwarna kuning)
- Safir (berwarna abu-abu)

Selain Wayang Pancadatu, sebagai pengrajin perak dan emas, ia juga memproduksi berbagai kerajinan logam lainnya seperti perhiasan dan cenderamata khas Celuk.

Sumber Bahan Baku

Sumber bahan baku utama berupa emas, perak, tembaga, besi, serta logam campuran lainnya diperoleh dari pemasok logam mulia di Bali, mengingat Desa Celuk merupakan sentra kerajinan perak yang telah lama berkembang. Bahan baku permata juga didatangkan dari pemasok batu mulia.

Kapasitas Produksi

Kapasitas produksi untuk Wayang Pancadatu bersifat made to order (berdasarkan pesanan), mengingat tingkat kerumitan dan nilai seni yang tinggi. Wayang ini hanya dipentaskan untuk Wayang Lemah (pertunjukan wayang pada siang hari), karena bobotnya lebih berat dibandingkan wayang kulit biasa akibat hiasan logam dan permata. Untuk pentas Wayang Peteng (dengan kelir), ia menggunakan wayang kulit biasa.

Nilai Produksi

Nilai produksi untuk Wayang Pancadatu tidak disebutkan

secara spesifik. Namun, mengingat bahan baku yang digunakan berupa logam mulia (emas, perak) dan permata asli, serta proses pengerjaan yang rumit dengan teknik tatah logam, nilai ekonominya dapat dikatakan tinggi. Wayang ini lebih berfungsi sebagai karya seni bernilai spiritual dan koleksi premium daripada produk konsumsi massal.

Wilayah Pemasaran

Pemasaran Wayang Pancadatu dan Kerajinan Perak:

- Domestik: Desa Celuk, Sukawati, Gianyar, serta berbagai daerah di Bali seperti Tabanan, Batuan, Badung, dan Klenteng Sukawati.



- Internasional: Telah dipamerkan dalam Festival Wayang Dunia di Nanchong, Cina (2014), serta diperkenalkan kepada delegasi International Monetary Fund - World Bank (IMF-WB) di Nusa Dua pada Oktober 2018.

Pemasaran Jasa Pementasan Wayang

Wilayah pementasan wayangnya mencakup berbagai desa adat di Bali, antara lain:

- Tabanan
- Batuan
- Pura Desa Celuk
- Klenteng Sukawati
- Berbagai desa adat di Gianyar, Bangli, dan daerah lainnya

Jenis Pemasaran

Pemasaran dilakukan melalui beberapa saluran:

- Pesanan langsung (made to order) untuk Wayang Pancadatu dan kerajinan perak/emas.
- Pementasan wayang di berbagai desa adat dan acara keagamaan/kebudayaan.
- Partisipasi dalam pameran dan festival, seperti Celuk Jewellery Festival (2017), pameran di Paviliun ITDC untuk delegasi IMF-WB (2018), dan Festival Wayang Dunia di Cina (2014).
- Penjualan di artshop: Pemilik Mar's Artshop dan Maramis's Artshop di Desa Celuk.

Sertifikat Kekayaan Intelektual (KI)

I Gede Suartana telah mendaftarkan Hak Cipta atas

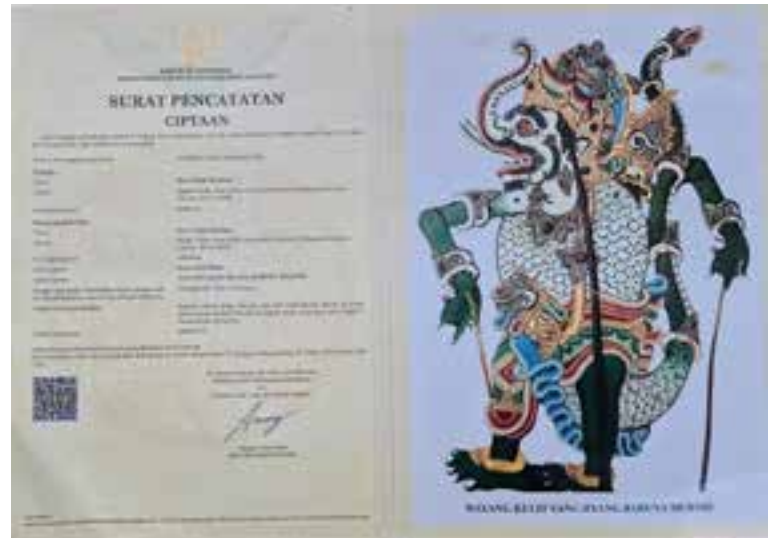
karyanya di Direktorat Hak Cipta dan Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual, Kementerian Hukum dan HAM RI, dengan rincian:

- Hak Cipta Desain Tetatahan Logam Pancadatu pada Wayang Kulit.
- Hak Cipta Desain Bunbunan Jejawanen pada Wayang Kulit.

Pengalaman Pameran/Diseminasi, Penghargaan, dan/atau Bentuk Aktualisasi Lainnya yang Relevan

Pengalaman Pameran dan Diseminasi:

- Festival Wayang Dunia di Nanchong, Cina (31 Mei 2014), bersama dalang dari berbagai negara.
- Celuk Jewellery Festival (Oktober 2017), mementaskan Wayang Pancadatu.



- Dukungan pengusulan Kabupaten Gianyar sebagai World Craft City (WCC) (29-30 September 2018), memamerkan Wayang Pancadatu dan mendampingi Prof. Dibia memberikan penjelasan.
- Pameran di Paviliun ITDC, Nusa Dua (8-17 Oktober 2018), diperkenalkan kepada delegasi IMF-WB.
- Ngayah di Tawur Agung Pedanan, Pura Kahyangan Jagat, Erjeruk, Desa Pekraman Sukawati (28-30 Januari 2019).

Penghargaan dan Pengakuan:

- Piagam penghargaan dari Desa Pekraman Cemenggaon atas ayah-ayahan wayang lemah dalam Karya Memungkah Lan Pedudusan Agung (5 Januari 2015).
- Piagam Penghargaan dari Kepala Desa Celuk atas partisipasi dalam Celuk Jewellery Festival 2017.
- Ditunjuk Pemerintah Kabupaten Gianyar untuk mendukung berbagai kegiatan promosi dan pameran, baik di tingkat nasional maupun internasional.
- Diusulkan oleh Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Gianyar kepada Menteri Koperasi dan UKM RI untuk mendapatkan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) (5 April 2018).

Pengalaman Berorganisasi:

- Pemilik Sanggar “Sari Suara Suar” (Pedalangan dan Gender) di Br. Celuk, Desa Celuk.
- Ketua Taruna-Teruni Sinoman/Tempekan Pekandelan, Br. Celuk.
- Wakil Kelihan Sinoman/Tempekan Pekandelan, Br. Celuk.
- Ketua Pecalang, Br. Celuk.
- Anggota Kerta lan Saba, Desa Pekraman Celuk.

Kontribusi Pemerintah Kabupaten Gianyar

Pemerintah Kabupaten Gianyar telah memberikan kontribusi nyata bagi pengakuan dan pengembangan karya I Gede Suartana, antara lain:

1. Penunjukan sebagai Duta Budaya: Pemerintah Kabupaten Gianyar melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) menunjuk I Gede Suartana untuk berpartisipasi dalam berbagai pameran bergengsi, baik untuk mendukung pengusulan Gianyar sebagai World Craft City (WCC) maupun untuk memperkenalkan budaya Bali kepada delegasi internasional.
2. Fasilitasi Pengakuan Kekayaan Intelektual: Melalui Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Gianyar, karyanya diusulkan kepada Menteri Koperasi dan UKM RI untuk mendapatkan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI).
3. Pengakuan Desa Celuk sebagai Sentra Kerajinan: Sebagai bagian dari ekosistem perajin di Desa Celuk—yang dikenal sebagai pusat



kerajinan emas dan perak di Gianyar—pemerintah daerah secara tidak langsung mendukung keberlangsungan usaha dan kreativitas para perajin seperti I Gede Suartana.

4. Fasilitas Even Budaya: Pemerintah Kabupaten Gianyar menyelenggarakan even seperti Celuk Jewellery Festival yang menjadi ajang bagi I Gede Suartana untuk memperkenalkan Wayang Pancadatu kepada publik yang lebih luas.

Demikian profil Jro Dalang Drs. I Gede Suartana, seorang perajin perak sekaligus dalang asal Celuk, Gianyar, yang berhasil menciptakan Wayang Kulit Pancadatu—sebuah karya inovatif yang memadukan seni pedalangan dengan kerajinan logam mulia, serta telah mendapatkan pengakuan Hak Cipta dan apresiasi dari berbagai pihak, baik di tingkat lokal maupun



MERAJUT KESEIMBANGAN ARCA SEDANA PATUNG UANG KEPENG

Desa Mas Menanam Akar Keterampilan



Patung Uang Kepeng Ida Bagus Panca tumbuh dari warisan keluarga perajin Desa Mas yang telah bergerak sejak 1964. Perjalanan usaha membawa karya dari bus Relu dan Peken Payuk menuju hotel, daerah suci, pameran nasional, dan pasar Amerika Serikat. Di balik jangkauan tersebut, kekuatan utamanya tetap terletak pada kemampuan merangkai jinah bolong menjadi figur yang memuat fungsi, kemakmuran, dan gagasan keseimbangan. Patung

Uang Kepeng Ida Bagus Panca tumbuh di Jalan Raya Mas, Desa Mas, Kecamatan Ubud, Kabupaten Gianyar. Desa ini telah lama dikenal sebagai lingkungan seni patung yang melahirkan perajin dan seniman lintas generasi. Kayu, uang kepeng, serta pengetahuan mengenai bentuk sakral hadir berdekatan dengan kehidupan masyarakat. Dari lingkungan itulah keterampilan merangkai jinah bolong menjadi tubuh patung diwariskan dan dipertahankan.

Jejak usaha keluarga bermula dari Ida Bagus Putu Segara

dan Jero Nini, orang tua Ida Bagus Panca. Keduanya pernah belajar kepada Ida Bagus Tilem, maestro patung asal Desa Mas yang bersama ayahnya, Ida Bagus Nyana, dikenal dalam perkembangan seni patung kayu Bali modern. Proses belajar tersebut membentuk dasar penguasaan anatomi, pengolahan kayu, kepekaan bentuk, serta kemampuan menghubungkan karya dengan kehidupan budaya Bali.

Warisan yang diterima keluarga Panca tidak hanya berupa cara membuat patung. Ia mencakup ketekunan memilih bahan, keterampilan membangun figur, pengetahuan merangkai uang kepeng, serta pemahaman terhadap fungsi sakral suatu karya. Keterampilan itu tumbuh melalui pengamatan dan pekerjaan berulang, ketika setiap bagian patung diselesaikan dengan memperhitungkan bentuk, kekuatan, dan makna yang akan disandangnya.

Desa Mas menjadi lebih dari sekadar alamat usaha. Lingkungan tersebut menyediakan ingatan, jaringan perajin, sumber





pengetahuan, dan identitas yang membedakan karya keluarga Ida Bagus Panca. Patung uang kepeng kemudian hadir sebagai pertemuan antara tradisi seni patung Desa Mas dan kedudukan pis bolong dalam kehidupan ritual masyarakat Bali.

Bus Relu Membawa Patung Menemui Pasar

Tahun 1964 menjadi salah satu penanda awal perjalanan pemasaran keluarga. Ida Bagus Putu Segara dan Jero Nini membawa hasil patung menuju Denpasar, sementara Ida Bagus Panca yang masih muda turut mengalami perjuangan tersebut. Mereka berangkat pagi menggunakan bus Relu, moda angkutan umum yang menghubungkan perajin desa dengan pusat perdagangan serta perkembangan pariwisata di kota.

Patung dipasarkan ke daerah suci dan hotel-hotel di Denpasar. Dua tujuan tersebut menunjukkan dua kebutuhan yang berbeda. Daerah suci memerlukan karya yang berhubungan dengan upacara dan pemujaan, sedangkan hotel membutuhkan benda seni untuk membangun suasana serta memperkenalkan citra Bali kepada wisatawan. Keluarga belajar menyesuaikan bentuk dan fungsi tanpa melepaskan dasar keterampilan yang diwariskan.

Selepas menjual karya, sebagian keuntungan digunakan kembali untuk membeli uang kepeng di Peken Payuk, pasar yang kemudian dikenal sebagai Pasar Badung. Perjalanan penjualan dan pembelian bahan berlangsung dalam satu putaran. Patung yang selesai ditukar menjadi modal, kemudian modal diubah kembali menjadi kepeng, kayu, dan kebutuhan produksi berikutnya.

Bus Relawan menjadi saksi bagaimana usaha dibangun melalui mobilitas, keberanian, dan penghematan. Belum ada ruang pameran besar atau jaringan digital yang membantu pemasaran. Keluarga membawa sendiri karyanya, bertemu pembeli, menerima hasil, lalu kembali menyiapkan pesanan baru. Dari perjalanan sederhana itu, jaringan pasar tumbuh perlahan dan nama keluarga mulai dikenal.

Karya Melangkah Menuju Panggung Semesta

Memasuki 1980, pemasaran patung uang kepeng mulai menjangkau Amerika Serikat. Naskah sumber menyebutkan karya keluarga bahkan pernah sampai ke Gedung Putih. Catatan tersebut memperlihatkan luasnya perjalanan produk yang bermula dari Desa Mas, meskipun rincian pesanan dan dokumentasi pengirimannya masih memerlukan penguatan arsip.

Masa pemerintahan Presiden Soeharto dikenang sebagai periode ketika pesanan karya seni datang dari kalangan pejabat pusat. Salah satu nama yang disebut ialah Joop Ave, tokoh yang memiliki hubungan kuat dengan pariwisata dan kebudayaan Indonesia. Minat para pejabat memberi pengaruh terhadap keterlihatan karya, membuka jaringan pembeli, dan menempatkan patung uang kepeng dalam ruang representasi budaya.

Pameran menjadi jalur lain yang memperluas perjumpaan karya dengan publik. Patung uang kepeng keluarga Panca pernah tampil di Hotel Borobudur dan Taman Mini Indonesia Indah, serta memenuhi undangan pada pembukaan KWANI di sebuah gedung dekat kompleks DPR. Ruang-ruang tersebut mempertemukan karya dengan pejabat, kolektor,

pengunjung, dan pelaku kebudayaan dari berbagai daerah.

Perjalanan menuju pasar nasional dan internasional tidak menghapus kebutuhan lokal. Pesanan tetap datang untuk pratima, pendeman pedagingan, serta perlengkapan upacara dari Klungkung, Goa Lawah, Singaraja, dan wilayah lain di Bali. Dua pasar itu berjalan berdampingan: satu melihat patung sebagai karya seni dan cendera budaya, sedangkan lainnya menempatkannya sebagai bagian dari kehidupan ritual.

Warisan Berpindah ke Tangan Generasi Berikutnya

Ida Bagus Panca meneruskan keterampilan yang dibangun kedua orang tuanya. Ia tidak hanya menerima teknik merangkai kepeng, tetapi juga pengalaman membaca pesanan dan menjaga hubungan dengan pemesan. Pengetahuan yang diwariskan mencakup penentuan bentuk, pemilihan uang kepeng, pengerjaan bagian utama, serta kemampuan membedakan karya dekoratif dan benda yang akan digunakan sebagai sarana pemujaan.

Saat ini, pengelolaan usaha dilakukan bersama putranya, Ida



Bagus Awan Indrayana. Keterlibatan generasi berikutnya menjaga agar pengetahuan keluarga tidak berhenti pada satu orang. Proses pewarisan berlangsung melalui pekerjaan: mengamati, membantu, mengenali bahan, menyelesaikan bagian, dan memahami alasan suatu tahap harus dilakukan dengan cara tertentu.

Regenerasi juga berhadapan dengan perubahan pasar. Masa ketika pesanan pejabat dan pameran nasional ramai telah bergeser. Konsumen berubah, uang kepeng asli semakin langka, dan persaingan produk dekoratif semakin luas. Generasi penerus perlu menjaga teknik lama sambil memikirkan dokumentasi, komunikasi, dan cara baru mempertemukan karya dengan pembeli. Keberlanjutan usaha karena itu tidak hanya berarti membuat bentuk yang sama secara berulang. Warisan perlu dirawat melalui pemahaman terhadap fungsi, mutu, dan makna. Ida Bagus Panca menjaga pengetahuan pada bagian-bagian penting, sedangkan putranya membawa tenaga baru untuk melanjutkan usaha. Di antara keduanya, keterampilan keluarga menemukan kesempatan untuk hidup melewati perubahan zaman.

Banyak Tangan Menyatukan Tubuh Patung

Pembuatan satu patung uang kepeng melibatkan beberapa tenaga kerja. Untuk patung berukuran sedang, sekitar empat orang bekerja selama kurang lebih satu setengah bulan. Jumlah perajin yang terlibat dapat berkembang menjadi empat hingga delapan orang mengikuti ukuran, kerumitan, serta jumlah pesanan. Mereka berasal dari Mas, Klungkung, Batuyang, dan Kutri. Pekerjaan dibagi menurut bagian dan keahlian. Sejumlah

komponen dapat diselesaikan di tempat perajin masing-masing, kemudian dibawa kembali untuk dirangkai. Pola tersebut memungkinkan produksi bergerak melalui jaringan rumah kerja, bukan seluruhnya berada di satu bengkel.





Setiap perajin memegang tanggung jawab terhadap bentuk serta kerapian bagian yang dikerjakannya.

Setelah bagian selesai, proses nyetel dilakukan untuk menyatukan badan, tangan, kepala, dan kaki. Ketepatan sambungan menentukan proporsi serta kekuatan patung. Bagian kepala dan wajah dikerjakan langsung oleh Ida Bagus Panca karena memuat karakter utama figur. Ekspresi yang kurang tepat dapat mengubah kesan keseluruhan, terutama pada tokoh yang memiliki kedudukan sakral.

Naskah sumber belum mencantumkan sistem dan besaran upah para tukang. Pembagian kerja memperlihatkan pola produksi berdasarkan keterampilan dan penyelesaian bagian. Dalam sistem semacam ini, pengupahan dapat mengikuti komponen, tingkat kerumitan, atau kesepakatan pekerjaan, tetapi rinciannya perlu dikonfirmasi kepada pemilik. Yang jelas, satu patung lahir dari koordinasi banyak tangan sebelum memperoleh kesatuan bentuk.

Modal Tumbuh dari Keterampilan dan Perputaran Bahan Nilai investasi usaha belum dicatat secara nominal. Namun, bentuk investasinya dapat dibaca melalui tempat usaha di Jalan Raya Mas, persediaan uang kepeng, kayu dasar, peralatan, bahan perekat, prada, dan karya yang sedang dikerjakan. Aset tersebut tidak dibangun sekaligus, tetapi bertumbuh melalui perjalanan usaha yang diwariskan dan dikembangkan dari generasi ke generasi.

Modal awal yang paling penting ialah keterampilan keluarga. Pengetahuan Ida Bagus Putu Segara dan Jero Nini, yang dibentuk melalui pembelajaran kepada Ida

Bagus Tilem, menjadi modal tak berwujud yang menentukan mutu karya. Tanpa kemampuan membangun anatomi, menganyam kepeng, dan memahami fungsi patung, bahan yang mahal belum tentu menghasilkan benda bernilai.

Jaringan pemasaran yang dirintis sejak 1964 juga menjadi bagian dari modal usaha. Hubungan dengan hotel, daerah suci, perajin, kolektor, pejabat, dan penyelenggara pameran membuka jalan bagi pesanan. Kepercayaan yang dibangun dari karya sebelumnya membantu produk berikutnya diterima. Nama keluarga karena itu bekerja sebagai jaminan sosial yang tumbuh melalui pengalaman panjang.

Keuntungan penjualan sejak masa awal diputar kembali untuk membeli bahan di Peken Payuk. Pola tersebut memperlihatkan cara modal berkembang melalui disiplin produksi. Uang hasil penjualan tidak berhenti sebagai pendapatan, tetapi berubah kembali menjadi bahan dan pekerjaan. Sampai sekarang, persediaan uang kepeng, terutama jenis asli, tetap menjadi bagian penting karena kelangkaannya memengaruhi biaya dan kemampuan memenuhi pesanan sakral.

Kepeng Kayu dan Benang Membentuk Rupa

Uang kepeng atau jinah bolong menjadi bahan utama yang membedakan karya Ida Bagus Panca. Koin berbentuk bundar dengan lubang di tengah itu dirangkai menyelimuti dasar patung. Naskah sumber menghubungkannya dengan konsep pancadatu, yaitu perpaduan unsur emas, perak, kuningan, tembaga, dan asa-asa. Komposisi tersebut dipahami sebagai perlambang lima kekuatan kehidupan dan Panca Dewata.

Uang kepeng dibedakan menjadi jenis asli dan baru. Kepeng aslinya semakin langka dan bernilai tinggi sehingga diprioritaskan untuk pembuatan pratima atau sarana pemujaan. Kepeng baru lebih mudah diperoleh dan digunakan pada patung dekoratif. Perbedaan tersebut bukan hanya persoalan harga, tetapi berkaitan dengan tujuan penggunaan serta keyakinan terhadap nilai spiritual bahan.

Rangka patung dibuat dari kayu majegau, bentawas, atau suar. Kayu dipilih karena kekuatan, ketahanan, serta kemampuannya dibentuk menjadi anatomi dasar. Permukaan kayu kemudian menjadi penopang rangkaian uang kepeng. Ketepatan proporsi dasar sangat penting karena anyaman kepeng mengikuti bentuk yang telah disiapkan dan tidak dapat sepenuhnya menutupi kesalahan anatomi.

Bahan pendukung ikut menentukan ketahanan karya. Benang klemong yang dahulu digunakan telah banyak digantikan benang nilon hitam yang lebih ramping dan kuat. Perekat berbasis epoksi membantu mengunci bagian tertentu, sedangkan prada digunakan pada hiasan kepala, badong, ampok-ampok, dan gelang kana. Prada cap macan berkadar 22 karat dicatat bernilai sekitar Rp12.000.000 per kotak berisi sepuluh pelang pada saat pendataan.

Bahan Datang dari Kolektor dan Sentra Produksi

Kelangkaan uang kepeng asli membuat pengadaannya bergantung pada kolektor dan pemasok di berbagai wilayah Bali. Bahan tidak selalu tersedia dalam jumlah serta kondisi

yang sama. Setiap keping perlu diperiksa karena usia, tingkat keausan, bentuk lubang, dan permukaan dapat memengaruhi proses perangkaian serta penampilan patung.

Uang kepeng baru diperoleh dari industri pembuat kepeng di Bali, termasuk sentra di Klungkung. Naskah sumber menyebut kemampuan produksi dapat mencapai sekitar 10.000 keping per hari. Ketersediaan tersebut membantu perajin memenuhi kebutuhan patung dekoratif tanpa menghabiskan persediaan kepeng kuno yang semakin sulit ditemukan.

Kayu dibeli dari pemasok lokal di Bali. Pemilihan kayu mempertimbangkan ukuran, kekeringan, serat, dan kemungkinan retak. Cat prada, benang, perekat, dan bahan pendukung lainnya diperoleh melalui toko bahan kerajinan di Denpasar serta kawasan sekitarnya. Rantai pasok tersebut menghubungkan bengkel Desa Mas dengan kolektor, pembuat kepeng, pedagang kayu, dan penjual bahan dekorasi.

Perubahan ketersediaan bahan secara langsung memengaruhi keputusan produksi. Ketika kepeng asli sulit diperoleh, perajin perlu memisahkan kebutuhan sakral dan dekoratif. Pembedaan bahan membantu menjaga persediaan sekaligus memberi kejelasan kepada pemesan. Karya untuk pratima tetap mempertahankan kepeng asli, sementara karya dekoratif dapat menggunakan kepeng baru sesuai kesepakatan.

Waktu Menganyam Nilai pada Setiap Figur

Satu patung berukuran sedang sekitar satu meter

memerlukan waktu pengerjaan kurang lebih satu setengah bulan dengan melibatkan empat tenaga kerja. Waktu tersebut digunakan untuk membentuk dasar kayu, menyiapkan dan merangkai kepeng, menyelesaikan bagian-bagian tubuh, melakukan nyetel, serta menghias permukaan. Tingkat kerumitan figur dan kepadatan susunan kepeng memengaruhi lama pengerjaan.

Ukuran karya yang pernah dibuat beragam, mulai dari sekitar 30 dan 40 sentimeter hingga dua meter. Salah satu bentuk berukuran besar ialah Sri Padi atau Dewi Sri. Semakin tinggi patung, semakin besar kebutuhan kayu, kepeng, benang, perekat, tenaga, dan ruang kerja. Pembesaran ukuran juga menuntut penguatan konstruksi agar patung mampu menopang bobot rangkaiannya.

Harga Patung Dewi Sri disebut berada pada kisaran Rp1.000.000 hingga Rp30.000.000 per buah, bergantung pada ukuran, bahan, dan kerumitan. Patung berukuran sekitar satu meter berada pada kisaran Rp15.000.000 hingga Rp20.000.000. Nilai tersebut merupakan catatan pada saat pendataan dan dapat berubah mengikuti harga kepeng, kayu, prada, serta ongkos pengerjaan.

Harga tidak hanya mencerminkan jumlah bahan. Di dalamnya terkandung waktu kerja, pembagian tugas, kemampuan menyusun anatomi, kerapian ikatan, ketepatan ekspresi, serta pengetahuan mengenai fungsi patung. Pada karya sakral, pilihan kepeng asli meningkatkan biaya sekaligus membawa tanggung jawab berbeda. Nilai produksi karena itu lahir dari pertemuan bahan, keahlian, makna, dan kepercayaan pemesan.

Sri Sedana Menjaga Gagasan Keseimbangan

Patung Sri Sedana menjadi salah satu karya utama Ida Bagus Panca. Kata Sri dikaitkan dengan amerta, sandang, pangan, kemakmuran, dan kesejahteraan, sedangkan Sedana berarti uang atau kekayaan. Ketika digunakan sebagai pratima, patung tersebut berhubungan dengan pemujaan kepada Ida Sang Hyang Rambut Sedana sebagai manifestasi kekuatan kemakmuran.

Sri Sedana juga membawa gagasan keseimbangan purusha dan pradana. Sri melambangkan prinsip ibu atau pradana, sedangkan Sedana menghadirkan prinsip bapa atau purusha. Keduanya tidak ditempatkan sebagai kekuatan yang saling meniadakan, tetapi sebagai pasangan yang memungkinkan kehidupan, kesejahteraan, dan keberlanjutan berlangsung.

Pemusatan pemikiran berada pada ruang di antara kedua prinsip tersebut, yang disebut embang atau kekosongan. Kekosongan bukan ketiadaan tanpa makna, melainkan ruang tempat keseimbangan dibentuk. Gagasan itu menemukan bentuk materialnya melalui lubang di tengah uang kepeng. Setiap keping membawa pusat kosong, kemudian ribuan keping dirangkai menjadi tubuh figur yang utuh.

Patung Sri Sedana karena itu tidak sekadar menyusun koin menjadi dekorasi. Tubuhnya menjadi pertemuan antara simbol kemakmuran, keseimbangan kosmis, dan keterampilan tangan. Bagi pemesan yang menempatkannya sebagai sarana pemujaan, bentuk patung perlu disertai sikap penghormatan. Nilai karya tidak berhenti pada rupa, tetapi berlanjut melalui hubungan spiritual yang dibangun pemiliknya.

Lubang Kepeng Menjadi Pusat Makna

Sebutan jinah bolong menempatkan lubang sebagai ciri utama uang kepeng. Bagian tengah tersebut dikaitkan



dengan windhu, titik, bulatan, dan embang. Bentuk bundar mengingatkan pada siklus serta peredaran waktu, sedangkan pusat yang kosong menghadirkan ruang pertemuan antara purusha dan pradana.

Ribuan lubang yang berulang pada permukaan patung menghasilkan ritme visual sekaligus lapisan makna.

Cahaya menembus celah, bayangan bergerak, dan susunan kepeng membuat tubuh patung terasa berbeda dari permukaan kayu biasa. Bentuk yang berlubang justru memperoleh kekuatan melalui keteraturan susunan serta hubungan antarkeping.

Kandungan pancadatu menambah pemakaian material. Emas, perak, kuningan, tembaga, dan asa-asa dipahami sebagai perlambang kekuatan Panca Dewata. Logam tidak hanya dipilih karena daya tahan, tetapi juga karena kedudukannya dalam tata kepercayaan. Pada kepeng asli, usia dan perjalanan bahan memperkuat nilai yang diyakini tidak sepenuhnya dapat digantikan produk baru.

Makna kemakmuran juga berhubungan dengan Pura Melanting yang hadir di lingkungan pasar Bali. Pedagang memohon amerta melalui persembahan matah, lebeng, dan tasak. Istilah Melanting dijelaskan melalui mala sebagai kekotoran dan ting sebagai penyucian. Kebersihan hati ditempatkan sebagai dasar agar kegiatan dagang tidak hanya mengejar hasil, tetapi tetap berada dalam keseimbangan etis dan spiritual.

Pesanan Pameran dan Jaringan Membuka Pasar

Pemasaran Patung Uang Kepeng Ida Bagus Panca berlangsung melalui pesanan langsung atau made to order. Masyarakat memesan karya untuk keperluan upacara, sedangkan hotel, pejabat, kolektor, dan konsumen lainnya memilih patung sebagai benda seni atau dekorasi. Pertemuan langsung memungkinkan pembicaraan mengenai ukuran, figur, bahan, fungsi, serta waktu penyelesaian.

Pasar domestik mencakup berbagai wilayah Bali, termasuk Denpasar, Klungkung, Goa Lawah, dan Singaraja. Di luar Bali, pameran di Jakarta membuka pertemuan dengan pembeli Jabodetabek serta jaringan pemerintahan. Pemasaran juga berkembang melalui hubungan dari mulut ke mulut, jaringan antarperajin, dan penjualan langsung di tempat usaha di Jalan Raya Mas.

Pasar luar negeri mulai dijangkau sejak sekitar 1980, terutama Amerika Serikat. Klaim bahwa karya pernah mencapai Gedung Putih menjadi bagian penting dalam ingatan usaha dan perlu didukung dokumentasi apabila akan digunakan sebagai catatan sejarah formal. Terlepas dari kelengkapan arsipnya, pengalaman tersebut menunjukkan bahwa patung uang kepeng pernah memperoleh perhatian melampaui pasar lokal.

Ida Bagus Panca mengakui bahwa pasar saat ini cenderung sepi. Menurut pengamatannya, apresiasi pemimpin



terhadap seni dapat memengaruhi minat pejabat dan lingkungan di bawahnya. Di saat yang sama, perekonomian dan kelangkaan kepeng asli menekan produksi. Kondisi tersebut menuntut penguatan dokumentasi, promosi, serta pemisahan yang jelas antara produk sakral dan dekoratif agar pasar dapat dibangun kembali.

Penghargaan dan Pemerintah Menjaga Keterlihatan

Dedikasi Ida Bagus Panca memperoleh Penghargaan Wija Kusuma dari Pemerintah Kabupaten Gianyar pada 25 April 2017, bertepatan dengan peringatan hari jadi ke-246 Kota Gianyar. Penghargaan tersebut menjadi pengakuan terhadap ketekunannya melestarikan patung uang kepeng serta menjaga pengetahuan yang diwariskan keluarga.

Pemerintah Kabupaten Gianyar turut memperkuat keterlihatan Desa Mas sebagai sentra kerajinan patung. Pengembangan desa wisata membuka kesempatan bagi pengunjung untuk mengenal beragam karya, termasuk patung uang kepeng. Identitas kawasan membantu usaha memperoleh konteks, sementara mutu dan kekhasan setiap perajin tetap menentukan penerimaan konsumen.

Fasilitasi pameran, festival, dan promosi memberi ruang bagi karya untuk bertemu pasar yang lebih luas. Dukungan semacam itu penting ketika pemasaran tidak lagi seramai masa sebelumnya. Pameran dapat menjadi tempat menjual karya, memperlihatkan proses, menjelaskan perbedaan kepeng asli dan baru, serta membangun pemahaman mengenai fungsi sakral yang tidak selalu diketahui pengunjung.

Data yang tersedia belum menunjukkan kepemilikan

sertifikat kekayaan intelektual atas desain atau teknik Patung Uang Kepeng Ida Bagus Panca. Padahal, pengetahuan tersebut telah dijalankan keluarga setidaknya sejak 1964. Pendokumentasian sejarah, desain, proses, dan nama usaha menjadi langkah penting agar warisan tidak hanya bertahan melalui ingatan, tetapi juga memperoleh perlindungan serta pengakuan yang lebih kuat.



TATAH LOGAM MARGANING KE KARANG ULU POUJHA ONE ART STUDIO

Sangraha Kriya Asta

I wayan pujawan lahir pada 1979 di Desa Taro, Gianyar. Lingkungan tempat ia tumbuh dikenal memiliki tradisi ukir kayu yang ditekuni banyak warga sebagai sumber penghidupan. Sejak duduk di sekolah menengah pertama, ia telah akrab dengan ragam kayu, bentuk pahat, pola, motif, serta tangan-tangan terampil yang bekerja di sekelilingnya.



Ukiran kayu memperkenalkan pujawan pada hubungan antara bahan dan ketekunan. Sebuah motif tidak lahir melalui satu gerakan, tetapi tumbuh dari pengamatan, penguasaan alat, pengulangan, dan keberanian memperbaiki kesalahan. Pengalaman tersebut belum serta-merta membawanya mendirikan usaha, namun menanamkan kesadaran bahwa kecakapan hanya dapat dibangun melalui latihan yang terus dijaga.

Desa Taro menjadi ruang belajar yang dekat dengan kehidupan sehari-hari. Pengetahuan tidak seluruhnya

hadir melalui kelas formal, tetapi juga melalui pekerjaan yang dapat disaksikan, dicoba, dan dibicarakan bersama. Wayan Pujawan melihat keterampilan memberi penghidupan, sementara setiap benda menyimpan ketelitian sekaligus ciri tangan orang yang membuatnya. Pengalaman awal itu menjadi dasar ketika bahan yang dihadapinya kemudian berganti dari kayu menuju logam. Sifat keduanya berbeda, tetapi sama-sama menuntut kemampuan membaca bidang, kedalaman, kontur, dan irama pahatan. Pahat yang mula-mula dikenalnya melalui ukir kayu perlahan menuntun perjalanannya menuju tatah logam, jalan yang kelak membawanya pulang kepada keahlian sendiri.

Lawang Gumi Datu

Setelah menamatkan sekolah menengah pertama, Pujawan meninggalkan Desa Taro untuk melanjutkan pendidikan di SMK Negeri 2 Sukawati yang berlokasi di Batubulan. Letaknya berdekatan dengan Celuk dan desa-desa lain yang tumbuh sebagai sentra kerajinan logam Bali. Di sekolah tersebut, Pujawan memantapkan diri memilih jurusan kriya logam dan mulai mengenali bahan, alat, serta proses yang benar-benar baru.

Pilihan itu lahir dari keinginan memperluas keterampilan yang telah tumbuh melalui ukir kayu. “Tiyang memilih

jurusan kriya logam karena ingin menambah sekaligus mengolaborasikan keahlian ukir kayu dengan teknik kriya logam dalam pembuatan perhiasan perak,” tutur Pujawan (wawancara, 29 Agustus 2026). Sejak saat itu, material



kayu dan logam, tidak dilihatnya sebagai dua dunia yang saling menjauh, tetapi memiliki keterikatan teknik perwujudannya.

Pendidikan kejuruan, memberinya dasar untuk memahami emas, perak, tembaga, dan kuningan. Masing-masing memiliki tingkat kekerasan, warna, kelenturan, dan tanggapan terhadap panas yang berbeda. Pengetahuan tersebut menjadi penting ketika rancangan harus diterjemahkan menjadi benda yang kuat, rapi, dan sesuai fungsi. Kepekaan tangan memperoleh bahasa teknis melalui ukuran, urutan kerja, serta pengenalan alat.

Pujawan menamatkan pendidikan pada 1999. Bekal kriya logam telah dimilikinya, meskipun pekerjaan setelah lulus tidak langsung membawanya menuju ke bengkel perhiasan. Pengetahuan itu sempat tersimpan di antara tuntutan mencari penghasilan dan aktualisasi diri dalam dunia tatah logam. Namun, bagi Pujawan, apa yang telah ditempa selama di sekolah tidak hilang; ia menetap sebagai ingatan tubuh yang menunggu kesempatan untuk dihidupkan kembali.

Ngawit Melampah Wiweka

Selepas sekolah, Pujawan memasuki sektor pariwisata. Pada Februari 2000, ia mulai bekerja di Hotel Sanur Beach Bali, sebuah hotel berbintang lima di kawasan Sanur. Ia bergabung sebagai kitchen artist yang menangani ukiran buah, es, mentega, dan gabus. Dunia kerja itu berbeda dari kriya logam, tetapi tetap menuntut ketepatan tangan dan kemampuan membaca bentuk.

Fruit carving mengajarkan bahwa bahan hidup memiliki batas waktu. Buah harus ditangani dengan cepat dan hati-hati karena tekstur, warna, serta kesegarannya terus berubah. Ukiran es juga menuntut perhitungan sebelum bahan mencair. Kesalahan sayatan sulit dikembalikan seperti semula. Kebersihan kerja, ketepatan gerak, dan kemampuan menyelesaikan bentuk dalam waktu tertentu menjadi disiplin kesehariannya.

Pekerjaan tersebut membawanya mengikuti berbagai perlombaan di Nusa Dua dan dua kali berkompetisi pada tingkat Asia di Jakarta. “Saya memperoleh medali emas untuk ukiran buah dan medali perak untuk ukiran es. Sejak 2000 sampai 2020, saya terus mengikuti lomba dan mengumpulkan puluhan medali emas, perak, serta perunggu,” kenangnya (wawancara, 29 Agustus 2026).

Kompetisi mempertemukan kecakapan teknis dengan keberanian tampil di ruang penilaian. Setiap karya harus selesai dalam batas waktu, memiliki gagasan yang terbaca, dan menunjukkan kebersihan pengerjaan. Pengalaman selama hampir dua dasawarsa itu memperkuat disiplin Pujawan. Ketika kelak kembali menatah logam, ketenangan menghadapi bahan dan tekanan waktu telah menjadi bagian dari cara kerjanya.

Tatah Logam Memanggil dari Ruang Sederhana

Penghasilan dari satu pekerjaan belum sepenuhnya menjawab kebutuhan ekonomi keluarga. Pada 2007, Pujawan mulai membuka kembali pengetahuan kriya logam yang telah lama tersimpan. Waktu sebelum berangkat ke hotel, digunakan untuk mencoba kembali

mengukir perak. Kegiatan yang mula-mula dilakukan sebagai pengisi waktu luang, perlahan berkembang menjadi pekerjaan sampingan dan jalan lain untuk membangun kehidupan.

Tempat kosnya di Jalan Sudamala, Sanur, menjadi ruang awal untuk mengingat kembali teknik tatah logam yang dipelajarinya sewaktu sekolah dulu. Ruang sederhana tersebut menjadi bengkel pertamanya. Sebagaimana dituturkan Wayan Pujawan mengingat kisah perjalanan kembali menekuni tatah logam. “Di tempat kos, saya kembali mengingat cara mengukir perak yang pernah saya pelajari sejak sekolah dan dari kebiasaan mengukir di Taro Kelod. Saya terus mencoba sambil mencari pesanan,” ujar Pujawan (wawancara, 29 Agustus 2026).

Proses mengingat dan mempraktekan dalam menempa logam menjadi produk, tidak berlangsung sekali jadi. Pujawan kembali mengingat dan mengenali tekanan setiap pukulan palu, arah gerak pahat, cara menjaga lembaran logam, serta hubungan antara motif dan bidang. Kesalahan menjadi bagian dari latihan. Proses itu dilaluinya berulang kali, sampai merasa cukup untuk memberanikan diri mencari pesanan, untuk dapat dikerjakan mengisi waktu luang. Berkat konsistensi dan kemahiran teknik tatahannya yang baik, pesanan kecil mulai berdatangan dan memberinya kesempatan menguji hasil karya secara langsung ke konsumen.

Rutinitas sebagai fruit carving di hotel tetap dijalankan sebagai sumber pendapatan utama. Dua pekerjaan (tatah logam dan fruit carving) tersebut berjalan beriringan dari tahun 2007 sampai 2021. Pariwisata memberi penghasilan

rutin, pengalaman pelayanan, dan kedisiplinan. Tatah logam membuka kemungkinan membangun pekerjaan berdasarkan keahlian sendiri. Pujawan belum sepenuhnya meninggalkan salah satunya, tetapi perjalanan itu membuatnya memahami bahwa keterampilan kriya dapat bertahan ketika terus dipraktikkan. Setiap pukulan pada logam menjadi cara memulihkan pengetahuan yang nyaris tertutup kesibukan.

Pertemuan Membuka Jalan Kembali

Perjalanan menatah logam menjadi berbagai perhiasan dan kelengkapan upacara, mempertemukan Pujawan dengan A.A. Anom Mayun Konta Tenaya, salah satu tokoh tata rias pengantin Bali dari Puri Denpasar. Pertemuan tersebut memperluas pemahamannya mengenai desain ukiran untuk payasan pengantin Bali. Pujawan tidak hanya menerima pekerjaan menatah saja, tetapi memperoleh ruang untuk membaca komposisi, menggambar motif, dan menyesuaikan tatahan dengan fungsi busana.

“Bagi saya, Anom Mayun merupakan orang yang sangat berjasa dalam hidup saya. Di sana saya banyak belajar menggambar desain dan mengukir perak untuk rias pengantin. Jika dihitung, mungkin sudah ratusan karya saya yang menjadi koleksinya,” kata Pujawan (wawancara, 29 Agustus 2026). Kepercayaan itu menjadi jembatan dari latihan mandiri menuju jaringan pesanan yang lebih luas. Terbukti, dengan adanya tawaran pekerjaan yang datang dari berbagai arah.

Kesempatan ngayah membuat payasan barong dan rangda mempertemukannya dengan karya yang mempunyai

fungsi sakral. Tatahan tidak cukup dinilai dari kerumitan ornamen atau kilau logam. Bentuk harus mengikuti karakter pelawatan, ukuran perlu disesuaikan, dan setiap bagian harus menyatu ketika dipasang menjadi susunan yang utuh.

Beberapa karya yang membesarkan namanya ialah payasan sasuhunan di Jukutpaku, Singakerta, Ubud, serta di Rambut Siwi, Getasan, Petang. Karya-karya tersebut membuat Pujawan semakin dikenal dalam pengerjaan tatahan barong dan rangda. Pesanan bertambah ketika ia masih bekerja di hotel, sehingga waktu harus dibagi antara dapur pariwisata, bengkel, keluarga, dan tanggung jawab ngayah.

Pandemi Mengantar Jalan Pulang

Tahun 2021 menjadi titik balik. Pandemi COVID-19 menekan kegiatan pariwisata dan mengurangi kepastian yang selama bertahun-tahun menopang penghasilan. Pada saat yang sama, pesanan tatah logam terus tumbuh. Pujawan harus memilih antara mempertahankan dua pekerjaan atau memberi seluruh tenaga kepada keahlian yang telah ia bangun sejak sekolah dan hidupkan kembali sejak 2007.

Keputusan itu diambil pada September 2021. “Saya berhenti dari hotel yang telah saya tekuni hampir 21 tahun agar dapat fokus ngayah membuat payasan barong dan rangda,” tuturnya (wawancara, 29 Agustus 2026). Pilihan tersebut bukan lompatan dari keadaan kosong. Pengalaman ukir kayu, pendidikan kriya, disiplin hotel, perlombaan, dan pesanan sampingan telah menjadi landasan yang saling menguatkan.

Poujha One Art Studio kemudian ditempatkan sebagai pusat pekerjaan. Alamat usahanya berada di Jalan Ulun Suwi II, Gang Pudak, Singapadu, Sukawati, Gianyar, sedangkan kegiatan bengkel berlangsung di lingkungan Banjar Mukti, Singapadu. Rumah dan bengkel menjadi tempat rancangan dibicarakan, bahan disiapkan, tatahan dikerjakan, serta hasil diperiksa sebelum berpindah kepada pemesan.

Jalan pulang Pujawan tidak berarti kembali ke titik awal. Ia pulang dengan membawa pengalaman dari banyak ruang: ukir kayu di Taro, pendidikan kriya di Batubulan, kamar kos di Sanur, dapur hotel, arena perlombaan, dan jaringan perias serta pemesan. Seluruh pengalaman itu bertemu di bengkel, membentuk cara kerja yang peka terhadap bahan sekaligus disiplin terhadap mutu dan waktu.

Enam Perajin Menjaga Irama Bengkel

Poujha One Art Studio didukung enam tenaga kerja laki-laki yang seluruhnya berasal dari Bali. Para perajin berasal dari Singapadu, Celuk, dan Desa Taro, lingkungan yang memiliki kedekatan dengan tradisi kerajinan. Latar pendidikan mereka berada pada tingkat sekolah menengah kejuruan atau sederajat, sedangkan masa kerja berkisar antara tiga hingga tujuh tahun.

Pembagian pekerjaan mengikuti kebutuhan setiap karya. Para perajin menangani tatahan pada emas, perak, tembaga, dan kuningan, kemudian melanjutkan penghalusan, pelapisan, serta

penyelesaian permukaan. Satu karya dapat melalui beberapa tangan, tetapi kendali mutu tetap diperlukan agar bentuk, kedalaman tatahan, sambungan, dan karakter akhirnya tidak tampak terpisah.

Budaya kerja dibangun melalui disiplin dan kekeluargaan. Kedekatan antartanaga tidak mengurangi tuntutan terhadap hasil karena kerapian tetap menjadi ukuran utama. Pujawan menjaga komunikasi mengenai rancangan, urutan pengerjaan, dan batas waktu. Irama palu di bengkel bukan sekadar bunyi pekerjaan, melainkan tanda bahwa keterampilan bergerak melalui koordinasi, kepercayaan, dan tanggung jawab bersama.

Sistem pengupahan menggunakan pola borongan. Pendapatan mengikuti jenis, jumlah, ukuran, berat bahan,



serta tingkat kerumitan pekerjaan. Pola ini memberi peluang memperoleh upah lebih tinggi sesuai bobot tanggung jawab, tetapi kecepatan tidak boleh mengorbankan mutu. Setiap pesanan dihitung tersendiri sebelum pekerjaan dimulai agar pembagian tugas dan nilai upah dapat dipahami bersama.

Kerumitan Menimbang Nilai Kerja

Pengerjaan perhiasan kecil dengan teknik tatah memiliki upah mulai sekitar Rp500.000 per buah. Seorang perajin rata-rata dapat menyelesaikan enam hingga sepuluh produk, bergantung pada bentuk dan kerumitan. Nilainya meningkat



ketika benda berukuran lebih besar, berbobot lebih berat, berjumlah lebih banyak, atau memuat susunan ornamen yang membutuhkan ketelitian lebih tinggi.

Perhiasan berbahan emas memerlukan perhitungan yang lebih hati-hati. Nilai material memperbesar tanggung jawab karena kekeliruan dalam pemotongan, pembentukan, penyambungan, atau tatahan dapat memengaruhi mutu sekaligus nilai ekonomi produk. Berat awal, sisa bahan, kadar, rancangan, dan hasil akhir perlu dijaga agar pekerjaan dapat dipertanggungjawabkan kepada pemesan.

Sistem borongan menempatkan hasil sebagai dasar penilaian, tetapi proses tetap diawasi. Ketepatan bentuk, kedalaman tatahan, kerapian permukaan, dan penyelesaian akhir diperiksa sebelum karya dinyatakan selesai. Pesanan yang tampak serupa belum tentu mempunyai beban kerja sama karena perubahan kecil pada ukuran atau kepadatan motif dapat menambah waktu pengerjaan.

Perhitungan tersebut memperlihatkan bahwa upah bukan hanya pembayaran atas jumlah benda. Di dalamnya terdapat pengalaman membaca material, risiko kerja, penguasaan alat, dan waktu yang digunakan untuk menjaga detail. Nilai kerja tumbuh dari hubungan antara tangan dan tanggung jawab. Semakin rumit karya, semakin besar pula ketelitian yang harus disimpan pada setiap pukulan.

Karya Berputar Modal Terjaga

Modal awal Poujha One Art Studio berada pada kisaran

puluhan juta rupiah. Dana tersebut digunakan untuk menyediakan bahan, alat, dan kebutuhan produksi ketika tatah logam ditempatkan sebagai usaha utama. Modal tidak hadir sekaligus dalam jumlah besar. Ia tumbuh mengikuti kemampuan bengkel menyelesaikan pekerjaan, menerima pembayaran, dan memutar hasilnya kembali menjadi sarana produksi.

Hasil penjualan tidak seluruhnya dipandang sebagai pendapatan. Sebagian digunakan untuk membeli bahan baku, merawat alat, memenuhi upah, dan menyiapkan pesanan berikutnya. Perputaran tersebut membuat modal kerja dan investasi berkembang beriringan. Satu karya yang selesai dapat berubah menjadi lembaran logam baru, perlengkapan bengkel, atau kemampuan menerima pekerjaan dengan tingkat kesulitan lebih tinggi.

Pujawan memperkirakan nilai investasi usahanya kini telah mencapai ratusan juta rupiah. “Nilainya tidak terkumpul sekaligus dan sulit disebut secara pasti karena terbentuk sedikit demi sedikit dari pesanan, pembelian bahan, serta penambahan alat,” jelasnya (wawancara, 29 Agustus 2026). Angka investasi karena itu mencakup aset yang terus bergerak bersama kegiatan produksi.

Investasi juga tersimpan pada rancangan, pola, jaringan pemesan, dan pengalaman menghindari kegagalan. Nilai tersebut tidak selalu tampak sebagai benda, tetapi menentukan kemampuan bengkel bertahan. Pengetahuan mengenai tekanan pahat, sambungan, pelapisan, dan sifat logam dapat menyelamatkan karya dari kerusakan. Keterampilan menjadi modal yang terus bertambah setiap kali pekerjaan diselesaikan.

Empat Logam Menjadi Bahasa Tatahan

Bahan utama Poujha One Art Studio terdiri atas emas 22 karat, perak sterling 925, tembaga, dan kuningan. Keempatnya menghadirkan warna, nilai, dan karakter kerja berbeda. Pemilihan bahan mengikuti fungsi karya, rancangan ornamen, kemampuan biaya pemesan, serta kebutuhan teknis ketika logam dibentuk, disambung, ditatah, dan diselesaikan permukaannya.

Emas 22 karat membawa nilai material tinggi serta menuntut pengendalian berat yang cermat. Perak sterling 925 memiliki kekuatan yang memadai untuk perhiasan dan tatahan. Tembaga menghadirkan rona hangat serta relatif mudah dibentuk, sedangkan kuningan menawarkan warna kekuningan dengan struktur biaya berbeda dari emas. Setiap pilihan menghasilkan tanggapan visual tersendiri.

Bahan diperoleh dari distributor logam dan toko perlengkapan perhiasan di kawasan Celuk serta Denpasar. Hubungan dengan pemasok membantu bengkel menyesuaikan kadar, jumlah, dan jenis bahan yang diperlukan. “Pengadaan mengikuti pesanan karena kebutuhan setiap karya tidak sama,” ujar Pujawan (wawancara, 29 Agustus 2026). Persediaan dijaga tanpa membebani modal kerja secara berlebihan.

Ketahanan produk ditentukan oleh sifat bahan, teknik pengerjaan, fungsi, dan cara perawatan. Konstruksi yang tepat membantu benda bertahan, tetapi gesekan, kelembapan, bahan kimia, dan penyimpanan dapat mengubah tampilannya. Produk berlapis memerlukan

perhatian pada permukaan, sementara sambungan dan ornamen perlu diperiksa ketika karya digunakan secara intensif dalam upacara atau pertunjukan.

Tatah Mengangkat Relief dari Logam

Proses produksi bertumpu pada tatah manual yang dipadukan dengan teknik bun-bunan, chasing, dan repoussé. Tatah mengolah permukaan melalui tekanan serta pukulan terukur. Chasing bekerja dari sisi depan untuk mempertegas garis dan cekungan, sedangkan repoussé mendorong bidang dari sisi belakang sehingga membentuk relief cembung pada lembaran logam.

Teknik bun-bunan menyusun unsur logam menjadi bentuk menyerupai sulur atau jalinan ornamen. Bagian-bagian kecil dibentuk, dirangkai, lalu disambungkan agar tetap terbaca sebagai satu kesatuan. Ketelitian diperlukan karena sambungan yang kurang bersih dapat mengganggu kekuatan sekaligus tampilan. Motif harus mengikuti skala benda agar tidak terasa terlalu padat atau kehilangan karakter.

Setelah bentuk utama selesai, pekerjaan bergerak menuju penghalusan dan finishing. Studio menangani pelapisan atau plating serta penyelesaian lain sesuai bahan dan kebutuhan produk. Tahap akhir tidak hanya menghadirkan kilau. Permukaan dibersihkan, kontur diperjelas, bekas kerja dikurangi, dan setiap bagian diperiksa sebelum karya dipasang atau diserahkan.

Tangan tetap menjadi pengendali utama seluruh rangkaian. Alat membantu menahan, memukul, memotong, menyambung, dan menghaluskan, tetapi keputusan mengenai tekanan, arah,

kedalaman, serta irama berada pada kepekaan perajin. Jejak manual melahirkan perbedaan halus antara satu karya dan karya lain. Ketidaksamaan itu menjadi penanda kehadiran tangan, bukan kelemahan produksi.

Waktu Mengikuti Kedalaman Karya

Kapasitas produksi dihitung menurut jenis karya, bahan, ukuran, dan tingkat kerumitan. Tidak ada satu waktu baku untuk seluruh pesanan karena kepadatan ornamen serta jumlah bagian selalu berbeda. Pembicaraan mengenai durasi diperlukan sejak awal agar pemesan memahami hubungan antara rancangan, proses, jumlah tenaga yang terlibat, dan waktu penyelesaian.

Satu set tatahan payasan sasuhunan barang memerlukan sekitar satu hingga dua bulan. Rentang waktu mengikuti bahan dan kerumitan desain. Banyaknya unsur menuntut kesinambungan bentuk karena setiap bagian harus mendukung karakter keseluruhan ketika dipasang. Kesalahan ukuran pada satu komponen dapat memengaruhi hubungan dengan bagian lain dan memperpanjang tahap penyelesaian.

Satu set perhiasan payasan Bali untuk perkawinan dikerjakan sekitar satu bulan. Produk bersentuhan langsung dengan tubuh, sehingga bobot, kenyamanan, ukuran, dan keterbacaan ornamen harus dipertimbangkan bersama. Sementara itu, tatahan payasan patung dapat diselesaikan sekitar dua minggu hingga tahap akhir, bergantung pada skala serta kepadatan detail yang diminta.

Perbedaan durasi memperlihatkan bahwa kapasitas

bengkel tidak cukup diukur melalui jumlah benda. Satu karya dapat menyerap waktu lebih panjang karena membutuhkan rancangan, percobaan, dan penyelarasan antarbagian. Pujawan menempatkan waktu sebagai bagian dari mutu. Pekerjaan harus bergerak sesuai jadwal, tetapi logam tidak dapat dipaksa melampaui ketelitian yang diperlukan.

Pesanan Bergerak dari Mulut ke Layar

Pasar utama Pujha One Art Studio berada di dalam negeri. Pemesannya meliputi masyarakat Bali, pengempon pura, perorangan, perias, serta kolektor yang menempatkan hasil tatahan sebagai perlengkapan upacara, perhiasan, benda seni, atau pajangan. Kedekatan dengan kebutuhan adat membuat hubungan bengkel dan konsumen bertumpu pada kepercayaan serta pemahaman terhadap fungsi karya.

Jangkauan pesanan meluas ke berbagai wilayah Indonesia. Konsumen dari luar Bali dapat memesan berdasarkan kebutuhan masing-masing, tetapi sifat produksi tetap bertumpu pada rancangan khusus. Bahan, ukuran, motif, anggaran, dan waktu dibicarakan sebelum pekerjaan dimulai. Komunikasi tersebut membantu mencegah perbedaan pemahaman ketika pemesan tidak dapat melihat proses secara langsung.

Pemasaran langsung tetap menjadi jalur penting. Konsumen dapat datang ke studio untuk melihat contoh, membicarakan rancangan, memilih bahan, dan memahami kemungkinan teknis. Rekomendasi dari mulut ke mulut membawa pengalaman seorang pelanggan menuju calon pemesan berikutnya. Reputasi tumbuh melalui karya yang

telah digunakan, bukan hanya melalui janji promosi.

Media sosial melengkapi pertemuan tersebut sebagai etalase sekaligus ruang komunikasi. Foto memperlihatkan motif dan tahapan kerja, sedangkan percakapan daring membantu menjelaskan bahan, harga, dan waktu pengerjaan. Dari bengkel di Singapadu, tatahan bergerak melampaui batas tempat. Perjalanan yang berawal dari Taro dan sempat melewati dapur pariwisata akhirnya menemukan jalannya sendiri melalui logam.



TATAH PENGETAHUAN TEMPA PENGALAMAN

UBUD MK2 SILVER CLASS

Celuk Nyalakan Tatah Perak Taro

Perjalanan IKM Ubud MK2 Silver Class tidak bermula dari ruang kelas wisata, melainkan dari keberanian dua perajin Desa Taro, meninggalkan kampung halamannya. Pada

tahun 1990-an, Putu Gunung dan I Regreg menuju Desa Celuk, untuk mendalami pembuatan cincin melalui teknik tatah, mempelajari cara logam dibentuk, dihias, disambung, dan diselesaikan sampai layak dikenakan. Bagi mereka, Desa Celuk merupakan sentra kerajinan perhiasan berbahan perak yang telah lebih dahulu tumbuh berkembang dibandingkan daerah-daerah lainnya di Kabupaten Gianyar.



Putu Gunung dan I Regreg belajar dengan tekun ke beberapa mpu kerajinan perak sampai mendapatkan keterampilan yang dianggap cukup. Kemudian keduanya kembali ke Desa Taro untuk menggapai mimpi yang selama ini belum kesampaian. Pengetahuan dan keterampilan yang didapatkan dan dibawanya pulang, tidak disimpan

sebagai keahlian pribadi. Mereka mulai mengembangkan kerajinan perhiasan perak, dengan melibatkan orang-orang di lingkungan desa. Dari tangan ke tangan yang semakin terampil, keterampilan menempa logam yang umumnya hanya berkembang di Desa Celuk, memperoleh tempat baru di kawasan Tegallalang. Nyoman Tresna menjelaskan bahwa I Made Daging dan Nyana menjadi 2 (dua) tenaga awal yang membantu pertumbuhan usaha (wawancara, 28 Mei 2026).

Perpindahan pengetahuan tersebut memperlihatkan bahwa sentra kerajinan tidak tumbuh sendirian. Sentra kerajinan perak Celuk menjadi ruang belajar, sedangkan Desa Taro menjadi tanah tempat keterampilan dikembangkan sesuai kebutuhan setempat. Teknik membuat cincin kemudian bertemu pengerjaan hiasan keris (warangka keris) dan perlengkapan upacara. Setiap jenis produk menuntut ketepatan bentuk, pemahaman ornamen, dan kesabaran menatah bidang logam yang relatif kecil.

Jejak Putu Gunung, I Regreg, I Made Daging, dan Nyana menjadi akar bagi generasi berikutnya. Mereka membangun lebih dari kegiatan produksi; mereka membuka jalur pembelajaran bagi anak muda desa. Dari lingkungan itulah I Nyoman Tresna mengenal kerajinan perak. Kelak, pengetahuan yang semula berpindah dari Celuk ke Taro akan kembali bergerak menuju Ubud,

Tegallalang, dan wisatawan dari berbagai penjuru dunia.

Logam Menempa Masa Muda

I Nyoman Tresna memasuki dunia perak ketika masih duduk di sekolah menengah pertama (SMP). Sebagai anggota termuda, Nyoman Tresna belajar langsung kepada I Regreg. Usia muda tidak membebaskannya dari tuntutan ketelitian. Ia mulai dari pekerjaan yang membutuhkan kesabaran dan kemampuan mengikuti contoh, sambil mengenali alat, bahan, tekanan tangan, serta urutan kerja di bengkel produksi.

Karya pertama yang dipelajari Nyoman Tresna adalah hiasan ukiran perak pada warangka keris. Bahan diberikan oleh I Regreg, sehingga proses belajar sekaligus memuat kepercayaan dan tanggung jawab. Perak yang tersedia harus digunakan secara cermat karena kesalahan dapat mengurangi bahan sekaligus merusak bentuk. Bagi Nyoman Tresna, warangka keris menjadi kisah awal perjalanan pengetahuannya dengan tatah loga, dimana setiap bidang kecil pada warangka membutuhkan ketelitian dan kejelian dalam menempatkan ornamen, proporsi, dan fungsi pusaka dipertemukan, kisah Tresna (wawancara, 28 Mei 2026).

Latihan tersebut membentuk kemampuan Tresna membaca hubungan antara rancangan dan permukaan. Motif tidak cukup digambar; ia harus diterjemahkan melalui tatah, tekanan melalui pukulan martil (pengotok), pemotongan, pematrian, dan penghalusan. Sedikit perbedaan kedalaman dapat mengubah irama ornamen. Keterampilan tumbuh melalui pengulangan, koreksi guru,

dan keberanian mencoba sampai tangan memperoleh kepekaan.

Masa belajar ini menjadi modal yang tidak mudah dinilai secara nominal. Pengetahuan diperoleh melalui kedekatan antargenerasi, bahan yang dipercayakan, serta waktu yang diberikan oleh guru. Nyoman Tresna menerima bukan hanya cara menghasilkan benda, tetapi etika menjaga mutu dan berbagi keahlian. Nilai itulah yang kemudian dibawanya ketika memasuki kerja produksi dan mulai berhadapan dengan wisatawan.

Ubud Membuka Jalan Kelas Perak

Keuletan bekerja dan ketekunan memproduksi perhiasan perak terus dijaga Nyoman Tresna. Namun, ia belum sepenuhnya merasa puas karena melihat keterampilan tatah perak masih dapat dikembangkan melampaui produksi benda jadi. Berbagai kemungkinan mulai dijangkau sembari memperluas jaringan usaha. Langkah penting berlangsung pada 2017 hingga 2018 ketika ia menjalin kerja sama dengan Artshop Oka Kartini di Ubud. Di tempat tersebut, aktivitas mentatah perak tidak berhenti pada pembuatan dan penjualan perhiasan. Nyoman Tresna kemudian dipercaya untuk memberikan pelatihan pembuatan ragam hias berbahan perak kepada wisatawan asing yang ingin mengetahui proses di balik perhiasan Bali.

Pengalaman di Artshop Oka Kartini memperlihatkan bahwa keterampilan kriya dapat dikembangkan menjadi layanan berbasis pengalaman. Wisatawan tidak sekadar memilih cincin dari etalase, tetapi turut merancang dan mengerjakan perhiasan sederhana melalui pendampingan.

Bahan, peralatan, waktu belajar, komunikasi, keselamatan kerja, dan bimbingan teknis menjadi satu kesatuan layanan. Nilai usaha pun tidak lagi hanya bertumpu pada benda yang telah selesai, melainkan juga pada pengalaman memahami proses di balik kelahirannya.

Kelas tersebut mempertemukan dua cara dalam memandang perhiasan. Bagi perajin, sebuah karya lahir melalui latihan panjang, penguasaan alat, dan kepekaan membaca sifat logam. Bagi wisatawan, kegiatan membuat menjadi pengalaman baru untuk mengenali bahan melalui sentuhan langsung. Nyoman Tresna hadir sebagai penghubung di antara keduanya. Ia menyederhanakan tahapan pengerjaan agar mudah dipahami tanpa mengurangi penghormatan terhadap alat, bahan, teknik, dan pengetahuan yang diwariskan oleh para pendahulunya. Kerja sama itu kemudian menjadi cikal bakal pendirian Ubud MK2 Silver Class pada tahun 2019. Kehadiran usaha tersebut menandai perubahan peran Nyoman Tresna, dari perajin yang menghasilkan benda menjadi pengelola kelas, instruktur, sekaligus pengembang pasar kriya berbasis pengalaman. “Pengetahuan yang saya pelajari sejak SMP akhirnya memperoleh ruang usaha baru, tetapi tetap berhubungan dengan keterampilan para pendahulu di Desa Taro,” kenang Nyoman Tresna (wawancara, 28 Mei 2026).

Dipertemukan di Tegallalang

Pada masa awal perkembangannya, kegiatan Ubud MK2 Silver Class berlangsung di tiga lokasi dengan fungsi berbeda. Nyoman Tresna menjelaskan bahwa produksi perhiasan perak tetap dikerjakan di Desa Taro, lingkungan asal para perajin. Kelas bagi wisatawan berlangsung

melalui kerja sama dengan Artshop Oka Kartini di Ubud. Sementara itu, lokasi di Jalan Raya Tegallalang, Banjar Sapat, dikembangkan sebagai bengkel kecil, tempat pelatihan, sekaligus ruang pajang untuk memperkenalkan hasil karya kepada konsumen (wawancara, 28 Mei 2026). Pembagian lokasi memungkinkan setiap kegiatan tumbuh sesuai kebutuhannya. Desa Taro menjaga kedekatan usaha dengan tenaga terampil dan pengetahuan kerajinan yang telah dirintis sejak 1990-an oleh Putu Gunung dan I Regreg. Ubud membuka ruang pertemuan dengan wisatawan yang ingin memperoleh pengalaman membuat perhiasan. Adapun Banjar Sapat berada di jalur wisata Tegallalang yang mudah dijangkau peserta sekaligus menyediakan tempat untuk memajang dan mempromosikan perhiasan, hiasan warangka keris, serta perlengkapan upacara.

Perjalanan usaha tidak selalu bergerak melalui keadaan yang mudah. Pandemi COVID-19 mengubah susunan kegiatan yang sebelumnya telah tertata di tiga lokasi. Menurunnya perjalanan wisata dan kebutuhan melakukan efisiensi mendorong Nyoman Tresna memusatkan seluruh aset usaha di Banjar Sapat, Tegallalang. Produksi, pelatihan, penjualan, dan pengelolaan usaha kemudian dipertemukan dalam satu tempat. Penyatuan tersebut memudahkan pengawasan terhadap alat, bahan, tenaga kerja, jadwal kelas, serta pelayanan konsumen ketika kegiatan mulai bergerak kembali.

Pemusatan itu mengubah Banjar Sapat dari bengkel kecil menjadi pusat kegiatan Ubud MK2 Silver Class. Tempat tersebut tidak lagi hanya digunakan untuk membentuk dan menatah logam, tetapi juga menjadi ruang belajar,

ruang pajang, tempat transaksi, serta pusat pengelolaan usaha. Hubungan antara produksi dan kelas menjadi lebih dekat karena peserta dapat menyaksikan lingkungan kerja perajin sekaligus memahami bahwa benda yang mereka buat berasal dari rangkaian pengetahuan dan keterampilan yang panjang.

Usaha ini kemudian memiliki badan hukum bernama PT Ubud MKDua Silver Class, dengan nomor perusahaan sebagaimana tercantum pada dokumen legalitas usaha. Kedudukan hukum tersebut memperkuat kepercayaan ketika menjalin kerja sama dengan platform pemesanan, lembaga pendidikan, agen perjalanan, dan mitra lainnya. Legalitas juga menandai perubahan tata kelola: kegiatan yang semula berkembang melalui jaringan personal mulai diarahkan menjadi usaha yang memiliki struktur, administrasi, serta tanggung jawab kelembagaan.

Ketika survei dilakukan, Ubud MK2 Silver Class didukung enam tenaga kerja yang berkegiatan di Banjar Sapat. Para perajin berasal dari Desa Taro dan tumbuh dalam lingkungan kerajinan perak yang berkembang sejak 1990-an. Kesamaan lingkungan asal membantu membangun bahasa kerja dan pemahaman teknis yang sejalan. Pengalaman panjang memungkinkan mereka membaca persoalan bahan dan bentuk secara cepat, sekaligus mendampingi peserta yang sebelumnya belum pernah memegang alat kriya logam.

Peran tenaga kerja terbagi antara produksi dan pelatihan. Pada pekerjaan pesanan, perajin membuat cincin, gelang, liontin, anting, hiasan warangka keris, dan perlengkapan upacara. Ketika kelas berlangsung, mereka beralih



menjadi instruktur yang menjelaskan tahapan kerja, mengawasi penggunaan alat, menjaga keselamatan, dan membantu peserta menyelesaikan karya. Peran tersebut menuntut lebih dari sekadar kecakapan teknis. Seorang instruktur perlu mampu menerjemahkan pengetahuan yang rumit menjadi petunjuk sederhana tanpa menghilangkan ketelitian prosesnya.

Sistem pengupahan produksi menggunakan pola borongan, dengan besaran yang mengikuti jenis, ukuran, jumlah, dan tingkat kerumitan produk. Sementara itu, honor instruktur telah diperhitungkan dalam biaya paket kelas. Setiap sesi dihitung sebagai satu kesatuan yang mencakup bahan, penggunaan ruang dan peralatan, waktu pendampingan, keselamatan kerja, serta hasil karya yang dibawa pulang peserta (wawancara, 28 Mei 2026). Pengalaman para instruktur yang telah melampaui 25 tahun menjadi kekuatan utama Ubud MK2 Silver Class. Meskipun kelas berlangsung sekitar dua jam, pengetahuan yang memandu peserta dibentuk melalui latihan selama puluhan tahun. Kapasitas kelas pun dibatasi agar pendampingan tetap personal, sehingga peserta tidak sekadar menyelesaikan cincin, tetapi juga memahami alasan di balik setiap tahap dan merasakan kedekatan dengan perajin yang membimbingnya.

Pengetahuan Menjadi Modal, Perak Menjadi Pengalaman

Nilai investasi awal Ubud MK2 Silver Class tidak tercatat dalam angka yang pasti. Nyoman Tresna menuturkan bahwa usahanya tumbuh secara alami, tanpa diawali perhitungan terperinci mengenai modal maupun nilai investasi. Baginya, modal pertama sekaligus terbesar bukanlah uang, bangunan, atau peralatan, melainkan

pengetahuan dan keterampilan mengolah perak. Pengetahuan itu berakar dari Putu Gunung dan I Regreg, dua perajin yang membawa teknik kriya logam dari Desa Celuk dan mengembangkannya di Desa Taro. Sebelum memiliki ruang kerja, peralatan, dan jaringan pemasaran sendiri, Tresna telah menerima bahan, bimbingan, serta kepercayaan dari para gurunya (wawancara, 28 Mei 2026).

Modal pengetahuan tersebut berkembang melalui pekerjaan yang diselesaikan dan kepercayaan yang terus bertambah. Hubungan dengan Artshop Oka Kartini di Ubud kemudian membuka jalan bagi pengembangan kelas perak. Penghasilan dari produksi dan kegiatan pelatihan diputar kembali untuk menambah peralatan, menyediakan bahan baku, memperbaiki meja kerja, menata ruang pelatihan, dan mengembangkan ruang pajang. Pertumbuhan aset berlangsung secara bertahap mengikuti kemampuan usaha, bukan melalui satu investasi besar yang terdokumentasi ketika usaha mulai dirintis.

Aset produktif Ubud MK2 Silver Class kini mencakup ruang usaha di Banjar Sapat, peralatan bengkel, perlengkapan keselamatan, furnitur kelas, persediaan bahan, produk jadi, dan sarana pemasaran. Nilai usaha juga melekat pada enam tenaga terampil, susunan materi pelatihan, reputasi pada platform wisata, serta jaringan pelanggan yang telah terbentuk. Sebagian aset dapat dihitung secara fisik, sedangkan bagian lainnya tumbuh melalui pengalaman, metode pengajaran, dan kepercayaan. Modal pengetahuan yang diwariskan akhirnya bekerja bersama modal fisik untuk menjaga keberlanjutan usaha.

Perak 925 atau perak sterling menjadi bahan utama yang digunakan dalam kegiatan produksi dan pelatihan. Karakter bahan tersebut cukup lentur untuk dibentuk, ditatah, dan disambung, tetapi tetap memiliki kekuatan yang memadai ketika digunakan sebagai perhiasan. Perak kemudian diolah menjadi cincin, gelang, liontin, anting, ornamen warangka keris, serta perlengkapan upacara. Setiap jenis produk menuntut pertimbangan berbeda mengenai ukuran, bobot, bentuk, fungsi, dan kepadatan ragam hias.

Bahan perak diperoleh dari pemasok lokal di Bali, terutama di Desa Celuk dan sejumlah toko di Denpasar. Hubungan dengan pemasok membantu menjaga ketersediaan dan mutu bahan karena setiap kelas membutuhkan perak yang telah ditimbang dan dipersiapkan sebelum peserta hadir. Peserta tidak diperkenankan membawa perak atau batu permata dari luar. Ketentuan tersebut diterapkan untuk menjaga kesesuaian kadar, keamanan pengerjaan, ketepatan perhitungan biaya, serta kendali terhadap hasil yang dibuat selama sesi berlangsung.

Setiap paket silver class menyediakan empat gram perak untuk membuat sebuah cincin sederhana. “Jumlah tersebut telah diperhitungkan agar mudah dikelola oleh peserta pemula dan cukup untuk menghasilkan satu cincin,” jelas Nyoman Tresna (wawancara, 28 Mei 2026). Apabila rancangan memerlukan lebih dari lima gram, peserta dikenakan biaya tambahan sesuai jumlah bahan yang digunakan. Batu permata juga dapat ditambahkan dengan biaya yang disesuaikan menurut jenis, ukuran, dan pilihan peserta.

Empat gram perak kemudian menempuh perjalanan

perubahan. Bahan ditimbang, dirancang, dibentuk, disambung, dihias, dihaluskan, lalu dipoles hingga menjadi perhiasan yang dapat dikenakan. Nilainya tidak hanya bertambah karena perubahan bentuk, tetapi juga karena peserta mengalami sendiri proses penciptaannya. Cincin yang dibawa pulang menyimpan ingatan tentang pertemuan dengan bahan, alat, dan perajin. Benda kecil tersebut menjadi penanda bahwa setiap kerajinan lahir melalui rangkaian keputusan, kesabaran, serta ketelitian yang sering tidak terlihat ketika perhiasan telah tersusun rapi di balik etalase.

Dua Jam Menempa Ingatan

Setiap sesi pelatihan di Ubud MK2 Silver Class berlangsung selama dua jam atau 120 menit. Kelas dibuka pada pukul 09.00, 11.00, dan 14.00 WITA dengan jadwal yang menyesuaikan reservasi. Satu sesi dibatasi maksimal delapan peserta agar instruktur dapat mengawasi pekerjaan secara dekat dan memberikan pendampingan yang memadai. Jumlah peserta harian berkisar antara 2 (dua) hingga 24 (dua puluh empat) orang, bergantung pada musim kunjungan, jumlah pemesanan, dan pilihan waktu kedatangan.

Kegiatan dimulai dengan pengenalan bahan, peralatan, tahapan kerja, dan prinsip keselamatan. Peserta kemudian memilih bentuk cincin sederhana sebelum mengikuti proses pengukuran, pembentukan, penyambungan, penghalusan, dan pemolesan. Instruktur tidak mengambil alih seluruh pengerjaan. Bantuan hanya diberikan pada tahap yang memerlukan ketepatan tinggi atau memiliki risiko keselamatan. Peserta tetap didorong mengerjakan sebanyak mungkin dengan tangannya sendiri agar pengalaman yang

diperoleh tidak berhenti sebagai tontonan.

Nyoman Tresna menuturkan bahwa biaya paket pelatihan sebesar Rp500.000,- (lima ratus ribu rupiah) per peserta. Biaya tersebut mencakup empat gram perak, penggunaan ruang dan peralatan, pendampingan instruktur selama dua jam,sertasatucincinsederhanabuatanpeserta.Penggunaan bahan tambahan dikenakan biaya sekitar Rp50.000,- (lima puluh ribu rupiah) hingga Rp75.000,- (tujuh puluh lima ribu rupiah) per gram. Penambahan batu permata berkisar antara Rp100.000,- (seratus ribu rupiah) hingga Rp500.000,- (lima ratus ribu rupiah), bergantung pada jenis dan pilihan peserta. Apabila pengerjaan memerlukan waktu tambahan, peserta dikenakan biaya Rp100.000,- (seratus ribu rupiah) per jam (wawancara 28 Mei 2026).

Besaran biaya paket tidak dapat dibaca sebagai harga sebuah cincin semata. Peserta membayar pengalaman belajar, akses terhadap lingkungan bengkel, penggunaan alat, pendampingan perajin, dan kesempatan membawa pulang karya personal. Kesalahan kecil menjadi bagian dari proses mengenali bahan, sedangkan instruktur menjaga agar hasil akhirnya tetap aman dan layak dikenakan. Selama dua jam, nilai produksi bertemu dengan nilai pendidikan. Cincin yang selesai tidak hanya menjadi perhiasan, tetapi juga menyimpan ingatan tentang logam yang pernah disentuh, dibentuk, dan ditempa oleh tangan pembuatnya sendiri.

Pesanan Hadir Irama Produksi Menyala

Produksi kerajinan perak di Ubud MK2 Silver Class bergerak mengikuti jumlah dan karakter pesanan. Enam perajin bekerja dengan sistem borongan, sehingga kapasitas tidak

ditetapkan sebagai angka bulanan yang seragam. Cincin sederhana dapat diselesaikan dalam waktu lebih singkat dibandingkan hiasan warangka keris atau perlengkapan upacara. Ukuran, berat bahan, kepadatan ornamen, tingkat kerumitan teknik, serta jadwal pelatihan turut



menentukan pembagian waktu, tenaga, dan pendapatan setiap perajin.

Produk yang dipajang di showroom Ubud MK2 Silver Class bergerak melalui dua jalur. Cincin, gelang, liontin, dan anting ditujukan bagi konsumen umum serta wisatawan yang mencari perhiasan untuk dikenakan sehari-hari. Sementara itu, warangka keris berhiaskan perak dan perlengkapan upacara dibuat untuk memenuhi kebutuhan khusus masyarakat Bali. Kedua jalur tersebut mempertemukan tuntutan pasar wisata dengan fungsi budaya, sehingga perkembangan usaha tidak memutus hubungan karya dari akar tradisinya.

Kekuatan tatahan, kelengkapan ornamen, dan ketepatan penerapan motif menjadi ciri utama karya-karya Ubud MK2 Silver Class, terutama pada tatahan warangka keris dan tatahan perlengkapan upacara. Karakter tersebut juga menandai keterampilan perajin Desa Taro secara lebih luas. Salah satu penanda (tetenger) penting hadir pada penerapan teknik jejawatan. Ketika perak dipanaskan, perubahan pijar menuju warna merah marun yang menyerupai daun andong merah (*Cordyline fruticosa*) digunakan sebagai penanda untuk membaca kesiapan bahan. Kepekaan terhadap perubahan warna membantu perajin menentukan saat yang tepat untuk melanjutkan proses pembentukan buliran-buliran perak. Buliran tersebut kemudian disusun dan diaplikasikan mengikuti pola ornamen yang telah dirancang.

Nilai jual produk di Ubud MK2 Silver Class ditentukan berdasarkan jenis, ukuran, berat bahan, kepadatan motif, dan tingkat kerumitan pengerjaan. Irama produksi

juga diselaraskan dengan jadwal peserta pelatihan agar kedua kegiatan tidak saling mengganggu. Nyoman Tresna membagi penggunaan alat, ruang, bahan, dan tenaga antara kegiatan kelas dan penyelesaian pesanan. Pengelolaan tersebut membuat produksi dan pendidikan berjalan beriringan: karya jadi memperlihatkan mutu keterampilan para perajin, sedangkan kelas membuka pemahaman konsumen terhadap ketelitian dan pengetahuan yang bekerja di balik setiap perhiasan.

Dunia Digital Antar Kelas ke Pasar Global

Peserta Ubud MK2 Silver Class berasal dari pasar domestik dan mancanegara. Wisatawan Amerika Serikat tercatat sebagai kelompok yang paling banyak mengikuti kelas, disusul peserta dari Australia, Singapura, Malaysia, dan sejumlah negara Eropa. Wisatawan domestik serta kelompok pelajar dan mahasiswa di Bali juga sering hadir untuk mengenal proses pembuatan perhiasan berbahan perak. Sementara itu, masyarakat lokal menjadi pasar utama bagi hiasan warangka keris dan perlengkapan upacara.

Jangkauan internasional tersebut dibangun melalui pemanfaatan platform pemesanan pengalaman wisata, antara lain Viator, GetYourGuide, Booking.com, Airbnb, dan Peek.com. Platform tersebut memungkinkan calon peserta mengetahui jadwal, isi paket, durasi, lokasi, foto kegiatan, serta ulasan sebelum melakukan reservasi. “Melalui platform digital, wisatawan dapat menemukan kelas kami sebelum tiba di Bali. Mereka sudah mengetahui kegiatan yang akan dilakukan, biaya, dan hasil yang dapat dibawa pulang,” jelas Tresna (wawancara, 28 Mei 2026). Dengan demikian, bengkel yang berada di Banjar Sapat,

Tegallalang, memperoleh etalase digital yang dapat diakses dari berbagai belahan dunia.

Ulasan peserta kemudian menjadi bagian penting dari pemasaran. Berdasarkan informasi yang ditampilkan pada situs Ubud MK2 Silver Class saat penelusuran dilakukan, penilaian pada sejumlah platform berada pada kisaran 4,97 hingga 5,0, termasuk ulasan di Airbnb dan Viator. Angka tersebut dapat berubah seiring bertambahnya penilaian, tetapi fungsinya tetap sama. Pengalaman peserta terdahulu membantu calon pengunjung menilai mutu pendampingan, suasana kelas, keselamatan kerja, dan kualitas cincin yang dibawa pulang. “Ulasan yang baik sangat membantu, karena calon peserta biasanya membaca pengalaman orang lain sebelum memesan kelas,” kenang Tresna (wawancara, 28 Mei 2026).

Pemasaran digital berjalan beriringan dengan penjualan langsung di ruang pajang, rekomendasi dari mulut ke mulut, serta jaringan yang sebelumnya dibangun melalui sejumlah artshop. Setiap saluran menjalankan fungsi yang saling menguatkan. Platform digital membawa peserta menuju Banjar Sapat; pertemuan langsung membentuk pengalaman dan kepercayaan; sedangkan ulasan mengembalikan kisah kelas ke ruang digital. Dari satu peserta kepada calon peserta berikutnya, pengalaman menempa perak terus bergerak melampaui batas geografis. Ruang kelas yang kecil pun terhubung dengan pasar global melalui karya, cerita, dan ingatan yang dibagikan setelah perjalanan berakhir.

Kelas Menjadi Panggung Diseminasi

Aktualisasi Ubud MK2 Silver Class lebih banyak berlangsung melalui kegiatan pelatihan daripada pameran konvensional. Setiap sesi menjadi ruang diseminasi tempat pengetahuan tidak hanya diperlihatkan dan dijelaskan, tetapi juga dipraktikkan secara langsung. Peserta mengenali perak melalui berat, tekstur, panas, bunyi alat, tekanan pukulan, dan perubahan bentuk yang berlangsung di hadapan mereka. “Ribuan peserta dari berbagai negara telah mengikuti kelas ini,” tutur Nyoman Tresna (wawancara, 28 Mei 2026). Jumlah tersebut memperlihatkan bahwa pengetahuan kriya logam dapat disebarluaskan melalui pertemuan yang personal, intim, dan terus berulang.

Kerja sama dengan Artshop Oka Kartini di Ubud pada 2017 hingga 2018 menjadi pijakan penting dalam pembentukan sistem kelas. Di tempat tersebut, Tresna belajar menerjemahkan keterampilan teknis menjadi pengalaman yang dapat dipahami wisatawan. Ia mengatur durasi, menyiapkan bahan, menjelaskan penggunaan alat, menjaga keselamatan, dan memastikan setiap peserta dapat membawa pulang hasil. “Pengalaman di Oka Kartini mengajarkan saya cara mendampingi wisatawan, bukan hanya cara membuat perhiasan,” kenangnya (wawancara, 28 Mei 2026). Pengalaman tersebut kemudian dikembangkan menjadi sistem pelatihan yang lebih mandiri setelah Ubud MK2 Silver Class berdiri pada 2019.

Kegiatan pelatihan juga memperkuat posisi Desa Taro sebagai lingkungan perajin perak. Para instruktur yang

bekerja di Banjar Sapat membawa riwayat keterampilan dari desa asal mereka. Ketika mengajar, mereka tidak hanya memperkenalkan teknik, tetapi juga menghadirkan kisah para guru, perkembangan kerajinan, serta jaringan tenaga yang menopang proses produksi. Nama Desa Taro ikut bergerak bersama setiap penjelasan dan karya yang dibawa pulang peserta. Pengetahuan lokal memperoleh ruang global tanpa dipisahkan dari orang-orang yang mewarisi dan mempraktikkannya.

Pengakuan terhadap Ubud MK2 Silver Class, terutama terlihat melalui kepercayaan peserta, ulasan positif, dan keberlanjutan pemesanan. Namun, mutu pengalaman tetap ditentukan di meja kerja. Instruktur perlu mendampingi dengan sabar, bahan harus tersedia, peralatan wajib aman, dan karya perlu diselesaikan sesuai waktu. Promosi digital dapat membawa peserta menuju bengkel, tetapi pengalaman nyata menentukan cerita yang mereka bagikan setelah kelas berakhir. Diseminasi hanya dapat bertahan apabila janji yang dibaca pada layar benar-benar ditemukan dalam proses belajar di Banjar Sapat.

Kerajinan Menghidupkan Desa Wisata

Pemerintah Kabupaten Gianyar menempatkan Desa Taro sebagai bagian dari ekosistem kerajinan perak yang juga mencakup Desa Celuk dan Singapadu. Pengakuan tersebut penting karena menunjukkan bahwa pengetahuan mengolah perak tidak hanya tumbuh pada satu sentra. Desa Taro mempunyai sejarah tersendiri: para perajin belajar ke wilayah lain, membawa pulang keterampilan, lalu menurunkannya kepada generasi berikutnya sejak awal 1990-an. Perjalanan itu menjadikan Desa Taro bukan



sekadar tempat asal tenaga kerja, melainkan salah satu ruang pewarisan kriya logam di Gianyar.

Pengembangan Desa Wisata Taro, termasuk kawasan Banjar Delod Sema, membuka peluang untuk mempertemukan kerajinan dengan pengalaman berkunjung. Kelas perak dapat menjadi kegiatan yang memperpanjang waktu tinggal wisatawan sekaligus menghadirkan manfaat ekonomi bagi perajin dan masyarakat sekitarnya. Wisatawan tidak hanya datang untuk melihat bentang alam dan kehidupan desa, tetapi juga mempelajari keterampilan yang tumbuh dari keseharian masyarakat. Melalui kegiatan membuat, hubungan antara wisata, pengetahuan, dan penghidupan memperoleh bentuk yang lebih nyata.

Festival serta kegiatan promosi tingkat kabupaten dapat membuka ruang bagi kerajinan dari wilayah Tegallalang untuk dikenal lebih luas. Dukungan pemerintah dapat diwujudkan melalui fasilitasi pameran, pelatihan, kurasi produk, promosi digital, penguatan legalitas, dan perluasan

akses pasar. Posisi Banjar Sapat pada jalur wisata utama Tegallalang membantu peserta menjangkau Ubud MK2 Silver Class. Namun, letak strategis belum cukup tanpa informasi yang mudah ditemukan, jaringan pemasaran yang terkelola, serta kerja sama berkelanjutan antara pelaku usaha dan lembaga terkait.

Kontribusi pemerintah akan semakin bermakna apabila diarahkan pada keberlanjutan tenaga terampil, keselamatan pelatihan, pembaruan peralatan, standarisasi bahan, dan perlindungan pengetahuan lokal. Ubud MK2 Silver Class memperlihatkan bahwa warisan keterampilan dapat berkembang menjadi usaha berbasis pengalaman tanpa meninggalkan kegiatan produksi. Ketika desa, perajin, wisatawan, lembaga pendidikan, dan pemerintah bergerak bersama, tatahan tidak hanya membentuk perak. Setiap pukulan turut membuka ruang hidup dan masa depan bagi pengetahuan yang diwariskan dari satu generasi kepada generasi berikutnya.

BAB III

Cipta Guna Datu

Kharisma Perak Gianyr

- a. Kahyangan Jewelry
- b. SUNSRI House of Jewelry
- c. Puspa Mega Silver
- d. Makerty Jewellery
- e. Sri Intan Silver
- f. Anom Gold & Silver
- g. Rupadana Silver Collection
- h. Suardita Silver
- i. Wira's Silver Bali
- j. Narka's Silver



PEWARISAN KEADILUHUNGAN DAN INOVASI KINI KAHYANGAN JEWELRY

Kahyangan dari Masa ke Masa

Kahyangan Jewelry, menjadi potret penting ikhwal keberlangsungan IKM Logam di Kabupaten Gianyar dari masa ke masa. Patut ditimbang, kecermelangan Kahyangan Jewelry baik dari sisi keteguhan dalam pewarisan keadiluhungan tatah logam Gianyar, progresivitas tata kelola, maupun keterjagaan dengan lingkungan serta ekosistem inovasi Kabupaten Gianyar sebagai World Craft City (WCC), tetap terjaga dalam 3 (tiga) generasi kepemimpinan.



Nama Kahyangan Jewelry disematkan oleh seniman I Wayan Pudja, menunjuk pemuliaan pada leluhur. Ini ikhwal kemekaran kemahaindahan warisan leluhur. Warisan tentang kekayaan, pengetahuan tradisional, teknologi tradisional, dan tata gunanya dalam kehidupan Bali.

Tiga generasi Kahyangan Jewelry, meliputi I Nyoman Djabud (kelahiran Singapadu 1942) bersama istri Ni Made Kerti, merintis usaha kerajinan emas dan perak ini, hingga

melambung reputasi tingkat nasional pada medio 1990-an. Akses pasar nasional, pengembangan usaha, berikut segala inovasi desain, semakin digelorakan generasi kedua, yakni I Wayan Suartha dan istri Luh Sri Wijayanti, yang memikul kepemimpinan sejak 1995 hingga 2021. Kahyangan Jewelry tetap memiliki reputasi, sekaligus dipercaya untuk tampil pada beragam pameran kerajinan prestisius, tingkat nasional dan internasional, di bawah kepemimpinan generasi ketiga, yakni Citra Novia Antono (menantu) didukung sang suami, Gede Mas Bhayu Artawijaya, sejak 2021 hingga kini.

Jejak Emas Masa Printisan

Memasuki pakarangan Kahyangan Jewelry di jalan raya Celuk Nomor 27, Singapadu, Sukawati Gianyar, menemu keutuhan perjalanan inovasi, tata kelola, dan pewarisan yang berkelanjutan. Areal parkir yang luas, ruang pajang karya memanja pandang, dan gaya arsitektural Bali modern yang anggun. Sang perintis, I Nyoman Djabud bersama istri, Ni Made Kerti, pada tahun 1974, menghimpun perajin emas dan perak diselingkung Singapadu. Mengenalkan kepada tetamu, keunikan tatah logam tradisi khas Bali.

Pada awal rintisan, mengembangkan kerajinan peralatan sarana upacara keagamaan, seperti bokoran (wadah

sesaji) slaka (perak) dengan berbagai ukuran, penastan/sangku (tempat air suci), dan serta bawa/ketu (mahkota pendeta), serta warangka (sarung) keris. Seluruh sisi luar bokoran Bali sepenuhnya tertatah secara manual, dengan tatahan motif geometris, pepatraan, dan kekarangan. Motif disusun dalam 3 (tiga) lapis, pinggiran atas, bagian tengah (inti), dan sisi pinggiran bawah (alas). Pada pinggiran atas ditatah motif kaketusan (kakul-kakulan, awan-awan, kuping guling atau motif lain yang sejenis). Pada bagian tengah (inti), memadukan motif peparan dan kekarangan (patra punggel, patra samblung, patra cina, dan motif peparan lainnya; karang bentulu/mata, karang daun, karang tapel, dan karang boma serta bentuk kekarangan lainnya). Pada bagian bawah, ditatah motif kaketusan, yang berorientasi pada isen-isen (isian) benda alam seperti batu-batuan dan batu karang.

Karakter yang sama juga dapat ditemui pada karya bawa/ketu (mahkota pendeta), yang sama-sama berbasis teknik tatah logam dengan material yang sama, yakni emas, perak, paduan emas dan perak, serta batu permata. Motif hias yang diterapkan pada sisi kiri kanan bawa/ketu (gelungan pendeta) menggunakan motif hias kaketusan, yakni motif api-apian (lidah api). Pada depan bawah (petitis) menerapkan motif mas-masan, yang pada bagian tengah berhiaskan batu permata.

Bentuk warangka keris memadukan dan kombinasi 2 (dua) unsur motif peparan (patra punggel dan patra cina) dengan batu permata. Butiran-butiran permata disusun berlapis membentuk motif bunga. Pinggiran warangka keris dipenuhi dengan motif kaketusan jenis paku pidpid. Merespon animo yang tinggi pasar baik domestik maupun

internasional terhadap tatah logam Kabupaten Gianyar yang dimotori Desa Singapadu dan Celuk, sejak 1980-an, Nyoman Djabud mengembangkan rintisan pada produksi aksesoris. Beragam gaya aksesoris kuno dikembangkan, di antaranya konde, semanggi, giwang, subeng, kalung, gelang, dan cincin. Produk aksesoris ini begitu luas diapresiasi pasar, bahkan dikoleksi oleh nama-nama penting di Ibu Kota Jakarta.



Keunikan karya-karya Nyoman Djabud terletak pada, pemasangan unsur motif jejawanan yang disusun berlapis dan berkelompok, misalnya pada motif batun poh dan motif sejenis lainnya. Teknik ini menginspirasi banyak perajin di wilayah Celuk dalam menyusun unsur motif jejawanan pada karya perhiasannya. Susunan jejawanan yang unik ini menjadi salah satu kontribusi identitas Indikasi Geografis (IG) Kerajinan Perak Celuk, Sukawati Gianyar.

Undag Mewangi Generasi Kedua

Generasi kedua Kahyangan Jewelry diampu I Wayan Suartha dan istri Luh Sri Wijayanti, yang memikul kepemimpinan sejak 1995 hingga 2021. Memasuki bom pariwisata Bali dua dasawarsa, 1980-an hingga 1990-an, menjadi momentum pengembangan Kahyangan Jewelry. Infrastrukturbangunan galeri (ruang pajang produk) dibuat luas, begitu juga areal pendukung seperti parkir, ruang tunggu pemandu wisata dibangun nyaman.

Pada periode ini, Kahyangan Jewelry mengembangkan produk cincin, gelang, dan kalung warisan estetika Bali. Cincin (bungkung) yang dikembangkan berjenis bungkung undag (berbentuk candi). Pada produk gelang dan kalung, dikembangkan model rantai bulir padi, rantai ilut, dan rantai semanggi. Beberapa model, juga dilakukan melalui studi terhadap warisan aksesoris Nusantara “Kami melakukan studi atas beragam aksesoris tinggalan kerajaan Nusantara di Museum Gajah Jakarta,” kisah Made Suartha (Wawancara, 25 Juli 2026).

Ketika pasar perhiasan global mulai beralih ke teknik cetak massal (casting machine), Kahyangan Jewelry



tetap mempertahankan 3 (tiga) teknik khas kerajinan logam Bali, yang berkembang hingga kini di Desa Celuk, yaitu tempa (tatah), filigri (komposisi bun-bunan), dan granulasi tradisional (jejawanan). Keahlian tangan ini dipandu langsung oleh sang maestro, I Nyoman Djabud, yang memastikan bahwa setiap produk menggunakan unsur jejawanan, liman paye, bungan gonda, liking paku, sebagai taksu (ruh) dan keunikan yang tidak bisa ditiru oleh mesin manufaktur (dikutip dari website Kahyangan Jewelry, 8 September 2026).

Teknik tempa (tatahan), mengutamakan teknik chasing dan repoussé, yaitu memahat dengan ujung pahat tumpul (tanpa melubangi) lembaran logam (emas atau perak). Proses diawali menempelkan plat perak di atas bantalan jabung fleksibel. Tahapan berikutnya, repoussé (memahat dari belakang untuk menciptakan efek timbul) dan chasing (memahat dari depan untuk mempertegas detail garis dan cekungan). Teknik tatahan diaplikasikan dalam beragam penciptaan produk aksesoris, termasuk penciptaan sarana upacara keagamaan, bawa/ketu, dan warangka keris.

Teknik filigri (bun) merupakan teknik merangkai kawat perak halus yang dipilin hingga membentuk motif menyerupai sulur (bun) tetumbuhan, baik menjalar maupun merambat. Proses diawali penarikan perak murni menjadi kawat halus, dan dipilin untuk menciptakan efek tekstur tali tambang mikro. Kawat pilin ditekuk menggunakan pinset, disisipkan pada rangka perhiasan, serta disatukan pematrian (solder) yang presisi. Teknik kompleks yang rumit ini memberi hasil akhir yang anggun, transparan, dan detail.

Teknik granulasi (jawan), merupakan teknik menghias permukaan logam dasar dengan menempelkan butiran bola perak mikro. Butiran mikro dibuat kisaran 0,3 mm hingga 0,5 mm, dengan melelehkan potongan kawat kecil di atas arang hingga membulat secara alami. Butiran disortir, ditata satu per satu menggunakan pinset sesuai pola, lalu dibakar di atas api las secara hati-hati (fusing). Teknik renik ini menghasilkan tekstur 3 dimensi yang padat, mewah, dan berkarakter.

Kahyangan 50 Tahun oleh Generasi Baru

Pada periode ketiga, tantangan semakin kompleks, pariwisata yang menjadi konsumen inti mulai meredup jumlahnya, persaingan produk semakin kompetitif, ditambah harga bahan baku yang melonjak tinggi dan berubah-ubah. Generasi baru Kahyangan Jewelry, Citra Novia Antono (menantu) didukung sang suami, Gede Mas Bhayu Artawijaya, sejak 2021 melakukan upaya-upaya progresif dalam akses pasar dan apresiasi berkelas. Upaya progresif dimaksud, dilakukan melalui inovasi desain, pembaharuan pola pemasaran, dan aktivasi dalam ruang apresiasi.

Inovasi desain dilakukan dengan mengembangkan teknik klasik kerajinan logam Celuk, ke arah inovasi desain kontemporer, terutama untuk produk aksesoris modern. Semisal, pada produk bross, ditatah objek alam atau tetumbuhan seperti daun pakis. Pada beberapa produk, juga dikembangkan teknik kombinasi antara cetak (casting) dengan tatahan.

Desain bross tidak lagi tunggal berbentuk oval, lingkaran, atau geometris lainnya, namun telah hadir utuh sebagai

motif tetumbuhan yang tertatah/terkomposisi alami (natural). Selayak sulur pakis atau bunga melati, tersepuh emas menempel pada beff kebaya (busana atasan). Desain ini digemari kalangan selebriti nasional, dan juga desainer mode ternama.

Selain bross inovasi baru, Kahyangan Jewelry juga mempertahankan model bross warisan awal sang perintis. Kekuatan karya terletak pada bentuk dominasi unsur yang paling kecil (jawan) dibuat dominan, dibuat dengan teknik cawian variasi gayaman (garis diagonal) ditatah dengan teknik kerawang. Unsur pendukung seperti motif kuping guling, disisipi dengan motif kepitan. Unsur motif batun poh, diisi penuh dengan unsur jejawanan. Keseluruhan motif dibuat dengan teknik tembus.

Kahyangan Jewelry ditengah geliat pembaharuan desain, tetap berfokus pada tema etnik Bali klasik, yang menggabungkan teknik tatah logam khas Celuk dengan batu permata. Koleksi perhiasannya dinamai berdasarkan filosofi budaya yang diusungnya, seperti Suryakirana Gold Filled Set yang memancarkan desain ukiran khas Bali yang tegas, berani, namun tetap anggun; Ratakirana Ruby Stone Set yang memadukan kemewahan lapisan emas tebal dengan kilau merah batu permata ruby murni (ruby stone), pada bagian tengah tatahan kelopak bunga; Wanakirana Giok Subeng yang memadukan keindahan batu giok hijau dengan detail tatahan emas, dirancang khusus sebagai bagian cerita budaya Bali yang tak lekang oleh waktu; dan Cemagi Gold Plated dan Padma Series, produk terpopuler yang terinspirasi dari kesucian bunga padma. Memiliki desain lingkaran meliuk halus yang melambangkan keanggunan wanita Bali dan warisan budaya yang mengalir

abadi dari generasi ke generasi (@kahyanganjewelry, 8 September 2026).

Selain pengembangan desain, Kahyangan Jewelry juga membuka outlet di pusat perbelanjaan areal destinasi pariwisata. Menandai 50 Tahun (golden age) Kahyangan Jewelry, membuka outlet baru di ICON Bali Mall, Sanur, dan Living World Mall Denpasar. Outlet ini memudahkan akses pasar retail, dan langsung memanja pelanggan. Strategi ini menjadikan Kahyangan Jewelry tetap eksis sebagai brand (merek) aksesoris bereputasi.

Peranan pemerintah, baik oleh Dekranasda Kabupaten Gianyar maupun Dekranasda Provinsi Bali, yang secara berkelanjutan melibatkan Kahyangan Jewelry dalam berbagai pameran kerajinan secara nasional dan internasional. Salah satunya, keterlibatan Kahyangan Jewelry pada pameran internasional di Surabaya International Jewellery Fair (SIJF), dengan membawa kerajinan perhiasan etnik khas Bali, yang berfokus pada teknik handcrafted perak dan emas murni. Kahyangan Jewelry juga aktif berpartisipasi dalam ajang mode nasional yang banyak dihadiri audiens internasional di Bali, yakni Sanur Fashion Week (SFW), berkolaborasi dengan desainer ternama nasional, yang semakin menambah jenama IKM ini.

Selain melalui pameran karya, aktivasi ruang apresiasi yang dilakukan Kahyangan Jewelry berfokus pada pelestarian dan edukasi warisan budaya Bali secara langsung kepada masyarakat luas. Semisal, pada ajang pameran budaya dan kerajinan Nasional di Jakarta Convention Center (JCC), Kahyangan Jewelry secara aktif menjadikan

pameran tersebut sebagai ajang apresiasi mahakarya kerajinan perhiasan lokal Bali, sekaligus mengedukasi pengunjung mengenai nilai filosofis di balik proses handmade perhiasan Bali. Dilakukan pula melalui ruang apresiasi digital bertajuk #CeritaKahyanganJewelry dan #BersamaKahyanganJewelry. Aktivasi ini mengundang pelanggan untuk membagikan makna personal,



simbolisme kebaya, serta kenangan emosional di balik perhiasan yang mereka kenakan (@kahyanganjewelry).

Setiap kilau Kahyangan Jewelry, terdapat dedikasi selama lebih dari 50 tahun dari tangan terampil I Nyoman Djabud. Sebagai salah satu maestro perajin perhiasan Bali yang paling dihormati, beliau tidak hanya menciptakan aksesoris, melainkan menenun jiwa seni dan budaya Bali ke dalam emas dan perak. Sejak merintis karirnya, standar kualitas Kahyangan Jewelry tidak pernah berubah. Ketulusan I Nyoman Djabud hadir untuk memastikan setiap lekuk, ukiran, dan detail perhiasan memiliki karakter seni Bali yang kuat.

Bagi kami, perhiasan bukan sekadar benda mati. Ini adalah mahakarya handmade yang memadukan teknik tradisional Celuk, Sukawati dengan kualitas material terbaik. Sebuah simbol kemewahan yang autentik, langsung dari jantung budaya Bali. “Ken-ken je ban, rintisan bape untuk dilanjutkan,” ujar Wayan Suartha atas piteket Nyoman Djabud sebagai perintis (Wawancara, 25 Juli 2026).

Perajin dan Budaya Kerja

Pada masa perintisan Kahyangan Jewelry mempekerjakan sekitar 10-12 perajin, baik penuh waktu maupun paruh waktu. Rerata perajin pada masa itu, merupakan pemuda sekolah menengah yang memiliki bakat geneologis dan lingkungan perajin menatah logam. Nyoman Djabud mendidik perajin muda dengan melibatkan secara aktif pada proses produksi.

Sejak awal didirikan oleh Nyoman Djabud, Kahyangan

Jewelry memberlakukan sistem yang mengacu pada standar yang berlaku secara layak dari masa ke masa. Langkah ini dilakukan untuk memastikan keseimbangan antara keringat perajin dan nilai ekonomi produk. Makin terampil dan presisi hasil tatahan emas atau perak, makin tinggi pula upah yang akan diterima perajin. Namun, terdapat pula sistem pengupahan borongan untuk bahan perak dan gram-an untuk bahan emas. Sistem pengupahan semacam ini memberikan fleksibilitas pada sistem kerja di Kahyangan Jewelry.

Sebagai wujud kepedulian sosial terhadap perajin yang merupakan masyarakat lokal beragama Hindu, sejak masa generasi perintis hingga sekarang, Kahyangan Jewelry secara berkala—selayak tunjangan hari raya (THR)—memberikan daging babi kepada perajin menjelang perayaan hari suci Galungan dan Kuningan. Pemberian tunjangan ini disesuaikan dengan kebutuhan sarana upacara dan konsumsi perayaan adat keluarga perajin.

Melaju di Tengah Kelangkaan Bahan Baku

Ketersediaan bahan baku perhiasan emas dan perak di kawasan sentra kerajinan Celuk, secara umum berada pada fase yang penuh tantangan. Kondisi ini dipengaruhi oleh gejolak pasar komoditas global yang berdampak pada rantai pasok emas dan perak. Harga dan stok bahan baku logam di pasaran berubah-ubah tidak stabil.

Harga beli emas lantakan 22 karat per-gram semula sebesar Rp1.300.000,- (satu juta tiga ratus ribu rupiah), kemudian setelah Timur Tengah 2026, mencapai hampir senilai Rp3.000.000,- (tiga juta rupiah). Harga perak 925,

sebelumnya senilai Rp25.000,- (dua puluh lima ribu rupiah) menjadi Rp65.000,- (enam puluh lima ribu rupiah). Kondisi yang tidak pernah terduga ini, sangat mengganggu produktivitas usahanya, sehingga dilakukan penyesuaian harga pada setiap produk. Begitu pula harga karya yang sudah disepakati sebelumnya dengan pemesan, harus dinegosiasikan ulang dengan para pemesan.



PERJALANAN LINTAS GENERASI PERHIASAN CELUK SUNSRI HOUSE OF JEWELRY

Sebelum Cahaya itu Bernama SUNSRI

SUNSRI House of Jewelry tidak bermula ketika nama SUNSRI diperkenalkan sebagai identitas perusahaan. Jejak sejarahnya telah tumbuh jauh sebelumnya melalui perjalanan sebuah keluarga perajin yang hidup dan berkembang di Desa Celuk, Sukawati, Gianyar. Jauh sebelum memiliki fasilitas manufaktur, galeri, museum, serta berbagai aktivitas edukasi perhiasan seperti saat ini, keluarga yang berada di balik SUNSRI merupakan bagian dari masyarakat Celuk yang kehidupannya bertumpu pada keterampilan tangan dan tradisi pengolahan logam.



Pada saat tim surveyor berkunjung ke galeri SUNSRI House of Jewelry di jalan raya Celuk, Sukawati-Gianyar, disambut oleh suguhan penataan ruang yang terkurasi dengan baik sehingga memberikan pengalaman visual tersendiri. Berbagai rak pajang tertata rapi yang menampilkan karya-karya perhiasan berdasarkan karakter penggunaannya. Satu ruang menghadirkan koleksi perhiasan anak-anak, sementara



ruang berikutnya menampilkan karya berkarakter maskulin bagi laki-laki. Pada bagian lainnya, beragam perhiasan perempuan tersusun elegan, menghadirkan kilau, bentuk, dan detail artistik yang menarik perhatian. Perjalanan menyusuri galeri kemudian berakhir di ruang istirahat dengan sofa panjang melingkar, tempat pengunjung dapat menikmati karya-karya SUNSRI dalam suasana yang lebih santai sambil menikmati secangkir kopi hangat dan kue tradisional.

Pada ruang inilah Kadek Ganda Ismawan ditemani Dwita selaku HRD perusahaan, menuturkan jejak awal perjalanan keluarganya dengan penuh semangat, sesemangat para pendahulunya membangun kisah mimpi yang menjadi nyata. Akar generasi pertama dapat ditelusuri melalui kakek buyutnya, yakni Nyoman Suter



dan Wayan Rasmin, pasangan perajin yang hidup di tengah tradisi pembuatan perhiasan Celuk. Keduanya mengolah emas menjadi perhiasan untuk memenuhi kebutuhan keluarga, perkawinan, ritual keagamaan, serta lingkungan puri dan kerajaan di wilayah Gianyar. Pada masa tersebut, perhiasan belum berkembang sebagai industri modern, melainkan menjadi bagian yang menyatu dengan kehidupan sosial dan budaya masyarakat Celuk, tutur Kadek Ganda (Wawancara, 22 Agustus 2026).

Tradisi pengolahan logam tersebut tumbuh melalui sistem pewarisan pengetahuan yang berlangsung di lingkungan keluarga dan komunitas perajin di Desa Celuk. Pengetahuan mengenai karakter material, teknik pembentukan logam, penyolderan, pengukiran, pengolahan unsur dekoratif, hingga penyelesaian akhir tidak semata-mata diperoleh melalui pendidikan formal, tetapi tertempa melalui pengalaman, pengamatan, praktik, dan keterlibatan langsung dalam proses pengerjaan. Pola pewarisan berbasis keluarga (family-based craftsmanship) memungkinkan keterampilan kekriyaan terus dipelihara sekaligus dikembangkan dari satu generasi ke generasi berikutnya, dan proses ini menjadi bagian penting dari karakter kerajinan perhiasan Celuk.

Perkembangan kehidupan kesenian Bali pada awal abad ke-20 turut memperluas ruang interaksi antara seniman dan perajin. Pertemuan berbagai praktik seni dan kerajinan membuka kemungkinan terjadinya

pertukaran pengetahuan, pengalaman, bentuk, dan gagasan artistik. Kondisi tersebut secara bertahap turut memperluas pengenalan terhadap hasil kerajinan dari berbagai wilayah di Bali. Desa Celuk kemudian berkembang sebagai salah satu wilayah yang identitasnya semakin kuat melalui keterampilan masyarakatnya dalam mengolah logam menjadi benda-benda perhiasan yang otentik.

Perubahan yang lebih besar terjadi ketika perkembangan pariwisata mulai membuka ruang ekonomi baru bagi masyarakat Bali. Kerajinan yang sebelumnya lebih banyak berorientasi pada kebutuhan masyarakat lokal secara perlahan berhadapan dengan konsumen yang lebih beragam. Wisatawan yang datang tidak hanya menikmati lanskap, kehidupan sosial, dan kebudayaan Bali, tetapi juga membawa pulang berbagai hasil kerajinan sebagai bagian dari pengalaman perjalanan mereka. Perjumpaan antara perajin dan wisatawan tersebut secara bertahap mengubah posisi kerajinan dari benda yang terutama memiliki fungsi sosial dan budaya menjadi produk yang sekaligus memiliki nilai ekonomi dan daya tarik bagi pasar yang lebih luas.

Pengalaman Nyoman Suter dalam mengelola sebuah art shop kecil bersama keluarganya termasuk I Ketut Sunaka sebagai generasi penerus, menjadi bagian penting dalam perkembangan perjalanan keluarga tersebut. Art shop yang dikelolanya tidak hanya memperdagangkan perhiasan emas dan perak, tetapi juga menghimpun beragam hasil kesenian dari wilayah sekitarnya, seperti lukisan dari Batuan, patung dari Mas, serta berbagai karya seni lainnya dari kawasan Gianyar. Melalui pengalaman

tersebut, keluarga Nyoman Suter mulai memahami bahwa keterampilan yang selama ini tumbuh dan diwariskan di rumah-rumah masyarakat Celuk memiliki potensi untuk bergerak melampaui kebutuhan lokal. Kerajinan secara perlahan memperoleh ruang ekonomi yang lebih luas seiring berkembangnya pariwisata dan meningkatnya ketertarikan wisatawan terhadap produk seni dan perhiasan Bali.

Jejak pengalaman inilah yang kemudian menjadi salah satu fondasi bagi tumbuh kembangnya I Ketut Sunaka dalam perjalanan keluarga perajin tersebut. Ia dibesarkan di tengah lingkungan yang memiliki kedekatan kuat dengan tradisi pembuatan perhiasan, sehingga aktivitas mengolah logam, interaksi dengan para perajin, serta perjumpaan antara karya dan konsumen menjadi bagian dari kesehariannya. Kedekatan tersebut membuat I Ketut Sunaka tidak hanya mengenal perhiasan sebagai benda hasil keterampilan tangan, tetapi juga memahami nilai sosial, budaya, dan ekonomi yang menyertainya.

Dari Sebuah Kamar, Mimpi Mulai Menyala

Perjalanan generasi kedua membawa sejarah keluarga kepada I Ketut Sunaka. Meskipun tumbuh dalam lingkungan perajin, Sunaka tidak serta-merta menjadikan kerajinan perhiasan sebagai satu-satunya jalan hidup. Berdasarkan informasi dari website perusahaan dan diperkuat penjelasan Dwita selaku HRD di perusahaan SUNSRI, dijelaskan bahwa Ketut Sunaka pernah menempuh pendidikan di bidang perhotelan, bekerja pada sebuah hotel berbintang lima di Bali, dan kemudian menjalani pekerjaan sebagai pengemudi. Pengalaman



tersebut mempertemukannya dengan lingkungan pariwisata yang pada masa itu sedang berkembang sekaligus membuka pemahamannya terhadap karakter konsumen yang datang dari berbagai daerah dan negara (Wawancara, 22 Agustus 2026).

Kedekatan dengan dunia perhiasan, bagaimanapun, Ketut Sunaka tidak pernah sepenuhnya terputus. Di sela-sela aktivitas pekerjaannya sebagai pengemudi, Ketut Sunaka mulai membawa dan menawarkan perhiasan kepada tamu yang ditemuinya. Sebagian produk diperoleh dari perajin di sekitar Celuk, sementara sebagian lainnya mulai dibuat sendiri. Aktivitas sederhana tersebut menjadi jembatan antara pengetahuan pembuatan perhiasan yang diwarisinya dari lingkungan keluarga, dengan pengalaman Ketut Sunaka berinteraksi langsung dengan pasar yang lebih luas.

Kadek Ganda Ismawan menceritakan, bahwa titik penting muncul setelah ayahnya yakni Ketut Sunaka menikah dengan Ni Wayan Sri Sulastri. Ketika Sri Sulastri sedang mengandung, ayahnya berinisiatif membuka sebuah toko kecil di rumahnya. Belum tersedia bangunan khusus ataupun ruang pamer sebagaimana perusahaan perhiasan modern seperti saat ini. Salah satu kamar di rumahnya, kemudian dialihfungsikan menjadi tempat memajang hasil karya-karya Ketut Sunaka. Identitas usahanya pun lahir secara sederhana melalui papan berbahan tripleks bertuliskan “Ketut Sunaka Silversmith”, yang mulai dirintis pada tahun 1979. Keputusan menggunakan salah satu kamarnya sebagai ruang pamer, menegaskan kemandirian yang ingin dibangun oleh Ketut Sunaka, walaupun ayahnya memiliki sebuah art shop.

Salah satu momentum penting dalam fase perintisan usaha Ketut Sunaka Silversmith, terjadi ketika seorang wisatawan datang dan bermaksud memesan perhiasan. Keterbatasan komunikasi menyebabkan Sri Sulastris meminta wisatawan tersebut kembali keesokan harinya untuk bertemu suaminya. Ketut Sunaka kemudian memilih tidak bekerja sebagai pengemudi pada hari yang telah dijanjikan. Wisatawan tersebut kembali, desain dibicarakan, dan pesanan diselesaikan sekitar dua hari kemudian. Kepuasan wisatawan tersebut terhadap hasil pengerjaan perhiasan, membuka jalan bagi pesanan-pesanan berikutnya, tutur Kadek Ganda (Wawancara, 22 Agustus 2026).

Peristiwa tersebut tampak sederhana, tetapi menjadi salah satu momentum penting dalam perkembangan usaha I Ketut Sunaka. Kepercayaan konsumen secara bertahap membuka peluang terhadap pesanan dan jaringan pasar yang semakin meluas. Seiring meningkatnya permintaan, kegiatan produksi tidak lagi mampu dikerjakan secara mandiri sehingga Ketut Sunaka mulai melibatkan tetangga dan perajin di sekitarnya. Sebagian pengerjaan dilakukan dari rumah masing-masing melalui pola kerja yang bertumpu pada keterampilan tradisional. Para perajin tersebut terutama berasal dari Celuk dan wilayah sekitarnya, termasuk Batubulan dan Singapadu, yang memiliki tradisi kuat dalam pembuatan perhiasan.

Ketika Bara Bertumbuh, Nyala Ditempa Zaman

Memasuki dekade 1980-an hingga 1990-an, perkembangan pariwisata Bali memberikan ruang pertumbuhan yang

semakin luas bagi industri perhiasan di Celuk. Kedatangan wisatawan dari berbagai negara turut meningkatkan permintaan terhadap produk perhiasan emas dan perak, sekaligus membuka peluang pasar yang lebih besar bagi para perajin lokal. Kondisi tersebut mendorong Ketut Sunaka Silversmith berkembang dari usaha rumah tangga menuju kegiatan produksi yang melibatkan semakin banyak tenaga perajin.

Peningkatan permintaan tidak hanya memperluas kapasitas produksi, tetapi juga memperkuat hubungan usaha dengan komunitas perajin di Celuk dan wilayah sekitarnya. Perkembangan ini mencapai momentum penting menjelang akhir dekade 1990-an. Dwita, selaku HRD SUNSRI House of Jewelry, menjelaskan bahwa pada periode tersebut Ketut Sunaka Silversmith telah tumbuh dan berkembang dengan keterlibatan lebih dari 50 perajin emas dan perak dalam kegiatan produksi di Ketut Sunaka Silversmith (Wawancara, 22 Agustus 2026).



Perubahan tersebut memiliki arti lebih luas daripada sekadar peningkatan kapasitas produksi. Pekerjaan yang pada awalnya dikerjakan Ketut Sunaka bersama keluarganya, berkembang menjadi aktivitas kolektif yang melibatkan masyarakat sekitarnya. Para perajin membawa keterampilan, pengalaman, dan pengetahuan material yang telah tumbuh melalui tradisi pengolahan logam Celuk. Sebagian bekerja melalui lingkungan produksi perusahaan, sementara sebagian lainnya menjalankan pengerjaan dari rumah. Hubungan semacam ini menunjukkan kuatnya karakter industri berbasis komunitas yang menjadi bagian dari perkembangan kerajinan Celuk.

Pada perkembangannya, perhiasan yang diciptakannya tidak lagi hanya dibuat berdasarkan pesanan individual. Jangkauan pemasaran mulai berkembang kepada wisatawan, jaringan wholesale, serta konsumen luar negeri. Kerajinan perhiasan perak secara bertahap menjadi sumber kehidupan yang tidak hanya menopang keluarga Ketut Sunaka, tetapi juga memberi ruang ekonomi kepada para perajin yang terlibat dalam kegiatan produksi perhiasan Celuk.

Namun, pertumbuhan industri perhiasan di Celuk, tidak selamanya berlangsung dalam kondisi yang selalu stabil. Memasuki tahun 2000-an, lingkungan usaha di Celuk mulai mengalami perubahan. Persaingan industri perhiasan semakin kuat, baik dari pelaku usaha lokal Bali maupun pusat produksi di luar Bali, bahkan dari negara lain, seperti Thailand, China, dan India. Tekanan ekonomi pascakrisis moneter serta menurunnya kunjungan wisatawan setelah terjadinya tragedi Bom Bali I dan II, turut memengaruhi industri yang memiliki ketergantungan kuat terhadap sektor pariwisata.

Fase tersebut menunjukkan bahwa perjalanan sebuah usaha tidak hanya dibentuk oleh keberhasilan, tetapi juga oleh kemampuan bertahan ketika lingkungan berubah. Ketut Sunaka Silversmith telah bergerak dari keterampilan individual menuju kegiatan yang melibatkan banyak tangan. Ketika pasar berubah, pengalaman kolektif yang dibangun selama puluhan tahun menjadi modal penting untuk mempertahankan keberlanjutan usaha.

Jejak yang dimulai oleh Ketut Sunaka akhirnya telah menjadi jalan bersama. Di sepanjang jalan tersebut terdapat keluarga, perajin, konsumen, dan perubahan zaman yang bersama-sama membentuk karakter perusahaan. Namun, perjalanan berikutnya membutuhkan lebih dari kemampuan bertahan. Perubahan lingkungan industri menuntut lahirnya cara pandang baru, dan pada titik inilah generasi ketiga mulai mengambil peran.

Warisan Berpindah Tangan, Tradisi Menemukan Wajah Baru

Regenerasi menjadi fase penting ketika sebuah usaha keluarga memasuki perubahan zaman. Kadek Ganda Ismawan sebagai generasi ketiga dalam struktur keluarga besar, tumbuh di tengah kehidupan perusahaan yang dibangun orang tuanya. Sejak masih sekolah, ia telah berinteraksi dengan perhiasan, perajin, kegiatan penjualan, dan berbagai aktivitas usaha keluarga. Pengalaman tersebut secara bertahap membentuk pemahamannya mengenai perusahaan bukan hanya sebagai kegiatan ekonomi, tetapi sebagai hasil perjalanan panjang keluarga dan masyarakat yang berada di sekitarnya.

Pada tahun 2009, usaha dan merek Ketut Sunaka Silversmith secara resmi diteruskan kepada Kadek Ganda Ismawan. Peralihan tersebut menandai perpindahan pengelolaan dari generasi pendiri kepada generasi penerus. Apa yang diterima bukan semata-mata aset perusahaan, tetapi juga reputasi, hubungan dengan perajin, pengetahuan produksi, jaringan pasar, serta nilai kerja yang telah dibangun sejak tahun 1979.

Generasi kedua perusahaan, menghadapi kondisi yang berbeda dari masa perintisan usaha. Perubahan teknologi, perilaku konsumen, pola komunikasi, serta kompetisi global membutuhkan pembaruan strategi. Salah satu tonggak penting terjadi pada tahun 2014, ketika Ketut Sunaka Silversmith direbranding menjadi Sunaka Jewelry dengan identitas “Fine Contemporary Bali Jewelry”.

Proses rebranding dilakukan sebagai bagian dari upaya membawa warisan usaha keluarga agar tetap relevan dengan perkembangan zaman dan perubahan selera konsumen. Karakter Bali tetap dipertahankan sebagai identitas utama, sementara pengembangan desain mulai diarahkan pada bentuk-bentuk yang lebih kontemporer tanpa meninggalkan akar tradisi perhiasan Celuk. Perubahan tersebut juga diikuti oleh pembaruan strategi dalam memperkenalkan dan memasarkan produk. Pola pemasaran yang sebelumnya lebih banyak bertumpu pada penjualan langsung dan jaringan konvensional secara bertahap diperluas melalui ritel, toko, e-commerce, serta berbagai kanal digital, sebagaimana dituturkan Kadek Ganda Ismawan (Wawancara, 22 Agustus 2026).

Langkah tersebut menunjukkan bahwa rebranding tidak semata-mata berkaitan dengan perubahan nama dan identitas visual perusahaan, tetapi menjadi bagian dari proses reinterpretasi terhadap warisan keluarga. Nilai, keterampilan, dan karakter yang dibangun oleh generasi sebelumnya tetap dipertahankan sebagai fondasi, kemudian dikembangkan melalui pendekatan yang lebih adaptif terhadap perubahan teknologi, perkembangan pasar, dan karakter konsumen. Pada konteks ini, tradisi tidak ditempatkan sebagai sesuatu yang statis, melainkan sebagai sumber identitas yang dapat terus ditafsirkan dan dikembangkan sesuai kebutuhan zaman.

Sebagai generasi penerus, Kadek Ganda Ismawan berada pada titik pertemuan antara warisan masa lalu dan tuntutan industri perhiasan kontemporer. Generasi sebelumnya telah membangun fondasi usaha melalui keterampilan tangan, ketekunan, pengalaman, serta hubungan yang kuat dengan komunitas perajin Celuk. Fondasi tersebut kemudian diterima dan dikembangkan oleh generasi berikutnya melalui cara pandang yang lebih adaptif terhadap perkembangan industri perhiasan.

Di bawah pengelolaan Kadek Ganda Ismawan, keterampilan tradisional tidak ditinggalkan, melainkan dipertemukan dengan teknologi produksi, pengembangan desain kontemporer, serta pola pemasaran yang semakin terhubung dengan ruang digital dan pasar yang lebih luas. Pertemuan antara tradisi dan pembaruan tersebut menjadi fase penting dalam perjalanan usaha keluarga, ketika warisan tidak hanya dipertahankan sebagai jejak masa lalu, tetapi diolah kembali agar tetap relevan dengan kebutuhan zaman. Dari proses inilah jalan menuju transformasi SUNSRI House of Jewelry

semakin terbuka, sekaligus menandai babak baru perjalanan warisan perhiasan keluarga Ketut Sunaka.

SUNSRI: Menjaga Nyala, Menempa Masa Depan

Perjalanan dari Ketut Sunaka Silversmith, menuju Sunaka Jewelry, kemudian berkembang ke dalam gagasan perusahaan yang lebih luas. Kebutuhan terhadap kemampuan manufaktur, teknologi, pengembangan desain, serta pola hubungan baru dengan konsumen mendorong terbentuknya SUNSRI House of Jewelry pada tahun 2018. Sejak saat itu, SUNSRI telah dikenal sebagai salah satu usaha perhiasan di Celuk yang mempertemukan teknologi modern dengan keterampilan tradisional. Teknologi desain dan pembuatan cetakan tiga dimensi digunakan untuk mendukung produksi, sementara pengerjaan detail dan pengendalian kualitas tetap melibatkan keterampilan tangan para perajin. Produk juga telah menjangkau pasar luar negeri, termasuk Eropa dan Australia.

Perkembangan tersebut kemudian melahirkan konsep One Stop Jewelry Experience. SUNSRI tidak lagi hanya menjadi tempat pembuatan dan penjualan perhiasan, tetapi berkembang sebagai ruang terpadu yang mencakup manufaktur, galeri, museum, factory tour, dan jewelry making class. Pengunjung tidak hanya berhadapan dengan produk akhir, tetapi memperoleh kesempatan untuk mengenal proses, keterampilan, serta sejarah yang berada di balik sebuah perhiasan.

Perjalanan kembali menghadapi ujian, ketika pandemi COVID-19 menghentikan aktivitas pariwisata. SUNSRI sempat tidak beroperasi secara normal selama kurang



lebih dua setengah tahun. Kendati ruang fisik mengalami pembatasan, aktivitas usaha tidak sepenuhnya berhenti. Penjualan online, penerimaan pesanan, dan kegiatan ekspor tetap berlangsung. Setelah kembali dibuka pada 2022, aktivitas perusahaan berangsur pulih dan jumlah tenaga kerja kembali meningkat, sampai saat ini tercatat lebih dari 100 (seratus) orang tenaga kerja yang terlibat pada perusahaannya, tutur Kadek Ganda (Wawancara, 22 Agustus 2026).

Di balik perkembangan SUNSRI House of Jewelry, terdapat tantangan yang semakin kompleks dalam menjaga kesinambungan industri perhiasan. Kenaikan harga bahan baku, perubahan pola dan prioritas konsumsi masyarakat, serta semakin berkurangnya minat generasi muda untuk menekuni profesi sebagai perajin menjadi persoalan yang perlu mendapat perhatian dari berbagai pengambil kebijakan.

Regenerasi perajin menjadi aspek strategis, karena keberlangsungan industri perhiasan tidak hanya ditentukan oleh kemampuan perusahaan mengadopsi teknologi, mengembangkan desain, dan memperluas pasar, tetapi juga bergantung pada ketersediaan sumber daya manusia yang memiliki pengetahuan, keterampilan, ketekunan, dan kepekaan dalam mengolah material. Pengetahuan pengolahan bahan logam yang diwariskan melalui pengalaman dan praktik, membutuhkan proses panjang untuk dikuasai, sehingga berkurangnya generasi penerus berpotensi memutus mata rantai keterampilan yang selama ini menjadi salah satu kekuatan tradisi perhiasan Celuk.

Bagi Kadek Ganda Ismawan, persoalan tersebut memiliki makna yang bersifat personal sekaligus sosial. Industri perhiasan telah menjadi bagian dari perjalanan hidupnya sejak beradadilingkungan keluarga, memperoleh pendidikan, hingga membangun dan mengembangkan usaha yang diwariskan oleh generasi sebelumnya. Pengalaman tersebut menumbuhkan kesadaran bahwa keberhasilan perusahaan tidak semata-mata diukur melalui pertumbuhan ekonomi dan perluasan pasar, tetapi juga melalui kemampuannya menjaga ruang hidup bagi keterampilan yang telah menghidupi keluarga dan masyarakat perajin. Kesadaran inilah yang kemudian melahirkan tanggung jawab untuk memastikan agar pengetahuan dan keterampilan pembuatan perhiasan tidak berhenti pada satu generasi, melainkan terus diwariskan, dikembangkan, dan memperoleh tempat di tangan generasi berikutnya.

SUNSRI pada akhirnya bukan hanya sebagai nama baru sebuah perusahaan, melainkan sebagai wujud transformasi sebuah warisan yang tumbuh dan berkembang melintasi generasi. Jejak yang dirintis oleh generasi perajin terdahulu, yakni pasangan Nyoman Suter dan Wayan Rasmin, diteruskan oleh I Ketut Sunaka bersama Ni Wayan Sri Sulastris melalui usaha sederhana Ketut Sunaka Silversmith. Perjalanan tersebut kemudian berkembang menjadi Sunaka Jewelry dan, melalui generasi Kadek Ganda Ismawan, memperoleh ruang pengembangan yang lebih luas melalui SUNSRI House of Jewelry.

Transformasi tersebut memperlihatkan bagaimana warisan keluarga tidak berhenti pada pewarisan keterampilan, tetapi terus dikembangkan melalui pembaruan desain, teknologi, sistem produksi, dan perluasan pasar. Harapan

yang dibangun pun tidak semata-mata berorientasi pada pertumbuhan perusahaan, tetapi juga pada kemampuan SUNSRI membuka lapangan pekerjaan, menyediakan ruang berkarya bagi generasi muda Bali, serta membawa hasil kreativitas mereka menuju pasar internasional. Visi tersebut menempatkan SUNSRI pada upaya membangun daya saing global tanpa kehilangan keterikatannya dengan Celuk dan Bali sebagai akar budaya yang membentuk perjalanan usahanya.

Pada titik inilah perjalanan SUNSRI menemukan maknanya sebagai perjalanan lintas generasi. Warisan tidak sekadar disimpan untuk mengenang masa lalu, tetapi ditempa kembali agar mampu hidup pada zamannya. Keterampilan tangan memberikan dasar penciptaan, waktu membentuk pengalaman, pergantian generasi menjaga kesinambungan, sementara inovasi membuka kemungkinan baru bagi perkembangan perhiasan Celuk. SUNSRI tumbuh di antara seluruh proses tersebut—berakar pada keluarga dan komunitas perajin, berkembang melalui kemampuan membaca perubahan zaman, serta bergerak menuju masa depan tanpa melepaskan jejak budaya yang membentuk identitasnya. Dari bara, keterampilan yang diwariskan antargenerasi itulah, cahaya terus dijaga: bukan hanya sebagai kilau perhiasan, melainkan sebagai simbol keberlanjutan pengetahuan, kreativitas, dan kehidupan para perajin Celuk.

Tangan yang Berkarya, Nyala yang Terjaga

Kilau sebuah perhiasan tidak lahir semata-mata dari kemuliaan material, kecanggihan teknologi, ataupun kekuatan desain. Di balik setiap bentuk yang tercipta terdapat

manusia yang merancang, membentuk, menyambung, menghaluskan, memeriksa, memperkenalkan, hingga mengantarkannya kepada konsumen. Pada perjalanan SUNSRI House of Jewelry, keberadaan tenaga kerja tidak hanya sebagai unsur produksi, tetapi menjadi salah satu fondasi yang menentukan keberlangsungan perusahaan. Mereka adalah bagian dari mata rantai panjang yang mempertemukan keterampilan kriya, kreativitas, ketelitian, teknologi, manajemen, pemasaran, dan pelayanan dalam satu ekosistem industri perhiasan.

Berdasarkan informasi HRD SUNSRI House of Jewelry, perusahaan saat ini didukung oleh 105 (seratus lima) tenaga kerja, terdiri atas 55 (lima puluh lima) pria dan 50 (lima puluh) wanita. Berdasarkan asal daerah, sebanyak 88 (delapan puluh delapan) orang berasal dari Bali dan 17 (tujuh belas) orang berasal dari luar Bali. Tenaga kerja tersebut berada pada rentang usia 20 (dua puluh) hingga 60 (enam puluh) tahun, dengan masa kerja antara 2 (dua) hingga 25 (dua puluh lima) tahun. Komposisi tersebut menunjukkan keragaman sumber daya manusia sekaligus kesinambungan pengalaman di lingkungan perusahaan. Rentang usia dan masa kerja yang cukup luas memperlihatkan pertemuan antargenerasi, mulai dari pekerja muda yang sedang membangun kompetensi hingga tenaga berpengalaman yang telah memiliki kematangan pengetahuan dan keterampilan. Pertemuan tersebut menjadi modal penting bagi proses transfer pengetahuan dan keberlanjutan SUNSRI.

Seiring perkembangan perusahaan SUNSRI House of Jewelry, pembagian kerja tidak lagi hanya berpusat pada aktivitas pembuatan perhiasan. Struktur tenaga



kerja berkembang mengikuti perluasan kegiatan perusahaan dan secara umum mencakup bidang produksi, pemasaran (marketing), akuntansi (accounting), dan desain (design), beserta berbagai pekerjaan yang mendukung keseluruhan proses tersebut.

Pada ranah produksi terdapat keterampilan yang berkaitan dengan pengolahan dan pembentukan logam, pengecoran, pemasangan batu, finishing, hingga quality control. Sementara itu, bidang desain berperan dalam pengembangan gagasan dan karakter produk, sedangkan pemasaran dan penjualan menghubungkan karya dengan konsumen serta pasar yang lebih luas. Kegiatan administrasi, akuntansi, manajemen, pelayanan galeri, museum, factory tour, dan jewelry making class turut memperlihatkan bahwa SUNSRI telah berkembang melampaui kegiatan produksi perhiasan semata.

Keragaman pekerjaan tersebut menandai perubahan struktur sumber daya manusia sejalan dengan transformasi SUNSRI dari usaha yang berakar pada keterampilan perajin menuju perusahaan perhiasan yang mengintegrasikan manufaktur, desain, pemasaran, edukasi, dan pengalaman wisata kreatif. Perajin tetap menjadi bagian penting dari denyut produksi, tetapi keberlangsungan perusahaan juga membutuhkan tenaga desain, administrasi, pemasaran, pelayanan, dan berbagai bidang pendukung lainnya. Setiap bagian memiliki fungsi yang berbeda, namun

saling terhubung dalam membangun keseluruhan proses penciptaan nilai sebuah produk perhiasan.

Keragaman tersebut juga tercermin pada latar belakang pendidikan tenaga kerja, mulai dari lulusan sekolah dasar (SD) hingga strata dua (S2). Variasi tingkat pendidikan ini menunjukkan bahwa kompetensi dalam industri perhiasan tidak dapat semata-mata diukur berdasarkan jenjang pendidikan formal. Pada bidang produksi, misalnya, kemampuan teknis banyak dibentuk melalui pengalaman, praktik langsung, pelatihan, pengulangan pekerjaan, serta proses belajar dari perajin yang lebih berpengalaman. Pengetahuan mengenai karakter material, ketepatan pembentukan, penyambungan, pemasangan elemen, hingga penyelesaian permukaan membutuhkan kepekaan yang berkembang melalui proses kerja. Sementara itu, bidang desain, manajemen, akuntansi, pemasaran digital, administrasi, dan pelayanan memerlukan kompetensi yang berbeda sesuai dengan tuntutan organisasi dan perkembangan industri kontemporer.

Sistem hubungan kerja SUNSRI juga memperlihatkan tahapan pembentukan tenaga kerja. Masa kerja dimulai dari sekitar tiga bulan sebagai periode pelatihan (training), kemudian dapat berlanjut hingga dua tahun melalui skema Perjanjian Kerja Waktu Tertentu (PKWT). Adapun penghasilan tenaga kerja paling rendah berada pada rata-rata sekitar Rp3.300.000,- (tiga juta tiga ratus ribu rupiah) dengan penyesuaian berdasarkan posisi, keterampilan, pengalaman, tanggung jawab, dan kebijakan perusahaan. Pola tersebut memperlihatkan bahwa pengelolaan tenaga kerja tidak hanya berkaitan dengan jumlah pekerja, tetapi juga mencakup proses pembentukan kompetensi

dan penempatan sumber daya manusia sesuai dengan kebutuhan setiap bidang pekerjaan.

Di antara keragaman latar belakang, usia, pendidikan, dan spesialisasi tersebut, terdapat nilai yang menjadi bagian penting dari budaya kerja SUNSRI, yaitu kekeluargaan. Nilai ini tumbuh berdampingan dengan tuntutan ketelitian, kedisiplinan produksi, kreativitas, kerja sama, tanggung jawab, dan kemampuan beradaptasi terhadap perkembangan teknologi. Budaya kekeluargaan menjadi penting, karena perjalanan SUNSRI sendiri berangkat dari usaha keluarga yang berkembang melalui keterlibatan perajin dan masyarakat di sekitarnya. Ketika skala perusahaan semakin besar dan sistem produksi semakin kompleks, nilai tersebut menjadi salah satu pengikat hubungan antarmanusia di tengah pembagian kerja yang semakin beragam.

Pada akhirnya, di balik kilau perhiasan SUNSRI, terdapat 105 (seratus lima) manusia dengan usia, pengalaman, pendidikan, asal daerah, dan bidang kerja yang berbeda. Ada tangan yang membentuk logam, mata yang memeriksa detail, pikiran yang merancang bentuk, tenaga yang mengelola perusahaan, serta mereka yang membawa karya menuju konsumen dan pasar yang lebih luas. Masing-masing bekerja pada ruang yang berbeda, tetapi menjadi bagian dari perjalanan yang sama. Jika teknologi membuka kemungkinan baru dan inovasi membawa SUNSRI menuju masa depan, maka tangan-tangan manusialah yang menjaga agar nyala itu tetap hidup. Di balik setiap kilau yang terlihat, terdapat kerja, pengetahuan, pengalaman, dan kesinambungan manusia yang terus menempa perjalanan SUNSRI dari satu generasi menuju generasi berikutnya.

Menanam Nyala Membangun Keberlanjutan

Perjalanan SUNSRI House of Jewelry dari usaha perhiasan keluarga menuju perusahaan yang mengintegrasikan produksi, pemasaran, edukasi, dan pengalaman wisata kreatif tidak terlepas dari investasi yang dibangun secara bertahap. Investasi menjadi fondasi ekonomi yang memungkinkan perusahaan meningkatkan kapasitas produksi, mengembangkan teknologi, memperluas pelayanan, serta menjaga keberlanjutan usaha di tengah perubahan industri perhiasan.

Berdasarkan data yang disampaikan manajemen perusahaan, nilai investasi SUNSRI House of Jewelry saat ini mencapai Rp1.234.851.059,- (satu miliar dua ratus tiga puluh empat juta delapan ratus lima puluh satu ribu lima puluh sembilan rupiah). Nilai tersebut mencakup bangunan, fasilitas produksi, mesin dan peralatan, fasilitas galeri, serta berbagai sarana pendukung operasional perusahaan. Investasi tersebut menunjukkan bahwa modal tidak hanya diarahkan pada kebutuhan produksi, tetapi juga digunakan untuk membangun ruang yang mempertemukan kegiatan ekonomi, edukasi, dan pengalaman budaya.

Wujud investasi dapat dilihat melalui keberadaan fasilitas manufaktur, enam galeri tematik, museum perhiasan, factory tour, dan jewelry making class. Pengembangan teknologi produksi, termasuk penggunaan desain digital dan pencetakan tiga dimensi (3D printing), turut memperkuat kemampuan perusahaan dalam merespons perkembangan industri kontemporer. Teknologi tersebut tidak menggantikan keterampilan tradisional, melainkan

berjalan berdampingan dengan ketelitian tangan para perajin Celuk.

Investasi SUNSRI merupakan akumulasi aset finansial, sekaligus sebagai upaya membangun kapasitas perusahaan untuk terus bertumbuh. Bangunan menyediakan ruang, mesin memperluas kemampuan produksi, galeri mempertemukan karya dengan publik, sedangkan teknologi membuka kemungkinan baru. Modal yang ditanam pada akhirnya menjadi nyala yang menjaga keterampilan, pengetahuan, inovasi, dan warisan SUNSRI tetap hidup melintasi perubahan zaman.

Menempa Materi Melahirkan Kilau yang Bernilai

Bahan baku merupakan unsur mendasar yang menentukan kualitas, karakter visual, ketahanan, sekaligus nilai sebuah produk perhiasan. Bagi SUNSRI House of Jewelry, pemilihan material tidak hanya berkaitan dengan nilai ekonomis, tetapi juga disesuaikan dengan kebutuhan desain, karakter produk, dan teknik produksi yang diterapkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan HRD SUNSRI House of Jewelry, material yang digunakan meliputi perak 925 (sterling silver), tembaga (copper), kuningan (brass), emas (gold), serta berbagai jenis batu permata dan batu alam. Perak 925 menjadi salah satu bahan baku utama, sedangkan tembaga dan kuningan digunakan sesuai kebutuhan pengembangan produk (Wawancara, 22 Agustus 2026).

Sterling silver 925 memiliki komposisi sekitar 92,5 persen perak dan 7,5 persen logam campuran, yang umumnya berupa tembaga. Komposisi tersebut menghasilkan material yang tetap mempertahankan kilau khas perak, tetapi memiliki



kekuatan lebih baik dibandingkan perak murni yang relatif lunak. Karakternya yang ulet dan mudah dibentuk menjadikan perak sesuai untuk pengembangan berbagai bentuk perhiasan, mulai dari desain sederhana hingga struktur dekoratif yang membutuhkan tingkat ketelitian tinggi.

Proses pengolahan material di perusahaan SUNSRI memperlihatkan pertemuan antara teknologi manufaktur dan keterampilan manual. Tahapan produksi dimulai dari desain, 3D printing, pembuatan cetakan (mold), casting, pemotongan dan perakitan, pengamplasan, polishing, plating apabila diperlukan, quality control, hingga finishing dan packing. Pada pengembangan tertentu, proses tersebut juga melibatkan pemasangan batu, laser marking, laser welding, serta penggabungan logam dengan material pendukung lainnya. Teknik lost-wax casting turut digunakan untuk menghasilkan bentuk yang kompleks dengan tingkat konsistensi yang lebih terkontrol.

Di tengah pemanfaatan teknologi tersebut, keterampilan tradisional Celuk tetap memperoleh ruang penting. Teknik Bun Jawan yakni mengolah kawat menyerupai sulur (bun) dan butiran kecil perak (jawan) menjadi susunan dekoratif. Teknik gergajian membentuk motif melalui pemotongan lempengan logam mengikuti pola tertentu. Selain itu, teknik filigree atau kerawang menggunakan kawat perak tipis yang disusun dan disolder menjadi motif, sedangkan granulasi memanfaatkan butiran-butiran kecil logam sebagai unsur dekoratif. Keberlanjutan teknik tersebut menunjukkan bahwa modernisasi produksi tidak serta-merta menghilangkan pengetahuan kekriyaan yang telah membentuk karakter perhiasan keluarga sejak

masa Ketut Sunaka Silversmith, Sunaka Jewelry, dan sampai SUNSRI House of Jewelry.

Karakter visual produk semakin diperkaya melalui penggunaan batu permata pilihan. Bahan baku batu permata tersebut tertata rapi pada galeri SUNSRI, seperti jenis garnet, amethyst, green quartz, blue topaz, white zircon, dan mutiara air tawar. Batu alam yang digunakan juga berasal dari berbagai wilayah Indonesia, seperti Kalimantan, Sulawesi, dan Sumbawa, serta sumber internasional seperti Brasil, Australia, dan Afrika. Keragaman tersebut memberikan kemungkinan yang lebih luas dalam eksplorasi warna, tekstur, bentuk, dan komposisi desain.

Ketahanan material menjadi pertimbangan penting dalam menjaga kualitas perhiasan SUNSRI. Sterling silver memiliki daya tahan yang baik, meskipun dapat mengalami tarnish akibat paparan udara, kelembapan, keringat, kosmetik, parfum, maupun bahan kimia tertentu. Oleh karena itu, kualitas produk tidak hanya ditentukan oleh karakter bahan, tetapi juga proses finishing, penggunaan, penyimpanan, dan perawatan. Upaya menjaga kualitas tersebut didukung melalui layanan plating, repolishing, dan soldering. Hal ini teramati ketika surveyor memperoleh layanan perbaikan terhadap produk yang mengalami lepas solder. Proses perbaikan dilakukan secara cepat dan presisi, memperlihatkan komitmen SUNSRI terhadap kualitas produk sekaligus pelayanan purnajual sebagai bagian dari upaya mempertahankan kepuasan dan kepercayaan konsumen.

Dari Hulu Menuju Tempa

Rantai bahan baku menjadi bagian penting dalam menjaga

kesinambungan produksi dan kualitas perhiasan SUNSRI House of Jewelry. Pengadaan material logam, terutama perak, tembaga, dan kuningan, melibatkan pemasok lokal, kemudian didukung proses *aven* atau pemurnian untuk memperoleh material yang sesuai dengan kebutuhan produksi. Tahapan ini menunjukkan bahwa perjalanan material tidak berhenti pada proses pembelian, tetapi melalui pengolahan dan pengendalian kualitas sebelum memasuki ruang produksi.

Sementara sumber batu alam memiliki jangkauan yang lebih luas. Material tersebut berasal dari berbagai wilayah Indonesia, seperti Kalimantan, Sulawesi, dan Sumbawa, serta sumber internasional dari Brasil, Australia, dan Afrika. Keragaman asal material memperlihatkan bahwa rantai pasok SUNSRI mempertemukan sumber daya lokal, nasional, dan global.

Dari pemasok hingga proses pemurnian, penyimpanan, dan pengolahan, setiap material menempuh perjalanan sebelum memperoleh bentuk akhirnya. Di tangan para perajin, bahan yang semula bernilai material kemudian ditempa menjadi perhiasan yang memiliki nilai fungsi, ekonomi, artistik, dan identitas.

Di Antara Tangan dan Mesin

Kapasitas produksi SUNSRI House of Jewelry memperlihatkan kemampuan perusahaan dalam mempertemukan keterampilan manual perajin dengan sistem manufaktur yang semakin berkembang. Berdasarkan data perusahaan yang disampaikan oleh Dwita selaku HRD perusahaan, dijelaskan bahwa kapasitas produksi

SUNSRI setiap bulan mencakup cincin sebanyak 600 unit, kalung 100 unit, anting 150 pasang, gelang 75 unit, serta pendant atau liontin 75 unit. Kemampuan tersebut berjalan berdampingan dengan keragaman produk yang dikembangkan, meliputi anting, subeng, liontin, bros, cincin, gelang, kalung, aksesoris rambut, serta berbagai bentuk perhiasan lainnya. Selain memproduksi koleksi sendiri, SUNSRI juga melayani pesanan individual (*custom order*) dan produksi dalam jumlah besar sesuai kebutuhan konsumen (Wawancara, 22 Agustus 2026).

Angka kapasitas tersebut tidak dapat dilepaskan dari karakter dan tingkat kerumitan setiap produk. Perhiasan yang diproduksi melalui sistem *casting* memiliki kebutuhan waktu dan tahapan pengerjaan yang berbeda dibandingkan karya yang melibatkan teknik *Bun Jawan*, *filigree*, *granulasi*, *gergajian*, maupun pemasangan batu dan penyelesaian manual. Semakin kompleks desain dan teknik yang diterapkan, semakin besar pula kebutuhan terhadap waktu, ketelitian, dan keterampilan perajin.

Kemampuan manufaktur SUNSRI didukung oleh rangkaian produksi yang meliputi desain, 3D printing, pembuatan cetakan, *casting*, pemotongan, perakitan, pengamplasan, *polishing*, pemasangan batu, *plating*, hingga *quality control* dan pengemasan. Teknologi memungkinkan proses produksi berlangsung lebih terukur dan efisien, sedangkan keterampilan tangan tetap berperan penting pada tahapan yang membutuhkan kepekaan, ketelitian, dan penyelesaian detail.

Ketika Karya Menjadi Nilai

Nilai produksi menjadi salah satu indikator untuk melihat kemampuan ekonomi yang dihasilkan melalui keseluruhan proses kreatif dan manufaktur SUNSRI House of Jewelry. Berdasarkan data perusahaan, nilai minimal produksi SUNSRI rata-rata mencapai sekitar Rp200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) setiap bulan. Nilai tersebut merepresentasikan hasil kegiatan produksi yang berlangsung melalui rangkaian panjang, mulai dari pengadaan bahan baku, pengembangan desain, pembentukan dan pengecoran logam, pengerjaan manual, pemasangan batu, finishing, hingga pengendalian kualitas sebelum produk siap dipasarkan.

Besarnya nilai produksi tidak semata-mata ditentukan oleh jumlah unit perhiasan yang dihasilkan. Karena setiap produk memiliki karakter ekonomi yang berbeda berdasarkan jenis dan berat material, tingkat kerumitan desain, penggunaan batu permata, teknik pengerjaan, serta tahapan penyelesaian akhir. Produk yang menggunakan teknik manual seperti Bun Jawan, filigree, granulasi, dan gergajian, memiliki kebutuhan keterampilan dan waktu pengerjaan yang berbeda dibandingkan produk yang lebih dominan menggunakan proses casting. Perbedaan tersebut turut membentuk nilai yang melekat pada setiap produk.

Material menyediakan dasar fisik, teknologi mendukung efisiensi dan presisi, sedangkan keterampilan manusia memberikan ketelitian dan karakter pada produk yang dihasilkan. Pada titik tersebut, nilai ekonomi SUNSRI lahir melalui proses transformasi material menjadi karya.

Apa yang semula berupa logam dan batu memperoleh nilai melalui desain, teknologi, waktu, serta keterampilan tangan. Nilai produksi pada akhirnya menjadi gambaran mengenai bagaimana kreativitas dan kemampuan manufaktur diterjemahkan menjadi kekuatan ekonomi yang menopang keberlanjutan perusahaan sekaligus menjaga ruang kerja bagi keterampilan perhiasan Celuk.

Dari Celuk Menembus Batas Dunia

Perjalanan pemasaran SUNSRI House of Jewelry bertumbuh seiring perkembangan usaha keluarga yang berakar di Desa Celuk. Sejak periode Ketut Sunaka Silversmith, perhiasan yang dihasilkan telah memperoleh perhatian konsumen dari berbagai negara. Meningkatnya permintaan tersebut tidak hanya memperluas jangkauan pasar, tetapi turut mendorong peningkatan kegiatan produksi dan keterlibatan lebih banyak perajin. Maka, Celuk menjadi titik awal tempat keterampilan lokal bertemu dengan konsumen dari latar budaya dan wilayah yang semakin beragam.

Seiring transformasi perusahaan, segmentasi pasar SUNSRI berkembang menjadi lebih luas. Perusahaan melayani konsumen individu melalui penjualan langsung di galeri dan pesanan khusus (custom order), sekaligus memenuhi kebutuhan produksi dalam jumlah lebih besar. Kehadiran enam galeri tematik dengan karakter produk etnik, kontemporer, bohemian, hingga minimalis menunjukkan strategi perusahaan dalam menjangkau kelompok konsumen dengan preferensi estetis yang berbeda. Segmentasi tersebut memperlihatkan bahwa pemasaran tidak hanya bertumpu pada produk, tetapi juga pada kemampuan membaca gaya hidup, selera, dan kebutuhan konsumen.

Pada pasar domestik, pemasaran berlangsung melalui penjualan langsung maupun kanal digital. Lokasi SUNSRI di Celuk juga memberikan posisi strategis dalam menjangkau wisatawan yang berkunjung ke Bali. Kehadiran galeri, museum, factory tour, dan jewelry making class memperluas pengalaman konsumen karena pemasaran tidak berhenti pada aktivitas membeli perhiasan. Pengunjung memperoleh kesempatan mengenal sejarah, material, teknik, serta proses penciptaan produk. Ruang pemasaran dengan demikian berkembang menjadi ruang pengalaman yang mempertemukan produk dengan pengetahuan dan narasi budaya di balik pembuatannya.

Jangkauan tersebut kemudian meluas menuju pasar internasional melalui ekspor, wholesale, pesanan, serta e-commerce. Pemanfaatan teknologi digital memungkinkan hubungan antara produsen di Celuk dan konsumen di berbagai wilayah berlangsung tanpa sepenuhnya bergantung pada kunjungan wisatawan. Strategi ini menjadi penting karena memperluas titik temu antara produk SUNSRI dan pasar sekaligus mengurangi batas geografis dalam aktivitas perdagangan.

Wilayah pemasaran SUNSRI pada akhirnya dapat dipahami melalui tiga ruang yang saling terhubung, yaitu pasar lokal dan wisatawan yang datang langsung ke Celuk, pasar domestik melalui jaringan penjualan dan kanal digital, serta pasar internasional melalui ekspor, wholesale, pesanan, dan e-commerce. Adapun identitas pelanggan, kolektor, maupun mitra bisnis tertentu perlu ditempatkan berdasarkan data perusahaan dan persetujuan pihak terkait apabila hubungan tersebut bersifat privat.

Perjalanan pemasaran tersebut memperlihatkan bahwa SUNSRI tidak sekadar membawa produk keluar dari Celuk, tetapi membawa serta keterampilan, desain, dan identitas yang melekat pada proses penciptaannya. Celuk tetap menjadi akar tempat karya dilahirkan, sementara pasar yang semakin luas menjadi ruang tempat karya tersebut menemukan pemilik, makna, dan perjalanan barunya.

Dari Galeri ke Dunia Global

Perkembangan pemasaran SUNSRI House of Jewelry menunjukkan pergeseran dari pola penjualan langsung menuju sistem multikanal yang mempertemukan ruang fisik, jaringan bisnis, dan teknologi digital. Galeri di Celuk tetap menjadi salah satu titik penting karena memungkinkan konsumen berinteraksi secara langsung dengan produk sekaligus mengenal proses, keterampilan, dan nilai yang melatarbelakangi penciptaan perhiasan. Pengalaman tersebut memberikan dimensi yang berbeda dibandingkan transaksi semata, karena ruang pemasaran sekaligus menjadi ruang komunikasi antara karya, perusahaan, dan konsumen.

Sistem pemasaran kemudian berkembang melalui berbagai pola perdagangan. Selain melayani penjualan langsung, SUNSRI menerima pesanan khusus (custom order) dan produksi massal, sedangkan Sunaka Jewelry mengembangkan sistem online retail, wholesale, reseller, dan konsinyasi. Keragaman tersebut memperlihatkan bahwa perusahaan tidak hanya bergerak pada hubungan langsung dengan konsumen (business-to-consumer), tetapi juga membangun jaringan business-to-business melalui mitra, pengecer, dan pemesan produk dalam jumlah tertentu.

Perluasan kanal digital semakin mengurangi batas geografis pemasaran. Pemanfaatan e-commerce, transaksi daring, dan berbagai media komunikasi digital memungkinkan produk diperkenalkan kepada konsumen tanpa mengharuskan kehadiran mereka secara langsung di Celuk. Strategi ini sekaligus mendukung perluasan jangkauan domestik maupun penetrasi pasar ekspor.

Sistem pemasaran SUNSRI bergerak melalui penjualan langsung (direct selling), ritel daring (online retail/e-commerce), wholesale, reseller, konsinyasi, custom order, dan layanan produksi massal. Seluruh kanal tersebut tidak berdiri sendiri, tetapi saling melengkapi dalam membangun hubungan dengan konsumen dan mitra usaha. Galeri mempertahankan pengalaman dan kedekatan dengan akar Celuk, sedangkan ruang digital membawa karya melintasi batas geografis. Dari pertemuan keduanya, perhiasan yang lahir dari tangan-tangan di Celuk memperoleh jalan menuju pasar yang semakin luas.

Ketika Karya Menemui Publik

Pameran menjadi salah satu ruang penting bagi SUNSRI untuk memperkenalkan karya sekaligus membangun interaksi secara langsung dengan masyarakat. SUNSRI secara rutin berpartisipasi dalam Pesta Kesenian Bali (PKB) yang diselenggarakan setiap tahun selama kurang lebih satu bulan. Keikutsertaan tersebut tidak hanya menjadi sarana menampilkan dan memasarkan produk perhiasan, tetapi juga membuka ruang perjumpaan dengan masyarakat Bali, wisatawan, serta berbagai pelaku UMKM dan industri kreatif. Melalui pameran, karya tidak berhenti sebagai produk yang berada di ruang galeri, tetapi hadir di tengah publik untuk

dilihat, diapresiasi, dan membangun komunikasi dengan konsumennya.

Pengalaman tersebut turut memperkuat posisi kreativitas dan desain sebagai bagian penting dari perkembangan perusahaan. Salah satu pencapaian yang diperoleh adalah penghargaan Desain Perhiasan Terbaik dalam rangkaian peringatan Hari Ulang Tahun Kabupaten Gianyar. Penghargaan tersebut menjadi bentuk apresiasi terhadap kreativitas, inovasi, serta kualitas desain perhiasan yang dihasilkan.

Partisipasi dalam pameran dan pencapaian penghargaan tersebut menunjukkan bahwa ruang publik memiliki arti strategis bagi perjalanan SUNSRI. Pameran menjadi tempat perusahaan memperkenalkan identitas, membaca respons masyarakat, membangun jejaring, sekaligus mempertemukan kreativitas dengan perkembangan industri. Di ruang pamer, perhiasan tidak hanya dipertontonkan; karya menemukan publiknya, kreativitas memperoleh pengakuan, dan identitas SUNSRI memperoleh ruang untuk terus tumbuh berkembang.

Ketika Kebijakan Menjaga Bara Menyala

Perkembangan industri perhiasan di Celuk tidak hanya bertumpu pada keterampilan perajin dan kemampuan pelaku usaha dalam beradaptasi, tetapi juga membutuhkan dukungan pemerintah sebagai bagian dari ekosistem industri kreatif. Pemerintah Kabupaten Gianyar memiliki peran dalam mendorong penguatan industri kerajinan melalui berbagai kebijakan, fasilitas, dan program pengembangan. Upaya tersebut antara lain diwujudkan melalui penguatan posisi Gianyar sebagai World Craft City,

pembangunan Sentra IKM Perak Celuk yang didukung fasilitas dan teknologi produksi, serta berbagai program pembinaan yang diarahkan untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing perajin maupun pelaku usaha.

Melalui instansi terkait dan Dekranasda, dukungan juga diberikan dalam bentuk fasilitasi perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HaKI), pelatihan dan workshop desain, kompetisi perhiasan, serta dukungan terhadap partisipasi pelaku usaha dalam kegiatan promosi dan pameran. Penyelenggaraan kegiatan seperti Celuk Jewelry Festival turut membuka ruang bagi perajin dan industri perhiasan untuk memperkenalkan karya, membangun jejaring, serta memperluas akses pasar. Dukungan tersebut menunjukkan bahwa keberlanjutan industri perhiasan membutuhkan hubungan yang saling menguatkan antara pemerintah, pelaku usaha, perajin, dan masyarakat.

Bagi SUNSRI, dukungan tersebut diharapkan dapat terus diperluas, terutama dalam aspek pemasaran, peningkatan keterampilan, pendampingan usaha, serta akses permodalan, khususnya bagi UMKM yang sedang merintis dan mengembangkan usahanya. Keberpihakan terhadap usaha kecil menjadi penting agar pertumbuhan industri tidak hanya dinikmati oleh perusahaan yang telah berkembang, tetapi juga membuka kesempatan bagi lahirnya pelaku-pelaku usaha baru.

Ketika keterampilan menjadi kekuatan masyarakat, kebijakan memiliki peran untuk menyediakan ruang agar kekuatan itu tetap tumbuh. Sinergi antara pemerintah, perajin, dan pelaku usaha pada akhirnya menjadi salah satu jalan untuk menjaga agar nyala kreativitas Celuk tidak berhenti pada satu generasi, tetapi terus berkembang sebagai kekuatan ekonomi sekaligus identitas budaya Gianyar.



MERAWAT NAMA LELUHUR MENEMPA WAJAH BARU MAKERTI JEWELRY

Putri Kahayangan Menanam Akar Keahlian

Perjalanan Makerti Jewelry berakar pada Putri Kahayangan Silver yang dirintis I Nyoman Jabud dan Ni Made Kerti pada 1974 di Desa Celuk, Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar. Pada masa itu, Celuk telah tumbuh sebagai lingkungan tempat pengetahuan mengolah logam dipelajari melalui keluarga dan bengkel-bengkel perajin. Keahlian tidak hadir sebagai pelajaran yang terpisah dari kehidupan, melainkan diwariskan melalui pengamatan, latihan, dan pekerjaan yang dilakukan berulang kali.

Putri Kahayangan Silver mula-mula bertumpu pada pembuatan perhiasan adat untuk keperluan upacara keagamaan atau yadnya serta perlengkapan sakral masyarakat Bali. Bentuk, ukuran, dan ragam hiasnya mengikuti tata nilai yang hidup di tengah masyarakat. Perhiasan tidak hanya berfungsi memperindah tubuh, tetapi juga menyertai manusia memasuki ruang upacara, menandai kedudukan, dan melengkapi busana adat pada peristiwa tertentu.

Nama Putri Kahayangan membawa imajinasi mengenai keindahan perhiasan para dewi yang diterjemahkan ke alam nyata melalui tangan perajin. Namun, keindahan itu tidak lahir dari romantisme semata. Setiap karya menuntut kemampuan menyiapkan logam, membentuk

bagian, merangkai ornamen, menyambung komponen, dan menghaluskan permukaan. Ketukan palu kecil yang berulang menjadi bagian dari disiplin kerja sekaligus cara keluarga menjaga pengetahuan kriya.



Akar yang ditanam I Nyoman Jabud dan Ni Made Kerti kemudian menjadi dasar bagi perjalanan lintas generasi. Usaha keluarga tersebut tidak hanya meninggalkan nama, tetapi juga keterampilan, jaringan sosial, pemahaman terhadap fungsi perhiasan, dan keberanian menghadapi perubahan pasar. Warisan inilah yang kelak berpindah dari Celuk menuju Singapadu, sebelum menemukan wajah baru melalui Makerti Jewelry.

Ngunda Jnana Gni

Pada 1995, Ni Wayan Sri Rusmiasih, anak kandung I Nyoman Jabud dan Ni Made Kerti, melanjutkan perjalanan Putri Kahayangan Silver bersama suaminya, I Ketut Budiarta. Kegiatan usaha dikembangkan di Banjar Seseh,

Desa Singapadu, Kecamatan Sukawati. Perpindahan lokasi memperluas ruang pertumbuhan usaha tanpa memutus hubungan dengan tradisi kerajinan perak Celuk yang telah membentuk keahlian keluarga sejak awal.

Di Singapadu, pengetahuan lama berhadapan dengan



lingkungan yang bergerak mengikuti perkembangan pariwisata dan perdagangan kerajinan. Perhiasan adat tetap diproduksi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Bali, sementara hubungan dengan wisatawan serta pembeli dari luar daerah membuka kemungkinan desain yang lebih beragam. Usaha keluarga mulai belajar menempatkan tradisi sebagai sumber penciptaan yang dapat dibaca kembali sesuai perubahan fungsi dan selera.

Ni Wayan Sri Rusmiasih dan I Ketut Budiarta memegang peran sebagai penghubung antargenerasi. Mereka menerima keterampilan serta nilai kerja dari generasi perintis, kemudian merawatnya melalui kegiatan produksi di rumah dan bengkel. Pada tahap ini, keberlanjutan tidak hanya ditentukan oleh kemampuan membuat perhiasan, tetapi juga oleh kesediaan membangun jaringan perajin, memenuhi pesanan, dan menjaga kepercayaan konsumen.

Fase Putri Kahayangan Silver di Singapadu menjadi jembatan penting menuju Makerti Jewelry. Dari sana, Ade Mas Dwita mengenal bahwa usaha keluarga memuat sejarah yang lebih panjang daripada sebuah merek. Ia menerima bukan hanya produk yang telah jadi, melainkan kisah orang tua dan leluhur, pengalaman menghadapi perubahan, serta tanggung jawab untuk membawa warisan tersebut memasuki zaman yang berbeda.

Nama Leluhur Dilahirkan Kembali

Pada 2024, Ade Mas Dwita bersama suaminya, Gede Juneo Prahlada, melakukan penataan ulang identitas Putri Kahayangan Silver Singapadu. Nama Makerti Jewelry dipilih sebagai wajah baru usaha. Perubahan

tersebut bukan dimaksudkan untuk meniadakan sejarah sebelumnya, melainkan untuk menegaskan kesinambungan dan memberikan bahasa yang lebih dekat dengan kebutuhan komunikasi merek masa kini.

Nama Makerti dipilih untuk mengenang Ni Made Kerti, nenek yang ikut menanamkan akar usaha keluarga pada 1974. Kata itu juga berhubungan dengan pengertian berbuat, berkarya, dan menjalani proses penciptaan. Makerti karena itu memuat dua arah sekaligus: penghormatan kepada sosok leluhur serta pernyataan bahwa sebuah karya lahir melalui tindakan, ketekunan, dan tanggung jawab.

Langkah rebranding membawa perubahan pada cara usaha menampilkan diri, menyusun koleksi, dan berkomunikasi dengan konsumen. Motif klasik Bali tetap dipertahankan, tetapi dipertemukan dengan garis desain yang lebih ringkas dan kebutuhan pemakaian yang lebih luas. Perhiasan adat tidak diposisikan sebagai peninggalan yang berhenti pada masa lalu, melainkan

sebagai sumber visual yang dapat terus diolah tanpa kehilangan jejak asalnya.

Di bawah nama Makerti Jewelry, generasi ketiga melanjutkan perjalanan yang telah berlangsung selama setengah abad. Ade Mas Dwita tidak memulai dari ruang kosong. Ia berdiri di atas keterampilan tiga generasi, lalu menambahkan cara pandang baru melalui tata kelola, komunikasi digital, dan pengembangan pasar. Dari Celuk menuju Singapadu, kemudian memasuki ruang daring, warisan keluarga bergerak tanpa melepaskan ingatan kepada tangan-tangan yang pertama kali membentuknya.

Motif Lama Menemukan Wajah Baru

Identitas Makerti Jewelry tumbuh melalui pertemuan ragam hias klasik Bali dan bahasa perhiasan masa kini. Bentuk tradisional tidak dipindahkan sebagai pola yang kaku. Motif dipilih, diperkecil, dirangkai ulang, dan disesuaikan dengan ukuran tubuh serta fungsi produk. Penyesuaian tersebut memungkinkan ornamen



tetap dikenali asalnya, sekaligus terasa dekat dengan konsumen yang menghendaki perhiasan lebih ringan dan mudah dikenakan.

Koleksi seperti Simbar Menjangan Set, Kembang Kantil Peniti, dan Kebun Raja Jejawan Set memperlihatkan cara Makerti menghidupkan kembali sumber visual Bali. Nama produk membantu membangun hubungan antara bentuk perhiasan dan ingatan terhadap alam, flora, serta ragam hias tradisional. Setiap koleksi menjadi upaya menerjemahkan nilai lokal ke dalam benda pakai tanpa menjadikannya sekadar tempelan dekoratif.

Pengerjaan tangan memberi watak pada permukaan perhiasan. Teknik pilinan dan rangkaian kawat atau filigree membentuk garis yang halus, sedangkan teknik jejawanan menempatkan butiran mikro perak sebagai aksent. Penempaan, penyambungan, penyepuhan, pemasangan batu, penghalusan, dan pemolesan dilakukan melalui tahapan yang saling bergantung. Perbedaan kecil pada susunan kawat atau butiran menjadi jejak kehadiran tangan perajin.

Makerti juga memperlihatkan proses tersebut melalui dokumentasi bertanda *Behind The Craft* di media sosial. Rekaman kerja bengkel membantu konsumen memahami bahwa harga perhiasan tidak hanya berasal dari logam dan batu, tetapi juga dari waktu, ketelitian, serta pengetahuan yang menyertai pembuatannya. Proses yang biasanya tersembunyi di balik produk akhir kemudian tampil sebagai bagian dari identitas dan pendidikan publik mengenai kriya buatan tangan.

Tangan Inti Terhubung dengan Bengkel Perajin

Makerti Jewelry mengelola pekerjaan melalui hubungan antara tenaga inti dan jaringan perajin rumahan di sekitar Singapadu serta Celuk. Tenaga inti bekerja pada bagian yang berkaitan dengan penciptaan desain, manajemen operasional, administrasi penjualan digital, pengawasan mutu, dan pemolesan akhir. Kelompok ini menjaga agar gagasan produk, komunikasi dengan pelanggan, serta standar hasil dapat bergerak dalam arah yang sama.

Pekerjaan teknis tertentu disalurkan kepada perajin mitra yang memiliki keahlian khusus. Mereka menangani penempaan awal, perakitan kawat filigree, serta penempelan butiran mikro melalui teknik jejawanan. Pola tersebut memungkinkan pengerjaan tersebar pada bengkel-bengkel rumah tangga tanpa menghilangkan koordinasi dari usaha inti. Setiap bagian kemudian diperiksa sebelum memasuki tahap penyelesaian akhir.



pembagian peran dan pola kemitraannya. Nilai sosialnya terletak pada kemampuan usaha menjaga hubungan dengan ekosistem perajin lokal. Keterampilan yang hidup di rumah-rumah produksi tetap memperoleh ruang kerja, sementara generasi pengelola dapat memusatkan perhatian pada desain, mutu, pemasaran, dan pengembangan merek.

Investasi Disimpan dalam Bahan Ruang dan Keahlian

Makerti Jewelry berkembang sebagai usaha kriya berbasis keahlian, sehingga investasinya tidak bertumpu pada mesin pabrikasi massal. Aset produktif terutama hadir melalui persediaan logam mulia, koleksi batu, perkakas kerja, ruang produksi, dan galeri. Setiap unsur memiliki fungsi berbeda: bahan menjamin kelancaran pesanan, peralatan mendukung ketepatan pengerjaan, sedangkan ruang pajang mempertemukan produk dengan konsumen.

Persediaan perak menjadi bagian penting dari modal kerja karena bahan tersebut digunakan sebagai dasar sebagian besar produk. Cadangan emas disiapkan untuk kebutuhan penyepuhan, sementara batu permata dikurasi menurut warna, ukuran, potongan, dan kesesuaiannya dengan desain. Nilai bahan dapat berubah mengikuti pasar, sehingga keputusan membeli dan menyimpan persediaan perlu mempertimbangkan kebutuhan produksi serta kemampuan perputaran dana.

Galeri di jalur Singapadu berfungsi sebagai aset fisik sekaligus ruang komunikasi. Konsumen dapat melihat bentuk, merasakan bobot, membandingkan permukaan,

dan menyaksikan hubungan produk dengan lingkungan tempat karya itu diciptakan. Tata ruang, lemari pajang, pencahayaan, penyimpanan, dan perlengkapan pelayanan menjadi bagian dari investasi yang mendukung pengalaman pembelian secara langsung.

Nilai nominal investasi belum tercatat pada naskah sumber, sehingga tidak dapat disebutkan sebagai angka pasti. Modal awal disebut berasal dari kemampuan internal keluarga dan berkembang melalui penanaman kembali hasil usaha. Investasi Makerti karena itu terbentuk secara bertahap: laba diputar menjadi bahan, sarana kerja, koleksi, pemasaran, dan ruang usaha. Akumulasi tersebut menyimpan bukan hanya nilai ekonomi, tetapi juga kesinambungan pengetahuan yang diwariskan antargenerasi.

Perak Batu dan Kilau Menentukan Karakter

Perak sterling berkadar 92,5 persen menjadi bahan utama Makerti Jewelry. Komposisinya terdiri atas sekitar 92,5 persen perak dan 7,5 persen logam penguat, yang umumnya berupa tembaga. Campuran tersebut mempertahankan warna serta kilau khas perak, tetapi memberikan kekuatan lebih baik daripada perak murni yang relatif lunak. Sifat itu membuat bahan sesuai untuk dibentuk menjadi perhiasan yang digunakan berulang kali.

Emas digunakan terutama sebagai bahan penyepuhan atau gold plating pada permukaan perak. Lapisan tersebut menghadirkan warna kuning dan memberikan pilihan visual tanpa menjadikan keseluruhan produk berbahan emas. Ketebalan lapisan, kualitas pengerjaan, gesekan saat pemakaian, dan cara perawatan akan memengaruhi

ketahanannya. Pada kondisi tertentu, produk berlapis emas dapat memerlukan penyepuhan ulang.

Batu alam dan batu permata menambah warna sekaligus membentuk titik perhatian pada desain. Makerti menggunakan pilihan seperti ruby atau merah delima, emerald atau zamrud, blue sapphire atau nilam, koral, dan mutiara air tawar. Setiap batu perlu dipilih berdasarkan ukuran, warna, kejernihan, serta bentuk potongannya agar dapat menyatu dengan konstruksi logam dan tidak mudah terlepas ketika dikenakan.

Perak diperoleh melalui distributor logam mulia di Denpasar. Naskah sumber menyebut bahan tersebut didatangkan dari luar Bali, termasuk Jawa dan Kalimantan, sedangkan batu diperoleh melalui jaringan pemasok di Indonesia serta pilihan impor tertentu. Hubungan dengan pemasok menentukan kesinambungan produksi karena keseragaman kadar logam, ukuran batu, dan kualitas potongan akan memengaruhi hasil akhir setiap koleksi.

Pesanan Mengukur Waktu dan Ketelitian

Makerti Jewelry menempatkan kualitas sebagai dasar pengaturan produksi. Setiap produk dikerjakan mengikuti tingkat kerumitan desain, jenis bahan, teknik, dan detail yang diperlukan. Ritme kerja karena itu tidak selalu dapat diseragamkan melalui target harian. Perhiasan dengan rangkaian kawat atau susunan jejawanan yang rumit memerlukan waktu lebih panjang dibandingkan bentuk sederhana dengan komponen lebih sedikit.

Koleksi reguler galeri diproduksi dalam kelompok terbatas.

Naskah sumber menyebut kisaran puluhan hingga ratusan unit per bulan, bergantung pada jenis produk dan kondisi pesanan. Produksi terbatas membantu menjaga pengawasan mutu serta menghindari penumpukan barang. Jumlah tersebut bukan kapasitas tetap karena setiap koleksi membawa beban kerja dan penggunaan bahan yang berbeda.

Selain koleksi reguler, Makerti menerima pesanan khusus yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. Prosesnya dapat mencakup pembicaraan mengenai motif, ukuran, pilihan batu, warna lapisan, dan waktu penyelesaian. Personalisasi membuat produk memiliki hubungan lebih dekat dengan pemesan, tetapi juga menuntut komunikasi dan ketepatan teknis yang lebih tinggi. Antrean kerja perlu



diatur agar pesanan khusus tidak mengganggu penyediaan koleksi galeri.

Nilai produksi berubah mengikuti harga bahan, jumlah pesanan, serta ongkos keterampilan perajin. Permintaan dapat meningkat menjelang musim upacara keagamaan, pernikahan, dan liburan pariwisata. Naskah sumber belum memberikan nilai produksi bulanan secara nominal. Karena itu, kegiatan produksi lebih tepat digambarkan sebagai pertemuan antara nilai bahan dan nilai kerja: logam menyediakan dasar, sedangkan keterampilan mengubahnya menjadi benda dengan fungsi, identitas, dan harga yang lebih tinggi.

Galeri dan Layar Digital Memperluas Jangkauan

Pasar Makerti Jewelry berawal dari kebutuhan masyarakat Bali terhadap perhiasan adat, bros, peniti, dan subeng. Konsumen datang dari Gianyar, Denpasar, Badung, serta wilayah lain di Bali. Kedekatan dengan kehidupan adat membuat produk memiliki ruang penggunaan yang jelas. Bentuk perhiasan tidak hanya dinilai melalui penampilan, tetapi juga melalui kesesuaiannya dengan busana, upacara, dan kebiasaan pemakainya.

Galeri di Singapadu mempertahankan pengalaman pembelian secara langsung. Konsumen dapat menyentuh permukaan, menilai bobot, mencoba ukuran, dan melihat kilau perhiasan di bawah cahaya. Percakapan di ruang pajang membantu pemilik menjelaskan bahan, teknik, dan perawatan. Pertemuan tersebut membangun keyakinan yang sulit sepenuhnya digantikan oleh foto, terutama bagi pembeli yang memilih produk bernilai

tinggi atau memesan rancangan khusus.

Kanal digital memperpanjang jangkauan galeri melampaui Singapadu. Instagram dan Facebook digunakan untuk menampilkan katalog, koleksi, serta proses kerja, sedangkan platform perdagangan elektronik seperti Tokopedia dan Shopee memudahkan transaksi dari luar Bali. Melalui pemesanan daring, Makerti menjangkau konsumen di Jakarta, Surabaya, Bandung, dan berbagai wilayah lain tanpa bergantung pada kunjungan langsung. Pasar internasional tumbuh melalui hubungan dengan ekspatriat di Bali dan konsumen mancanegara yang berkomunikasi secara digital. Foto, video, keterangan bahan, ukuran, harga, dan proses pengiriman menjadi pengganti awal pengalaman memegang produk. Galeri dan layar digital kemudian bekerja saling melengkapi: ruang fisik merawat pengalaman serta kepercayaan, sedangkan media daring mempercepat komunikasi dan membuka pertemuan dengan generasi konsumen baru.

Ruang Ajang Publik

Pameran memberi Makerti Jewelry ruang untuk keluar dari rutinitas produksi dan bertemu langsung dengan publik. Produk yang biasanya tersusun di galeri dibawa ke lingkungan yang mempertemukan seni, fotografi, budaya, dan kegiatan kreatif. Pertemuan semacam itu membantu usaha membaca tanggapan pengunjung terhadap bentuk, harga, cerita produk, serta cara penyajian yang digunakan. Salah satu keterlibatan yang dicatat ialah STEB Art Festival di Singapadu, Gianyar. Makerti hadir sebagai pendukung kegiatan sekaligus peserta pameran. Kedudukan tersebut memperlihatkan hubungan usaha dengan ekosistem

kreatif di lingkungan tempatnya tumbuh. Festival tidak hanya menjadi ruang penjualan, tetapi juga kesempatan memperkenalkan kriya perak modern Singapadu kepada seniman, kolektor, masyarakat, dan generasi muda.

Kehadiran pada pameran membantu produk dipahami melalui konteks yang lebih luas. Pengunjung tidak hanya melihat perhiasan sebagai komoditas, tetapi dapat mengenali motif, teknik, dan perjalanan keluarga yang menyertainya. Percakapan langsung memberi kesempatan kepada Makerti menjelaskan proses pengerjaan tangan serta perbedaan antara produk kriya dan barang yang dibuat secara massal.

Rekam jejak pameran yang dicantumkan dalam sumber masih terbatas pada kegiatan lokal tersebut. Karena itu, pengalaman Makerti tidak perlu diperluas melalui daftar acara yang belum terkonfirmasi. Nilai pentingnya justru terletak pada konsistensi membangun kehadiran publik dari lingkungan sendiri. Singapadu menjadi panggung awal tempat warisan keluarga diperlihatkan, diuji, dan diperkenalkan kembali melalui identitas Makerti Jewelry.

Pemerintah Membuka Ruang bagi Pertumbuhan

Makerti Jewelry tumbuh di tengah ekosistem kerajinan Kabupaten Gianyar. Pemerintah daerah melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan serta Dekranasda Gianyar memiliki peran dalam pembinaan usaha, promosi, dan penguatan sentra. Dukungan tersebut tidak menggantikan kerja perajin, tetapi membantu membuka akses yang sulit dijangkau apabila usaha bergerak sendiri.

Penataan koridor Singapadu, Celuk, dan Sukawati sebagai jalur wisata kerajinan memberi pengaruh terhadap keterlihatan usaha. Arus perjalanan wisata mempertemukan galeri dengan konsumen yang mencari perhiasan serta pengalaman mengenal proses kriya Bali. Keberadaan sentra membuat nama wilayah bekerja sebagai identitas bersama, sementara setiap usaha tetap perlu membangun ciri produk dan mutu pelayanannya sendiri.

Program pemberdayaan dapat mencakup pembinaan manajemen, kemudahan perizinan melalui Nomor Induk Berusaha, serta pelibatan produk pada agenda pameran dan kegiatan budaya daerah. Bagi Makerti yang baru menggunakan nama mereknya sejak 2024, ruang semacam ini penting untuk memperluas pengenalan dan memperkuat kemampuan tata kelola. Dukungan promosi juga dapat membantu usaha menjangkau pasar tanpa meninggalkan basis produksinya di Singapadu.

Gianyar telah dikenal sebagai wilayah dengan kekuatan kriya yang memperoleh perhatian dunia. Kedudukan tersebut membawa peluang sekaligus tanggung jawab bagi Makerti Jewelry untuk menjaga mutu, menjelaskan asal-usul karya, dan menguatkan perlindungan identitas desain. Pertemuan antara pembinaan pemerintah, keberanian generasi penerus, serta keterampilan perajin menjadi dasar agar warisan yang bermula pada 1974 tetap hidup di tengah perubahan pasar.



LOGAM DITEMPA JELAJAH DUNIA PUSPA MEGA SILVER

Ngunda Bara Yoga Jnana: Warisan Keluarga Menyalakan Keahlian



Puspa Mega Silver merupakan usaha kerajinan logam yang tumbuh di Desa Celuk, Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar. Usaha ini dirintis I Wayan Wijaya menggunakan sisa modal yang dimilikinya ketika masih menjadi mahasiswa. Perjalanannya bergerak dari kerajinan emas tradisional menuju pengembangan perhiasan perak, pembentukan tenaga kerja, dan perluasan pasar ke berbagai negara. Jejak tersebut memperlihatkan

bahwa keberlanjutan kriya tidak hanya ditentukan oleh kemampuan menghasilkan karya, tetapi juga oleh kecakapan membaca perubahan, membangun jaringan, dan menata usaha mengikuti perkembangan zaman.

Kedekatan Wijaya dengan dunia logam bermula sejak masa kanak-kanak. Ia belajar mengolah emas melalui bimbingan kedua orang tuanya, Made Sumita dan Ni Made Suplig. Rumah keluarga menjadi ruang pertama

tempat keterampilan diperlihatkan, diamati, ditirukan, lalu dikuasai melalui pekerjaan yang dilakukan secara berulang. Dari lingkungan tersebut, Wijaya memahami bahwa kerajinan tidak hanya bergantung pada ketangkasan tangan. Kesabaran membaca sifat bahan, ketelitian menjaga ukuran, dan tanggung jawab terhadap hasil menjadi dasar yang menentukan mutu karya.

Keterlibatan sejak duduk di sekolah dasar membuat dunia kerajinan tumbuh beriringan dengan perjalanan hidupnya. Logam tidak lagi dipandang semata-mata sebagai bahan bernilai ekonomi, tetapi sebagai medium yang dapat diolah menjadi perhiasan dan benda pakai. Pengetahuan diperoleh melalui praktik langsung ketika bentuk, ukuran, sambungan, ornamen, dan penyelesaian permukaan dipelajari dari pekerjaan sehari-hari. Pengalaman tersebut membentuk ingatan tangan yang tetap bertahan ketika Wijaya memasuki lingkungan pendidikan dan pergaulan yang lebih luas.

Wijaya kemudian menempuh pendidikan tinggi pada bidang antropologi di Universitas Udayana dan meraih gelar sarjana pada 1985. Pilihan akademik tersebut tidak menjauhkannya dari dunia kekriyaan. Antropologi justru memperluas pemahamannya mengenai hubungan antara benda, manusia, kebudayaan, dan pasar. Perhiasan tidak hanya memuat nilai bahan dan keindahan bentuk, tetapi

juga merekam selera, identitas, kebiasaan, kedudukan sosial, serta perubahan cara masyarakat menggunakan dan memaknai benda kerajinan.

Pertemuan antara pengetahuan keluarga, pengalaman bengkel, dan pendidikan akademik membentuk cara Wijaya merintis Puspa Mega Silver. Ia tidak berhenti sebagai perajin yang mengulang pola lama, tetapi berusaha membaca perubahan yang bergerak di sekitarnya. Sikap tersebut kelak menentukan perjalanan usahanya ketika produksi beralih dari emas menuju perak, desain harus disesuaikan dengan kebutuhan pembeli, dan tata kelola mulai dikembangkan secara lebih terarah. Dari rumah produksi di Celuk, bara pengetahuan keluarga kemudian membawa karya menuju jaringan perdagangan yang semakin luas.

Kredit Mahasiswa Memulai Perjalanan

Rintisan Puspa Mega Silver bermula pada 1984 ketika I Wayan Wijaya masih menjalani masa perkuliahan. Ia memperoleh dana Kredit Mahasiswa Indonesia atau KMI dan menyisakan Rp300.000,- (tiga ratus ribu rupiah) setelah kebutuhan pendidikannya terpenuhi. Sisa dana tersebut tidak digunakan untuk keperluan sesaat, melainkan dibelanjakan untuk membeli peralatan produksi sebagai pijakan awal usaha. “Dana yang tersisa dari kredit mahasiswa saya gunakan untuk membeli alat karena saya ingin membangun pekerjaan dari keterampilan yang telah dipelajari sejak kecil,” tutur Wayan Wijaya (wawancara, 7 September 2026). Nilainya mungkin terlihat kecil jika dibandingkan dengan perkembangan aset pada masa berikutnya, tetapi keputusan tersebut mengubah sisa dana pendidikan menjadi modal produktif.

Usaha mula-mula dijalankan dari rumah kelahirannya yang berdiri di atas tanah kontrakan. Ruang tinggal dan ruang kerja belum dipisahkan secara tegas. Peralatan ditata mengikuti ketersediaan tempat, sedangkan kegiatan produksi berkembang seiring datangnya pesanan. Pada



tahap awal, kerajinan emas tradisional menjadi tumpuan usaha. Salah satu produk yang dikerjakan ialah cincin dengan tatahan berbentuk barong, mempertemukan nilai material logam mulia dengan citra visual yang dekat dengan kebudayaan Bali.

Nama Puspa Mega kemudian digunakan untuk membangun identitas usaha. Produksi dijalankan melalui sistem made to order, sehingga setiap karya dibuat berdasarkan ukuran, bahan, bentuk, dan desain yang disepakati bersama pemesan. Pola tersebut membantu menjaga perputaran modal karena bahan bernilai tinggi tidak seluruhnya disimpan sebagai persediaan barang jadi. Setiap pesanan sekaligus menjadi ruang belajar untuk mengukur kemampuan produksi, meningkatkan mutu pengerjaan, serta membaca perubahan selera pasar.

Modal awal sebesar Rp300.000,- (tiga ratus ribu rupiah) terus bergulir melalui pembelian bahan, penggunaan peralatan, penyelesaian pesanan, dan pengembangan kembali sarana kerja. Pertumbuhan Puspa Mega Silver tidak berlangsung melalui satu lompatan besar, tetapi melalui keputusan-keputusan kecil yang terus diubah menjadi kemampuan produktif. Dari ruang kerja sederhana, Wijaya membangun dasar usaha yang mempertemukan keahlian tangan, keberanian menangkap peluang, dan kedisiplinan menanamkan kembali sebagian hasil penjualan ke dalam kegiatan produksi.

Ketika Emas Bergeser Perak Menemukan Pasar

Tahun 1986 menjadi penanda penting dalam kehidupan pribadi sekaligus perjalanan usaha I Wayan Wijaya. Pada

tahun tersebut, ia menikah dengan Ni Putu Ratnaningsih. Perkawinan membentuk pembagian peran baru dalam kehidupan keluarga dan pengelolaan usaha. Secara administratif, Puspa Mega Silver kemudian tercatat atas nama Ni Putu Ratnaningsih. Sementara itu, Wayan Wijaya tetap memegang arah produksi, penciptaan desain,



pengawasan mutu, serta pengembangan jaringan pasar.

Perubahan berikutnya datang bersama perkembangan pariwisata Bali. Wisatawan dan pembeli mancanegara mulai menunjukkan minat yang semakin besar terhadap perhiasan perak. Bahan tersebut menawarkan warna, keluwesan bentuk, dan jangkauan harga yang berbeda dari emas. Wijaya membaca perubahan tersebut sebagai peluang. Produksi yang sebelumnya bertumpu pada perhiasan emas secara bertahap dialihkan menuju perak tanpa meninggalkan kemampuan tatah, ketelitian pengerjaan, dan sentuhan tradisional yang menjadi dasar keterampilannya.

Peralihan bahan diikuti oleh peningkatan jumlah pesanan. “Pada masa itu, kami pernah menerima pesanan hingga 100 buah dalam satu kali pengerjaan,” kenang Wayan Wijaya (wawancara, 7 September 2026). Jumlah tersebut menuntut penyediaan bahan, pembagian kerja, pengawasan mutu, dan pengaturan waktu yang lebih terencana. Bengkel keluarga perlahan berubah menjadi ruang produksi yang melibatkan lebih banyak tangan. Emas tidak ditinggalkan karena kehilangan nilai, tetapi karena perak membuka jalan yang lebih luas menuju pasar kerajinan yang sedang berkembang.

Kemampuan membaca perubahan menjadi salah satu kekuatan Puspa Mega Silver. Wijaya tidak mempertahankan pilihan bahan semata-mata karena kebiasaan, tetapi menimbang hubungan antara desain, harga, kebutuhan pembeli, dan kemampuan produksi. Pergeseran dari emas menuju perak menunjukkan bahwa keberlanjutan usaha kriya memerlukan keseimbangan antara keteguhan

menjaga identitas dan keberanian menyesuaikan diri. Sejak titik tersebut, perak menjadi bahan utama yang membawa karya Puspa Mega Silver menjangkau pasar semakin luas.

Legalitas Menguatkan Langkah Bengkel Berpindah

Pertumbuhan pesanan mendorong Puspa Mega Silver memasuki tahap pengelolaan yang lebih tertata. Pada 1991, Wijaya melengkapi legalitas usaha, termasuk Surat Izin Usaha Perdagangan dan Nomor Pokok Wajib Pajak. Langkah tersebut menandai perubahan dari kegiatan produksi berbasis rumah tangga menuju usaha yang memiliki kedudukan administratif lebih jelas. Legalitas diperlukan untuk memperluas hubungan dagang, mengikuti program pembinaan, serta membangun kepercayaan dengan mitra di dalam dan luar negeri.

Tahun yang sama juga membuka perjalanan Puspa Mega Silver menuju pasar mancanegara. Perluasan itu menuntut konsistensi mutu, ketepatan jumlah, dan kemampuan memenuhi kesepakatan dengan pembeli. Setiap produk tidak lagi hanya membawa nama perajin, tetapi juga reputasi usaha dan citra kerajinan Celuk. Administrasi, produksi, dan komunikasi pasar harus berjalan beriringan agar pesanan dapat diselesaikan tanpa mengabaikan karakter pengerjaan tangan.

Kebutuhan ruang yang semakin besar mendorong Wijaya membeli tanah di sebelah barat Jalan Raya Celuk pada 1995. Tanah tersebut kemudian dikembangkan sebagai lokasi usaha baru. Sejak 1998, kegiatan Puspa Mega Silver dipindahkan ke tempat yang baru dan bertahan hingga sekarang. Perpindahan bukan semata-mata perubahan alamat, tetapi penataan ulang

hubungan antara bengkel, ruang pajang, penyimpanan bahan, administrasi, dan akses konsumen.

Keberadaan di Jalan Raya Celuk menempatkan Puspa Mega Silver pada jalur utama sentra kerajinan perak. Ruang baru memberi wajah yang lebih terbuka bagi usaha, sekaligus mempertemukannya dengan wisatawan, pembeli, mitra dagang, dan sesama perajin. Dari rumah kelahiran yang sederhana menuju tempat usaha milik sendiri, perjalanan tersebut memperlihatkan bagaimana modal, legalitas, ruang produksi, dan pasar bertumbuh saling menguatkan.

Tangan Terampil Menjaga Irama Produksi

Pertumbuhan Puspa Mega Silver pada 1986 hingga 1989 ditopang oleh jumlah tenaga kerja yang besar. Pada periode ketika permintaan meningkat, usaha ini melibatkan hingga 90 pekerja. Mereka berasal dari Celuk dan berbagai wilayah Bali, termasuk Bangli, Karangasem, dan Buleleng. Sejumlah tenaga kerja juga datang dari Jawa dan Lombok. Keberagaman tersebut memperlihatkan besarnya daya tarik sektor kerajinan perak sebagai sumber penghidupan ketika pasar sedang tumbuh kuat.

Para pekerja pada masa itu tinggal di lingkungan perusahaan. Kedekatan antara tempat tinggal dan bengkel membentuk irama kerja yang khas karena proses belajar, produksi, dan kehidupan sehari-hari berlangsung dalam ruang yang berdekatan. “Para pekerja tinggal di sekitar tempat usaha, sehingga kegiatan produksi dan pembelajaran dapat berlangsung bersama setiap hari,” kenang Wijaya (wawancara, 7 September 2026). Tenaga produksi menerima upah melalui sistem borongan

berdasarkan pekerjaan yang diselesaikan, sedangkan bagian administrasi memperoleh gaji bulanan sesuai tugas dan tanggung jawabnya.

Perubahan pasar kemudian memengaruhi jumlah tenaga kerja. Setelah krisis ekonomi dan perpindahan usaha ke lokasi baru, jumlah pekerja pada awal 2000-an hingga sekitar 2012 berada pada kisaran 20 sampai 30 orang. Penyesuaian tersebut mengikuti volume pesanan, kondisi pasar, dan kemampuan usaha mempertahankan kegiatan produksi. Ketika permintaan menurun, struktur tenaga kerja diperkecil agar biaya operasional dan kapasitas bengkel tetap berada dalam ukuran yang dapat dikelola.

Saat ini, kegiatan produksi inti didukung oleh empat tenaga kerja. Sementara itu, catatan InaExport tahun 2024 menyebut jumlah sembilan orang apabila tenaga administrasi dan pemasaran turut diperhitungkan. Struktur yang lebih kecil membuat produksi bergerak secara lebih terarah berdasarkan pesanan dan pengerjaan detail. Seluruh desain serta motif tetap dirancang oleh Wijaya tanpa bergantung pada desainer luar, sedangkan para pekerja menerjemahkannya melalui penguasaan bahan, alat, dan teknik yang dibentuk dalam lingkungan bengkel. Di antara perubahan jumlah tenaga, kesinambungan desain dan mutu tetap menjadi irama yang dijaga.

Modal Bergulir Menjadi Aset Produktif

Nilai investasi Puspa Mega Silver bertumbuh dari modal awal Rp300.000 yang berasal dari sisa dana KMI pada 1984. Dana tersebut pertama-tama diarahkan untuk membeli peralatan produksi. Pilihan itu menunjukkan bahwa investasi awal tidak

diletakkan pada kemegahan ruang usaha, tetapi pada sarana yang memungkinkan keterampilan menghasilkan barang. Mesin dan perkakas menjadi penghubung antara gagasan desain, tenaga kerja, bahan baku, dan produk yang dapat dipasarkan.

Perputaran pesanan kemudian menambah kemampuan usaha untuk memperbarui alat, menyediakan bahan, dan menanggung biaya operasional. Modal kerja diperlukan untuk membeli emas atau perak, membayar tenaga produksi, menyelesaikan permukaan, mengemas barang, serta memenuhi kebutuhan administrasi dan pemasaran. Sistem *made to order* membantu menyesuaikan penggunaan modal dengan pesanan, terutama ketika harga bahan logam mulia berubah dan penyimpanan stok membutuhkan biaya besar.

Pembelian tanah pada 1995 dan pengembangan lokasi usaha yang digunakan sejak 1998 menjadi bagian penting dari pertumbuhan aset produktif. Nilai nominal tanah dan keseluruhan investasi terkini belum dicantumkan karena masih memerlukan konfirmasi pemilik. Meskipun demikian, bentuk investasinya dapat dibaca melalui keberadaan lahan, bangunan usaha, bengkel, peralatan, ruang pajang, persediaan bahan, serta modal kerja yang menopang penyelesaian pesanan.

Investasi Puspa Mega Silver karena itu tidak hanya diukur dari besaran uang yang ditanamkan pada satu waktu. Nilainya juga terkandung pada alat yang terus digunakan, ruang yang menjaga kesinambungan produksi, jaringan pasar yang dibangun, dan keterampilan pekerja yang mendukung mutu karya. Dari modal mahasiswa hingga kepemilikan tempat usaha, investasi berkembang sebagai akumulasi keputusan





produktif yang dijaga selama puluhan tahun.

Bahan Menentukan Watak Perhiasan

Emas dan perak menjadi bahan utama dalam perjalanan Puspa Mega Silver. Pada masa awal, emas digunakan untuk menghasilkan perhiasan tradisional, termasuk cincin bertatahkan figur barong. Seiring perubahan pasar sejak 1986, perak mengambil kedudukan sebagai komoditas utama. Bahan tersebut memungkinkan pengembangan perhiasan pria dan wanita yang tetap membawa tema tradisional Bali serta mempertahankan sentuhan pengerjaan tangan atau handmade.

Setiap bahan menuntut pemahaman terhadap ukuran, kelenturan, kekuatan, sambungan, dan penyelesaian permukaan. Logam perlu disiapkan sesuai rancangan sebelum dipotong, dibentuk, ditatah, dirangkai, dan dihaluskan. Ketelitian pada tiap tahap menentukan kerapian bentuk dan daya pakai produk. Pengalaman Wijaya sejak kecil membuat pemilihan bahan tidak dipisahkan dari pertimbangan desain dan kemampuan teknis bengkel.

Sejumlah karya juga memadukan logam dengan bahan dekoratif. Catatan penelitian mengenai Puspa Mega Silver menyebut penggunaan kulit abalone atau kerang mutiara serta karang pada produk koleksi dan cenderamata tertentu. Permukaan, warna, dan kilau bahan tambahan itu menghadirkan aksen yang berbeda dari logam. Penggunaannya perlu disesuaikan dengan rancangan, kekuatan ikatan, tujuan produk, serta ketersediaan bahan yang dapat dipertanggungjawabkan.

Emas dan perak diperoleh dari kawasan Jalan Sulawesi, Denpasar, yang dikenal sebagai pusat perdagangan logam mulia di Bali. Bahan dekoratif diperoleh melalui pemasok lokal. Hubungan dengan pemasok menjadi bagian penting karena mutu bahan berpengaruh langsung terhadap hasil akhir. Dari tempat perdagangan menuju bengkel Celuk, bahan-bahan tersebut berpindah tangan, diukur, dibentuk, dan diberi identitas melalui desain Puspa Mega Silver.

Pesanan Mengatur Denyut Bengkel

Puspa Mega Silver menjalankan produksi terutama melalui sistem made to order. Pesanan menjadi dasar untuk menentukan jenis produk, pilihan bahan, ukuran, jumlah, tingkat kerumitan, dan waktu pengerjaan. Pola tersebut memberi ruang bagi pemilik untuk menyesuaikan kemampuan bengkel dengan kebutuhan pembeli. Produksi tidak diarahkan semata-mata untuk memenuhi ruang penyimpanan, tetapi untuk menjawab permintaan yang telah memiliki tujuan pasar.

Pada masa puncak sekitar 1986 hingga 1989, bengkel mampu menerima pesanan hingga 100 potong sekaligus. Jumlah itu menggambarkan besarnya permintaan, bukan ukuran produksi yang selalu sama pada setiap periode. Penyelesaiannya memerlukan pembagian kerja, kesiapan bahan, dan pengawasan mutu. Setiap potong harus tetap memenuhi bentuk dan kualitas yang disepakati meskipun dikerjakan melalui rangkaian tangan yang berbeda.

Kapasitas produksi saat ini menyesuaikan jumlah tenaga kerja dan pesanan yang masuk. Dengan empat pekerja pada produksi inti, perhatian lebih banyak diarahkan kepada

mutu serta ketelitian pengerjaan. Produk dengan detail rumit tentu memerlukan waktu berbeda dari rancangan yang sederhana. Karena itu, kapasitas tidak cukup dihitung melalui jumlah barang, tetapi juga melalui bobot pekerjaan, karakter bahan, dan tahapan penyelesaian yang diperlukan.

Nilai produksi belum dapat disebutkan secara nominal karena data omzet dan biaya produksi belum dikonfirmasi. Jangkauan ekspor yang pernah mencapai berbagai negara menunjukkan bahwa kegiatan usaha pada masa kejayaannya memiliki skala yang berarti, tetapi besarnya tidak perlu diperkirakan tanpa catatan keuangan. Produksi Puspa Mega Silver lebih tepat dibaca melalui irama pesanan: menguat ketika pasar terbuka, menyesuaikan ketika permintaan surut, dan tetap berjalan dengan menjaga kualitas sebagai sandaran utama.

Dari Ruang Pajang Celuk Menuju Pasar Dunia

Pemasaran Puspa Mega Silver berawal dari jaringan pembeli domestik. Pada masa awal, pesanan banyak datang dari Denpasar, terutama kawasan Jalan Hasanudin yang memiliki hubungan kuat dengan perdagangan perhiasan. Produk juga dipasarkan melalui gerai di Jalan Raya Celuk. Kedekatan dengan sentra kerajinan membuat pembeli dapat melihat produk, mengenali mutu pengerjaan, dan berkomunikasi langsung mengenai desain yang dikehendaki.

Sistem *made to order* membentuk hubungan pemasaran yang bertumpu pada kepercayaan. Pembeli tidak hanya memilih barang yang telah selesai, tetapi dapat menyampaikan kebutuhan mengenai bentuk, bahan,

ukuran, dan jumlah. Setiap pesanan menjadi pertemuan antara kemampuan perajin dan harapan pasar. Apabila hasilnya diterima dengan baik, hubungan tersebut dapat berkembang menjadi pemesanan berikutnya serta membuka jalan menuju jaringan pembeli yang lebih luas.

Sejak 1991, Puspa Mega Silver mulai merambah pasar internasional. Pameran dagang menjadi sarana penting untuk memperlihatkan karya secara langsung, membangun percakapan dengan calon pembeli, dan membaca perubahan selera. Wijaya tercatat mengunjungi 39 negara dalam rangka pameran dan promosi. Perjalanan tersebut membawa produk dari Celuk menuju Amerika Serikat, Jepang, Hong Kong, Thailand, Singapura, Afrika Selatan, Suriname, dan berbagai wilayah lainnya.

Kegiatan pameran luar negeri dihentikan pada 2017, tetapi pengalaman yang diperoleh tetap menjadi bagian dari modal pemasaran usaha. Pasar berubah, jumlah pekerja menyusut, dan pola perdagangan kerajinan tidak lagi sepenuhnya bertumpu pada kunjungan langsung. Tantangan berikutnya terletak pada kemampuan menguatkan promosi visual dan komunikasi digital tanpa melepaskan hubungan personal yang sejak awal menjadi kekuatan Puspa Mega Silver.

Pameran Membawa Karya Melintasi Batas

Pameran menjadi jalan yang membawa Puspa Mega Silver keluar dari rutinitas produksi sehari-hari. Melalui ruang pameran, karya berhadapan langsung dengan pembeli, kurator, pelaku usaha, dan perajin dari latar budaya berbeda. Wijaya tidak hanya membawa produk untuk

dipajang dan dijual, tetapi juga mengamati bentuk, teknik penyajian, rentang harga, serta kecenderungan pasar. “Setiap pameran memberi kesempatan untuk melihat bagaimana karya Bali dibaca dan diterima oleh masyarakat dari kebudayaan yang berbeda,” tutur Wayan Wijaya (wawancara, 7 September 2026).

Jejak pameran Puspa Mega Silver menjangkau Tokyo, Hong Kong, Thailand, Singapura, Cape Town di Afrika Selatan, Suriname, dan sejumlah wilayah lainnya. Pada 1997, usaha ini mengikuti California Gypshow di Amerika Serikat. Dukungan pembinaan dari berbagai pihak, termasuk PLN, turut membuka akses terhadap kegiatan promosi tersebut. Jaringan yang terbentuk selama perjalanan kemudian mempertemukan Puspa Mega Silver dengan sejumlah mitra internasional, termasuk kerja sama yang tercatat bersama perusahaan Otis di Amerika Serikat.

Kemampuan desain Wayan Wijaya juga memperoleh pengakuan pada tingkat nasional. Pada masa pemerintahan Presiden B.J. Habibie, ia meraih Juara I Lomba Desain Cendera Mata Indonesia. Karya yang diajukan berupa keris pembuka amplop, sebuah benda yang mempertemukan fungsi praktis dengan bentuk yang merujuk pada kebudayaan Bali. Penghargaan tersebut menunjukkan kemampuannya mengembangkan fungsi baru tanpa memutus hubungan visual dengan tradisi yang menjadi sumber penciptaannya.

Pengalaman mengikuti pameran dan perlombaan mengajarkan bahwa mutu artistik perlu dipertemukan dengan penyajian serta pasar yang tepat. Karya yang baik membutuhkan ruang untuk dilihat, dipahami, dan digunakan. Perjalanan ke berbagai negara tidak hanya

memperluas wilayah penjualan, tetapi juga mengasah kepekaan Wijaya terhadap selera, fungsi, kemasan, dan komunikasi produk. Pameran akhirnya menjadi sekolah terbuka yang mempertemukan keterampilan bengkel di Celuk dengan dinamika perdagangan dunia.

Desain Menemukan Nilai ketika Bertemu Pasar

Seluruh desain dan motif Puspa Mega Silver dibuat langsung oleh I Wayan Wijaya. Ia tidak mengandalkan desainer dari luar untuk menentukan arah visual produk. Penguasaan teknik sejak kecil memberinya kemampuan menimbang kemungkinan sebuah rancangan sebelum diterapkan pada logam. Bentuk, tingkat kesulitan, kebutuhan bahan, waktu pengerjaan, serta harga jual dipikirkan sebagai satu kesatuan agar desain dapat diwujudkan secara teknis dan diterima secara ekonomis.

Berbagai pengalaman mengikuti lomba desain melahirkan pandangan yang terus dipegangnya: seindah dan sesulit apa pun sebuah benda seni, karya itu kehilangan arti ekonomi apabila tidak menemukan pasar; sebaliknya, desain yang sederhana dapat bernilai ketika bertemu kebutuhan pembeli. Pernyataan tersebut bukan penolakan terhadap keindahan, melainkan pengingat bahwa usaha kerajinan hidup melalui hubungan antara penciptaan, penggunaan, dan penerimaan.

Pandangan itu membentuk Puspa Mega sebagai usaha yang menjaga keseimbangan antara ekspresi dan keberlanjutan. Motif tradisional Bali tetap hadir, tetapi produk diarahkan agar memiliki fungsi dan dapat memasuki jaringan perdagangan. Keris pembuka amplop menjadi salah satu

contoh ketika citra pusaka diterjemahkan menjadi cendera mata praktis. Perubahan fungsi tidak menghapus rujukan budaya, melainkan membuka cara baru bagi bentuk tradisional untuk hadir dalam kehidupan sehari-hari.

Nama Puspa Mega telah dikenal sebagai identitas usaha di kalangan pelaku industri dan pembeli asing, meskipun catatan yang tersedia belum menunjukkan kepemilikan sertifikat kekayaan intelektual formal untuk desain produknya. Posisi Wijaya sebagai Sekretaris Asosiasi Perak Bali memperlihatkan keterlibatannya dalam ekosistem usaha yang lebih luas. Ke depan, pencatatan dan perlindungan desain menjadi penting agar pengalaman kreatif yang telah dibangun memperoleh perlindungan sebanding dengan nilai ekonominya.

Pembinaan Menyambung Jalan Keberlanjutan

Perjalanan Puspa Mega Silver tidak berdiri sendiri. Pemerintah Kabupaten Gianyar melalui perangkat daerah dan Dekranasda hadir dalam ekosistem pembinaan kerajinan perak Celuk. Pendampingan usaha, promosi, serta fasilitasi kegiatan pameran membantu perajin berhadapan dengan kebutuhan yang tidak seluruhnya dapat diselesaikan di bengkel. Dukungan tersebut menjadi penghubung antara kemampuan produksi, legalitas, jaringan pemasaran, dan agenda pengembangan industri kecil.

Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Gianyar serta Dekranasda memberikan ruang pembinaan bagi Puspa Mega Silver dan pelaku kerajinan lainnya. Legalitas usaha yang dilengkapi sejak 1991 memperkuat kesiapan administratif untuk mengikuti program serta menjalin

hubungan dagang. Dukungan promosi melalui pameran dan festival memberi kesempatan kepada produk untuk bertemu konsumen di luar ruang pajang Celuk.

Pengakuan terhadap Celuk sebagai sentra kerajinan perak unggulan turut memperkuat lingkungan tempat Puspa Mega Silver bertumbuh. Nama kawasan membawa daya tarik bagi wisatawan, pembeli, dan mitra yang mencari produk perak Bali. Kerja sama pemerintah daerah dengan pemerintah pusat maupun badan usaha milik negara, seperti program pembinaan PLN, ikut membuka akses promosi yang pada masa tertentu membawa Puspa Mega Silver menuju pameran di Amerika Serikat.

Tantangan usaha kini berbeda dari masa ketika pesanan ekspor datang dalam jumlah besar. Jumlah tenaga kerja menurun, pameran luar negeri berhenti, dan komunikasi pasar semakin bergeser ke media digital. Pembinaan karena itu perlu terus diarahkan pada penguatan promosi visual, perluasan akses pasar, peningkatan kapasitas pengelolaan, serta perlindungan kekayaan intelektual. Bagi Puspa Mega Silver, dukungan tersebut dapat membantu pengalaman panjang yang telah ditempa sejak 1984 menemukan bentuk keberlanjutan yang sesuai dengan perubahan zaman.



MENATAH HARAPAN PADA KILAU LOGAM

SRI INTAN SILVER

Akar Keterampilan Tumbuh dari Keluarga



Perjalanan Sri Intan Silver tidak dapat dipisahkan dari perkembangan kerajinan perak di kawasan Celuk dan Singpadu, Sukawati, Gianyar. Wilayah tersebut dikenal sebagai salah satu lingkungan yang mendukung pertumbuhan berbagai bentuk kerajinan perhiasan Bali. Aktivitas kekriyaan di wilayah tersebut, menjadi mata pencaharian, juga hadir sebagai bagian kehidupan keluarga dan masyarakat. Pengetahuan mengenai bahan, teknik, dan bentuk ornamen, berkembang melalui hubungan sosial dan kebiasaan bekerja kolektif.

I Ketut Murdana lahir di Desa Singpadu tahun 1970. Ia dibesarkan dalam keluarga yang memiliki keterampilan dalam bidang seni kriya tradisional Bali, khususnya keterampilan mengukir kayu dan batu, untuk pemenuhan kebutuhan bangunan tradisional Bali. Keterampilan memahat kayu dan batu, menjadi dasar penting bagi keluarga Ketut Murdana ketika mulai mengenal bahan logam

(emas dan perak), sebagai media baru untuk berkarya.

Keterampilan mengolah emas dan perak berawal dari kakaknya, Nyoman Ada, sewaktu merantau ke Kuta saat masih duduk di kelas IV SD tahun 1984. Di Kuta, Nyoman Ada mempelajari teknik pengolahan perak menjadi perhiasan di perusahaan Wira Silver Kuta. Pengalaman tersebut membentuk pemahaman kakaknya tentang berbagai tahapan produksi perhiasan berbahan perak, tutur Ketut Murdana yang akrab disapa Ketut Alep (wawancara, 30 Agustus 2026).

Nyoman Ada kemudian membagikan pengalaman dan kemampuannya kepada seluruh anggota keluarga, termasuk Ketut Murdana. Proses alih keterampilan berlangsung secara informal melalui pengamatan, latihan, dan keterlibatan langsung dalam kegiatan produksi. Bengkel rumahan menjadi ruang pembelajaran, tempat anggota keluarga mengamati, mencontoh, mencoba, melakukan kesalahan, dan memperbaiki hasil pekerjaan.

Ketut Murdana kemudian menekuni keterampilan pembuatan perhiasan perak lebih serius. Seiring bertambahnya pengalaman, ia mulai memahami tahapan yang lebih rumit. Kemampuan mengolah material perak dibentuk melalui latihan berulang karena setiap tahapan memerlukan ketelitian. Kesalahan dalam pemanasan,

pemotongan, pembentukan, atau penyambungan dapat memengaruhi bentuk, kekuatan, dan kualitas akhir produk. Kepekaan terhadap bentuk ukiran tradisional Bali, kemudian diterapkan secara adaptif pada emas dan perak, dan mulai memproduksi perhiasan secara manual (*handmade*).

Akar keterampilan tersebut menjadi modal kultural bagi berdirinya Sri Intan Silver. Namun, Ketut Murdana menegaskan bahwa Sri Intan Silver bukan perusahaan warisan yang diterima dalam keadaan telah berkembang. Keluarga mewariskan pengetahuan, keterampilan, dan etos kerja, sedangkan identitas usaha, modal, jaringan pemasaran, serta sistem pengelolaannya dibangun melalui perjuangan mandiri. Perbedaan ini memperlihatkan bahwa pewarisan tradisi tidak selalu berupa penyerahan kepemilikan usaha, tetapi dapat berbentuk kemampuan yang kemudian dikembangkan menjadi jalan hidup baru.

Melangkah Membawa Karya, Merintis Pasar melalui Sistem *Ngacung*

Tahap berikutnya ditandai oleh keberanian Ketut Murdana membawa keterampilan yang diperolehnya dari keluarga menuju pasar. Setelah menyelesaikan pendidikan SMA pada awal 1990-an, ia mulai terjun secara langsung ke dunia usaha kerajinan perak. Aktivitasnya tidak lagi terbatas pada proses produksi di bengkel, tetapi telah mencakup upaya memperkenalkan dan menawarkan hasil kerajinan perhiasannya kepada toko, galeri, dan juga para pedagang.

Ketut Murdana menuturkan, bahwa pemasaran pada





masa awal perintisan usahanya, dilakukan melalui sistem ngacung. Istilah lokal tersebut mengacu pada kegiatan membawa dan menjajakan produk secara berkeliling dari satu toko ke toko lainnya. Cara ini biasanya dilakukan oleh perajin yang belum memiliki toko, galeri, atau ruang pameran sendiri. Ketut Murdana membawa perhiasan perak untuk diperlihatkan secara langsung kepada calon mitra atau konsumen, kemudian menunggu penilaian terhadap desain, berat, kualitas pengerjaan, dan harga produk yang ditawarkan.

Sistem ngacung menuntut keberanian dan ketekunan, karena tidak ada kepastian bahwa setiap toko akan menerima produk yang ditawarkan. Apabila bentuk dan kualitas barang dianggap sesuai dengan kebutuhan pasar, pihak toko akan menerimanya untuk dijual kembali. Sebaliknya, apabila produk belum sesuai, barang harus dibawa ke tempat lain untuk kembali ditawarkan. Pengalaman menghadapi penerimaan dan penolakan tersebut membentuk ketahanan mental Ketut Murdana sebagai perajin perhiasan perak sekaligus calon pelaku usaha.

Proses menawarkan produk secara langsung memberikan pengetahuan yang tidak selalu diperoleh melalui kegiatan produksi. Melalui pengalaman tersebut, Ketut Murdana belajar membaca selera konsumen, memahami kecenderungan desain, menyesuaikan berat dan harga produk, serta membangun komunikasi dengan pedagang. Pengalaman itu menumbuhkan kesadaran bahwa keterampilan teknis dalam menciptakan kerajinan perlu disertai kemampuan memahami dinamika pasar. Kualitas produk tidak hanya ditentukan oleh kerumitan teknik, ketelitian pengerjaan, atau keindahan bentuk,

tetapi juga oleh kemampuannya menarik perhatian dan memenuhi kebutuhan konsumen. Bagi Ketut Murdana, sebuah produk yang secara teknis dianggap sederhana atau kurang sempurna tetap dapat dikategorikan sebagai produk yang baik apabila mampu diterima dan disukai konsumen. Sebaliknya, produk yang dikerjakan dengan teknik tinggi dan bentuk yang indah dapat kehilangan nilai ekonominya apabila tidak mampu menarik minat pasar. Pandangan tersebut memperlihatkan bahwa nilai suatu produk kerajinan terbentuk melalui pertemuan antara kualitas penciptaan dan penerimaan konsumen. Dengan kata lain, produk yang baik bukan hanya produk yang berhasil dibuat, melainkan produk yang mampu menemukan konsumen yang tepat dan membangun keterhubungan dengannya (wawancara, 30 Agustus 2026).

Sekitar tahun 1997, kegiatan pemasaran secara berkeliling semakin intensif. Produk kerajinan mulai disalurkan ke sejumlah toko dan galeri perak di kawasan Celuk, antara lain Maha Candra Silver dan Toko Windu Sara di jalan Hasanudin, Denpasar. Hubungan dengan toko-toko tersebut membuka akses terhadap pasar yang lebih luas. Kawasan Celuk dan Hasanudin sebagai salah satu sentra perdagangan perhiasan emas dan perak menjadi ruang penting bagi Ketut Murdana untuk mengembangkan jaringan dan mengenali standar kualitas yang dibutuhkan pasar.

Ketut Murdana dan istrinya menjelaskan bahwa hubungan dagang pada masa awal tidak selalu menggunakan pembayaran tunai. Sebagian produk diserahkan melalui sistem konsinyasi atau titip jual. Pembayaran baru diterima setelah barang terjual. Sistem tersebut memberikan peluang bagi perajin yang belum

memiliki ruang pemasaran sendiri, tetapi juga mengandung risiko. Perputaran modal bergantung pada keberhasilan penjualan, sedangkan keterlambatan pembayaran dapat memengaruhi kemampuan membeli bahan dan melanjutkan produksi.

Di tengah keterbatasan modal finansial, kepercayaan menjadi kekuatan utama. Ketut Murdana lebih lanjut menuturkan, bahwa hubungan dengan toko dibangun secara bertahap melalui kualitas produk, kejujuran, ketepatan berat, serta kesanggupan menyelesaikan pekerjaan sesuai kesepakatan. Ketika toko merasa puas terhadap hasil pengerjaan, hubungan yang semula bersifat percobaan berkembang menjadi hubungan langganan (wawancara, 30 Agustus 2026).

Kepercayaan tersebut kemudian melahirkan bentuk kerja sama yang lebih kuat. Beberapa toko bersedia menyerahkan bahan baku emas atau perak, mulai dari hitungan gram emas, untuk diolah menjadi produk sesuai pesanan. Bagi perajin yang belum memiliki modal besar, kepercayaan berupa pemberian bahan sangat membantu keberlangsungan produksi. Namun, setiap gram emas yang dititipkan harus dikelola secara hati-hati dan dapat dipertanggungjawabkan. Ketepatan berat, kerapian, dan kesesuaian produk menjadi tolok ukur profesionalitas.

Sistem ngacung akhirnya tidak hanya menjadi metode pemasaran, tetapi juga sekolah kewirausahaan bagi Ketut Murdana. Dari perjalanan membawa produk, ia memperoleh pengetahuan pasar, mengembangkan kemampuan berkomunikasi, membangun jaringan, menghadapi risiko, dan menumbuhkan reputasi. Modal kepercayaan yang

dibangun pada fase tersebut kelak menjadi salah satu fondasi penting bagi pembentukan dan perkembangan Sri Intan Silver.

Jika fase pertama membentuk keterampilan tangan, fase ngacung membentuk keberanian, ketahanan mental, dan kemampuan membaca pasar. Karya yang sebelumnya hanya beredar di lingkungan keluarga mulai memasuki ruang perdagangan. Langkah tersebut menjadi penghubung antara keterampilan yang diwariskan dengan cita-cita membangun usaha mandiri.

Bertumbuh dalam Kemandirian, Menata Usaha dan Memberdayakan Perajin

Sri Intan Silver mulai mengukuhkan keberadaannya sebagai identitas usaha mandiri sekitar tahun 1992. Meskipun tahun tersebut menandai awal penggunaan identitas usaha, proses pembentukannya berlangsung secara bertahap, yakni melalui pengalaman produksi dan pemasaran. Sri Intan Silver bukan unit usaha keluarga yang diwariskan dalam keadaan telah mapan. Ketut Murdana membangun identitas, modal, jaringan, dan sistem produksinya melalui pengalaman kerja serta hubungan dagang yang dirintis sejak menjalankan sistem ngacung.

Perjalanan usaha memasuki tahap yang semakin matang setelah Ketut Murdana menikah dengan Nengah Sri Swarti Asih, atau yang akrab disapa Ibu Sri, pada tahun 2000. Pernikahan tersebut tidak hanya membentuk kehidupan rumah tangga, tetapi juga melahirkan kemitraan dalam mengelola Sri Intan Silver. Keduanya membagi tanggung jawab berdasarkan kemampuan masing-masing. Ketut Murdana lebih banyak menangani pengembangan teknik

kriya, proses produksi, dan pengawasan kualitas, sedangkan Ibu Sri berperan dalam pengelolaan operasional, pencatatan pesanan, komunikasi dengan pelanggan, serta pemasaran.

Rumah yang mereka manfaatkan sebagai tempat tinggal, sekaligus difungsikan sebagai bengkel produksi dan pusat koordinasi usaha. Penyatuan ruang domestik dan ruang produksi merupakan karakter umum industri rumahan di Bali. Pola semacam ini memungkinkan seluruh keluarga dapat mengawasi kegiatan produksi secara langsung sekaligus menjaga komunikasi dengan para perajin yang terlibat.

Investasi awal usaha Sri Intan Silver sekitar Rp25.000.000,- (dua puluh lima juta). Investasi tersebut mencakup bahan baku, peralatan, perlengkapan produksi, persediaan barang, dan kebutuhan operasional. Modal tidak sepenuhnya berasal dari pinjaman lembaga keuangan, tetapi dikembangkan secara bertahap melalui hasil kerja dan dukungan jaringan usaha. Kepercayaan toko serta mitra yang telah terbangun sejak masa perintisan kembali menjadi kekuatan dalam menjaga keberlangsungan produksinya, tutur Ketut Alep (wawancara, 30 Agustus 2026).

Kurun waktu 2000–2002, hingga kelahiran anak pertama mereka, dikenang oleh Ketut Murdana dan Ibu Sri sebagai salah satu fase penting dalam pertumbuhan Sri Intan Silver. Pada periode tersebut, meningkatnya permintaan dari pasar lokal maupun luar daerah mendorong perkembangan kegiatan produksi dan keterlibatan lebih banyak perajin di sekitar Singapadu. Kehadiran para perajin tidak hanya membantu memenuhi jumlah

pesanan, tetapi juga memperkuat jejaring produksi yang bertumpu pada keterampilan masyarakat setempat. Perkembangan ini menunjukkan bahwa pertumbuhan Sri Intan Silver turut membuka ruang ekonomi bagi lingkungan perajin di sekitarnya.

Produk Sri Intan Silver dipasarkan melalui toko perhiasan, mitra dagang, dan pesanan langsung dari konsumen. Kegiatan produksi lebih banyak menerapkan sistem berdasarkan pesanan atau make-to-order. Pola tersebut memungkinkan penggunaan bahan baku dikelola secara lebih efektif sekaligus memberikan ruang kepada konsumen untuk menentukan ukuran, berat, desain, dan motif sesuai kebutuhan. Sistem ini juga membantu perusahaan mengurangi risiko penumpukan persediaan serta menyesuaikan kapasitas produksi dengan kondisi pasar. Penerapannya memperlihatkan kemampuan Sri Intan Silver menggabungkan keterampilan teknis dengan pemahaman terhadap perkembangan selera konsumen.

Kekuatan produk Sri Intan Silver terletak pada konsistensinya mempertahankan teknik pengerjaan manual (handmade). Teknik tersebut menghasilkan produk yang memiliki identitas visual serupa, tetapi tidak pernah sepenuhnya sama. Perbedaan kecil pada bentuk, detail

ornamen, dan jejak pengerjaan tangan menjadi karakter autentik sekaligus nilai eksklusif yang ditawarkan kepada konsumen. Setiap produk hadir sebagai karya individual karena dibentuk melalui keterampilan, ketelitian, dan kepekaan perajin, bukan melalui proses produksi massal.

Pembuatan perhiasan melewati tahapan penyiapan bahan, pembentukan, pemotongan, pemanasan, pematrian, penerapan ornamen, penghalusan, hingga pemolesan. Setiap tahap saling berkaitan dan menentukan bentuk, kekuatan konstruksi, serta kualitas akhir produk. Motif flora atau kekembangan yang berakar pada tradisi ornamen Bali, menjadi salah satu karakter visual utama. Motif tersebut tidak diterapkan sebagai pola yang kaku, tetapi dikembangkan secara adaptif mengikuti bentuk,



fungsi, dan selera konsumen. Perpaduan teknik manual, ornamen tradisional, dan pemahaman pasar menjadikan produk Sri Intan Silver tetap khas sekaligus relevan dengan perkembangan desain perhiasan kontemporer.

Ketika tim surveyor berkunjung ke bengkel Sri Intan Silver, aktivitas produksi untuk sementara sedang berhenti karena belum terdapat pesanan yang harus dikerjakan. Pada saat yang sama, perhatian pemilik lebih banyak diarahkan pada kegiatan penjualan di tempat pameran (Pameran PKM, Bali Jani, dan pameran lainnya). Kondisi tersebut tidak berarti jaringan produksinya terhenti sepenuhnya, sebab sebagian pekerjaan dapat dilaksanakan secara mandiri di rumah masing-masing perajin.

Sri Swarti Asih menuturkan bahwa usahanya sampai saat ini masih terhubung dengan sekitar 5 (lima) perajin tetap yang melakukan produksi di bengkelnya. Ketika jumlah pesanan meningkat, tenaga tambahan dilibatkan melalui sistem borongan untuk memperbesar kapasitas produksi. Sebagian tahapan pengerjaan dapat dilakukan di bengkel utama, sedangkan tahapan lainnya diselesaikan oleh perajin dari rumah sesuai pembagian pekerjaan dan keahlian mereka (wawancara, 30 Agustus 2026).

Sistem borongan memberikan fleksibilitas kepada perajin dalam mengatur waktu kerja berdasarkan kondisi keluarga serta kewajiban sosial dan keagamaan di desa. Bagi Ketut Murdana dan istrinya, pola tersebut memungkinkan kapasitas produksi disesuaikan dengan perubahan permintaan pasar. Jaringan perajin dapat diperluas ketika pesanan meningkat dan dikurangi ketika permintaan melemah. Pola kerja ini menunjukkan bahwa IKM Sri

Intan Silver tidak hanya berfungsi sebagai unit produksi, tetapi juga menjadi bagian dari ekosistem ekonomi komunal yang menghubungkan kebutuhan pasar dengan keterampilan masyarakat Singapadu.

Ditempa Krisis, Bertahan oleh Kepercayaan

Perjalanan kemandirian IKM Sri Intan Silver tidak selalu berlangsung lancar. Pada kurun waktu 2006–2010, usaha ini menghadapi masa yang sangat berat. Berdasarkan penuturan Sri Swarti Asih, persoalan pasar dan keterbatasan perputaran modal terjadi bersamaan dengan kasus penipuan yang menyebabkan persediaan bahan emas dalam jumlah besar, lebih dari 90 gram emas, dibawa oleh pihak yang tidak bertanggung jawab. Situasi tersebut terjadi ketika ia dan suaminya lebih memfokuskan diri pada penjualan melalui pameran, karena sudah saking percayanya kepada setiap perajin yang bekerja kepadanya. Situasi tersebut juga bersamaan dengan kondisi salah satu anaknya yang sakit parah. Hal itu menyebabkan praktis dirinya dan suaminya jarang berada di rumah dan di bengkel produksinya, sehingga para perajin yang bekerja di bengkelnya tidak dapat pengawasan yang memadai, kenang Ibu Sri (wawancara, 30 Agustus 2026).

Kehilangan bahan baku memberikan dampak serius, karena emas dan perak (utamanya emas), merupakan modal utama dalam produksi usahanya. Persediaan yang seharusnya dapat diolah menjadi produk, tidak dapat dikembalikan ke dalam perputaran usaha. Kondisi tersebut juga memengaruhi kemampuan memenuhi pesanan dan membayar berbagai kebutuhan operasional.



Ketut Murdana menggambarkan masa-masa itu sebagai keadaan yang “puyung-bolong” (tidak ada apa-apa/kosong/nol), yaitu ketika modal dan persediaan tidak lagi tersedia untuk dapat diputar dalam perjalanan usahanya.

Istilah “puyung-bolong” selain menggambarkan kerugian finansial, juga tekanan psikologis yang dihadapi keluarga Ketut Murdana. Usaha yang dibangun selama bertahun-tahun berada dalam keadaan yang rentan. Jumlah pekerjaan berkurang, kegiatan produksi melambat, dan sebagian perajin harus mencari sumber penghasilan lain. Keadaan tersebut memperlihatkan bahwa setiap IKM kerajinan perhiasan emas atau perak, sangat dipengaruhi oleh kestabilan pasar, ketersediaan bahan, dan hubungan kepercayaan di antara pihak-pihak yang terlibat.

Upaya penyelesaian telah ditempuh melalui jalur hukum dengan melaporkan kasus tersebut kepada kepolisian setempat. Namun, proses penyelesaian dan penggantian kerugian tidak berjalan secepat yang diharapkan. Ketut Murdana dan Ibu Sri kemudian harus mencari cara lain untuk mempertahankan usaha. Mereka menata kembali kegiatan produksi berdasarkan kemampuan yang masih tersedia dan menerima pekerjaan dalam jumlah yang dapat diselesaikan.

Pada masa krisis, kekuatan IKM Sri Intan Silver justru muncul dari jaringan sosial yang telah dibangun sejak tahap perintisan. Teman, sesama perajin, pelanggan, dan mitra toko memberikan dukungan moral serta kepercayaan material. Sebagian pihak membantu menyediakan bahan, memberikan pekerjaan, atau membuka kembali akses pemasaran. Dukungan tersebut menunjukkan bahwa kejujuran dan tanggung jawab yang dijaga selama



bertahun-tahun menghasilkan modal sosial yang sangat berarti ketika modal finansial melemah.

Ketut Murdana dan Ibu Sri secara perlahan membangun kembali usaha dari sumber daya yang tersisa. Mereka menerima pesanan sesuai kemampuan, menjaga mutu pengerjaan, serta memulihkan kepercayaan melalui penyelesaian pekerjaan-pekerjaan kecil. Proses kebangkitan tidak berlangsung dalam satu langkah besar, tetapi melalui ketekunan dan kesediaan untuk memulai kembali.

Menjelang akhir 2010, IKM Sri Intan Silver perlahan berhasil keluar dari keterpurukan. Pengalaman menghadapi krisis memperkuat kesadaran mengenai pentingnya kehati-hatian mengelola bahan, menjaga perputaran modal, serta membangun hubungan usaha yang sehat. Krisis tidak hanya menjadi catatan tentang kehilangan, tetapi juga menjadi tahap yang menempa ketangguhan pemilik dan memperkuat fondasi perusahaan.

Penguatan kelembagaan berikutnya berlangsung sekitar 2016 ketika Sri Intan Silver menjadi IKM Binaan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Gianyar. Melalui program Wirausaha Pemula, usaha ini memperoleh bantuan modal sekitar Rp8.000.000,- (delapan juta rupiah) yang digunakan untuk memperbaiki dan menambah peralatan kerja. IKM Sri Intan Silver juga memperoleh pembinaan kewirausahaan, kesempatan promosi, serta keterlibatan dalam kegiatan pameran, termasuk pameran di BSD, Tangerang.

Dukungan pemerintah memperluas kesempatan Sri Intan Silver untuk memperkenalkan produk-produknya kepada

pasar yang lebih luas. Usaha ini juga pernah memperoleh apresiasi dalam kegiatan yang berkaitan dengan perajin logam dari PT Antam Tbk. Bantuan tersebut tidak menggantikan peran kemandirian, tetapi memperkuat kapasitas usaha yang telah dibangun melalui pengalaman panjang.

Perjalanan Sri Intan Silver memperlihatkan bahwa keberlanjutan usaha tidak hanya bergantung pada kemampuan membuat produk. Keterampilan harus didukung keberanian memasuki pasar, kemampuan menjaga kepercayaan, tata kelola produksi, pembagian peran dalam keluarga, jaringan perajin, dan kesiapan menghadapi krisis. Semua unsur tersebut membentuk Sri Intan Silver sebagai IKM yang tumbuh dari akar tradisi sekaligus mampu bergerak mengikuti perubahan. Sejarah Sri Intan Silver pada akhirnya bukan hanya riwayat berdirinya sebuah usaha, tetapi juga kisah tentang kemampuan menjaga kepercayaan dan terus menatah harapan pada logam.

Investasi Bertumbuh dari Kerja

Berdasarkan penuturan pemilik, nilai investasi awal Sri Intan Silver diperkirakan berada pada kisaran Rp25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah). Nilai tersebut menggambarkan taksiran atas modal dan aset produktif yang digunakan untuk menjalankan usaha, bukan semata-mata uang tunai yang dikeluarkan sekaligus ketika usaha dirintis. Sri Intan Silver tumbuh sebagai industri rumahan sehingga investasinya terbentuk secara bertahap melalui pengadaan alat, pembelian bahan baku, penyediaan persediaan, pemanfaatan ruang kerja, dan pengembangan jaringan pemasaran.

Peralatan pengolahan logam, perlengkapan kerja, persediaan emas dan perak, produk jadi, serta bengkel yang menyatu dengan rumah keluarga menjadi bagian penting dari investasi tersebut. Pemanfaatan ruang domestik sebagai tempat produksi memperlihatkan karakter usaha kriya rumahan di Bali, rumah tidak hanya menjadi tempat tinggal, tetapi juga ruang belajar, bekerja, mengawasi mutu, dan meneruskan pengetahuan. Meskipun nilainya tidak selalu tercatat sebagai pengeluaran tunai, ruang produksi memiliki fungsi ekonomi yang nyata bagi keberlangsungan usaha.

Pada 2016, Sri Intan Silver memperoleh bantuan sekitar Rp8.000.000,00 (delapan juta rupiah) melalui program Wirausaha Pemula. Bantuan tersebut dimanfaatkan untuk memperbaiki dan menambah peralatan kerja. Kehadiran bantuan pemerintah memperkuat sarana produksi yang telah dibangun dari hasil usaha sendiri. Nilai investasi Sri Intan Silver karena itu mencerminkan proses akumulasi yang panjang, yakni dengan pola mengumpulkan kelengkapan peralatan dan modal usaha sedikit demi sedikit. Hasil kerja produksinya kembali diputar untuk menjaga bahan, alat, serta keberlanjutan produksi.

Modal Usaha, Perpaduan Aset dan Kepercayaan

Modal usaha Sri Intan Silver tidak sepenuhnya berbentuk uang. Modal tersebut tersusun dari bahan baku, sarana produksi, keterampilan, tenaga kerja, jaringan pemasaran, dan kepercayaan para mitra. Pada fase awal, Ketut Murdana tidak bertumpu pada pinjaman lembaga keuangan. Hasil penjualan diputar kembali untuk membeli emas atau perak, membayar pekerjaan perajin, memperoleh bahan pendukung, dan

memenuhi kebutuhan operasional. Pola ini membuat pertumbuhan usaha berlangsung hati-hati, mengikuti kemampuan produksi dan perputaran pasar.

Bahan baku logam mulia (emas atau perak) mempunyai kedudukan ganda, yakni sebagai material penciptaan sekaligus modal kerja bernilai tinggi. Perubahan harga emas dan perak saat ini yang tidak menentu akibat adanya konflik berkepanjangan di Timur Tengah, dapat mengubah kebutuhan modal, meskipun jumlah barang yang diproduksi relatif sama. Selain bahan baku utama milik Sri Intan Silver, terdapat pula bahan yang dititipkan oleh toko atau dibawa langsung oleh pelanggan untuk dikerjakan menjadi produk tertentu sesuai pesanan. Setiap gram bahan emas atau perak harus dicatat, diolah secara cermat, dan dipertanggungjawabkan melalui kesesuaian berat serta mutu hasil pengerjaan.

Kepercayaan semacam itu telah tumbuh sejak masa ngacung. Ketika toko belum dapat membayar secara tunai atau memberikan bahan untuk dikerjakan, reputasi menjadi jaminan utama. Ketepatan menyelesaikan pesanan, kejujuran menjaga berat bahan, dan konsistensi kualitas memungkinkan hubungan percobaan berkembang menjadi hubungan langganan. Bagi IKM Sri Intan Silver, modal sosial tersebut tidak kalah penting dari modal finansial, karena pernah menjadi kekuatan untuk bertahan ketika persediaan dan perputaran uang mengalami tekanan.

Logam Mulia dalam Ketelitian Tangan

Bahan baku utama Bahan baku utama Sri Intan Silver ialah

emas dan perak. Perak digunakan untuk menghasilkan anting, cincin, gelang, bros, kalung, serta tatahan dekoratif pada produk kombinasi. Sebagian besar perhiasan yang diproduksi saat ini menggunakan sterling silver berkadar 92,5 persen atau lazim disebut perak 925. Material tersebut tersusun atas sekitar 92,5 persen perak dan 7,5 persen logam campuran, umumnya tembaga. Komposisi ini tetap mempertahankan kilau khas perak sekaligus menghasilkan kekuatan yang lebih baik dibandingkan perak murni yang relatif lunak.

Karakter perak yang lentur dan mudah dibentuk memungkinkan bahan dipotong, ditempa, ditarik menjadi kawat, dipatri, ditatah, serta dipoles. Proses produksi diawali dengan menimbang dan menyiapkan bahan sesuai rancangan. Logam selanjutnya diolah menjadi pelat, kawat, atau komponen tertentu, kemudian melewati tahapan pemotongan pola, pemanasan, pembentukan, pematrian, penerapan ornamen, penghalusan, dan pemolesan. Setiap tahap menuntut ketelitian karena kesalahan kecil dapat memengaruhi kekuatan konstruksi, kerapian sambungan, ketepatan bentuk, serta kualitas permukaan perhiasan.

Perhiasan berbahan emas kini hanya dibuat berdasarkan pesanan langsung dari konsumen. Kebijakan tersebut diterapkan karena harga emas cenderung tinggi dan bergerak tidak stabil sehingga Ketut Murdana memilih tidak menyediakan stok dalam jumlah besar. Keadaan ini berbeda dengan masa awal perintisan usaha, ketika emas menjadi salah satu bahan yang lebih sering digunakan. Saat itu, Sri Intan Silver menghasilkan beragam perhiasan menggunakan emas berkadar 22 karat ataupun 18 karat,

dua komposisi yang lazim diterapkan dalam pembuatan perhiasan. Pilihan produksi berdasarkan pesanan menunjukkan kehati-hatian pengelolaan bahan tanpa mengurangi kemampuan memenuhi kebutuhan pelanggan sesuai desain, kadar, berat, dan kemampuan pembiayaan konsumen, tutur Ketut Murdana (wawancara, 30 Agustus 2026).

Keunikan perhiasan Sri Intan Silver terletak pada penerapan motif flora atau kekembangan yang dipertahankan sejak masa perintisan usaha. Motif tersebut tidak diterapkan sebagai pola yang kaku, tetapi dikembangkan secara adaptif mengikuti ukuran, fungsi, dan bentuk setiap produk. Pengerjaan manual membuat karya-karya Sri Intan Silver memiliki kesatuan karakter visual, meskipun tidak pernah sepenuhnya identik. Perbedaan halus pada goresan, kontur, sambungan, dan kedalaman tatahan justru menjadi jejak autentik keterampilan tangan perajin. Pada produk tertentu, teknik oksidasi atau perak bakar diterapkan untuk menghasilkan warna gelap pada bagian cekung sehingga kedalaman relief dan detail ornamennya terlihat lebih tegas.

Selain mempertahankan kekhasan motif, Sri Intan Silver menerapkan teknik pelapisan emas atau gold plating pada sejumlah produk berbahan dasar perak 925. Teknik tersebut memberikan pilihan yang lebih beragam kepada konsumen, berdasarkan selera dan kemampuan daya beli. Konsumen yang mengutamakan nilai material dapat memilih perhiasan berbahan emas, sedangkan perhiasan perak berlapis emas, menjadi alternatif yang tetap menghadirkan kesan mewah dengan harga relatif lebih terjangkau. Kombinasi bahan juga dilakukan melalui penggunaan batu dekoratif, seperti batu zirkonia yang diterapkan pada perhiasan jenis

bros, liontin, dan anting. Pada tas anyam rotan atau ate, Sri Intan Silver menerapkan teknik tatah perak kombinasi batu permata. Anyaman berfungsi sebagai struktur utama, sedangkan unsur logam dan batu, menjadi aksen dekoratif yang memperkuat identitas visual produk.

Bahan Baku, Menjaga Mutu dan Kepercayaan

Pengadaan bahan baku Sri Intan Silver berlangsung melalui dua pola. Pertama, pemilik membeli emas, perak, dan bahan pendukung dari pemasok lokal atau pedagang logam yang telah dipercaya di wilayah Celuk dan Denpasar. Kedua, bahan baku disediakan oleh toko atau pelanggan yang memesan produk tertentu. Pola bahan titipan berkembang seiring menguatnya kepercayaan mitra terhadap keterampilan dan tanggung jawab Ketut Murdana bersama Ibu Sri. Bagi keduanya, menerima bahan logam mulia bukan sekadar memperoleh modal kerja, tetapi juga mengemban tanggung jawab untuk menjaga berat, kadar, sisa bahan, serta kesesuaian hasil pengerjaan dengan pesanan.

Ibu Sri menuturkan, Bahan baku emas saat ini terutama diperoleh dari Toko Perhiasan Emas Windu Sara yang berlokasi di Jalan Hasanudin, Denpasar. Hubungan Sri Intan Silver dengan toko tersebut tidak berhenti pada kegiatan pengadaan bahan, tetapi berkembang menjadi kerja sama produksi dan pemasaran. Windu Sara menjadi salah satu tempat menitipkan produk perhiasan karya Sri Intan Silver bersama produk yang dimiliki toko tersebut (wawancara, 30 Agustus 2026).

Dari pemasok hingga memasuki proses pengolahan, setiap bahan emas dan perak menempuh perjalanan yang panjang sebelum memperoleh bentuk akhirnya.

Bahan ditimbang, dibentuk, dipanaskan, dipatri, diberi ornamen, dihaluskan, dan dipoles melalui rangkaian kerja yang memerlukan ketelitian. Di tangan Ketut Murdana dan Ibu Sri, serta didukung oleh para perajin, logam yang semula hanya memiliki nilai material kemudian diolah menjadi perhiasan yang mengandung nilai guna, ekonomi, artistik, dan identitas budaya. Setiap karya tidak hanya memperlihatkan kilau logam mulia, tetapi juga merekam keterampilan tangan, hubungan kepercayaan, pengalaman bekerja, dan kesinambungan tradisi kriya perhiasan Gianyar.

Produksi Berbasis Pesanan, Kerja Bertumpu pada Keahlian

Kapasitas produksi Sri Intan Silver bersifat lentur karena sebagian besar pekerjaan dibuat berdasarkan pesanan. Usaha ini terhubung dengan sekitar 5 (lima) perajin tetap, sedangkan tenaga tambahan dapat dilibatkan melalui sistem borongan ketika jumlah pesanan meningkat. Sebagian tahapan diselesaikan di bengkel utama dan sebagian lainnya dikerjakan dari rumah perajin berdasarkan pembagian tugas serta kecakapan masing-masing.

Sistem tersebut memberikan ruang bagi perajin untuk mengatur ritme kerja tanpa terlepas dari kewajiban keluarga, sosial, dan keagamaan di desa. Pada saat yang sama, Sri Intan Silver dapat menyesuaikan jumlah tenaga dengan perubahan permintaan. Hubungan kerja tidak berhenti pada pembagian pesanan, tetapi membentuk jaringan produksi yang menghubungkan keterampilan masyarakat Singapadu dengan kebutuhan pasar.

Jumlah produksi bulanan tidak dapat ditetapkan secara tunggal, karena setiap karya memiliki tingkat kesulitan berbeda. Waktu pengerjaan dipengaruhi oleh jenis produk, berat dan kadar logam, jumlah komponen, kerumitan motif, penggunaan batu, kebutuhan pelapisan, serta mutu penyelesaian yang diminta. Misalnya, jika pesanan 500 pcs perhiasan wajib diselesaikan dalam kurun waktu 1 (satu) bula, maka Sri Intan Silver wajib menyelesaikannya sesuai waktu yang telah disepakati, tutur Ibu Sri (wawancara, 30 Agustus 2026).

Ketika tim survei berkunjung ke bengkel Sri Intan Silver, di Jalan Kalangan Kb. Nomor 26, Singapadu, Sukawati, Gianyar, kegiatan di bengkel utama untuk sementara berhenti karena belum ada pesanan yang harus dikerjakan. Maka, Ibu Sri dan Ketut Murdana memusatkan perhatian pada penjualan online dan di ruang pameran, seperti pameran PKB, Bali Jani, dan pameran lainnya. Keadaan itu menegaskan bahwa kapasitas keahlian tidak selalu sama dengan jumlah produksi yang terealisasi.

Nilai Karya Tidak Berhenti pada Harga

Nilai produksi Sri Intan Silver bergerak mengikuti jenis bahan, berat, kadar logam, kerumitan, dan jumlah barang yang dihasilkan. Produk yang ditawarkan memiliki rentang harga luas, mulai dari aksesoris perak hingga perangkat perhiasan emas dan produk kombinasi bernilai lebih tinggi. Misalnya, anting berbahan perak sekitar Rp350.000,- (tiga ratus lima puluh ribu rupiah), bross berbahan perak Rp700.000,- (tujuh ratus ribu rupiah), bross berbahan perak gold plating dikisaran Rp800.000,- (delapan ratus ribu rupiah), dan tas rotan tatah perak sekitar Rp4.500.000,-

(empat juta lima ratus ribu rupiah), serta seperangkat perhiasan emas yang terdiri dari kalung, liontin, gelang, anting, dan bross, dapat mencapai puluhan juta rupiah.

Di luar perhitungan ekonomi, pengerjaan manual memberi nilai artistik yang lahir dari ketelitian, waktu, pengetahuan bahan, dan karakter personal perajin Sri Intan Silver. Oleh karena itu, karya-karya Sri Intan Silver hadir sebagai barang pakai, sekaligus hasil keterampilan yang membawa jejak tradisi ornamen Bali ke pasar.

Dari Ngacung hingga Daring, Membuka Jalan menuju Pasar Wilayah pemasaran Sri Intan Silver berkembang dari jaringan lokal menuju pasar antardaerah dan kanal digital. Pada tahap perintisan, Ketut Murdana menawarkan perhiasan melalui sistem ngacung, membawa produk dari satu toko ke toko lain. Celuk dan kawasan perdagangan emas atau perak di Denpasar, menjadi ruang penting untuk memperkenalkan hasil kerja, membaca selera konsumen, serta membangun hubungan dengan toko seperti Maha Candra Silver dan Toko Emas Windu Sara.

Pasarnya mencakup toko perhiasan, pedagang pengecer, pelanggan langsung, pemesan khusus, pengunjung pameran, dan konsumen daring. Selain melayani konsumen di Gianyar, Sukawati, Celuk, Singapadu, dan Denpasar, Sri Intan Silver memperoleh kesempatan mengikuti pameran di luar Bali, seperti di BSD, Tangerang. Produk-produknya juga pernah menempati ruang pameran di Taman Budaya Bali, Denpasar.

Tiga pola pemasaran berjalan saling melengkapi. Penjualan langsung memungkinkan Sri Intan Silver dan pelanggan

membicarakan desain, ukuran, berat, bahan, harga, dan waktu pengerjaan. Konsinyasi memperluas akses ke jaringan toko, meskipun pembayarannya baru diterima setelah barang terjual. Pemasaran daring melalui media sosial, WhatsApp, dan etalase digital membantu produk menjangkau konsumen, tanpa sepenuhnya bergantung pada kunjungan ke bengkel atau pameran. Peralihan dari ngacung menuju pemasaran digital, memperlihatkan perubahan cara menjangkau pembeli tanpa meninggalkan kekuatan hubungan personal.

Pemerintah Membuka Ruang Tumbuh

Pemerintah Kabupaten Gianyar, melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan turut memperkuat perjalanan IKM Sri Intan Silver. Pada 2016, program Wirausaha Pemula memberikan bantuan sekitar Rp8.000.000,- (delapan juta rupiah) untuk memperbaiki dan menambah peralatan kerja. Selain bantuan sarana, pembinaan kewirausahaan dan pelibatan dalam kegiatan promosi membuka kesempatan bagi usaha ini untuk memperluas pengetahuan pengelolaan serta memperkenalkan karya kepada masyarakat yang lebih luas.

Facilitasi pameran, termasuk kegiatan di BSD, Tangerang, mempertemukan Sri Intan Silver dengan pasar di luar daerah. Ruang pamer di Taman Budaya Bali, juga memberi tempat bagi produk-produknya untuk tetap hadir di hadapan konsumen setelah perubahan pasar dan pandemi. Dukungan tersebut tidak menggantikan kemandirian yang telah dibangun keluarga, tetapi menjadi penguat bagi keterampilan, jaringan, dan ketekunan yang tumbuh sejak masa perintisan.

Warisan Keterampilan Menyongsong Masa Depan

Keberlanjutan Sri Intan Silver kini berhadapan dengan perubahan selera, teknologi pemasaran, dan kebutuhan regenerasi. Generasi tua memegang pengetahuan mengenai bahan, teknik, pakem ornamen, serta pengawasan mutu, sedangkan generasi muda mulai mengambil peran dalam komunikasi dan pemasaran digital. Pembagian tersebut membuka kemungkinan terjadinya alih pengetahuan tanpa membatasi usaha pada cara-cara lama.

Bagi keluarga Sri Intan Silver, tradisi bukan benda yang disimpan tanpa perubahan. Tradisi hadir sebagai dasar untuk mengembangkan bentuk, menyesuaikan produk dengan kebutuhan konsumen, dan menemukan ruang pasar baru. Teknik manual tetap dijaga, sementara media sosial dan toko daring digunakan untuk memperluas jangkauan. Pertemuan antargenerasi itu menjadi jalan agar keterampilan tidak berhenti di bengkel, tetapi terus hidup melalui karya dan pengalaman yang diteruskan.

Perjalanan Sri Intan Silver memperlihatkan bahwa sebuah IKM tidak hanya dibangun oleh modal uang dan kemampuan menghasilkan barang. Di balik kilau emas dan perak terdapat keterampilan keluarga, keberanian menawarkan karya, ketekunan merawat kepercayaan, kerja bersama para perajin, serta kesanggupan bangkit setelah mengalami kehilangan. Dari tangan yang belajar di lingkungan keluarga hingga jaringan pasar yang kini memasuki ruang digital, Sri Intan Silver terus menata harapan pada logam dan menjaga agar kriya perhiasan Gianyar tetap menemukan zamannya.



MENJAGA TAKSU MENITI ZAMAN ANOM SILVER

Wit Gotra Metu Pangripta **Akar Keluarga Menumbuhkan Kerajinan**

Kisah Anom Silver berakar pada usaha keluarga yang dirintis I Made Rawa dan Ni Wayan Siki di Desa Celuk pada 1976. Pasangan suami istri tersebut membangun penghidupan melalui keterampilan tangan ketika rumah sekaligus berfungsi sebagai bengkel. Di ruang itulah bahan disiapkan, perhiasan dibentuk, dan pesanan diselesaikan. Pengetahuan produksi tidak diajarkan sebagai pelajaran yang terpisah, tetapi tumbuh melalui pekerjaan sehari-hari serta ketekunan menjaga kepercayaan pelanggan.



Masa perintisan berlangsung ketika Celuk semakin dikenal sebagai sentra kerajinan emas dan perak. Pertumbuhan tersebut ditopang oleh jaringan keluarga dan perajin yang saling berbagi pengetahuan, bahan, serta kesempatan kerja. Dari hubungan itu, bengkel-bengkel baru bermunculan dan membentuk ekosistem produksi yang khas. Setiap karya membawa watak tangan pembuatnya. Ketepatan ukuran, kerapian

sambungan, susunan ornamen, dan penyelesaian permukaan menjadi ukuran mutu yang ditempa melalui pengalaman.

I Made Rawa dan Ni Wayan Siki meletakkan dasar usaha melalui produksi berbasis keterampilan tangan. Mereka belum membicarakan jenama sebagaimana dipahami dalam pengelolaan usaha masa kini, tetapi telah menanamkan unsur yang kelak membentuk identitas Anom Silver: kepercayaan, ketepatan bahan, ketelitian pengerjaan, dan kesungguhan menyelesaikan pesanan. Nilai-nilai tersebut menjadi warisan yang bertahan lebih panjang daripada perubahan bentuk, motif, atau kecenderungan pasar.

Landasan keluarga memberi pijakan bagi generasi kedua untuk memperluas usaha tanpa meninggalkan kecermatan kerja yang diwariskan. Tahun 1976 menjadi titik awal perjalanan, jauh sebelum Anom Silver digunakan sebagai nama dagang. Dari bengkel rumah tangga itulah taksu kerajinan Celuk dipelihara. Bahan dijaga mutunya, pekerjaan diselesaikan dengan tanggung jawab, dan kepercayaan diteruskan dari satu pesanan menuju pesanan berikutnya. Akar keluarga kemudian menumbuhkan kerajinan menjadi usaha yang mampu bergerak melampaui zamannya.

Estafet Keluarga Melahirkan Nama Anom Silver

Tahun 1993 menandai peralihan pengelolaan kepada I Kadek Anom Astabrata bersama istrinya, Ni Ketut Rai Supradewi. Estafet tersebut membawa tanggung jawab ganda: menjaga kepercayaan yang diwariskan orang tua dan menyiapkan usaha menghadapi perubahan zaman. Pada periode inilah identitas dagang diperbarui melalui nama Anom Silver.

Penamaan menjadi langkah penting ketika produk mulai menjangkau konsumen di luar hubungan personal dengan perajin. Nama usaha kemudian mewakili mutu bahan, pelayanan, dan karakter desain yang ditawarkan. Melalui Anom Silver, riwayat keluarga memperoleh identitas yang mudah dikenali serta dapat dibawa ke ruang pameran dan pasar perhiasan nasional.

Alih kelola tidak menghapus cara kerja tangan yang telah dibangun sejak 1976. Generasi kedua mempertahankan emas dan perak sebagai bahan utama, sekaligus memperkuat pengelolaan modal serta pemasaran. Tradisi diteruskan melalui keputusan bisnis yang lebih terstruktur. Keterampilan perlu berjalan bersama kemampuan membaca biaya, membangun inventaris, dan menentukan posisi produk.

Peralihan tersebut menuntut generasi kedua menerjemahkan nilai keluarga ke dalam tata usaha yang sesuai dengan zamannya. I Kadek Anom Astabrata dan Ni Ketut Rai Supradewi memperbarui cara produk dikenal, dikelola, dan dipasarkan. Perubahan berlangsung tanpa memisahkan usaha dari lingkungan Celuk yang

membentuk pengetahuan serta jejaring kerjanya.

Modal Menggerakkan Babak Baru

Peralihan kepemimpinan pada 1993 menandai babak baru dalam perjalanan Anom Silver. Modal usaha pada masa tersebut tercatat sekitar Rp100.000.000,- (seratus juta rupiah), ketika harga logam mulia masih jauh berbeda dari keadaan sekarang. “Harga emas murni 24 karat saat itu berkisar antara Rp24.750,- (dua puluh empat ribu tujuh ratus lima puluh rupiah) hingga Rp24.950,- (dua puluh empat ribu sembilan ratus lima puluh rupiah) per gram, sedangkan perak berada pada kisaran Rp300,- (tiga ratus rupiah) sampai Rp450,- (empat ratus lima puluh rupiah) per gram,” tutur Kadek Anom (wawancara, 29 Agustus 2026). Perbedaan nilai tersebut menunjukkan besarnya daya beli modal ketika generasi kedua mulai mengembangkan usaha.

Kekuatan modal memungkinkan usaha menyediakan bahan dalam jumlah lebih besar, memperluas kapasitas produksi, dan menjaga persediaan produk. Kadek Anom menyebutkan bahwa cincin perak seberat sekitar sepuluh gram pernah dijual pada kisaran Rp800,- (delapan ratus rupiah). Angka tersebut menggambarkan jauhnya perubahan harga bahan dan produk sepanjang lebih dari tiga dasawarsa perjalanan usahanya. Perubahan nilai uang, biaya tenaga kerja, serta perkembangan pasar membuat ukuran ekonomi masa lalu tidak dapat langsung disamakan dengan keadaan sekarang.

Modal tidak berhenti sebagai uang tunai, tetapi diubah menjadi emas, perak, peralatan, produk jadi, dan biaya operasional. Hasil penjualan kemudian diputar kembali untuk membeli bahan, membayar pekerjaan, serta menjaga

kesinambungan produksi. Pola tersebut memerlukan pencatatan yang disiplin karena nilai logam mulia terus bergerak, sementara jumlah, kadar, berat, dan waktu penyelesaian pesanan harus tetap sesuai kesepakatan dengan konsumen.

Kini, emas dan perak tidak hanya dipahami sebagai bahan pembentuk keindahan, tetapi juga sebagai komoditas investasi. Kenaikan harga yang berlipat memengaruhi biaya produksi, penyediaan stok, penetapan harga, dan keputusan pembelian konsumen. Anom Silver harus menghitung kadar, berat, upah, risiko pengerjaan, serta kemampuan pasar secara lebih cermat. Babak baru yang digerakkan oleh modal Rp100.000.000 (seratus juta rupiah) akhirnya berkembang dalam lanskap ekonomi yang jauh berbeda, tetapi tetap bertumpu pada kemampuan mengubah bahan menjadi karya dan hasil penjualan menjadi keberlanjutan usaha.

Soko Guru Usaha

Pertumbuhan Anom Silver memperoleh bentuk fisik melalui pembangunan tempat usaha pada tahun 2000. Berdasarkan penjelasan Kadek Anom Astabrata saat ditemui di serambi Artshopnya, menyebutkan bahwa nilai investasi bangunan pada masa tersebut diperkirakan sekitar Rp700.000.000,- (tujuh ratus juta rupiah). Ruang dirancang untuk menopang kegiatan usaha dalam jangka panjang, mulai dari penerimaan konsumen, penataan koleksi, penyimpanan produk, pengelolaan inventaris, hingga keterhubungan dengan kegiatan produksi. Bangunan tidak hanya menyediakan tempat berjualan, tetapi menjadi pusat yang menyatukan pelayanan, pengawasan, dan identitas usaha. Berdasarkan taksiran Kadek Anom selaku pewaris usaha

Anom Silver, nilai properti tersebut kini berkembang hingga mencapai sekitar Rp3.000.000.000,- (tiga miliar rupiah). “Nilai bangunan sekarang diperkirakan mencapai tiga miliar rupiah, tetapi angka itu merupakan nilai aset, bukan pendapatan tunai usaha,” jelas Kadek Anom (wawancara, 29 Agustus 2026). Keberadaan bangunan memberi kestabilan bagi kegiatan ritel karena konsumen dapat menjumpai koleksi pada tempat yang tetap. Pemilik juga mempunyai ruang untuk menjaga keamanan produk berbahan logam mulia serta membangun kepercayaan melalui keberadaan usaha yang mudah dikenali.

Inventaris bahan dan produk yang terakumulasi sejak 2000 diperkirakan bernilai sekitar Rp10.000.000,- (sepuluh miliar) hingga lebih dari Rp15.000.000.000,- (lima belas miliar). Nilai tersebut mencerminkan persediaan logam, produk jadi, ragam desain, serta pekerjaan yang belum seluruhnya berubah menjadi penjualan. Koleksi yang luas memberi pilihan kepada konsumen, tetapi sekaligus mengikat modal dalam jumlah besar. Setiap barang memerlukan pencatatan kadar, berat, harga, lokasi penyimpanan, serta pengamanan yang disiplin agar nilai bahan dan produk tetap dapat dipertanggungjawabkan.

Aset fisik dan inventaris kemudian menjadi penyangga ketika arus kunjungan mengalami perubahan. Bus wisata pernah memenuhi jalur Celuk dan membawa konsumen langsung ke ruang pajang, kemudian jumlahnya perlahan menyusut. Pameran dan pasar domestik mengambil peran yang semakin besar. Pada keadaan tersebut, bangunan, persediaan, reputasi, dan jaringan menjadi soko guru yang menjaga Anom Silver tetap berdiri. Usaha dapat terus menyesuaikan cara mempertemukan karya

dengan pasar tanpa kehilangan tempat berpijak yang telah dibangun selama puluhan tahun.

Emas dan Perak Menjaga Integritas Jenama

Sejak masa awal hingga sekarang, Anom Silver mempertahankan emas dan perak sebagai bahan utama. Pilihan tersebut merupakan bagian dari posisi jenama. Usaha tidak beralih kepada material lain hanya untuk memperbanyak variasi atau menekan biaya. Konsistensi bahan dipandang penting untuk menjaga kepercayaan yang telah dibangun keluarga selama puluhan tahun.

Emas membawa nilai tinggi, warna khas, serta kedekatan dengan perhiasan yang diwariskan. Perak menawarkan keluwesan bentuk dan kemungkinan ornamen yang luas. Keduanya menuntut ketepatan kadar, penghitungan berat, penyambungan, pembentukan, dan penyelesaian permukaan. Kesalahan kecil dapat memengaruhi konstruksi sekaligus nilai ekonomi karya.

Bahan diperoleh melalui pengepul dan koperasi lokal di sekitar Celuk. Rantai pasok lokal memudahkan komunikasi mengenai kadar, jumlah, harga, dan waktu pengadaan. Hubungan tersebut juga menempatkan Anom Silver dalam ekosistem ekonomi desa, tempat bahan, tenaga, pengetahuan, serta pasar saling menopang.

Harga bahan yang bergerak cepat membuat pengadaan perlu direncanakan secara hati-hati. Stok yang terlalu sedikit dapat menghambat pesanan, sedangkan persediaan terlalu besar menahan modal. Setiap keputusan pembelian karena itu berhubungan dengan



perkiraan pasar. Di tengah perubahan tersebut, emas dan perak tetap menjadi bahasa utama yang menjaga Anom Silver dikenali oleh konsumennya.

Perhiasan Tubuh Bertemu Perhiasan Ruang

Produksi Anom Silver bergerak pada dua lini besar, yaitu perhiasan tubuh dan perhiasan ruang atau dekorasi. Perhiasan tubuh berhubungan langsung dengan ukuran, kenyamanan, karakter pemakai, dan kesempatan

penggunaan. Karya dekoratif memberi ruang lebih luas bagi bentuk serta kehadiran visual karena ditempatkan sebagai bagian dari interior dan koleksi.

Masing-masing lini menuntut pertimbangan desain yang berbeda. Perhiasan tubuh harus memperhitungkan berat, kenyamanan, dan pergerakan pemakai, sedangkan karya ruang memberi keleluasaan pada skala serta susunan ornamen. Ketelitian bahan, keutuhan bentuk, dan mutu penyelesaian tetap menjadi ukuran yang menghubungkan keduanya.



Nilai karya tidak berhenti pada berat logam. Kompleksitas rancangan, waktu pengerjaan, kualitas sambungan, karakter permukaan, serta keaslian gagasan turut membentuk harga. Anom Silver mempertahankan posisi pada pasar menengah atas dengan menawarkan mutu bahan dan desain yang dapat dibedakan dari produksi massal.

Dua kategori tersebut memperluas pilihan pada ruang pajang dan pameran. Konsumen dapat menemukan benda untuk dikenakan ataupun karya dekoratif yang ditempatkan pada interior. Perhiasan membangun kedekatan dengan pemakainya, sedangkan karya ruang menghadirkan logam sebagai bagian dari suasana tempat. Keduanya membawa keterampilan Celuk menuju fungsi dan pengalaman yang berbeda.

Vendor Menjaga Jaringan Keahlian Tetap Bergerak

Sistem tenaga kerja Anom Silver mengalami perubahan mengikuti ketersediaan perajin. Pada masa terdahulu, pekerjaan lebih banyak dipusatkan dan ditangani secara mandiri. Kini, sebagian produksi didukung melalui kemitraan vendor. Model tersebut memungkinkan usaha mengakses keterampilan khusus sesuai jenis pekerjaan tanpa menempatkan seluruh tenaga pada satu bengkel.

Vendor bukan sekadar penyedia jasa terpisah. Mereka menjadi bagian dari jaringan produksi yang bergantung pada kejelasan desain, mutu bahan, target penyelesaian, dan standar hasil. Anom Silver perlu mengendalikan setiap tahap agar karya dari tangan berbeda tetap dapat dibaca sebagai satu jenama. Pemeriksaan mutu menjadi penghubung antara fleksibilitas kerja dan konsistensi produk.

Perubahan sistem juga berkaitan dengan bergesernya minat generasi muda. Tidak semua anak perajin memilih melanjutkan pekerjaan orang tuanya. Ketika tenaga ahli berkurang, kemitraan membantu mempertahankan kapasitas dan mengakomodasi perajin yang memilih bekerja secara mandiri dari tempat masing-masing. Pekerjaan tetap beredar di lingkungan kriya, meskipun tidak seluruhnya berlangsung di satu atap.

Sistem vendor memberi keluwesan produksi, tetapi tidak dengan sendirinya menjawab kebutuhan regenerasi. Keberlanjutan usaha tetap bergantung pada tenaga yang memahami bahan, konstruksi, dan desain secara mendalam. Kemitraan karena itu perlu membuka ruang pertukaran keahlian agar penyelesaian pesanan berjalan seiring dengan pemeliharaan pengetahuan kriya Celuk.

Pameran Mengantar Celuk Menuju Jakarta

Anom Silver beroperasi terutama sebagai usaha ritel. Pasarnya mencakup masyarakat Bali, wisatawan domestik, dan wisatawan mancanegara. Kunjungan wisatawan asing dalam rombongan bus kini tidak seramai masa sebelumnya, sehingga usaha tidak dapat hanya menunggu konsumen datang ke Celuk. Karya perlu dibawa menuju ruang tempat pasar baru berkumpul.

Pameran menjadi jalur pemasaran yang kuat. Anom Silver konsisten hadir dalam kegiatan di Taman Budaya Bali, Denpasar, serta agenda tingkat provinsi. Ruang pameran mempertemukan produk dengan masyarakat yang telah datang untuk melihat perkembangan seni dan kerajinan. Kehadiran yang berulang membangun pengenalan serta kepercayaan.

Pada tingkat nasional, Anom Silver mengikuti Craftina dan Kriya Nusantara. Usaha juga hadir di pusat perbelanjaan Jakarta, termasuk kawasan Kemang, mengikuti penawaran dan jadwal yang tersedia. Undangan pameran di ibu kota dapat berlangsung hampir setiap bulan. Mobilitas tersebut menunjukkan bahwa pemasaran ritel memerlukan keaktifan membawa koleksi keluar dari ruang pajang Celuk. Pasar China dan Korea pernah dijangkau, tetapi porsinya tidak dominan. Kekuatan utama tetap berada pada pasar domestik dan perjumpaan langsung. Pameran memungkinkan konsumen menyentuh, mencoba, serta melihat detail yang sulit digantikan foto. Setelah perjumpaan, hubungan dapat berlanjut melalui komunikasi dan pesanan berikutnya.

Lyka Membawa Warisan ke Generasi Baru

Memasuki 2020, Anom Silver membangun kolaborasi lintas generasi bersama sang anak melalui jenama Lyka. Lini ini menyasar konsumen muda dengan desain mungil, minimalis, dan kontemporer. Perubahan skala serta bahasa bentuk menjadi cara membaca selera baru tanpa melepaskan mutu produksi yang dibangun oleh keluarga.

Lyka memperlihatkan bahwa regenerasi tidak selalu berarti anak mengulang persis pekerjaan orang tua. Generasi baru dapat membawa sudut pandang berbeda terhadap ukuran, gaya, komunikasi, dan pasar. Identitas yang lebih ringan memberi jalan untuk mendekati konsumen yang mungkin belum terbiasa membeli perhiasan tradisional berukuran besar.

Pembagian peran berlangsung secara saling melengkapi.

Pemasaran dan pameran di Jakarta kerap digerakkan oleh generasi muda, sementara produksi inti tetap ditangani dapur kreatif Anom Silver di Celuk. Satu pihak membaca perubahan selera dan cara berkomunikasi; pihak lain menjaga standar bahan, konstruksi, serta penyelesaian. Kolaborasi ini menjadi bentuk pewarisan yang menemukan bahasa baru. Warisan tidak diperlakukan sebagai pola beku, tetapi sebagai dasar untuk mencipta. Lyka membuka akses kepada generasi konsumen baru, sedangkan Anom Silver menyediakan kedalaman pengetahuan produksi. Keduanya bertemu pada upaya menjaga usaha keluarga tetap relevan melintasi zaman.

Layar Digital Dijaga dari Peniruan

Pemasaran daring Anom Silver terutama berlangsung melalui Instagram dengan akun @anomsilver. Media sosial berfungsi sebagai etalase untuk memperlihatkan pilihan karya, kegiatan pameran, dan identitas jenama. Namun, usaha tidak membuka seluruh desain secara bebas melalui perdagangan elektronik massal. Sikap ini berkaitan dengan risiko peniruan yang tinggi pada industri perhiasan.

Foto dapat memperluas jangkauan, tetapi juga memudahkan bentuk disalin tanpa memahami proses dan tanggung jawab penciptaan. Anom Silver memilih keterbukaan yang terukur. Kanal digital digunakan untuk membangun ketertarikan serta komunikasi, sementara pengalaman melihat detail, memilih produk, dan bertransaksi tetap banyak berlangsung melalui ruang fisik atau hubungan langsung.

Di kalangan tertentu, produk Anom Silver pernah disebut secara informal sebagai ‘Tulola versi BPJS’. Sebutan itu bukan kategori resmi, melainkan ungkapan konsumen untuk menggambarkan produk bermutu premium yang dinilai lebih terjangkau daripada jenama nasional tertentu. Perbandingan tersebut memperlihatkan cara konsumen membaca posisi produk melalui mutu, desain, dan jangkauan harga.

Strategi penjualan melalui galeri atau konsinyasi juga menghadirkan persoalan. Potongan komisi disebut dapat mencapai 60 hingga 70 persen. Besarnya bagian tersebut harus diperhitungkan agar harga tetap menutup bahan, upah, risiko, dan biaya usaha. Bagi produk berbahan logam mulia, kesalahan menentukan harga dapat mengurangi kemampuan bengkel memutar modal.

Lima Pilar Menopang Masa Depan Kriya

I Kadek Anom Astabrata memandang keberlanjutan industri kriya bertumpu pada lima pilar: keahlian, modal, pemasaran, teknologi alat, dan regenerasi. Keahlian memberi mutu pada karya, tetapi tidak dapat bekerja sendiri. Tanpa modal, bahan dan peralatan sulit disediakan. Tanpa pemasaran, karya tidak menemukan konsumen yang menghargainya.

Teknologi alat membantu perajin meningkatkan ketepatan, keamanan, dan efisiensi. Namun, alat tidak menggantikan kepekaan yang tumbuh dari pengalaman. Tantangannya terletak pada kemampuan menempatkan teknologi sebagai pendukung, bukan penghapus identitas kerja tangan. Kekuatan kriya Celuk justru berada pada hubungan

antara kecakapan manusia dan kemungkinan alat.

Regenerasi menjadi pilar yang paling menentukan kesinambungan. Ketika generasi muda meninggalkan profesi, mata rantai pengetahuan dapat terputus. Risiko lain muncul ketika desain dan keahlian lokal dibeli oleh pihak yang memiliki modal, teknologi, serta pemasaran lebih kuat. Perajin dapat tetap bekerja, tetapi kehilangan kendali atas identitas karya dan nilai ekonominya.

Refleksi tersebut menempatkan taksu sebagai sesuatu yang perlu diperjuangkan melalui sistem, bukan hanya dirayakan sebagai warisan. Jiwa kerajinan hidup ketika perajin mempunyai kemampuan mencipta, mengelola, memasarkan, menggunakan teknologi, dan mendidik penerus. Lima pilar itu menjadi cara Anom Silver membaca masa depan Celuk di tengah perubahan ekonomi dan selera.



Pemerintah dan Ekosistem Menjaga Taksu Celuk

Anom Silver tercatat aktif pada kegiatan tingkat provinsi dan nasional meskipun tidak disebut sebagai IKM binaan Dekranasda Kabupaten Gianyar. Keadaan ini menunjukkan bahwa kemampuan usaha berkembang melalui inisiatif keluarga, jaringan pameran, dan hubungan pasar. Namun, keberlanjutan sentra Celuk tetap memerlukan ekosistem yang mempertemukan perajin dengan kebijakan daerah.

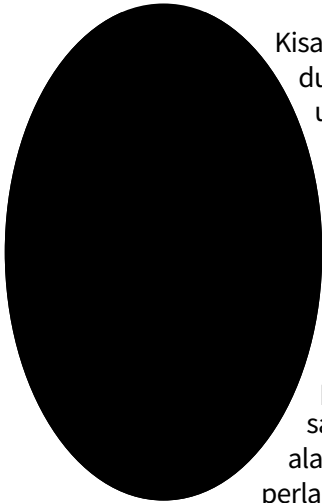
Peran pemerintah dapat diarahkan pada penguatan lima pilar yang disebutkan pemilik. Pelatihan desain dan teknologi perlu disertai akses pembiayaan, pemasaran, serta program regenerasi. Fasilitasi pameran menjadi penting, tetapi perlindungan desain dan peningkatan posisi tawar perajin juga perlu diperhatikan agar nilai karya tidak lebih banyak berpindah kepada perantara. Celuk memerlukan ruang belajar yang membuat generasi muda melihat kriya sebagai profesi yang layak. Kolaborasi dengan sekolah, kampus seni, koperasi, dan pelaku usaha dapat membuka magang serta pertukaran pengetahuan. Dukungan bahan, alat bersama, dokumentasi teknik, dan promosi berbasis asal-usul akan membantu identitas karya tetap melekat pada komunitas penciptanya.

Anom Silver memperlihatkan perjalanan hampir setengah abad dari usaha pasangan perajin menuju jenama lintas generasi. Ketahanan itu dibentuk oleh keluarga, aset, bahan, pameran, dan kemampuan membaca pasar. Taksu Celuk akan tetap hidup apabila keberhasilan individual dipertemukan dengan upaya kolektif menjaga tenaga, pengetahuan, desain, serta ruang ekonomi bagi generasi berikutnya.



TATAH TEMPA TEMBUS DUNIA RUPADANA SILVER

Dari Tangan Kecil Menatah Perak



Kisah I Nyoman Rupadana menuju dunia kerajinan perak dimulai dari usia yang masih sangat muda. Lahirdi Gianyar pada 1969, ia telah bersentuhan dengan pekerjaan kerajinan sejak duduk di kelas V sekolah dasar. Sepulang sekolah, langkahnya kerap berlanjut ke tempat kakaknya bekerja bersama beberapa perajin di lingkungan sekitar. Di sanalah ia mulai mengenal perak, alat kerja, dan gerak tangan yang perlahan mengubah sepotong logam menjadi perhiasan.

Pada mulanya, pekerjaan yang dipercayakan kepadanya adalah pekerjaan sederhana. Tidak banyak tuntutan selain ketelitian dan kemauan untuk mencoba. Namun, dari pekerjaan-pekerjaan kecil itulah Rupadana mulai mengenal karakter logam. Ia belajar bahwa perak tidak dapat diperlakukan tergesa-gesa. Ada saat ketika bahan harus dipanaskan, ada bagian yang harus dipatri, ada permukaan yang harus dirapikan, dan ada bentuk yang

mesti dikerjakan berulang kali agar mencapai ketepatan.

Rumah menjadi tempat pertama ia menimba keterampilan. Tidak ada meja sekolah khusus, tidak ada buku pelajaran tentang kerajinan perak. Pelajaran datang dari melihat, mencoba, salah, lalu mengulanginya kembali. Setiap sore menjadi kesempatan untuk memperhatikan cara orang lain bekerja. Dari pengamatan itu tumbuh keberanian untuk mengambil bagian dalam pekerjaan yang semakin beragam.

Kesalahan menjadi bagian dari perjalanan tersebut. Rupadana tidak menganggap kesalahan sebagai sesuatu yang harus dihindari dengan ketakutan, melainkan sebagai cara untuk mengenali pekerjaan. “Tiang selalu menerima kesalahan sekecil apa pun sebagai bagian dari latihan, sedangkan keberhasilan kecil memberi keberanian untuk memegang pekerjaan yang lebih rumit,” tuturnya (wawancara, 18 Juli 2026).

Ketika memasuki sekolah menengah pertama (SMP), keahlian tangannya mulai semakin terampil. Ia sudah mampu mengerjakan beberapa jenis perhiasan secara lebih mandiri, seperti cincin, gelang, dan bentuk perhiasan lainnya. Dari benda-benda kecil itulah pengetahuannya bertambah. Ia mengenal ukuran melalui jari dan pergelangan tangan pemakai, mengenal kekuatan melalui sambungan, serta memahami bahwa sebuah perhiasan



tidak cukup hanya tampak indah, tetapi juga harus nyaman dan kuat ketika digunakan.

Pesanan demi pesanan menjadi guru berikutnya. Setiap bentuk membawa persoalan yang berbeda. Ada bahan yang harus disesuaikan, ukuran yang harus diperhitungkan, sambungan yang harus diperkuat, dan permukaan yang harus diselesaikan dengan rapi. Pengalaman semacam itu membentuk keterampilan Rupadana secara perlahan. Tangannya belajar dari pengulangan, sementara pikirannya belajar dari persoalan yang muncul di setiap pekerjaan.

Dari sanalah tatah perak menjadi lebih dari sekadar pekerjaan tangan. Ia menjadi jalan yang mempertemukan Rupadana dengan ketekunan, ketelitian, dan dunia usaha. Pahat kecil yang dahulu disentuhnya sebagai anak sekolah perlahan menjadi alat untuk membangun kehidupan. Dari sebuah lingkungan kerja yang sederhana, ia mulai mengenal proses produksi, memahami kebutuhan pemesan, dan melihat bahwa keterampilan yang diasah dengan sabar dapat membuka jalan menuju ruang usaha yang lebih luas.

Pengetahuan tentang api, patri, warna, dan karakter logam pun tumbuh bersama perjalanan itu. Ia memahami bahwa keindahan perhiasan tidak berhenti pada bagian yang tampak. Bagian belakang harus rapi, sambungan harus kuat, ketebalan harus tepat, dan permukaan harus bersih. Hal-hal kecil yang sering luput dari pandangan justru menjadi penentu mutu sebuah perhiasan. Dari membantu pekerjaan sederhana, menatah sedikit demi sedikit, hingga memahami bahwa setiap goresan meninggalkan jejak pada benda dan pada dirinya sendiri.

Dari tangan yang belajar mengenal logam, tumbuh keterampilan yang kelak menjadi bekal untuk menapaki jalan usaha kerajinan perak.

Kawan Menjadi Rekan

Ketika keterampilan tangannya mulai dikenal, pekerjaan pun datang dari lingkungan sekitar. Pesanan yang semula dikerjakan sendiri perlahan membutuhkan lebih banyak tangan. Rupadana kemudian mengajak teman-teman sekolah dan beberapa remaja yang sudah tidak melanjutkan sekolah untuk ikut membantu. Dari hubungan pertemanan yang sederhana, tumbuh sebuah jaringan kerja yang dibangun melalui kepercayaan, pembagian tugas, dan kemauan untuk belajar bersama.

Pada masa sekolah menengah atas, jaringan kerja itu pernah melibatkan sekitar 10 (sepuluh) orang. Mereka belum bekerja dalam sebuah perusahaan dengan struktur dan pembagian kerja seperti yang dikenal sekarang. Pekerjaan bergerak mengikuti datangnya pesanan. Ketika pesanan bertambah, semakin banyak tangan berkumpul di tempat kerja. Ketika pekerjaan mulai berkurang, masing-masing kembali menyesuaikan diri dengan kegiatan dan kebutuhan mereka.

Pengalaman itu menjadi langkah awal Rupadana dalam mengenal cara mengelola tenaga kerja. Ia mulai belajar menjelaskan bentuk yang harus dibuat, membagi tahapan pekerjaan, memeriksa hasil, serta menjaga agar pesanan dapat diselesaikan sesuai kebutuhan pelanggan. Keterampilan membuat perhiasan perlahan berjalan beriringan dengan kemampuan mengatur orang, bahan,

waktu, dan tanggung jawab.

Pengalaman tersebut juga memperlihatkan bagaimana pengetahuan kriya di Celuk tumbuh melalui lingkungan sosial. Anak-anak dan remaja dapat belajar di sekolah pada pagi hari, kemudian melanjutkan aktivitas di rumah atau bengkel setelahnya. Mereka belajar dengan melihat, mencoba, membantu, dan mengulang pekerjaan yang sama hingga tangan menjadi terbiasa.

Rupadana menuturkan bahwa “Awalnya teman-teman sekolah hanya ikut membantu kalau ada pesanan, tetapi lama-lama kami terbiasa bekerja bersama; saya membagi pekerjaan sesuai kemampuan mereka, mengajari yang belum bisa, lalu kami menyelesaikan pesanan bersama.” kenangnya (wawancara, 18 Juli 2026).

Menempa Nama Menemu Ruang

Pengalaman yang tumbuh sejak masa kanak-kanak kemudian menemukan bentuknya dalam usaha Rupadana Silver Collection, yang dalam kegiatan komersial juga menggunakan nama Rupadana Silver Bali atau RD BALI Silver. Nama Rupadana tidak sekadar menjadi identitas pemilik, tetapi berkembang menjadi penanda karya dan koleksi perhiasan yang dikerjakan melalui lingkungan produksi perak di kawasan Sukawati dan Celuk, Gianyar.

Perjalanan usaha itu berlangsung bersama perjalanan ruang kerjanya. Pada masa awal, Rupadana mengerjakan pesanan dari rumah dan pernah menempati tempat usaha yang berada di dalam gang. Seiring berkembangnya kegiatan, proses produksi kemudian terhubung lebih dekat

dengan Koming Ayu Silver. Bengkel berada di bagian belakang, sedangkan bagian depan menjadi ruang untuk mempertemukan karya dengan konsumen. Dari ruang yang sederhana itu, kegiatan membuat dan menjual perhiasan berjalan berdampingan.

Kedekatan antara bengkel dan ruang penjualan memberikan pengalaman yang berbeda bagi Rupadana. Karya yang selesai dikerjakan tidak langsung meninggalkan lingkungan produksinya, tetapi dapat berhadapan langsung dengan calon pembeli. Produk dapat dilihat, disentuh, dan dicoba, sementara perajin dapat mendengar secara langsung tanggapan mengenai ukuran, kenyamanan, bentuk, motif, dan kecenderungan selera konsumen.

Ruang usaha kemudian menjadi bagian dari proses membaca pasar. Setiap percakapan dengan konsumen memberikan informasi baru. Ada bentuk yang disukai, ada ukuran yang perlu disesuaikan, dan ada model yang perlu dikembangkan. S e b a g a i m a n a

penjelasan Rupadana saat tim surveyor berkunjung ke galerinya nan asri yang terletak di Jalan Raya Celuk, Sukawati Guanyar, “Awalnya saya bekerja dari rumah dan menerima pesanan sendiri, kemudian tempat kerja berkembang dan lebih dekat dengan galeri, sehingga orang bisa langsung melihat dan mencoba hasil pekerjaan kami; dari situ nama Rupadana Silver semakin dikenal,” kenang Rupadana (wawancara, 18 Juli 2026). Dengan demikian, hubungan antara produksi dan pemasaran berlangsung secara dekat dan terus-menerus.



Tradisi Celuk Menjadi Akar Artistik Karya

Tradisi perak Celuk menjadi titik berangkat Rupadana dalam mengolah logam menjadi karya. Pengetahuan yang tumbuh dari lingkungan kriya tersebut tidak berhenti sebagai pola yang diwariskan dan diulang, tetapi terus diterjemahkan sesuai bentuk, fungsi, dan kebutuhan pemakai. Cincin membutuhkan susunan ornamen yang ringkas, gelang menyediakan bidang yang lebih luas, sedangkan liontin, anting, pulpen, hingga money clip memberi ruang bagi kemungkinan komposisi yang berbeda.

Bahasa kriya tersebut dibangun melalui bun-bunan atau filigri, jejawanan atau granulasi, serta teknik tatahan yang memainkan permukaan cekung dan cembung. Kawat-kawat perak dipilin dan dirangkai menjadi sulur, sementara butiran-butiran kecil disusun satu demi satu untuk membangun tekstur. Tatahan kemudian mempertegas kontur, kedalaman, dan arah gerak ornamen. Setiap teknik meninggalkan jejak pada permukaan perak, sekaligus mempertahankan karakter kerja tangan yang menjadi bagian penting dari kriya Celuk.

Di bengkel Rupadana Silver Bali, tradisi tersebut bertemu dengan kebutuhan masa kini. Motif yang berakar dari lingkungan Celuk hadir dalam cincin kawin pasangan, cincin kustom, gelang cuff, kalung, anting, dan liontin berbentuk fauna. Perak juga diolah menjadi benda fungsional seperti pulpen dan money clip. Pada sejumlah karya, batu permata dan lava stone dipadukan dengan perak untuk menghadirkan perbedaan warna, tekstur, dan kontras terhadap kilau logam.

Bagi Rupadana, perubahan bentuk tidak berarti meninggalkan akar tradisi. Bentuk dapat berubah mengikuti fungsi, ukuran dapat menyesuaikan kebutuhan, dan desain dapat bergerak mengikuti selera konsumen, tetapi karakter ornamen dan jejak keterampilan yang diperoleh dari tradisi Celuk tetap dipertahankan. Prinsip tersebut menjadi bagian dari cara Rupadana mengembangkan produk tanpa memutus hubungan dengan lingkungan kriya yang membentuk keterampilannya sejak awal. “Kalau bentuknya menyesuaikan kebutuhan, tidak berarti tradisinya hilang. Kami tetap mempertahankan karakter ornamen Celuk, hanya penerapannya yang disesuaikan dengan bentuk dan fungsi barang yang dibuat,”



tutur Rupadana (wawancara, 18 Juli 2026).

Pilihan bahan menjadi bagian penting dalam proses penciptaan tersebut. Setiap produk perhiasan Rupadana Silver Bali menggunakan perak sterling 925 sebagai bahan utama. Jenis perak ini memiliki kandungan sekitar 92,5 persen perak dan 7,5 persen logam lain, umumnya tembaga. Komposisi tersebut membuat bahan lebih kuat dibandingkan perak murni, sekaligus tetap memiliki warna terang dan kemampuan menerima berbagai proses pembentukan.

Bagi seorang perajin, kadar perak bukan sekadar angka. Ia menentukan bagaimana bahan merespons panas, patri, tatahan, oksidasi, hingga pemolesan. Perjalanan Rupadana dalam mengolah perak juga tidak selalu berlangsung tanpa kesalahan. Ada pengalaman ketika bahan yang digunakan tidak memberikan hasil sebagaimana yang diperkirakan. Puluhan gelang yang telah melalui proses pengerjaan akhirnya menunjukkan warna dan penyelesaian permukaan yang tidak sesuai harapan.

Rupadana menuturkan, “Pernah tiyang mengerjakan puluhan gelang, setelah selesai ternyata warna dan hasil akhirnya tidak sesuai dengan yang tiyang harapkan. Waktu itu tiyang salah mengambil kesimpulan tentang bahannya, jadi proses berikutnya ikut bermasalah. Dari pengalaman seperti itu tiyang belajar bahwa sebelum mulai mengerjakan, kita harus benar-benar mengenal bahan dan menentukan tekniknyanya dengan tepat, karena kalau salah di awal, pekerjaan yang sudah banyak dikerjakan bisa rusak dan kerugiannya juga besar,” kenang Nyoman Rupadana (wawancara, 18 Juli 2026).

Pengalaman tersebut memperlihatkan bahwa kualitas sebuah perhiasan ditentukan sejak tahap awal pengerjaan. Bahan yang tepat perlu diikuti dengan pemahaman terhadap karakter logam dan ketepatan memilih teknik. Dalam kerja kriya, kesalahan pada tahap awal dapat merambat ke proses berikutnya, sementara waktu, tenaga, dan bahan yang telah digunakan tidak selalu dapat dikembalikan.

Perak yang memiliki kualitas baik juga memberi ruang bagi permainan gelap dan terang. Bagian cekung dapat dibuat lebih gelap melalui oksidasi atau teknik perak bakar, sedangkan bagian yang menonjol dipoles hingga kembali memantulkan cahaya. Pertemuan antara permukaan gelap dan terang membuat relief lebih terbaca. Ornamen memperoleh kedalaman melalui bayangan, kilau, dan perubahan warna yang muncul pada permukaan logam.

Permukaan perak sendiri terus mengalami perubahan setelah meninggalkan meja kerja. Udara, kelembapan, keringat, dan paparan bahan kimia dapat mengubah warna permukaannya. Perubahan tersebut merupakan bagian dari karakter perak dan tidak selalu menunjukkan kerusakan. Dengan pembersihan dan pemolesan yang tepat, permukaan dapat kembali memperoleh kilau.

Karena itu, hubungan antara perajin dan konsumen tidak berhenti ketika sebuah perhiasan berpindah tangan. Pengetahuan mengenai perawatan menjadi bagian dari pelayanan yang menyertai produk. Konsumen perlu mengetahui cara membersihkan perhiasan, menjaga sambungan, menghindarkannya dari bahan kimia tertentu, serta mempertahankan kilau sesuai karakter produk yang dimiliki.

Dari sulur bun-bunan, butiran jejawanan, hingga bidang tatahan yang menangkap cahaya, tradisi Celuk terus menemukan ruang baru melalui karya Rupadana. Perak menjadi medium yang mempertemukan keterampilan warisan dengan kebutuhan masa kini. Tradisi tetap menjadi akar, sementara bentuk dan fungsi terus bergerak mengikuti zaman. Di antara keduanya, tangan perajin menjaga agar jejak Celuk tetap hadir dalam setiap karya yang lahir dari bengkel Rupadana Silver Bali.

Sinergitas Tangan dan Mesin

Kekuatan keterampilan tangan para perajin tetap menjadi kekuatan utama di bengkel Rupadana Silver Bali. Sentuhan tangan memungkinkan tekanan, kedalaman, sambungan, dan susunan ornamen disesuaikan pada setiap benda. Ada perbedaan kecil yang lahir dari proses tersebut, seperti garis yang tidak sepenuhnya sama, kedalaman tatahan yang memiliki karakter, atau sambungan yang dikerjakan dengan perhatian lebih. Perbedaan itu justru menjadi jejak bahwa sebuah karya pernah melewati tangan manusia.

Pekerjaan handmade memiliki nilai pengerjaan yang berbeda dibandingkan mesin. Waktu yang dibutuhkan lebih panjang, ketelitian harus dijaga dari satu tahap ke tahap berikutnya, dan setiap kesalahan harus diperbaiki sebelum benda berpindah ke proses selanjutnya. Biaya pengerjaan pun mengikuti tenaga dan waktu yang diperlukan untuk menyelesaikannya.

Meski demikian, tangan-tangan perajin Rupadana tidak bekerja sendirian. Teknik casting digunakan ketika bentuk, jumlah, dan kebutuhan produksi membutuhkan



pengulangan yang lebih efisien. Cetakan membantu menghasilkan komponen dengan bentuk dan ukuran yang relatif seragam. Namun, benda yang keluar dari cetakan belum serta-merta menjadi karya yang siap digunakan. Masih ada pekerjaan merapikan, menyambung, menatah, mengoksidasi, dan memoles agar hasil akhirnya memenuhi standar yang ditetapkan.

Perkembangan teknologi tiga dimensi (3D) kemudian membuka kemungkinan yang lebih luas. Bentuk dapat dirancang secara digital, diperiksa ketepatannya, dan diterjemahkan menjadi model sebelum masuk ke tahap produksi. Namun, bagi Nyoman Rupadana, teknologi ditempatkan sebagai alat bantu, bukan pengganti keterampilan tangan. Bentuk dasar dapat dibantu oleh mesin, tetapi karakter akhir tetap bergantung pada kemampuan tangan dalam mengolah detail dan finishing.

Di sinilah tangan dan mesin menemukan ruang kerja masing-masing. Pesanan kustom dengan motif yang rumit membutuhkan perhatian lebih besar dari perajin, sedangkan bentuk yang harus dibuat berulang dapat dibantu melalui teknik casting atau teknologi model. Pemilihan metode tidak ditentukan oleh teknologi semata, tetapi mempertimbangkan mutu bahan, karakter desain, jumlah pesanan, waktu pengerjaan, serta harga yang dapat diterima konsumen.

Salah satu produk yang memperlihatkan hubungan tersebut adalah cincin kawin pasangan. Bagi konsumen lokal Bali, cincin tidak selalu hadir sebagai benda yang dibeli dari pilihan yang sudah tersedia. Ada yang datang membawa ukuran, gagasan, simbol, bahkan motif yang ingin disematkan pada benda yang akan dikenakan

bersama. Percakapan menjadi bagian pertama dari proses produksi sebelum perak dipotong, dibentuk, dan dihias.

Pesanan kustom menuntut ketelitian sejak awal. Keinginan konsumen perlu diterjemahkan menjadi bentuk yang dapat dipakai sehari-hari. Sepasang cincin harus memiliki hubungan visual, tetapi masing-masing tetap harus mengikuti ukuran jari dan kenyamanan pemakainya. Karena itu, nilai cincin tidak hanya ditentukan oleh berat perak. Kerumitan motif, jumlah sambungan, ketebalan bahan, waktu pengerjaan, dan kualitas penyelesaian turut menentukan nilai akhirnya, tutur Nyoman Rupadana (wawancara, 18 Juli 2026).

Dalam pekerjaan semacam itu, catatan menjadi bagian penting dari proses. Ukuran, berat bahan, perubahan desain, hingga waktu pengerjaan perlu dicatat agar tidak terjadi perbedaan pemahaman antara perajin dan pemesan. Satu perubahan kecil pada desain dapat memengaruhi kebutuhan bahan, waktu pengerjaan, biaya, kenyamanan, bahkan jadwal penyerahan.

Perak kemudian bergerak melampaui perhiasan tubuh. Pulpen dan money clip menjadi contoh bagaimana logam dapat hadir sebagai benda fungsional sekaligus memiliki nilai estetis. Motif Bali memberi identitas pada permukaannya, sementara struktur dasar tetap harus bekerja dengan baik. Sebuah pulpen harus nyaman digenggam, penjepit uang harus memiliki kekuatan yang memadai, dan setiap ornamen perlu ditempatkan tanpa mengganggu fungsi benda.

Pada karya dengan bentuk fauna, unsur organik, batu permata, dan lava stone, ruang eksplorasi menjadi semakin terbuka. Bahan tambahan tidak hanya ditempatkan sebagai pemanis, tetapi menjadi bagian yang memberi aksen pada warna dan tekstur perak. Perpaduan tersebut memberi kesempatan kepada Rupadana untuk mempertemukan karakter ornamen dengan selera konsumen yang menginginkan benda yang terasa lebih personal.

Namun, sebelum sebuah karya meninggalkan bengkel, masih ada satu pekerjaan yang tidak kalah penting, yakni pemeriksaan akhir. Ukuran diperiksa kembali, sambungan dipastikan kuat, permukaan dirapikan, bagian yang tajam dihaluskan, dan pengunci diuji agar dapat bekerja sebagaimana mestinya. Jika menggunakan batu, ikatannya harus diperiksa agar tidak mudah terlepas.

Di tahap terakhir itulah tangan kembali mengambil peran. Mesin dapat membantu membuat bentuk, cetakan dapat mempercepat pengulangan, dan teknologi dapat membantu menerjemahkan rancangan, tetapi keputusan mengenai detail dan kelayakan benda tetap berada pada perajin. Sebuah karya dianggap selesai bukan ketika proses pembuatannya berakhir, melainkan ketika ia siap dikenakan, digunakan, dan menemani pemiliknya.

Bekerja Dalam Jejaring

Rupadana Silver Bali tumbuh melalui tim kerja yang tidak besar, tetapi bergerak dalam hubungan yang dekat. Ketika ditemui tim surveyor di bengkelnya, Rupadana menjelaskan bahwa saat ini sekitar 3 (tiga) orang perajin

menjadi tim inti. Jumlah tersebut dapat berubah mengikuti banyak sedikitnya pesanan dan jenis pekerjaan yang harus diselesaikan. “Sekarang tim inti tiyang sekitar tiga orang. Kalau pesanan bertambah, tiyang bisa melibatkan perajin lain sesuai pekerjaan yang dibutuhkan. Yang penting setiap tahapan tetap bisa dipantau supaya hasil akhirnya sesuai dengan mutu yang kami jaga,” tutur Rupadana (wawancara, 18 Juli 2026).

Pekerjaan tidak berhenti pada satu tangan. Sebuah perhiasan dapat berpindah dari proses pembentukan, penyambungan, tatah, oksidasi, hingga pemolesan. Setiap perajin membawa kecakapannya masing-masing, sementara hasil dari satu tahap menjadi dasar bagi pekerjaan berikutnya. “Setiap orang punya bagian pekerjaan masing-masing. Ada yang membentuk, menyambung, menatah, sampai memoles. Jadi, pekerjaan satu orang harus baik supaya tidak menyulitkan pekerjaan berikutnya,” jelas Rupadana (wawancara, 18 Juli 2026).

Sistem pengupahan menggunakan pola borongan. Besarnya upah berkaitan dengan pekerjaan yang diselesaikan, jumlah benda, tingkat kesulitan, serta kualitas yang diminta. Pola tersebut memberi ruang bagi bengkel untuk menyesuaikan tenaga kerja dengan pesanan yang datang, baik dalam jumlah kecil maupun lebih banyak.

Di balik tim inti yang kecil itu, Rupadana tetap terhubung dengan jaringan perajin Celuk yang lebih luas. Ketika sebuah pekerjaan membutuhkan keterampilan tertentu, tenaga tambahan dapat dilibatkan sesuai kebutuhan. Pola kerja seperti ini membuat kapasitas produksi tidak sepenuhnya bergantung pada jumlah orang yang setiap hari berada

di bengkel. “Kalau ada pekerjaan yang membutuhkan keahlian tertentu atau pesanan sedang banyak, tiyang bisa bekerja sama dengan perajin lain. Hubungan dengan sesama perajin penting karena tidak semua pekerjaan harus dikerjakan sendiri,” (Wawancara, 18 Juli 2026).

Jejaring tersebut menjadi bagian dari cara kerja yang telah lama hidup di lingkungan kerajinan Celuk. Satu bengkel dapat menerima pekerjaan, meneruskannya kepada perajin dengan keahlian tertentu, lalu membawa kembali hasilnya untuk diperiksa dan diselesaikan. Pengetahuan dan keterampilan pun bergerak dari satu tangan ke tangan lainnya. Bagi Rupadana, kerja bersama tetap harus berujung pada satu hal, yakni mutu. Tim boleh bertambah atau berkurang, pekerjaan dapat berpindah tangan, tetapi standar hasil akhir harus tetap terjaga.

Menimbang Modal Menjaga Kilau

Nilai investasi Rupadana Silver Bali berkisar mendekati angka Rp500.000.000,- (lima ratus juta rupiah). Nilai tersebut mencakup peralatan, persediaan bahan, sarana produksi, serta ruang yang menopang kegiatan bengkel dan galeri. Sebagian besar modal telah berubah menjadi aset kerja dan produk yang terus bergerak mengikuti perjalanan usaha.

Modal berjalan mengikuti irama pesanan. Perak dibeli sebagai bahan, diolah menjadi perhiasan, kemudian hasil penjualan diputar kembali untuk menyediakan bahan berikutnya dan membayar pekerjaan. Persediaan harus dijaga agar proses produksi tidak terhenti ketika pesanan datang. Sebaliknya, stok yang terlalu besar dapat menahan dana ketika permintaan sedang menurun.

Kenaikan harga perak turut mengubah cara menghitung biaya produksi. Rupadana mengingat harga bahan yang pernah berada pada kisaran Rp17.000,- (tujuh belas ribu rupiah) per gram dan saat ini kemudian meningkat hingga sekitar Rp50.000,- (lima puluh ribu rupiah) per gram. Angka tersebut merupakan gambaran perubahan harga pada masa wawancara, 18 Juli 2026, bukan harga yang bersifat tetap. Setiap pesanan perlu diperhitungkan berdasarkan harga pembelian, kadar, berat bahan, serta waktu pengerjaan.

Modal juga tersimpan pada hal-hal yang tidak selalu terlihat sebagai angka. Pengetahuan mengenali bahan, pengalaman memilih kualitas perak, keterampilan menggunakan peralatan, pola kerja, jaringan pemasok, hingga kemampuan menghindari kesalahan produksi menjadi bekal yang terus dibawa dari satu pekerjaan ke pekerjaan berikutnya.

Pengalaman tersebut memiliki nilai tersendiri bagi sebuah bengkel. Kesalahan dalam menentukan bahan atau teknik solder, misalnya, dapat berakibat pada kegagalan ketika karya memasuki tahap finishing. Sebaliknya, keputusan yang tepat sejak awal dapat menjaga bahan, waktu, dan tenaga tetap berada pada jalurnya.

Bagi Rupadana, modal akhirnya tidak berhenti pada apa yang tercatat sebagai investasi. Peralatan dan bahan memang menopang produksi, tetapi pengalaman dan pengetahuan menentukan bagaimana semuanya digunakan. Dari sanalah siklus modal bergerak menjadi karya, dan karya kembali menjadi modal untuk menjaga bengkel tetap menghasilkan kilau perhiasan perak.

Jejak Perak Menyusuri Dunia

Keberanian mengembangkan desain membawa Rupadana memasuki ruang yang lebih luas dari bengkel. Pada awal 2000-an, ia meraih juara pertama kategori kriya logam dalam kegiatan yang berkaitan dengan Pesta Kesenian Bali. Penghargaan tersebut menjadi salah satu titik penting yang mempertemukan karya Rupadana dengan penilaian publik sekaligus membuka kepercayaan terhadap kemampuan desainnya.

“Waktu itu tiyang mulai berani mengikuti kompetisi dan ternyata karya tiyang mendapat juara pertama. Dari sana tiyang mulai mendapat kesempatan untuk mengikuti kegiatan desain dan pameran, sehingga karya yang biasanya hanya dikerjakan di bengkel bisa dilihat oleh lebih banyak orang,” kenang Nyoman Rupadana (wawancara, 18 Juli 2026).



Perjalanan tersebut berlanjut melalui berbagai kegiatan desain, termasuk Good Design Indonesia. Pada 2013, Rupadana juga menerima penghargaan WOD. Pengakuan-pengakuan tersebut memperluas ruang perjumpaan dengan pelaku kriya, penyelenggara pameran, dan konsumen dari berbagai daerah di Nusantara.

Pintu pameran kemudian terbuka lebih lebar terutama di benua Asia, kemudian berlanjut hampir keseluruh benua. Karya-karyanya banyak dibawa ke Jakarta, Yogyakarta, dan Surabaya, sebelum bergerak menuju ruang pamer di luar negeri. Hong Kong menjadi salah satu tujuan awal, kemudian Thailand, China, dan India. Jejak pamerannya menyusur dunia berlanjut ke Australia, terutama Melbourne dan Sydney, kemudian Johannesburg di Afrika Selatan. Dunia Eropa menjadi ruang berikutnya melalui Jerman, Spanyol termasuk Gran Canaria, Italia, dan Inggris. Amerika Serikat juga masuk dalam lintasan tersebut, antara lain San Francisco dan California.

Setiap perjalanan mempertemukannya dengan selera, kebiasaan, dan cara pandang yang berbeda terhadap produk perhiasan berbahan logam. Sebagaimana dituturkan Rupadana, bahwa “setiap tempat punya selera yang berbeda. Dari pameran itu tiyang belajar bahwa karya Celuk bisa diterima di luar negeri, tetapi kita harus bisa menjelaskan bahan, teknik, dan cerita di balik karya itu dengan baik. Dari sana tiyang juga belajar bagaimana karya harus dikemas dan ditampilkan,” (wawancara, 18 Juli 2026).

Perjalanan tersebut membuat karya Celuk

berhadapan langsung dengan konsumen dari latar budaya yang beragam. Mereka tidak selalu mengenali istilah, motif, atau fungsi perhiasan Bali. Karena itu, kualitas karya perlu berjalan bersama kemampuan menyajikan dan menjelaskan karya.

Pameran juga menjadi ruang belajar bagi Rupadana untuk membaca kembali desainnya sendiri. Kompetisi dan perjumpaan dengan konsumen memperlihatkan bahwa sebuah karya tidak cukup mengandalkan keterampilan tangan. Gagasan, mutu bahan, ketepatan teknik, penyelesaian permukaan, fungsi, hingga cara penyajian ikut menentukan bagaimana karya diterima.

Pengalaman tersebut turut mengubah cara koleksi disusun. Produk dipilih berdasarkan karakter pengunjung, ditata agar detail ornamen mudah terlihat, dan diberi penjelasan yang dapat dipahami oleh konsumen dari latar budaya berbeda. Perajin belajar membaca bukan hanya benda yang dibuat, tetapi juga ruang tempat benda itu diperkenalkan.

Meski perjalanan pameran telah mencapai berbagai kota dan negara, bengkel tetap menjadi titik berangkat. Dari Celuk, gagasan dirancang, bahan diolah, dan karya diselesaikan sebelum menempuh perjalanan. Pameran menjadi jembatan yang membawa hasil kerja bertemu dengan dunia sekaligus membawa pengalaman baru kembali ke bengkel.

Jejak itu menunjukkan bahwa semakin jauh karya berjalan, semakin penting pula akar tempat ia berasal. Tradisi Celuk tetap menjadi pijakan, sementara pengalaman dari berbagai ruang pameran memberi kesempatan bagi Rupadana untuk mengembangkan desain, membaca

selera, dan menemukan cara baru agar karya perak Bali dapat berbicara kepada masyarakat yang lebih luas.

Galeri Menembus Layar

Perjalanan Rupadana Silver Bali menuju konsumen tidak lagi berhenti di ruang galeri. Perjumpaan langsung kini berjalan berdampingan dengan ruang digital yang membuka jalan menuju pembeli dari berbagai tempat. Instagram melalui akun@cincinperak_balidanFacebookRD BALI Silver menjadi etalase untuk menampilkan portofolio, mendokumentasikan pesanan, serta membangun komunikasi dengan calon konsumen. “Sekarang orang bisa melihat karya kami dari jauh melalui media sosial. Foto menjadi cara pertama untuk memperkenalkan motif dan produk sebelum konsumen datang atau menghubungi kami,” (wawancara, 18 Juli 2026).

Sebagian produk juga dipasarkan melalui e-commerce dengan nama Rupadana Silver Bali. Kanal ini memberi kemudahan bagi konsumen luar kota untuk melihat produk, melakukan transaksi, dan menerima pesanan melalui layanan pengiriman. Namun, tidak semua karya dapat diperlakukan dengan cara yang sama. Pesanan kustom tetap membutuhkan percakapan yang lebih panjang mengenai ukuran, motif, bahan, hingga waktu pengerjaan.

Ruang pemasaran kemudian menjangkau pasar internasional melalui NOVICA Artisan Marketplace. Kehadiran pada platform tersebut mempertemukan karya dengan konsumen dari lingkungan budaya yang lebih luas. Identitas perajin, teknik pengerjaan, serta asal-usul karya menjadi bagian dari cerita yang menyertai produk.

“Kalau pesanan kustom, konsumen biasanya harus berdiskusi lebih dulu karena ukuran, motif, dan pengerjaannya bisa berbeda. Media digital membantu membuka hubungan, tetapi kepercayaan tetap dibangun dari komunikasi dan kualitas karya yang sampai ke tangan konsumen,” tutur Rupadana (wawancara, 18 Juli 2026).

Layar digital memang mampu membawa gambar perhiasan menyeberangi batas geografis, tetapi pengalaman terhadap benda tetap memiliki ruangnya sendiri. Berat perak, tekstur permukaan, kedalaman tatahan, kilau, hingga kenyamanan ketika dikenakan tidak sepenuhnya dapat ditangkap melalui foto. Oleh karena itu, ruang digital bagi Rupadana Silver Bali menjadi pintu awal menuju perjumpaan. Galeri dapat hadir melalui layar, tetapi bengkel tetap menjadi tempat karya memperoleh bentuk dan mutu. Dari sana, sebuah perhiasan bergerak menuju konsumen; dari tangan perajin, melewati ruang digital, hingga akhirnya kembali menjadi pengalaman nyata ketika dikenakan.

Menatah Jejak Menjaga Identitas

Di balik setiap desain perhiasan terdapat jejak penciptaan yang perlu dikenali. Persoalannya, banyak motif yang digunakan perajin Celuk telah diwariskan dari generasi ke generasi sehingga pencipta pertamanya tidak selalu diketahui. Pola dasar dapat digunakan bersama, kemudian berkembang melalui perubahan susunan, ukuran, bentuk, maupun penambahan unsur tertentu. Batas antara warisan bersama dan pengembangan personal pun tidak selalu mudah ditentukan.

Nyoman Rupadana, yang tergabung dalam organisasi Celuk Desain Centre (CDC), memandang perlindungan karya cipta perhiasan sebagai hal penting bagi para pengusaha. Ia melihat perlindungan desain lebih memungkinkan diarahkan pada pengembangan karya yang memiliki ciri khas. Perubahan desain perhiasan terus mengikuti selera pasar, mulai dari bentuk cincin, susunan ornamen, posisi batu, hingga detail permukaan yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Identitas karya, jenama, dan dokumentasi menjadi bagian penting untuk mencatat jejak desain yang terus berkembang.

“Motif dasar banyak yang sudah menjadi warisan bersama. Yang bisa kami jaga adalah pengembangan desainnya, proses pembuatannya, dan identitas karya supaya orang tahu dari mana karya itu berasal,” jelas Rupadana (wawancara, 18 Juli 2026).

Upaya pengurusan hak kekayaan intelektual telah dilakukan dan sebagian masih berproses. Langkah tersebut menjadi salah satu cara untuk mencatat karya yang dikembangkan. Sketsa, foto proses, tanggal pembuatan, dan hasil akhir dapat menjadi arsip yang menunjukkan perjalanan sebuah desain dari gagasan hingga menjadi benda.

Perlindungan karya juga tidak berhenti pada sertifikat. Konsistensi mutu, penandaan produk, keterlacakan pembuat, serta pengenalan jenama ikut membangun identitas. Ketika konsumen mengenali hubungan antara desain dan perajinnya, asal-usul karya memiliki pijakan yang lebih kuat.

Pemerintah Kabupaten Gianyar dan lembaga terkait turut memiliki ruang untuk memperkuat ekosistem tersebut melalui pengembangan sentra industri perak di Celuk.

Facilities together, mentoring, design competition, exhibition, standardizing quality, and facilitating intellectual wealth can help craftsmen strengthen production capacity and at the same time expand market access.

“Small craftsmen need space to learn and develop their business. Mentoring will feel more useful if it is directly related to our needs, such as increasing quality, technology, promotion, materials, and market access,” said Rupadana (interview, 18 July 2026).

Experiences in competitions and exhibitions that Rupadana went through became part of the process. Works that came out of the workshop gave him the opportunity to meet consumers, other craftsmen, and a wider design environment. Every encounter brought new experiences regarding form, presentation, taste, and how to introduce his work.

The next problem is who will continue the knowledge. Regeneration becomes a challenge when young people no longer have closeness with the workshop environment like the previous generation. Rupadana has known craftsmanship since school because he often helped older people, relatives, or craftsmen around where he lived. From that habit, he learned to recognize materials and tools before he was finally able to make his own ornaments.

Young people now have more job choices. When learning new craftsmanship skills after becoming an adult, it takes longer time to master them. This is because it needs learning space that allows young people to experience with senior craftsmen

education, technology, and industry needs of the present.

School, campus, craftsmen, entrepreneur, and government can become part of that space. Manual knowledge remains the root, while technology can open new possibilities in design and production. The continuation of craftsmanship depends on the ability to maintain relationships between skills, livelihoods, and generations.

The mark of a craftsman in the end is not just stored in the surface of the metal. It lives through the design that continues to develop, the name that is recognized, the skills that are passed on, and the generation that is ready to continue the work. In this way, the metal mark gains meaning that is longer-lasting: as a human mark that continues to be guarded so it does not disappear with time.



MERAWAT PANCARAN KILAU TRADISI SUARDITA SILVER

Tanah Singapadu Menumbuhkan Kepekaan Tangan



I Made Suardita lahir di Banjar Abasan, Singapadu Tengah, Sukawati, pada 24 September 1967. Ia tumbuh di lingkungan yang menempatkan seni sebagai bagian dari keseharian. Bentuk, bahan, dan keterampilan hadir melalui keluarga, tetangga, serta kegiatan budaya desa. Kedekatan itu membuat proses belajar tidak selalu berlangsung di ruang formal. Tangan mengenali bahan melalui pengamatan, ketekunan, dan kebiasaan bekerja bersama orang-orang yang lebih dahulu menguasai keahlian.

Ketika masih duduk di sekolah dasar, Suardita belajar membuat patung kayu kepada maestro I Ketut Muja di Banjar Mukti, Singapadu. Kegiatan tersebut dijalannya hingga tamat sekolah dasar. Menjelang akhir masa belajar itu, ia juga mengenal tatah wayang kulit Bali melalui I Nyoman Gede Mahardika, perajin yang tinggal tidak jauh dari rumahnya di Abasan. Dua pengalaman tersebut mempertemukannya dengan volume patung dan ketelitian

garis tatahan.

Semangat belajar berlanjut ketika ia memasuki sekolah menengah pertama. Sepulang sekolah, Suardita mendalami ukir kayu kepada I Wayan Laga di tanah kelahirannya. Latihan yang berulang menumbuhkan kesabaran membaca serat, mengatur tekanan alat, dan menjaga ketepatan bentuk. Pengetahuan itu kelak menjadi dasar penting ketika ia berpindah dari kayu dan kulit menuju emas serta perak, dua bahan yang menuntut kepekaan berbeda tetapi tetap bertumpu pada disiplin tangan.

Masa kecil tersebut membentuk bekal teknis sekaligus sikap kerja. Suardita tidak memandang keterampilan sebagai kemampuan yang datang seketika. Ia tumbuh melalui proses berguru, mencoba, memperbaiki kesalahan, lalu mengulang pekerjaan sampai bentuk memperoleh ketepatan. Dari Singapadu, ia memahami bahwa tradisi bertahan bukan karena hanya dikenang, melainkan karena seseorang bersedia melanjutkan latihan dan memberikan tubuh baru bagi pengetahuan yang diwariskan.

Menemu Jati diri

Ketertarikan terhadap perhiasan emas dan perak menguat ketika Suardita beranjak dewasa. Setelah menamatkan sekolah menengah atas pada 1987, ia belajar secara intensif kepada Sukarja di Banjar Apuan, Singapadu. Di sana ia

mengenal pengolahan bahan, perancangan bentuk, penyambungan, tatah, serta penyelesaian permukaan. Masa belajar itu berlangsung ketika industri perhiasan Celuk sedang berkembang pesat, didorong permintaan terhadap desain tradisional dan modern.

Celuk sebagai desa tetangga menyediakan banyak peluang kerja. Namun, Suardita memilih tidak bergabung dengan perusahaan yang telah mapan. Keputusan tersebut bukan penolakan terhadap kemajuan sentra perak, melainkan keinginan membangun jalan sendiri. Ia menyerap pengetahuan dari lingkungan yang sedang tumbuh, sambil menjaga prinsip bahwa keterampilan perlu diarahkan menuju kemandirian produksi dan kebebasan mengembangkan desain.

Pilihan itu menuntut keberanian karena usaha perhiasan membutuhkan bahan bernilai tinggi, peralatan, jaringan pemasok, serta kepercayaan konsumen. Suardita tidak hanya mempelajari cara membuat benda, tetapi juga mengamati perubahan selera dan tata niaga. Perhiasan adat menuntut pemahaman fungsi budaya, sedangkan karya modern bergerak mengikuti gaya hidup. Keduanya perlu dipertemukan tanpa membuat identitas kriya kehilangan pijakan.

Pengalaman pada kayu dan wayang kulit memberi pengaruh pada cara Suardita membaca ornamen. Garis tidak diperlakukan sebagai hiasan tempelan, tetapi sebagai susunan yang tumbuh mengikuti bidang. Ketika diterapkan pada logam, pengetahuan itu berubah menjadi tatah, patri, granulasi, dan pengolahan kontur.



Peralihan bahan tidak menghapus masa belajarnya terdahulu; ia justru memperluas bahasa karya yang kemudian menjadi dasar Suardita Silver.

Sejuta Rupiah Nyalakan Kilau Logam

Tahun 1996 menjadi tonggak penting bagi I Made Suardita. Pada tahun tersebut, ia menikah dengan Ni Wayan Warni, kemudian bersama-sama merintis usaha dari rumah mereka di Banjar Abasan. Perkawinan mempertemukan kehidupan keluarga dengan keberanian membangun penghidupan melalui kerajinan logam. Keterampilan produksi yang telah diasah Suardita memperoleh dukungan dalam pengelolaan, pelayanan, dan ketekunan menjaga pesanan. Dari ruang sederhana di lingkungan rumah, pasangan ini mulai menyalakan bara bagi kelahiran Suardita Silver Gold and Silver Smith.

Modal awal diperoleh melalui pinjaman sebesar Rp1.000.000,- (satu juta rupiah) dari Bank Perkreditan Rakyat Bank Tish di Jalan Raya Batubulan. Nilai tersebut tampak kecil apabila dibaca menggunakan ukuran saat ini, tetapi mempunyai daya beli yang cukup pada 1996. “Harga emas ketika itu sekitar Rp26.000,- (dua puluh enam ribu rupiah) per gram, sedangkan perak kurang lebih Rp300,- (tiga ratus rupiah) per gram,” kenang Suardita (wawancara, 30 Agustus 2026). Modal tersebut digunakan untuk membeli bahan pertama dan melengkapi perkakas dasar yang diperlukan di prapen.

Dari modal terbatas itu, Suardita mulai memproduksi perhiasan tradisional berupa cincin, subeng, anting-anting, gelangkana, badong, gelungan, sekar emas atau perak,

dan bros. Produk tersebut digunakan dalam kegiatan adat serta keagamaan. Pada saat yang sama, ia mengembangkan perhiasan bergaya modern, seperti cincin, gelang, kalung, anting, dan bros untuk pemakaian sehari-hari. Dua jalur produksi tersebut memungkinkan usaha memenuhi kebutuhan masyarakat lokal sekaligus membaca selera wisatawan.

Pesanan kemudian datang silih berganti. Perhiasan tradisional diminati karena kekuatan tatah dan kerapian patri jawanan, sedangkan improvisasi desain modern menarik perhatian wisatawan domestik maupun mancanegara. Karya Suardita mulai dikenal oleh konsumen dari Jepang dan Ceko Slowakia. Prapen rumahan yang bermula dari pinjaman satu juta rupiah tidak hanya menghasilkan perhiasan, tetapi juga membangun reputasi. Kilau usahanya tumbuh melalui mutu yang dijaga pada sambungan, tatahan, dan detail-detail kecil yang dikerjakan dengan ketekunan.

Wisatawan Mengubah Bengkel Menjadi Ruang Belajar

Kepiawaian Suardita membaca peluang terlihat ketika seorang wisatawan Jepang datang tanpa agenda yang jelas. Ia mengajak wisatawan tersebut mengenal proses membuat perhiasan dan memberikan pengalaman belajar secara cuma-cuma. Pertemuan sederhana itu membuka pemahaman baru: wisatawan tidak hanya ingin membeli benda, tetapi juga mengalami bagaimana benda tersebut dilahirkan. Prapen dapat menjadi ruang perjumpaan antara pengetahuan lokal dan rasa ingin tahu dari luar Bali.

Pada 1999, pengalaman tersebut dikembangkan menjadi kelas berbayar bagi wisatawan Jepang. Suardita bekerja

sama dengan agen perjalanan yang menangani pasar Jepang. Peserta tidak berdiri sebagai penonton; mereka bersentuhan dengan alat, bahan, serta tahapan dasar pembuatan perhiasan di bawah bimbingan perajin. Kegiatan ini mengubah proses produksi menjadi pengalaman edukatif tanpa memisahkannya dari lingkungan rumah tradisional Bali.

Silver Class memberi manfaat berlapis. Biaya kelas menjadi sumber pendapatan, kegiatan praktik memperkenalkan keahlian perajin, dan pengalaman peserta membangun promosi dari mulut ke mulut. Nama Suardita dikenal bukan hanya melalui barang yang dibawa pulang, tetapi melalui ingatan mengenai suasana bengkel, keramahan keluarga, dan kerja tangan yang mereka saksikan. Jenama tumbuh dari pengalaman langsung, bukan semata dari iklan.

Suardita kemudian membuka artshop dan Silver Class di Banjar Abasan dengan suasana rumah Bali yang asri dan teduh. Ruang pajang, bengkel, halaman, dan kelas bekerja saling melengkapi. Pengunjung dapat melihat produk jadi, memahami prosesnya, lalu mencoba sebagian keterampilan. Cara ini menerjemahkan visi Suardita Silver untuk mempertahankan budaya Bali melalui perhiasan emas dan perak yang mempertemukan desain tradisional dengan bentuk modern.

Guncangan Pasar Mendorong Jalan Baru

Ketergantungan kegiatan kelas pada wisatawan Jepang membuat perubahan di negara asal mereka berdampak langsung terhadap Suardita Silver. Ketika gempa dan tsunami mengguncang Jepang, kerja sama dengan agen

perjalanan terhenti dan arus peserta menurun. Sumber pendapatan yang sebelumnya tumbuh dari kegiatan pelatihan tidak lagi dapat diandalkan melalui pola yang sama. “Ketika wisatawan Jepang tidak lagi datang seperti sebelumnya, kami harus mencari cara lain agar usaha tetap berjalan,” kenang I Made Suardita (wawancara, 30 Agustus 2026).

Surutnya satu jalur pasar tidak menghentikan kegiatan Suardita Silver. Pengalaman mengelola bengkel, melayani peserta, dan membangun hubungan dengan wisatawan menjadi modal untuk mencari ruang baru. Pameran kemudian dipilih sebagai jalan memperkenalkan karya kepada masyarakat yang lebih luas. Strategi tersebut mengubah pola pertemuan: sebelumnya wisatawan datang langsung ke rumah produksi, sedangkan melalui pameran, karya dibawa mendekati publik di ruang kebudayaan dan perdagangan.

Pada awal dekade 2000-an, Suardita Silver mulai mengikuti Pesta Kesenian Bali setelah melalui proses kurasi Pemerintah Provinsi Bali. Produk perhiasan dipamerkan di Gedung Ksirarnawa, Taman Budaya Bali, Denpasar. Keikutsertaan tersebut kemudian berkembang menjadi agenda penting bagi usaha. Pameran mempertemukan karya dengan pengunjung yang datang untuk mengenal kebudayaan Bali melalui seni pertunjukan, kriya, busana, dan berbagai bentuk ekspresi lainnya.

Sejak 2005, keterlibatan Suardita Silver dalam kegiatan kedinasan dan pameran semakin luas. Karya dibawa ke berbagai kegiatan di Bali serta sejumlah kota di Jakarta, Sumatra, Kalimantan, dan Makassar. Pameran berfungsi

sebagai ruang edukasi, transaksi, promosi, sekaligus pembentukan jaringan. Dari pertemuan tersebut lahir pesanan baru, termasuk dari pengusaha Amerika Serikat dan Belanda yang memiliki jaringan usaha di Bali. Mereka menilai pelayanan, mutu bahan, kekuatan desain, dan orisinalitas proses sebagai daya utama Suardita Silver. Guncangan pasar akhirnya tidak memadamkan usaha, tetapi mendorong terbukanya jalan yang lebih beragam.

Tangan Terampil Menguatkan Masa Pertumbuhan

Pada periode pertumbuhan tertinggi, Suardita Silver mempekerjakan sedikitnya sepuluh tenaga kerja, terdiri atas laki-laki dan perempuan. Mereka menopang kegiatan produksi ketika pesanan datang dari masyarakat lokal, wisatawan, serta mitra usaha. Setiap perajin mempunyai kecakapan berbeda. Sebagian menangani pembentukan bahan, sebagian mengerjakan tatah dan patri, sedangkan tenaga lainnya bertanggung jawab pada penghalusan dan penyelesaian permukaan. Pembagian tersebut memungkinkan karya bergerak dari bahan mentah menuju bentuk akhir melalui tahapan yang terukur.

Struktur produksi terbagi antara

tenaga internal dan perajin rumahan. Tenaga internal bekerja di prapen Banjar Abasan untuk menangani rancangan utama, mengatur alur pengerjaan, dan menjaga standar mutu. Sementara itu, perajin rumahan tersebar di Singapadu, Buleleng, Karangasem, dan Bangli. “Pembagian pekerjaan memungkinkan pesanan diselesaikan oleh perajin sesuai keahlian masing-masing, meskipun mereka tidak seluruhnya bekerja di satu tempat,” jelas I Made Suardita (wawancara, 30 Agustus 2026). Pola tersebut memperluas kapasitas sekaligus memberi kesempatan kepada perajin bekerja dari lingkungan tempat tinggalnya. Perubahan pasar, pandemi, dan kenaikan harga bahan



kemudian mengurangi intensitas produksi. Saat ini, kegiatan inti Suardita Silver ditopang oleh sekitar lima tenaga kerja ahli. Jumlah yang lebih kecil membuat penerimaan dan pengaturan pesanan dilakukan secara lebih selektif. Produksi diarahkan pada karya yang mampu mempertahankan mutu



serta memberikan nilai layak bagi tenaga yang terlibat. Pilihan tersebut ditempuh agar bengkel tidak mengejar jumlah ketika biaya bahan dan daya beli konsumen bergerak dalam keadaan yang tidak menentu.

Keberadaan tenaga kerja memperlihatkan bahwa sebuah perhiasan tidak selalu lahir dari satu tangan. Pemilik merancang, membagi pekerjaan, dan mengendalikan mutu, tetapi proses penciptaan diperkaya oleh kecakapan para perajin. Hubungan antara bengkel utama dan pekerja rumahan membentuk jejaring produksi yang khas dalam industri perhiasan Bali. Ketika pesanan bergerak dari satu tahap menuju tahap berikutnya, penghasilan pun beredar ke berbagai wilayah tempat keterampilan kriya dipelihara dan diwariskan.

Investasi Bertahan sebagai Aset Produktif

Perubahan harga logam mulia yang meningkat tajam membuat nilai investasi Suardita Silver sulit dihitung hanya melalui arus produksi harian. Ketika produksi melambat, aset usaha tidak lenyap; nilainya tersimpan pada bangunan, peralatan, persediaan, dan produk jadi. Berdasarkan taksiran aset berwujud, nilai investasi Suardita Silver saat ini diperkirakan sekitar Rp350.000.000,- (tiga ratus lima puluh juta rupiah).

Gedung galeri dan ruang bengkel menjadi bagian utama investasi. Galeri menghadirkan produk serta menerima konsumen, sedangkan perapen menampung proses pembentukan, pematrian, tatah, penggerindaan, pemolesan, dan penyelesaian. Nilai bangunan tidak hanya dibaca dari fisiknya, tetapi dari fungsinya sebagai

ruang usaha yang telah membangun hubungan dengan pelanggan sepanjang perjalanan Suardita Silver.

Peralatan produksi ikut membentuk nilai aset. Perkakas tangan, perangkat pemanas, alat pembentuk, mesin pendukung, meja kerja, dan perangkat finishing memungkinkan bahan diolah secara konsisten. Peralatan tersebut memerlukan perawatan agar tetap aman dan presisi. Stok perhiasan jadi juga menjadi aset karena menyimpan nilai bahan, waktu pengerjaan, desain, serta kemungkinan dipasarkan ketika kondisi pembelian membaik.

Nilai investasi memperlihatkan jarak panjang dari modal Rp1.000.000,- (satu juta rupiah) pada 1996 menuju usaha yang memiliki galeri, bengkel, alat, stok, dan jaringan. Pertumbuhan tidak terjadi melalui penambahan modal sekaligus, melainkan melalui keuntungan yang diputar kembali. Setiap alat yang dibeli dan setiap ruang yang dibangun memperbesar kemampuan produksi. Pada masa sulit, aset tersebut menjadi penyangga agar jenama tetap berdiri sambil menunggu pasar memperoleh iramanya kembali.

Emas, Perak, dan Batu Membentuk Watak Produk

Suardita Silver menggunakan emas, perak, tembaga, kuningan, dan batu permata sebagai bahan utama maupun pendukung. Emas dipilih untuk karya bernilai tinggi dan kebutuhan adat tertentu, termasuk emas berkadar 22 karat. Perak digunakan secara luas pada perhiasan tradisional dan modern, dengan acuan perak sterling 925 untuk memperoleh keseimbangan antara

kilau, kekuatan, dan kemudahan pembentukan. Perbedaan karakter bahan memberi kemungkinan bagi bengkel untuk menghasilkan karya dengan fungsi, tampilan, dan nilai yang beragam.

Tembaga dan kuningan digunakan sebagai bahan paduan, penguat, atau dasar bagi produk tertentu. Keduanya mempunyai warna dan sifat berbeda dari logam mulia sehingga membuka kemungkinan variasi bentuk serta komposisi. Batu permata menghadirkan warna, pantulan, dan titik perhatian pada perhiasan. Pemilihan bentuk potongan, termasuk cabochon, disesuaikan dengan rancangan, karakter dudukan, dan fungsi produk. Batu tidak ditempatkan sebagai tambahan yang berdiri sendiri, tetapi sebagai unsur yang menyatu dengan keseluruhan bentuk.

Emas dan perak diperoleh dari pemasok di Denpasar. Tembaga serta kuningan dibeli melalui toko material logam, sedangkan batu diperoleh dari pengepul permata yang telah dipercaya. “Hubungan dengan pemasok perlu dijaga karena kadar dan mutu bahan sangat menentukan hasil akhir sekaligus kepercayaan konsumen,” jelas I Made Suardita (wawancara, 30 Agustus 2026). Pada logam berharga, ketidaksesuaian kadar dapat memengaruhi proses pengerjaan, kekuatan, warna, nilai jual, dan kesesuaian produk dengan pesanan.

Setiap bahan menuntut perlakuan berbeda ketika dipotong, dibentuk, dipatri, ditatah, dan dipoles. Kualitas produk ditentukan oleh kemampuan perajin membaca sifat material tersebut. Suardita mempertahankan pengerjaan manual sebagai salah satu kekuatan, terutama pada ukiran dan patri jawanan. Jejak tangan menghadirkan perbedaan

halus pada setiap karya, sedangkan standar bahan menjaga agar keindahan tetap berjalan bersama ketahanan, kenyamanan, dan keamanan pemakaian.

Lima Ratus Karya Menimbang Waktu dan Mutu

Kapasitas maksimal Suardita Silver saat ini dapat mencapai sekitar 500 buah per bulan ketika pesanan dan bahan memungkinkan. Produksi tersebut ditopang lima tenaga kerja dan terutama meliputi gelang, cincin, serta anting. Angka ini menggambarkan kemampuan bengkel pada jenis produk berulang, bukan patokan untuk seluruh karya. Perhiasan adat berukuran besar atau desain khusus memerlukan waktu dan pembagian kerja berbeda.

Alur produksi dimulai dari penentuan desain, penghitungan kebutuhan bahan, pembentukan komponen, penyambungan, penerapan ornamen, pemasangan batu apabila diperlukan, penghalusan, dan pemolesan. Teknik tatah serta patri jawanan menuntut ketelitian tinggi karena kesalahan pada satu tahap dapat memengaruhi kerapian sambungan dan permukaan. Pemeriksaan mutu dilakukan sebelum produk dipindahkan ke ruang pajang atau diserahkan kepada pemesan.

Nilai jual bergerak mengikuti harga bahan, berat, kadar, desain, dan tingkat kesulitan. Sebagai gambaran, cincin perak seberat 30 gram ditetapkan sekitar Rp2.250.000,- (dua juta dua ratus lima puluh ribu rupiah). Cincin emas 22 karat dengan berat 21 gram dapat mencapai sekitar Rp56.700.000,- (lima puluh enam juta tujuh ratus ribu rupiah). Angka tersebut merupakan acuan pada saat data dihimpun dan perlu dihitung kembali ketika harga logam berubah.

Harga tidak hanya memindahkan nilai bahan kepada konsumen. Di dalamnya terdapat upah perajin, pemakaian alat, risiko pengerjaan, biaya pemeliharaan, desain, serta waktu yang diperlukan untuk menghasilkan detail. Produk yang tampak kecil dapat menuntut tahapan panjang. Karena itu, menimbang perhiasan berarti sekaligus menimbang tenaga, pengetahuan, dan kepercayaan yang ditanamkan pada setiap gram logam.

Dunia Digital Memperpanjang Pasar

Pemasaran Suardita Silver bertumpu pada hubungan langsung melalui artshop di Banjar Abasan. Ruang yang ditata menyerupai rumah Bali memberi kesempatan kepada konsumen untuk melihat perhiasan, membicarakan pilihan bahan, dan memahami lingkungan tempat karya diciptakan. Kedekatan ruang pajang dengan prapen memperkuat kepercayaan karena produk tidak hadir tanpa jejak pengerjaan. Konsumen dapat menghubungkan benda yang tersusun di etalase dengan alat, proses, dan tangan perajin yang membentuknya.

Kegiatan Silver Class memperluas pemasaran melalui pengalaman langsung. Peserta tidak hanya membawa pulang hasil latihan, tetapi juga pengetahuan dan ingatan tentang proses pembuatan perhiasan. Kerja sama dengan agen perjalanan dan pengusaha asing membentuk jalur antarsaha yang menghubungkan bengkel dengan pasar lebih luas. Pesanan dari Amerika Serikat dan Belanda tumbuh melalui jaringan usaha yang berada di Bali, sedangkan Jepang dan Ceko Slowakia menjadi bagian dari sejarah pasar internasional Suardita Silver.

Media digital kemudian memperpanjang ruang pajang melampaui batas Banjar Abasan. Sejumlah akun Instagram digunakan sebagai katalog visual, Facebook membuka komunikasi dengan jaringan pelanggan, sedangkan TikTok menampilkan kegiatan bengkel dan kelas melalui video singkat. “Media sosial membantu calon konsumen melihat bentuk, detail, bahan, dan proses pengerjaan sebelum menghubungi kami,” jelas I Made Suardita (wawancara, 30 Agustus 2026). Foto produk dan rekaman proses memberi gambaran awal mengenai karakter karya yang tidak selalu dapat dijelaskan hanya melalui daftar harga.

Kanal luring dan daring akhirnya bekerja saling melengkapi. Galeri menjaga pengalaman fisik, hubungan personal, dan kedekatan karya dengan lingkungan budaya tempatnya diciptakan. Sementara itu, media sosial mempercepat pertemuan dengan konsumen serta generasi baru. Pasar tidak lagi sepenuhnya bergantung pada wisatawan yang melintas di depan ruang pajang. Karya dapat ditemukan melalui layar, dibicarakan dari jarak jauh, kemudian dipesan berdasarkan kejelasan informasi, mutu produk, dan reputasi yang telah dibangun selama bertahun-tahun.

Pameran Membawa Kilauan Perak Ke Konsumen

Pameran menjadi strategi penting setelah jalur kelas wisatawan mengalami gangguan. Suardita Silver membawa pilihan karya yang memperlihatkan keluasan desain tradisional dan modern ke berbagai ruang pertemuan. Etalase pameran mempertemukan produk dengan masyarakat, kolektor, pelaku usaha, dan pemerintah.

Percakapan yang berlangsung di sekitar karya membantu perajin membaca perubahan selera, tanggapan konsumen, dan kemungkinan pasar yang tidak selalu terlihat dari dalam bengkel.

Keikutsertaan dalam Pesta Kesenian Bali memiliki kedudukan khusus karena karya hadir di tengah perayaan seni tahunan. Proses kurasi menuntut mutu, kelayakan, dan kekuatan identitas produk. Keberlanjutan partisipasi memperlihatkan kemampuan Suardita Silver mempertahankan karakter di antara beragam karya kriya Bali. “Melalui Pesta Kesenian Bali, produk kami dapat dilihat langsung oleh masyarakat dari berbagai daerah,” jelas I Made Suardita (wawancara, 30 Agustus 2026). Gedung Ksirarnawa pun menjadi ruang tempat kilau logam dari bengkel rumahan memasuki pertemuan publik yang lebih luas.

Pameran di Jakarta, Sumatra, Kalimantan, dan Makassar mempertemukan perhiasan Bali dengan latar konsumen yang berbeda. Perjalanan tersebut membuka peluang transaksi sekaligus memperkenalkan fungsi perhiasan adat kepada masyarakat di luar Bali. Suardita tidak hanya membawa barang dagangan, tetapi juga menjelaskan teknik pengerjaan, pilihan bahan, dan hubungan desain dengan kebudayaan tempat karya berasal. Pengetahuan mengenai produk menjadi bagian penting agar konsumen tidak hanya melihat kilau, tetapi juga memahami nilai yang bekerja di baliknya.

Hasil pameran tidak selalu berhenti pada penjualan selama kegiatan berlangsung. Kontak yang terbentuk dapat berkembang menjadi pesanan setelah acara selesai, kerja sama antarpengusaha, atau kunjungan langsung

ke galeri di Banjar Abasan. Pameran memberi napas panjang bagi kegiatan promosi karena konsumen memiliki kesempatan menyentuh, mencoba, dan membandingkan karya. Kepercayaan tumbuh melalui perjumpaan di stan, kemudian dipelihara melalui komunikasi dan pelayanan setelah perhiasan berpindah ke tangan pemiliknya.

Pemerintah Membuka Pintu Pembinaan dan Promosi

Sejak 2005, Pemerintah Kabupaten Gianyar melalui kegiatan kedinasan melibatkan Suardita Silver dalam workshop dan pameran. Fasilitasi tersebut memberi ruang bagi perajin untuk meningkatkan keterampilan, berjumpa dengan pelaku IKM lain, dan memperluas pasar. Pemerintah berperan sebagai penghubung antara kemampuan produksi di tingkat rumah tangga dengan ruang promosi yang sulit dijangkau secara mandiri.

Program pelatihan dapat memperkuat mutu teknik, pewarnaan logam, desain, pengelolaan usaha, dan strategi pemasaran. Bagi Suardita Silver, pembinaan menjadi penting ketika harga bahan berubah cepat dan perilaku konsumen bergeser menuju kanal digital. Pengetahuan manajemen membantu usaha menghitung biaya secara lebih tepat, sedangkan peningkatan teknik menjaga agar efisiensi tidak mengurangi kualitas.

Fasilitasi pameran daerah dan nasional membuka akses terhadap stan, kurasi, rekomendasi, serta jaringan pembeli. Promosi Gianyar sebagai wilayah kerajinan

turut memberi dampak bagi Banjar Abasan dan program Silver Class. Ketika daerah diperkenalkan sebagai tujuan wisata kriya, bengkel perajin dapat menjadi ruang belajar yang menghubungkan kunjungan, transaksi, dan pemahaman budaya.

Dukungan pemerintah akan memperoleh arti paling kuat apabila berlangsung berkelanjutan dan mengikuti kebutuhan riil IKM. Akses bahan, pembiayaan, pembaruan alat, perlindungan desain, pemasaran digital, dan regenerasi tenaga terampil perlu bergerak beriringan. Suardita Silver memperlihatkan bahwa sebuah usaha rumahan dapat bertahan melewati perubahan pasar ketika keterampilan, keberanian beradaptasi, jejaring, dan ruang pembinaan saling menguatkan.



PERAYAAN BAGI GENERASI MASA DEPAN WIRA'S SILVER BALI

Rintisan dan Momentum Kebangkitan

Wira's Silver Bali beralamat di Jalan Raya Celuk Nomor 39, Desa Celuk, Sukawati, Kabupaten Gianyar. Usaha kerajinan perhiasan ini dirintis oleh pasangan suami istri, I Nyoman Wiradana dan Ni Wayan Sukartini, sejak 1986. Kehadirannya tumbuh beriringan dengan kemajuan industri kerajinan perak Celuk yang ketika itu semakin dikenal sebagai salah satu sentra produksi dan perdagangan perhiasan Bali. Lingkungan tersebut menjadi ruang bagi keduanya untuk mengembangkan keterampilan, membaca perkembangan pasar, serta membangun jaringan usaha secara bertahap.

Perjalanan Wira's Silver Bali dimulai melalui kemandirian keluarga. I Nyoman Wiradana dan Ni Wayan Sukartini tidak hanya bekerja sebagai perajin yang menerima pesanan, tetapi juga berupaya membangun identitas usaha sendiri. Mereka menghasilkan perhiasan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat lokal sekaligus melayani permintaan pasar yang terus berkembang. Keberanian mendirikan usaha mandiri memperlihatkan cita-cita untuk keluar dari posisi sebagai tenaga produksi dan bergerak menjadi perancang, pengelola, serta pemilik usaha kerajinan.

Ruang pajang (showroom) dan bengkel kerja dibangun di tengah pekarangan keluarga. Penyatuan ruang tinggal, ruang produksi, dan ruang pemasaran menjadi

karakter penting perjalanan Wira's Silver Bali. Bengkel menjadi tempat logam dibentuk, ditempa, ditatah, dan diselesaikan, sedangkan ruang pajang mempertemukan hasil kerja perajin dengan pembeli. Dari lingkungan rumah tersebut, kegiatan produksi, pembelajaran keterampilan, pengawasan mutu, komunikasi dengan pelanggan, dan pengelolaan pesanan berlangsung dalam satu kesatuan.

Sejak masa perintisan, Wira's Silver Bali tidak berpuas diri hanya dengan menghasilkan bentuk-bentuk perhiasan konvensional. I Nyoman Wiradana berupaya mempertahankan teknik tradisional Celuk sembari menciptakan dan mengembangkan desain baru. Keterampilan artistik kemudian dipadukan dengan kemampuan menata produksi, menjaga hubungan dengan pelanggan, dan mengelola pemasaran secara lebih profesional. Pertemuan antara kreativitas dan tata kelola usaha tersebut menjadi dasar penting yang memungkinkan Wira's Silver Bali bertahan melintasi perubahan selera konsumen.

Ketahanan usaha itu kembali diuji ketika pasar wholesale atau pemesanan borongan perhiasan perak mulai memudar. Ketergantungan industri Celuk terhadap pariwisata dan pembeli luar negeri menyebabkan kegiatan produksi mudah terdampak perubahan ekonomi. Tekanan semakin kuat ketika pandemi COVID-19 membatasi perjalanan, menurunkan kunjungan wisatawan, dan

memperlambat perdagangan. Bagi Wira's Silver Bali, masa tersebut bukan hanya periode penurunan pasar, tetapi juga momentum untuk meninjau kembali desain, segmentasi produk, serta cara menjangkau konsumen.

Sejak 2020, generasi kedua Wira's Silver Bali, Kadek Ary Diah Wilatini, mulai mengakselerasi usaha yang dirintis kedua orang tuanya. Ia mengembangkan inovasi desain, memperkuat tata kelola, dan memperluas pemasaran melalui jaringan digital. Inovasi yang tidak melompati tradisi, namun justru menggali relik warisan Bali yang lama terabaikan, terutama perhiasan untuk upacara bayi tiga bulanan. Pertemuan pengalaman generasi pertama dan keberanian generasi kedua menandai momentum

kebangkitan Wira's Silver Bali sebagai usaha keluarga yang tetap berakar di Celuk, tetapi mampu bergerak mengikuti perubahan zaman.

Mengayun Pahat di Tengah Kilau Boom Perhiasan Perak Pasangan Nyoman Wiradana dan Wayan Sukartini, tandem dalam gelora persaingan industri perhiasan Celuk medio 1980-an. Mereka tidak gontai dan gamang, atau hanya berpuas diri sebagai perajin hebat umumnya. Pasangan harmonis ini menjawab tantangan dengan memilih membangun usaha mandiri keluarga.

Mereka selain membuat produk eceran yang dikonsumsi oleh masyarakat domestik, pada tahun 1980-an hingga 1990-an, juga mengerjakan pesanan ekspor untuk konsumen manca benua. Produk ekspor tersebut dipesan secara borongan (wholesale). Mitra luar negeri, ada yang memberikan desain untuk kemudian diperbanyak, terdapat pula yang membeli produk jadi hasil rancangan Wira's Silver Bali.

Nyoman Wiradana bersiteguh menjaga identitas kerajinan perhiasan perak Celuk melalui penguasaan teknik tatah, bun-bunan, dan jawan. Ketiga teknik tersebut tidak hanya diperlakukan sebagai cara membentuk serta menghias logam, tetapi juga sebagai warisan pengetahuan yang menentukan karakter karya Wira's Silver Bali. Di tengah perkembangan peralatan modern, keterampilan tangan tetap



ditempatkan sebagai dasar penciptaan, karena mampu menghadirkan kedalaman bentuk, ketelitian detail, dan jejak personal perajin pada setiap produk. Keteguhan ini memperlihatkan kesadaran bahwa mutu perhiasan lahir dari pertemuan pengetahuan bahan, kecakapan teknik, kesabaran, dan kepekaan artistik.

Teknik tatah mengutamakan perpaduan repoussé dan chasing. Lembaran emas atau perak terlebih dahulu dipahat dari sisi belakang untuk menghasilkan bentuk menonjol dan efek cembung yang disebut repoussé. Permukaan depan kemudian dikerjakan menggunakan teknik chasing untuk membentuk cekungan, memperjelas kontur, serta menegaskan detail ornamen. Perpindahan kerja antara bagian belakang dan depan menuntut ketepatan tekanan karena kesalahan pukulan dapat memengaruhi proporsi, ketebalan, serta keutuhan lembaran logam. Setiap bagian harus dikerjakan berulang dan berimbang agar motif ukiran tampil hidup tanpa merusak struktur dasar bahan yang digunakan.

Teknik bun-bunan atau filigri dilakukan dengan merangkai kawat perak halus yang dipilin dan dibentuk menyerupai sulur tetumbuhan yang menjalar. Sementara itu, teknik jawan atau granulasi diterapkan dengan menempelkan butiran perak berukuran kecil pada permukaan logam. Butiran tersebut dibuat melalui pelelehan potongan kawat hingga membentuk bulir-bulir mikro. Susunan kawat dan butiran menghasilkan irama, tekstur, serta kerumitan visual yang menjadi ciri khas perhiasan tradisional Celuk. Kerapian susunan menjadi ukuran penting, sebab jarak yang tidak seimbang dapat mengurangi kehalusan dan kekuatan sambungan pada karya.

Berlandaskan ketiga teknik tersebut, Wira's Silver Bali menguatkan bengkel kriya keluarga berbasis pengerjaan manual atau handmade. Para perajin secara disiplin menghasilkan perhiasan berbahan sterling silver 925, meliputi cincin, gelang, kalung, subeng, dan cucuk konde. Meskipun demikian, bantuan alat dan teknik casting digunakan secara terbatas untuk memenuhi pesanan borongan atau menerjemahkan desain modern dan kontemporer. Teknik cetak tidak ditempatkan sebagai pengganti keterampilan tangan, melainkan sebagai pendukung efisiensi pada bagian tertentu. Penyelesaian akhir tetap dikerjakan secara manual agar mutu permukaan, detail ornamen, dan identitas Wira's Silver Bali tetap terjaga. Pilihan tersebut menunjukkan kemampuan usaha keluarga ini mempertemukan ketekunan tradisional dengan tuntutan produksi yang berubah mengikuti perkembangan pasar.

Inovasi Berdamai Situasi

Ditengah haru biru desain-desain anyar, yang semakin melesu dirundung COVID-19, Wira's Silver Bali generasi kedua justru menemu momentum baru. Pasar borongan (wholesale) melemah, persaingan usaha kian tidak terduga, begitu pula nilai bahan baku membumbung tidak terkira. Figur jelita generasi kedua Wira's Silver Bali, Kadek Ary Dyah Wilatini, menggali warisan Bali yang terabai. Akademia lulusan akutansi ini, mencetuskan ide pengembangan rangsukan perhiasan bayi nelu bulanin (tiga bulanan).

Generasi kedua Wira's Silver Bali ini, mendesain gelang rotan, gelang cangklong, hingga badong/blandong bayi berbahan sterling silver berkadar 92,5 persen atau perak 925 yang

bersifat hypoallergenic, atau perak lapis emas (gold plating). Ia juga melakukan pengujian bahan logam tersebut untuk keamanan (bebas nikel/anti-alergi) dan kenyamanan bagi kulit sensitif bayi laboratorium Sucofindo (Badan Usaha Milik Negara yang bergerak di bidang inspeksi dan sertifikasi). Perhiasan bayi memiliki tuntutan mutu yang berbeda dari perhiasan untuk orang dewasa. Selain memperhatikan bentuk dan nilai simboliknya, bahan yang digunakan harus aman dan nyaman ketika bersentuhan dengan kulit bayi yang sensitif.

Bagi Wira's Silver Bali, kualitas bahan merupakan bentuk tanggung jawab yang tidak dapat dipisahkan dari proses penciptaan karyanya. "siapapun keluarga yang memiliki bayi, akan mempersembahkan hadiah terbaik seperangkat perhiasan dalam upacara suci tiga bulanan. Wira's Silver Bali mendesain seperangkat perhiasan ini dengan penuh dedikasi, sebagai bagian perayaan menyambut generasi baru," terang Kadek Ary mengingat momen-momen awal menemukan desain perhiasan bayi itu (wawancara, 25 Juli 2026).

Perhiasan bayi tiga bulanan terdiri atas gelang, kalung, liontin, badong, bross, dan pupuk. Gelang yang dirancang mencakup gelang kaki (binggel) dan gelang tangan. Desain gelang dirancang beragam, dari desain polos hingga hiasan ornamentik khas. Mayoritas gelang ditatah dengan beraneka motif, di antaranya keketusan (kakul-kakulan, kuping guling, dan motif keketusan lainnya) dan pepadraan (patra punggol dan patra samblung). Beberapa gelang juga menggunakan teknik bun-bunan dan jawan. Bahan gelang dominan memakai perak atau emas, namun beberapa pelanggan menyukai gelang berbahan uli (akar bahar/

genus antipathes).

Kalung lebih difungsikan sebagai pemegang liontin. Sementara liontin tidak hanya berfungsi sebagai hiasan, melainkan yang utama sebagai tempat pesikepan (menyimpan plasenta bayi atau benda-benda tertentu yang suci). Hiasan liontin yang diminati banyak pelanggan berbentuk motif kekarangan (karang boma, karang sae, karang tapel, karang daun, dan simbol-simbol baru). Pembuatan liontin juga memadukan teknik tatah, teknik bun-bunan, dan teknik jawan, serta didandani permata. Ragam hias yang menarik dan khas Wira's Silver Bali berupa pengembangan motif kembang meduri. Sementara hiasan bross selaras dengan profil mungil bayi, yang berbentuk keris dan lain-lain. Wira's Silver Bali tidak hanya menyiapkan apa yang dia rancang, tetapi juga menerima desain dari pemesanan.

Menimbang Bahan, Menentukan Nilai

Nilai jual setiap produk Wira's Silver Bali, ditentukan melalui pertemuan antara jenis bahan, berat logam, kerumitan desain, teknik pengerjaan, penggunaan batu dekoratif, dan waktu penyelesaian. Perhiasan yang tampak kecil dapat memiliki nilai tinggi apabila memerlukan tatahan rumit, susunan bun-bunan, penerapan butiran jawan, atau pelapisan emas. Maka, harga tidak semata-mata menggambarkan berat perak, tetapi juga memperhitungkan pengetahuan, ketelitian, serta tenaga yang dicurahkan perajin. Setiap guratan dan sambungan membawa jejak kerja tangan yang membedakannya dari produk cetak massal.

Lini utama Wira's Silver Bali, berupa seperangkat perhiasan bayi tiga bulanan yang terdiri atas gelang tangan dan gelang kaki. Varian premium berbahan perak 925 berlapis emas 24 karat, dihiasi ukiran bun jawa, dipasarkan pada kisaran Rp1.900.000,- (satu juta sembilan ratus ribu rupiah) hingga Rp2.300.000,- (dua juta tiga ratus ribu rupiah). Varian perak 925 dengan desain lebih sederhana ditawarkan pada kisaran Rp750.000,- (tujuh ratus lima puluh ribu rupiah) hingga Rp820.000,- (delapan ratus dua puluh ribu rupiah).

Wira's Silver Bali juga menyediakan pilihan berbahan dasar kuningan berlapis emas atau perak, pada rentang Rp150.000,- (seratus lima puluh ribu rupiah) hingga Rp200.000,- (dua ratus ribu rupiah). Kehadiran varian ini memperluas kesempatan masyarakat untuk memperoleh perhiasan upacara sesuai kemampuan ekonomi masing-masing. Perbedaan bahan tidak menghilangkan perhatian



terhadap bentuk, kenyamanan, dan karakter ornamen. Strategi tersebut memperlihatkan bahwa keberlanjutan kriya tidak hanya dijaga melalui produk bernilai tinggi, tetapi juga melalui kemampuan menghadirkan pilihan yang lebih terjangkau tanpa meninggalkan identitas visualnya.

Produk pelengkap seperti badong atau blandong, yang berfungsi sebagai kalung ritual bayi, ditawarkan mulai dari Rp437.500,- (empat ratus tiga puluh tujuh ribu lima ratus rupiah). Nilainya dapat berkembang mengikuti ukuran, bahan, kerumitan tatahan, serta penggunaan batu dekoratif menyerupai ruby atau zamrud. Adapun pupuk, yaitu hiasan yang dikenakan pada bagian dahi bayi, dipasarkan mulai dari Rp270.000,- (dua ratus tujuh puluh ribu rupiah). Wira's Silver Bali turut menyediakan paket perhiasan tiga bulanan yang menyatukan beberapa unsur perlengkapan upacara, dengan harga mulai dari Rp1.646.000,- (satu juta enam ratus empat puluh enam ribu rupiah). Wira's Silver Bali menimbang bahan untuk menentukan harga, tetapi nilai terdalem karyanya lahir dari pertemuan antara keterampilan tangan, keamanan pengguna, keindahan ornamen, dan penghormatan terhadap tradisi.

Menanam Modal, Menjaga Nyala

Berdasarkan skala produksi, kelengkapan bengkel, persediaan bahan baku, produk jadi, ruang pajang, dan kebutuhan modal kerja, nilai investasi produktif Wira's Silver Bali, diperkirakan mencapai Rp400.000.000,- (empat ratus juta rupiah). Nilai tersebut mencerminkan keseluruhan modal yang ditanamkan untuk mendukung kegiatan produksi, penyediaan bahan baku, pengelolaan ruang pajang, dan keberlangsungan operasional usaha. Investasi ini tidak

terbentuk melalui satu pengeluaran sekaligus, melainkan berkembang secara bertahap sejak usaha dirintis pada 1986. Hasil penjualan diputar kembali untuk menambah peralatan, memperkuat persediaan bahan, mengembangkan produk, dan memperluas jaringan pemasaran.

Aset produktif Wira's Silver Bali mencakup peralatan peleburan, pembentukan pelat dan kawat, pematrian, tatah, bun-bunan, jawan, penghalusan, pemolesan, serta perlengkapan casting yang digunakan secara terbatas. Komponen investasi juga meliputi meja kerja, perangkat keselamatan, etalase, fasilitas bengkel, perlengkapan ruang pajang, sarana pengemasan, dan perangkat pendukung pemasaran digital. Persediaan perak 925, bahan pelapis emas, batu dekoratif, produk dalam proses, serta produk jadi yang dipajang di showroom maupun dipasarkan melalui kanal digital.

Sebagian nilai investasi Wira's Silver Bali dialokasikan sebagai modal kerja untuk menjaga perputaran kegiatan usaha. Modal tersebut digunakan untuk membeli bahan baku, membayar upah perajin, menyediakan bahan pendukung, membiayai pelapisan dan penyelesaian akhir, serta memenuhi kebutuhan promosi, pengemasan, dan pengiriman. Besaran modal kerja bergerak mengikuti jumlah pesanan, perubahan harga logam, kerumitan desain, dan perkembangan pasar.

Dari Ruang Pajang Menuju Pasar Digital

Perjalanan pemasaran Wira's Silver Bali bermula dari ruang pajang yang menyatu dengan lingkungan bengkel keluarga di Jalan Raya Celuk Nomor 39, Desa Celuk.

Lokasinya di tengah sentra kerajinan perak memberikan kesempatan untuk berhubungan langsung dengan pedagang, wisatawan, pelanggan domestik, dan pembeli mancanegara. Pada masa pertumbuhan industri perak Celuk, terutama sepanjang dekade 1980-an hingga 1990-an, ruang pajang tidak hanya berfungsi sebagai tempat menjual produk. Tempat tersebut juga menjadi ruang pertemuan antara perajin dan konsumen, tempat desain dibicarakan, mutu dinilai, serta kepercayaan dibangun melalui hubungan langsung.

Sistem pemasaran Wira's Silver Bali pada masa awal bertumpu pada penjualan eceran dan pesanan borongan (wholesale). Sebagian mitra luar negeri memberikan desain untuk diproduksi dalam jumlah tertentu, sedangkan mitra lainnya membeli produk yang dirancang oleh Wira's Silver Bali. Pola tersebut memungkinkan karya perajin Celuk memasuki pasar yang lebih luas. Namun, ketergantungan terhadap pariwisata dan pesanan borongan juga membuat kegiatan usaha rentan terhadap perubahan ekonomi global, penurunan kunjungan wisatawan, dan melemahnya jaringan perdagangan internasional.

Perubahan besar berlangsung ketika pandemi COVID-19 membatasi mobilitas dan melumpuhkan sebagian aktivitas pariwisata Bali. Ruang pajang yang sebelumnya menjadi titik utama pertemuan dengan pembeli, tidak lagi dapat diandalkan sepenuhnya. Situasi tersebut mendorong generasi kedua Wira's Silver Bali, Kadek Ary Dyah Wilatini, mempercepat peralihan menuju pemasaran daring. Latar belakang pendidikan akuntansi dan kedekatannya dengan teknologi memberi arah

baru bagi tata kelola usaha keluarga. Produk tidak lagi menunggu konsumen datang ke Celuk, tetapi mulai diperkenalkan melalui foto, video, katalog digital, dan komunikasi interaktif.

Pemasaran Wira's Silver Bali kemudian berkembang melalui model hibrida yang mempertemukan toko fisik dengan berbagai saluran digital. Ruang pajang di Celuk tetap dipertahankan sebagai tempat melihat produk, berkonsultasi, melakukan pemesanan, dan membangun kepercayaan secara langsung. Pada saat bersamaan,

e-commerce dimanfaatkan sebagai etalase perdagangan elektronik, sedangkan berbagai media sosial difungsikan sebagai ruang memperkenalkan desain, proses, fungsi produk, dan cerita budaya yang menyertainya. Komunikasi pemesanan serta konsultasi dikembangkan melalui WhatsApp.

Kehadiran saluran digital bagi Wira's Silver Bali sangat penting, terutama bagi produk perhiasan bayi tiga bulanan, karena sebagian besar konsumen memerlukan penjelasan sebelum menentukan pilihan. Konsumen dapat menanyakan ukuran, jenis bahan, berat, motif, penggunaan batu, pilihan perak bakar atau lapis emas, harga, serta waktu pengerjaan. Mereka juga dapat mengirimkan desain atau meminta penyesuaian terhadap produk yang tersedia. Komunikasi semacam ini mempertahankan sifat personal yang sebelumnya berlangsung di ruang pajang, kemudian memindahkannya ke ruang percakapan digital.

Etalase daring memungkinkan Wira's Silver Bali menjangkau konsumen di luar Bali tanpa melepaskan identitasnya sebagai kriya Celuk. Melalui foto produk, informasi perak 925, dan hasil pengujian material, konsumen dapat mengenali bentuk, detail ornamen, pilihan bahan, serta mutu produk sebelum melakukan pemesanan. Sistem perdagangan elektronik sekaligus memudahkan proses transaksi, pencatatan



pesanan, pengemasan, dan pengiriman. Meskipun demikian, transformasi digital tidak menghilangkan peran toko fisik sebagai penanda keberadaan usaha dan ruang pertemuan langsung antara konsumen, produk, serta lingkungan penciptaannya. Ruang pajang dan kanal daring bekerja saling melengkapi: toko fisik membangun pengalaman serta kepercayaan, sedangkan media digital memperluas akses pasar, mempercepat komunikasi, dan mempertemukan karya-karya Wira's Silver Bali dengan konsumen baru dari berbagai wilayah.

Pemerintah Membuka Jalan Pengembangan

Pemerintah Kabupaten Gianyar bersama Dekranasda Gianyar mempunyai peran penting dalam membina ekosistem industri kerajinan, termasuk sentra perak Desa Celuk tempat Wira's Silver Bali tumbuh. Pembinaan tersebut mempertemukan kepentingan pelestarian keterampilan tradisional dengan kebutuhan peningkatan mutu, pengelolaan usaha, dan perluasan pasar. Bagi Wira's Silver Bali, lingkungan pembinaan ini membuka ruang agar warisan keluarga tetap berkembang mengikuti perubahan zaman sebagai sumber penghidupan masyarakat secara berkelanjutan.

Penguatan daya saing dilakukan melalui pelatihan, pendampingan desain, dan pertemuan antara perajin dengan desainer. Program semacam ini membantu pelaku IKM mengembangkan produk sesuai kebutuhan pasar tanpa meninggalkan teknik tatah, bun-bunan, jawan, serta ornamen Bali. Kesempatan tersebut sejalan dengan langkah Wira's Silver Bali mengembangkan perhiasan bayi tiga bulanan sebagai inovasi yang bertolak dari tradisi ritual sekaligus memperkuat ciri khas produknya di pasar.

Pemerintah Gianyar juga membuka akses promosi melalui pameran lokal, daerah, dan nasional. Kegiatan pameran memberi kesempatan kepada perajin untuk memperkenalkan produk, membaca tanggapan konsumen, serta membangun jaringan perdagangan. Dukungan tersebut semakin penting ketika pemasaran borongan (wholesale) melemah dan pelaku usaha harus menggabungkan ruang pajang, komunikasi langsung, media sosial, serta perdagangan elektronik yang menjangkau konsumen dari berbagai wilayah Indonesia.

Pengujian kadar dan edukasi standarisasi turut membangun kepercayaan konsumen terhadap mutu perhiasan Celuk. Hal tersebut relevan bagi Wira's Silver Bali yang menggunakan perak 925 dan mengutamakan keamanan perhiasan bayi, seperti diberikannya fasilitas pengujian untuk mendapatkan sertifikat keamanan material untuk kulit bayi di laboratorium Sucofindo. Sosialisasi kekayaan intelektual juga diperlukan untuk melindungi desain dari peniruan. Dukungan pemerintah pada akhirnya bukan menggantikan kreativitas perajin, melainkan menyediakan jalan agar keterampilan, identitas budaya, dan keberlanjutan usaha dapat tumbuh bersama di tengah perubahan selera dan teknologi pasar.

MENATAH LOGAM MERANGKAI ALAM

NARKA'S SILVER

Dari Ukiran Kayu Menuju Tatahan Logam



Perjalanan Narka's Silver tumbuh dari denyut kekriyaan Desa Celuk, sebuah lingkungan yang sejak lama mempertemukan kerja tangan, kehidupan keluarga, dan kebutuhan budaya masyarakat Bali. Di antara bunyi palu, nyala api, dan lembaran logam yang berubah bentuk, I Nyoman Narka Wiprasta mengenal dunia perajin sejak kecil. Ia mula-mula menekuni ukir kayu. Dari bahan organik itu, ia belajar membaca proporsi, menyusun komposisi, dan menempatkan detail sebagai penentu

watak sebuah karya. Pengalaman tersebut kemudian menjadi dasar artistik ketika ia beralih menatah logam.

Setelah menamatkan Sekolah Menengah Atas pada 1987, Narka mulai bekerja sebagai perajin perhiasan perak pada 1988. Ia mengerjakan cincin, gelang, bros, anting, sumpel, dan beragam aksesoris yang ketika itu menghidupkan industri perhiasan Celuk. Bengkel kerja menjadi ruang belajar yang sesungguhnya. Di sana ia memahami peleburan, pembentukan komponen,

pematiran, penghalusan, hingga penyelesaian akhir. Bersamaan dengan kecakapan teknis, ia mengenali ritme pesanan, tuntutan mutu, serta perubahan selera pasar yang bergerak bersama perkembangan pariwisata Bali.

Keinginan memperdalam tatahan membawanya berguru kepada Pekak Kawi, seorang empu sekaligus pengusaha kerajinan logam di Banjar Jagaraga, Celuk, pada 2002. Melalui sistem magang, Narka mempelajari teknik chasing dan repoussé, pembentukan volume, komposisi ornamen, serta penyelesaian permukaan. Pengetahuan itu tidak disampaikan semata-mata sebagai rumus kerja. Ia hadir melalui pengamatan, pengulangan, koreksi, dan kebersamaan di bengkel—sebuah pewarisan pengetahuan tersirat yang menuntut kesabaran dan disiplin (wawancara, 24 Mei 2026).

Ketika Logam Berdialog dengan Alam

Berbekal kepekaan seorang pengukir, Narka tidak berhenti pada bentuk perhiasan konvensional. Ia mempertemukan perak, tembaga, dan kuningan dengan kayu, cangkang kerang, kristal, serta batu permata. Dari pertemuan itu lahir figur burung merak, angsa, ikan, naga, dan bentuk-bentuk organik lain. Logam memberi struktur dan kilau; kayu menghadirkan kehangatan serat; sementara cangkang kerang menyumbangkan lengkung, warna, dan pantulan yang tidak dapat diulang secara persis.

Jalan penciptaan tersebut pada mulanya tidak segera memperoleh tempat. Sejumlah galeri dan art shop menilai karyanya berbeda dari produk Celuk yang ketika itu lebih dikenal melalui perhiasan konvensional. Penolakan justru menguatkan keyakinannya untuk mempertahankan karakter karya. Konsistensi, keberanian bereksperimen, dan ketelitian pengerjaan kemudian mempertemukannya dengan wisatawan mancanegara serta kolektor yang mencari karya terbatas dan beridentitas (wawancara, 24 Mei 2026).

Keberhasilan membangun bahasa artistik itulah yang menandai berdirinya Narka's Silver pada 2002. Usaha ini berkembang sebagai bengkel kriya keluarga berbasis pengerjaan tangan. Selain perhiasan, Narka's Silver menghasilkan karya dekoratif dan menerima pesanan warangka keris, gelungan tari, hiasan pratima, ornamen barong, tongkat pinandita, serta elemen dekoratif layangan tradisional. Inovasi tidak ditempatkan sebagai jalan meninggalkan tradisi, melainkan sebagai cara memperluas daya hidupnya.

Keluarga, Perajin, dan Budaya Kerja

Narka's Silver dikelola sebagai usaha keluarga. I Nyoman Narka memimpin pengembangan desain, mengawasi mutu, mengambil keputusan produksi, dan menjaga hubungan dengan pelanggan maupun mitra. Istrinya mendampingi operasional bengkel, mengatur kelancaran pekerjaan, dan memastikan setiap tahapan berjalan sesuai standar. Kedua anak mereka menangani administrasi, pencatatan pesanan, komunikasi pelanggan, serta pemasaran. Melalui bimbingan ayahnya, keduanya juga mulai menghasilkan karya sejenis. Pembagian peran tersebut memperlihatkan bahwa regenerasi berlangsung melalui tanggung jawab nyata, bukan hanya

melalui pewarisan nama usaha.

Kegiatan produksi didukung 4 (empat) tenaga kerja—3 (tiga) laki-laki dan 1 (satu) perempuan—dengan usia rata-rata sekitar 35 tahun. Dua orang berpendidikan SMA dan dua orang berpendidikan sarjana. Namun, di ruang kerja kriya,



ijazah bukan satu-satunya ukuran. Ketelitian, pengalaman, kemampuan membaca bentuk, serta kecakapan mengendalikan alat menjadi dasar utama. Seorang pekerja menyiapkan lembaran perak atau tembaga, sementara tiga perajin mengerjakan tatahan. Setelah itu, karya bergerak menuju pematiran, penghalusan, pemolesan, pelapisan sesuai kebutuhan, dan pemeriksaan mutu.

Pembagian kerja tidak membentuk batas yang kaku. Para pekerja dibiasakan menguasai lebih dari satu tahap agar dapat saling menggantikan ketika pesanan meningkat atau jadwal produksi berubah. Hari kerja berlangsung pukul 08.00–16.00 WITA. Di tengah target penyelesaian, bengkel tetap memberi ruang bagi kewajiban adat, keagamaan, dan keluarga, sepanjang pekerjaan diselesaikan sesuai kesepakatan. Keseimbangan tersebut memperlihatkan bahwa produktivitas di Narka's Silver berjalan berdampingan dengan kehidupan sosial masyarakat Bali.

Upah Mengikuti Karya

Narka's Silver menerapkan sistem upah borongan berdasarkan hasil pekerjaan. Besaran upah disepakati dengan mempertimbangkan jenis produk, ukuran, tingkat kerumitan, dan waktu pengerjaan. Pembayaran dilakukan setelah pesanan atau bagian pekerjaan selesai. Sistem ini menghubungkan keterampilan dengan hasil: semakin rumit tatahan dan semakin tinggi tuntutan ketelitian, semakin besar pula nilai kerja yang melekat di dalamnya.

Pendapatan setiap pekerja berkisar Rp4.000.000–Rp8.000.000 per bulan, bergantung pada volume pesanan, tingkat kesulitan, dan produktivitas masing-masing

(wawancara, 24 Mei 2026). Angka itu menunjukkan bahwa kemampuan menatah, membentuk volume, dan menjaga kerapian sambungan memiliki nilai ekonomi yang nyata. Bagi usaha, sistem borongan memberi keluwesan dalam mengelola biaya produksi; bagi perajin, sistem tersebut menuntut kecepatan yang tetap tunduk pada mutu.

Investasi yang Menjaga Kemandirian Bengkel

Nilai investasi Narka's Silver diperkirakan mencapai Rp185.000.000. Nilai tersebut tersusun atas peralatan produksi sekitar Rp75.000.000, bangunan bengkel kerja sekitar Rp45.000.000, dan persediaan bahan baku kurang lebih Rp65.000.000 (wawancara, 24 Mei 2026). Investasi itu tidak hadir sekaligus. Ia tumbuh dari hasil kerja yang diputar kembali, mengikuti bertambahnya kebutuhan produksi dan berkembangnya kepercayaan pelanggan.

Peralatan produksi mencakup mesin poles, mesin amplas, mesin bor, mesin blandes, kompresor, kompor lebur, kompor patri, serta perkakas manual berupa paron, palu, tang, pinset, doming block, dan seperangkat pahat tatah. Kelengkapan tersebut memungkinkan proses sejak pengolahan bahan hingga penyelesaian akhir dilakukan di bengkel sendiri. Bangunan kerja menyediakan ruang produksi, penyimpanan bahan, penyelesaian pesanan, sekaligus tempat berdiskusi dengan pelanggan.

Persediaan logam dan bahan pendukung menjadi modal kerja yang menjaga keberlanjutan pesanan. Perak, tembaga, kuningan, kayu, batu, kristal, serta cangkang kerang memiliki harga dan ketersediaan yang berubah. Menyediakan bahan dalam jumlah memadai memberi ruang bagi bengkel untuk memilih kualitas, mengatur jadwal, dan mengurangi

ketergantungan pada pembelian mendadak. Dengan demikian, investasi Narka's Silver tidak semata-mata berupa angka, melainkan kemampuan untuk mempertahankan mutu dan kemandirian produksi.

Modal Bertumbuh dari Pesanan

Pada masa perintisan, modal usaha bertumpu pada pesanan dari konsumen dan perusahaan kerajinan perak yang lebih besar di Celuk. Keuntungan tidak seluruhnya diambil sebagai pendapatan keluarga, tetapi ditanamkan kembali untuk membeli bahan dan menambah peralatan. Cara bertumbuh yang bertahap ini membuat setiap alat mempunyai hubungan langsung dengan kebutuhan kerja dan setiap pengeluaran diuji oleh manfaat produksinya.

Seiring meningkatnya pesanan, Narka memanfaatkan pembiayaan perbankan sebesar Rp40.000.000. Dana tersebut diarahkan untuk kebutuhan produktif: memperkuat fasilitas bengkel, menambah peralatan, dan menyediakan bahan berkualitas. Modal dari luar tidak menggantikan ketekunan sebagai dasar usaha, tetapi mempercepat kemampuan bengkel memenuhi pesanan. Dari pesanan ke pesanan, Narka's Silver membangun aset yang dapat bekerja kembali dan menghasilkan nilai tambah.

Membaca Watak Bahan

Perak menjadi salah satu bahan utama Narka's Silver. Bahan diperoleh dalam bentuk butiran dan kawat, kemudian dilebur sekitar 960 derajat Celsius, dicetak menjadi batangan, dipipihkan dengan mesin rol, atau ditarik menjadi kawat sesuai kebutuhan. Perak yang digunakan umumnya perak sterling

925, yakni paduan sekitar 92,5 persen perak dan 7,5 persen logam campuran. Komposisi tersebut menjaga kilau khas perak sekaligus memberi kekuatan yang lebih baik daripada perak murni yang relatif lunak.

Lembaran logam dipotong, dipanaskan, dibentuk, ditempa, ditatah, dipatri, dikikir, diampelas, dan dipoles. Selama pembentukan, logam mengalami pemanasan ulang agar kembali lentur setelah mengeras karena tempaan. Pada teknik repoussé, lembaran dipukul dari sisi belakang untuk membentuk volume cembung. Detail kemudian ditegaskan dari sisi depan melalui teknik chasing. Setiap tahap menuntut ketepatan tekanan; kesalahan kecil dapat mengubah kontur, merusak sambungan, atau meninggalkan permukaan yang sulit dipulihkan.

Tembaga dipakai sebagai bahan utama maupun aksesoris.



Sifatnya lentur dan mudah ditempa, sedangkan warna merah kecokelatan memberi kehangatan yang berlawanan dengan kilau perak. Kuningan menawarkan warna menyerupai emas dan struktur yang relatif kuat. Bahan ini digunakan pada ornamen adat, warangka keris, tongkat pinandita, serta karya dekoratif yang kemudian dapat dilapis atau disepuh sesuai kebutuhan desain.

Keunikan Narka's Silver menguat ketika logam bertemu material alami. Kayu sonokeling dimanfaatkan untuk warangka keris, sedangkan kayu cendana digunakan pada pratima, tongkat pinandita, dan perlengkapan ritual. Batu permata serta kristal dipilih berdasarkan warna, kejernihan, kekerasan, dan kesesuaian dengan rancangan. Bahan-bahan tersebut tidak berfungsi sebagai tempelan, tetapi menjadi bagian dari komposisi yang menentukan irama, titik perhatian, dan makna karya.

Cangkang sebagai Tubuh, Tatahan sebagai Jiwa

Cangkang kerang laut menjadi penanda visual yang paling mudah dikenali pada karya dekoratif Narka's Silver. Bentuk spiral alami dan lapisan nacre menghadirkan pantulan warna yang berubah mengikuti cahaya. Pada figur angsa atau merak, cangkang membentuk tubuh, sedangkan tatahan logam menyusun kepala, leher, sayap, kaki, dan ornamen. Perajin tidak memaksa dua bahan menjadi seragam; ia mempertemukan perbedaan keduanya menjadi kesatuan bentuk.

Menurut Narka, cangkang berukuran besar dengan kualitas baik semakin sulit diperoleh. Karena itu, pemilihan bahan perlu mempertimbangkan asal-usul dan ketentuan

pemanfaatannya. Keterbatasan tersebut meningkatkan harga sekaligus menegaskan pentingnya penggunaan yang bertanggung jawab (wawancara, 24 Mei 2026). Pada karya seperti ini, keindahan tidak cukup lahir dari kelangkaan bahan. Nilainya baru utuh ketika material dipilih secara sah, diolah dengan cermat, dan ditempatkan secara bermakna.

Dari Pemasok Menuju Meja Kerja

Perak, tembaga, dan kuningan dipasok oleh distributor logam serta toko perlengkapan perhiasan di Celuk, Denpasar, dan Yogyakarta. Hubungan yang terjaga dengan pemasok



membantu bengkel memperoleh kadar, bentuk, dan kualitas bahan yang konsisten. Kayu tertentu dapat dibawa langsung oleh pemesan atau didatangkan dari Sulawesi, Kalimantan, dan Nusa Tenggara Timur sesuai kebutuhan. Batu serta kristal diperoleh dari pedagang di Gianyar dan Denpasar.

Setibanya di bengkel, bahan tidak langsung dikerjakan. Logam diperiksa bentuk dan kondisinya; kayu dinilai kekeringan serta seratnya; cangkang dibaca ukuran, warna, dan keutuhannya; sedangkan batu diseleksi berdasarkan kejernihan dan kesesuaian warna. Rantai pasok berakhir bukan ketika bahan tiba, melainkan ketika perajin memastikan bahwa setiap unsur mampu menjalankan fungsi teknis sekaligus mendukung gagasan artistik.

Kapasitas Diukur oleh Kerumitan

Narka’s Silver mampu menyelesaikan rata-rata 4 (empat) karya setiap bulan dalam kondisi normal. Angka tersebut tidak dapat dibaca seperti produksi barang massal. Sebagian besar karya dibuat berdasarkan pesanan, dengan ukuran, kombinasi bahan, dan tingkat kerumitan yang berbeda. Figur berukuran besar, tatahan rapat, atau penyatuan beberapa bahan memerlukan waktu lebih panjang daripada produk sederhana.

Pekerjaan diatur secara paralel agar persiapan bahan, tatahan, pematiran, dan penyelesaian akhir dapat berlangsung beriringan. Ketika permintaan meningkat, bengkel menyusun prioritas, mengoptimalkan kecakapan pekerja, dan menambah waktu kerja berdasarkan kesepakatan. Bagi Narka’s Silver, kapasitas bukan semata-mata jumlah benda yang keluar dari bengkel, tetapi kemampuan memenuhi waktu, menjaga mutu, dan mempertahankan karakter pada setiap karya.

Menimbang Bahan, Menentukan Nilai

No.	Komponen	Perkiraan Biaya
1	Logam perak	Rp10.000.000–Rp15.000.000
2	Cangkang kerang laut	Rp10.000.000–Rp15.000.000
3	Bahan pendukung dan penyelesaian	Rp1.500.000–Rp3.000.000
4	Upah pengerjaan	Rp8.000.000–Rp15.000.000
5	Biaya tidak langsung	Rp3.000.000–Rp7.000.000
	Estimasi biaya produksi	Rp32.500.000–Rp55.000.000

Harga karya Narka’s Silver tidak hanya dibentuk oleh berat logam. Nilai jual memperhitungkan harga bahan, jumlah jam kerja, kompleksitas tatahan, risiko penyatuan material, penyelesaian permukaan, serta tingkat keunikan desain. Sebuah cangkang yang indah belum menjadi karya sebelum perajin menemukan bentuk logam yang sesuai; selembar perak belum bernilai artistik sebelum tangan, alat, dan waktu mengubahnya menjadi struktur yang hidup.

Berdasarkan estimasi dalam naskah usaha, biaya produksi satu karya dekoratif berbentuk angsa, merak, atau naga berada pada kisaran Rp32.500.000–Rp55.000.000. Komponennya meliputi logam perak Rp10.000.000–Rp15.000.000, cangkang kerang Rp10.000.000–Rp15.000.000, bahan pendukung Rp1.500.000–Rp3.000.000, upah pengerjaan Rp8.000.000–Rp15.000.000 untuk sekitar 300–600 jam kerja, serta biaya tidak langsung Rp3.000.000–Rp7.000.000. Estimasi tersebut perlu disesuaikan kembali dengan ukuran, desain, harga bahan, dan kesepakatan pesanan.

Naskah awal memperkirakan harga jual karya dekoratif tersebut sekitar Rp50.000.000–Rp95.000.000 untuk pasar domestik dan Rp120.000.000–Rp200.000.000 atau lebih untuk karya tunggal yang dipasarkan melalui galeri atau pasar internasional. Kisaran itu merupakan estimasi, bukan daftar harga baku. Setiap pesanan tetap memerlukan penghitungan aktual agar harga mencerminkan bahan yang digunakan, mutu pengerjaan, hak atas desain, serta upah yang layak bagi perajin.

Dari Pintu Galeri Menuju Etalase Digital

Pemasaran Narka's Silver bertumbuh melalui hubungan personal. Pada masa awal, karya ditawarkan dari pintu ke pintu kepada art shop dan perusahaan kerajinan perak yang lebih besar di Celuk. Sebagian dipasarkan melalui konsinyasi, sebagian lainnya dikerjakan sebagai pesanan. Cara itu mengandalkan mutu dan ketepatan waktu sebagai bahasa kepercayaan. Pelanggan yang puas kemudian membawa nama bengkel kepada pelanggan berikutnya.

Jangkauan pasar berkembang menuju berbagai wilayah Indonesia serta konsumen di Asia, Australia, Eropa, dan Amerika. Pasar internasional meliputi kolektor, pemilik galeri, art shop, desainer interior, dan konsumen individual yang mencari karya terbatas. Di pasar domestik, Narka's Silver melayani masyarakat Bali, seniman tari, sanggar, pengempon pura, kolektor, hotel, dan vila. Orientasi ke luar tidak memutus fungsinya di dalam; karya untuk kebutuhan adat dan ritual tetap menjadi bagian penting dari produksi.

Instagram dan Facebook kini berfungsi sebagai etalase digital. Foto memperkenalkan bentuk, bahan, dan detail

tatahan, kemudian percakapan berlanjut melalui WhatsApp untuk membahas ukuran, desain, harga, dan waktu pengerjaan. Sebagian pelanggan tetap datang ke bengkel untuk melihat proses dan berdiskusi secara langsung. Ruang digital memperluas jangkauan, sedangkan pertemuan di bengkel menjaga kedekatan dan keyakinan. Keduanya bertemu dalam sistem produksi berdasarkan pesanan, ketika komunikasi menjadi bagian dari penciptaan karya.

Pameran dan Jejak Pengakuan

Narka's Silver pernah mengikuti BRI Denpasar Expo, Car Free Day Renon, serta Pameran Mitra Merdeka Belajar Kampus Merdeka Institut Seni Indonesia Bali. Pameran memberi ruang untuk mempertemukan karya dengan publik, calon konsumen, dan mitra usaha. Di luar keikutsertaan langsung, karya berciri tatahan logam dan cangkang kerang juga ditemukan pada sejumlah stan selama Pesta Kesenian Bali melalui galeri atau mitra pemasaran.

Kehadiran tersebut memperlihatkan bahwa peredaran karya tidak selalu berjalan atas nama pembuatnya. Ada kalanya produk berpindah melalui jaringan galeri dan hubungan antarpelaku usaha. Dalam keadaan demikian, kualitas menjadi penanda yang bekerja diam-diam. Ia membuat karya dikenali, dipilih kembali, dan direkomendasikan, meskipun pembuatnya tidak selalu berdiri di depan etalase.

Harapan atas Peran Pemerintah Kabupaten Gianyar

Selama lebih dari dua dasawarsa menjalankan usaha, Narka's Silver menyatakan belum memperoleh bantuan langsung dari Pemerintah Kabupaten Gianyar, baik berupa peralatan

produksi, fasilitasi promosi, maupun program pengembangan usaha. Pertumbuhan bengkel sejauh ini terutama ditopang modal, pengalaman, dan inisiatif keluarga dalam membangun kapasitas serta jaringan pemasaran (wawancara, 24 Mei 2026). Pernyataan tersebut merupakan pengalaman usaha yang disampaikan pemilik, bukan penilaian atas keseluruhan kebijakan pemerintah daerah.

Nyoman Narka berharap pembinaan IKM dapat menjangkau pelaku usaha secara lebih merata. Akses terhadap pelatihan, pameran, bantuan peralatan, penguatan legalitas, dan jejaring pemasaran dinilai penting, terutama bagi bengkel yang tumbuh secara mandiri namun belum banyak tersentuh program. Dukungan pemerintah bukan sekadar tambahan modal; ia dapat menjadi jembatan agar keterampilan yang telah bertahan di dalam keluarga memperoleh ruang berkembang yang lebih luas.

Bagi sentra Celuk, keberlanjutan tidak cukup diukur dari banyaknya produk yang terjual. Ia juga ditentukan oleh tersedianya perajin terampil, bahan yang diperoleh secara bertanggung jawab, perlindungan terhadap karya, dan kemampuan usaha menjangkau perubahan pasar. Ketika pembinaan bertemu dengan ketekunan pelaku IKM, investasi publik dan kerja tangan dapat bergerak ke arah yang sama: menjaga warisan sekaligus membangun masa depan ekonomi kreatif Gianyar.





BAB IV

Gina Kriya Jnana

Kharisma Cinderamata Gianyar

- a. CDC Celuk
- b. UD. Romo



BAROMETER DAN PENGAYOM EKOSISTEM KRIYA PERAK BALI CELUK DESAIN CENTER (CDC)

CDC: Lahir dari Kegelisahan terhadap Masa Depan Perak



Celuk berkembang menjadi pusat kerajinan perhiasan perak Bali, melalui sejarah panjang yang memadukan warisan klan pande, restu kerajaan, dan ledakan pariwisata. Reputasi tersebut tumbuh melalui perjalanan panjang keterampilan mengolah logam yang diwariskan dari satu generasi kepada generasi berikutnya. Pada masa awal perkembangannya, keterampilan mengolah perak hidup dekat dengan

kebutuhan adat, ritual, dan lingkungan sosial masyarakat Bali. Perajin menghasilkan perlengkapan upacara, perhiasan tradisional, serta berbagai benda yang digunakan dalam lingkungan puri maupun kehidupan masyarakat. Keterampilan tangan menjadi fondasi utama: logam dilebur, ditempa, dibentuk, ditatah, disolder, dirangkai, kemudian diselesaikan melalui ketelitian yang diwariskan melalui praktik sehari-hari.

Catatan kelembagaan sebagaimana yang dijelaskan I

Made Megayasa selaku ketua Celuk Desain Center (CDC), menempatkan tahun 1915 sebagai salah satu penanda penting dalam perjalanan kriya logam mulia Celuk. Tonggak sejarah Celuk sebagai perajin independen berakar pada tahun 1915 melalui seorang perajin lokal bernama I Wayan Klesir yang lebih dikenal dengan pungkusan Nang Gati. Keluarga Nang Gati mulai mempelopori pengembangan teknik pembuatan perhiasan emas dan perak. Keahlian mereka menarik minat warga desa lainnya untuk ikut belajar, sehingga sekitar tahun 1935, profesi perajin perhiasan perak mulai menyebar luas ke seluruh warga Celuk.

Pada periode awal tersebut, produksi masih memiliki hubungan kuat dengan kebutuhan ritual, termasuk pembuatan sangku, caratan, serta perhiasan tradisional seperti subeng. Memasuki tahun 1950-an, warga Celuk mulai berani membuka art shop (galeri seni) secara mandiri di sepanjang jalur utama desa untuk memasarkan produk secara komersial. Periode 1950-an juga ditandai dengan berkembangnya pariwisata Bali, dan mencapai puncak (boom pariwisata) periode 1990-an, memperluas fungsi kriya logam Celuk. Dari kebutuhan yang awalnya hanya memenuhi kebutuhan lokal, kemudian menuju produk yang berhadapan langsung dengan konsumen internasional. Perhiasan berupa kalung, gelang, bros, cincin, dan berbagai aksesoris perhiasan, mulai berkembang berdampingan dengan produk-produk kebutuhan ritual budaya dan agama.

Pertemuan dengan dunia pariwisata kemudian memperluas pasar. Namun, dunia tersebut membawa Celuk berhadapan dengan selera, bentuk, teknologi, dan kebutuhan baru. Perjumpaan tersebut melahirkan proses akulturasi. Bentuk perhiasan terus bertumbuh dan berubah mengikuti perkembangan zaman, tetapi dasar keterampilan Celuk yang telah diwariskan masyarakat tetap menjadi pijakannya. Perkembangan tersebut membuat rumah produksi, bengkel kerja, pedagang, artshop, pengusaha, hingga eksportir tumbuh dan secara perlahan membentuk jaringan ekonomi perak yang semakin kompleks. “Celuk berkembang karena ada pertemuan dengan pariwisata dan orang-orang dari luar. Dari sana terjadi akulturasi. Bentuk-bentuk baru muncul, tetapi dasar keterampilan Celuk tetap berjalan,” jelas Megayasa (wawancara pada 18 Juli 2026).

Masa nikmat pertumbuhan itu kemudian menghadapi tekanan. Memasuki awal abad ke-21, perubahan arus pariwisata, kompetisi pasar, persoalan hak cipta, pergeseran jaringan perdagangan, serta berkurangnya ketertarikan sebagian generasi muda terhadap pekerjaan sebagai perajin perhiasan mulai menimbulkan kegelisahan. Krisis pariwisata setelah Bom Bali 2002 dan 2005 turut memberi tekanan terhadap sentra yang sebelumnya sangat bergantung pada kunjungan wisatawan. Pada saat yang sama, pusat-pusat perdagangan perhiasan mulai tumbuh dan berkembang di kawasan lain, serta membuat pola pemasaran yang sebelumnya bertumpu pada kunjungan wisatawan ke Celuk, tidak lagi dapat sepenuhnya diandalkan.

Tahun 2009 menjadi titik penting ketika persoalan hak cipta semakin memperlihatkan kerentanan pengetahuan komunal. Motif dan bentuk yang telah digunakan

masyarakat selama beberapa generasi dapat menghadapi persoalan ketika berhadapan dengan sistem kepemilikan individual. Persoalan tersebut tidak hanya menyangkut siapa yang berhak atas sebuah desain, tetapi berkembang menjadi pertanyaan yang jauh lebih mendasar: siapa yang akan menjaga pengetahuan tersebut apabila jumlah perajin terus berkurang dan generasi berikutnya tidak lagi melihat kriya perak sebagai ruang masa depan?, sebagaimana Megayasa berkeluh kisah akan keprihatinannya: “kami melihat kalau ini tidak dijaga, lama-lama perajin bisa berkurang. Kalau generasi berikutnya tidak melanjutkan, siapa yang akan meneruskan?” tutur Megayasa (wawancara, 18 Juli 2026).

Kegelisahan itu mempertemukan para pelaku usaha emas dan perak dalam kesadaran yang sama. Keberlanjutan Celuk tidak mungkin dibebankan kepada seorang perajin, satu perusahaan, atau satu generasi. Diperlukan ruang yang mampu mempertemukan kepentingan pelestarian, pengembangan desain, teknologi, perlindungan identitas, pasar, serta regenerasi.

Semangat tersebut mengiringi lahirnya Celuk Design Center pada 2009. CDC tidak dibangun untuk menjadi pesaing usaha para perajin. Ia tumbuh sebagai wadah bersama yang berusaha menjaga lingkungan tempat kriya itu hidup. Megayasa menegaskan bahwa tujuan tersebut bukan mengambil ruang usaha perajin, melainkan menjaga peraknya, menjaga Celuk sebagai sentranya, sekaligus memastikan generasi muda masih mempunyai ruang untuk berkembang.

Dari kegelisahan terhadap masa depan itulah CDC

memperoleh pijakannya. Perak ditempatkan sebagai warisan keterampilan yang harus terus bergerak. CDC kemudian memperoleh maknanya bukan semata sebagai organisasi, tetapi sebagai bentuk kesadaran kolektif. Menjaganya berarti menjaga manusia yang mengerjakannya, pengetahuan yang diwariskan, lingkungan usaha yang menopangnya, serta generasi yang kelak menentukan arah perkembangannya.

Dari Komunitas Menuju Perlindungan Identitas

Pertumbuhan industri membawa perak Celuk bergerak jauh melampaui batas desa. Motif, teknik, dan bentuk yang sebelumnya berkembang melalui pengetahuan bersama masyarakat, memasuki jaringan perusahaan, perdagangan antardaerah, ekspor, dan pasar internasional. Perluasan tersebut membawa keuntungan ekonomi sekaligus menghadirkan persoalan mengenai identitas dan kepemilikan.

Persoalan hak cipta yang mengemuka sekitar tahun 2009, menjadi pelajaran penting. Karakter visual yang telah lama dikerjakan bersama, dapat menempatkan perajin dalam posisi rentan, ketika dinyatakan sebagai milik individual. CDC kemudian mendorong pemahaman bahwa sebagian karakter perak Celuk tidak dapat dibaca semata-mata sebagai ciptaan perseorangan. Ia tumbuh melalui lingkungan geografis, perjalanan sejarah, keterampilan turun-temurun, kehidupan sosial, serta proses belajar bersama masyarakat.

Cara pandang tersebut menemukan salah satu bentuk perlindungannya melalui Indikasi Geografis (IG).

Orientasinya bukan membekukan kriya Celuk agar terus mengulang bentuk masa lalu, melainkan mengenali karakter dasar yang menghubungkan sebuah karya dengan lingkungan pengetahuan tempat karya tersebut tumbuh. Karena itu, perkembangan teknologi tidak dengan sendirinya dianggap bertentangan dengan tradisi. Mesin dapat berubah, teknik dapat berkembang, perangkat digital dapat memasuki bengkel, dan desain dapat mengikuti kebutuhan zaman.

Dokumen Berita Resmi Indikasi Geografis Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual (DJKI) mencatat, permohonan Kerajinan Perak dan Emas Celuk Gianyar Bali dengan nomor agenda IG.00.2018.000004 tahun 2018. Permohonan tersebut diajukan oleh CDC sebagai gerakan masyarakat yang berada di Desa Celuk. Dokumen tersebut sekaligus memperlihatkan bahwa perlindungan yang diperjuangkan CDC sejak awal ditempatkan sebagai kepentingan komunal, bukan sebagai kepemilikan desain perseorangan.

Karakter kriya Celuk dapat dikenali melalui konstruksi plat, kawat, butiran perak atau jawan, serta berbagai kosakata ornamental yang berkembang dalam praktik kriya. Jawan dibentuk dari material perak berupa bola-bola berukuran beragam yang kemudian disusun dan dikembangkan menjadi komposisi ornamental. Selain jawan, dokumen Indikasi Geografis mencatat tiga motif khas lainnya sehingga terdapat empat kosakata visual penting, yaitu motif jawan, motif bun atau bun-bunan, motif buah gonda, dan motif liman paya.

Keempat motif tersebut tidak selayaknya dipahami sebagai batas yang menghentikan kreativitas perajin. Motif justru

menjadi jejak visual yang menghubungkan perkembangan desain kontemporer dengan pengetahuan kriya yang tumbuh di Celuk. Bentuk perhiasan dapat berubah, komposisi dapat berkembang, dan teknologi produksi dapat mengikuti kebutuhan zaman, tetapi hubungan dengan karakter dasar tersebut membuat identitas Celuk tetap dapat dikenali.

4 MOTIF AUTENTIK INDIKASI GEOGRAFIS

4 MOTIF AUTENTIK INDIKASI GEOGRAFIS		
No	Nama Motif	Karakteristik Visual & Makna Filosofis
1	Motif Jawan	Teknik aplikasi bola-bola perak mikro yang diaplikasikan satu per satu secara presisi di atas permukaan logam. Menyimbolkan konsep kesuburan, benih kehidupan, dan konsentrasi ketajaman pikiran (idep).
2	Motif Bun	Struktur ornamen suluran tanaman berulang yang elastis dan mengalir. Menggambarkan adaptabilitas manusia terhadap dinamika zaman tanpa kehilangan akar tradisi.
3	Motif Buah Gonda	Struktur desain tiga dimensi yang mengeksplorasi morfologi tanaman sayur gonda lokal. Menjadi simbol pertanian subak tradisional yang menghidupi desa.
4	Motif Liman Paya	Gubahan geometris dan organis yang rumit, menciptakan bayangan visual yang dramatis dan toksi yang kuat pada perhiasan besar/perengkapan ritual.

Perlindungan identitas juga tidak dapat dipisahkan dari kualitas. Kadar material, konstruksi, kekuatan sambungan, ketelitian pengerjaan, hingga finishing menentukan reputasi ketika produk bergerak ke pasar yang lebih luas. Standar perak 92,5 menjadi salah satu acuan penting bagi produk perhiasan, khususnya untuk pasar internasional. Perlindungan identitas karenanya berjalan berdampingan dengan perlindungan mutu.

Di sinilah CDC mengambil posisi penting sebagai pengayom. Pengayoman tidak berarti menyeragamkan semua karya yang dihasilkan Celuk. Setiap perajin dan perusahaan tetap dapat memiliki merek, gaya, pelanggan, teknik, dan spesialisasi masing-masing. Sebagian kuat pada pekerjaan kawat, sebagian pada susunan butiran, rantai, pewarnaan, tatahan, atau karakter perhiasan tertentu. Keragaman tersebut justru membentuk kekayaan ekosistem.

CDC berusaha menjaga akar yang mempertemukan keragaman itu. Indikasi Geografis kemudian dapat dibaca bukan sebagai pagar yang membatasi kreativitas, melainkan sebagai penanda asal-usul. Inovasi memperoleh ruang untuk berkembang, sementara identitas komunal tetap mempunyai pijakan. Pada titik tersebut, perlindungan hukum dan pengembangan desain bertemu: yang dijaga bukan pengulangan bentuk, melainkan kesinambungan pengetahuan yang melahirkan bentuk tersebut.

Membaca Celuk sebagai Sebuah Ekosistem

Celuk tidak dapat dipahami hanya melalui deretan toko perhiasan di sepanjang jalan utama. Di balik etalase terdapat rumah produksi, bengkel kecil, perajin mandiri, pekerja lepas, pemasok bahan, pembuat komponen, pedagang, desainer, pengusaha, operator mesin, pengelola pemasaran, hingga eksportir. Masing-masing menjalankan fungsi berbeda, tetapi saling bergantung.

CDC saat ini sebagaimana disampaikan Made Megayasa, pada data dokumen CDC tercatat sekitar 210 UMKM

dengan keterlibatan kurang lebih 2.500 tenaga kerja di sentra-sentra kerajinan perhiasan Celuk. Besaran tersebut memperlihatkan bahwa kriya perak bukan pekerjaan individual yang berdiri sendiri. Ia menjadi jaringan ekonomi yang menopang banyak keluarga sekaligus menghubungkan beragam profesi.

Megayasa menggambarkan struktur tersebut menyerupai piramida. Perajin menjadi fondasi keterampilan produksi. Pedagang menghubungkan produk dengan konsumen. Pengusaha memperluas kapasitas, mengelola produksi, serta membangun jaringan. Eksportir membawa produk memasuki pasar yang melampaui batas daerah dan negara. Batas antarlapisan tersebut tidak selalu tetap. Seorang perajin dapat tumbuh menjadi pengusaha; anak perajin dapat memilih menjadi desainer; generasi berikutnya dapat masuk melalui teknologi, pemasaran digital, manajemen merek, atau perdagangan internasional. Ringkasnya “ada perajin, ada pedagang, ada pengusaha, ada eksportir. Sekarang semua tingkatan itu sudah ada di Celuk. Jadi kita melihatnya sebagai satu ekosistem,” (wawancara, 18 Juli 2026).

Cara membaca inilah yang membuat fungsi CDC sebagai barometer menjadi

penting. Barometer tidak berarti CDC menentukan seluruh keputusan usaha anggotanya. Fungsinya adalah membaca denyut sentra: berapa jumlah pelaku yang masih aktif, bagaimana perkembangan produksi, berapa tenaga kerja yang terlibat, teknologi apa yang digunakan, bagaimana kondisi bahan baku, ke mana pasar bergerak, dan apakah regenerasi



berlangsung. Data tersebut memungkinkan perubahan dibaca sebelum berkembang menjadi persoalan yang lebih besar.

Produksi menjadi salah satu indikatornya. Berdasarkan data yang disampaikan Made Megayasa, sentra kerajinan perhiasan Celuk mengolah sekitar 9 ton perak pada tahun 2024. Volume tersebut sekaligus menunjukkan besarnya ketergantungan ekosistem terhadap kesinambungan pasokan bahan, teknologi produksi, tenaga terampil, modal, dan pasar.

Persoalan bahan baku menjadi sangat strategis, karena Bali tidak memiliki pertambangan perak. Material harus didatangkan dari luar daerah, sehingga perubahan harga dan ketersediaannya dapat langsung memengaruhi biaya produksi dan kemampuan memenuhi pesanan. Persoalan yang dialami satu bagian kemudian merambat kepada bagian lain. Ketika bahan mahal, biaya produksi meningkat. Ketika produksi melemah, pekerjaan perajin berkurang. Ketika keterampilan tidak memperoleh nilai ekonomi yang memadai, regenerasi ikut terganggu.



Hubungan inilah yang menjelaskan mengapa CDC tidak cukup berfungsi sebagai organisasi perajin. Ia perlu menjadi ruang yang mempertemukan perajin, pengusaha, pemerintah, akademisi, pemasok, pasar, dan masyarakat. CDC tidak mengambil alih seluruh fungsi tersebut, tetapi berusaha membangun jembatan komunikasi agar kebutuhan satu bagian dapat dibaca oleh bagian lainnya.

Celuk akhirnya dapat dipahami sebagai organisme yang hidup. Perajin membutuhkan pasar; pasar membutuhkan kualitas; kualitas membutuhkan keterampilan dan teknologi; teknologi membutuhkan manusia yang mampu

mengoperasikannya; produksi membutuhkan bahan baku; dan seluruh rangkaian itu membutuhkan generasi yang bersedia melanjutkannya. Sebagai barometer, CDC membaca kesehatan hubungan tersebut. Sebagai pengayom, CDC berusaha menjaga agar setiap unsur masih memiliki ruang untuk tumbuh.

Ketika Tangan Bertemu Teknologi

Bunyi palu, gesekan kikir, nyala api penyolderan, serta ketelitian tangan merupakan bagian dari identitas bengkel kriya perak Celuk. Namun ruang produksi hari ini tidak lagi hanya berisi perkakas manual. Peralatan mesin casting, laser, CNC, perangkat desain digital, pemodelan 3D, dan berbagai teknologi produksi mulai berdampingan dengan alat tradisional.

Perubahan tersebut tidak dapat dilepaskan dari perkembangan pasar. Jaringan produksi internasional membutuhkan ketepatan ukuran, konsistensi, efisiensi waktu, kemampuan reproduksi, dan kemungkinan menghasilkan bentuk yang semakin kompleks. Teknologi akhirnya tidak lagi sekadar pilihan, tetapi menjadi salah satu perangkat untuk mempertahankan daya saing.

Masalahnya, investasi mesin tidak murah. Karakter kebutuhan setiap perajin juga berbeda. Ada pekerjaan yang membutuhkan casting, ada yang memerlukan laser, CNC, atau pencetakan 3D. Tidak rasional apabila setiap bengkel kecil harus membeli seluruh teknologi tersebut secara individual. “Tidak mungkin setiap perajin punya semua mesin. Ada yang butuh casting, ada yang butuh laser, ada yang butuh CNC, ada yang butuh 3D. Jadi

fasilitas bersama itu penting,” pungkas Made Megayasa.

Pada ruang inilah fungsi CDC sebagai pengayom menemukan bentuk yang lebih konkret melalui gagasan fasilitas bersama. Teknologi ditempatkan sebagai sumber daya yang dapat mendukung ekosistem, bukan hanya menjadi milik pelaku bermodal besar. Saat ini, sekitar 16 mesin dan perangkat produksi telah tersedia di CDC. Sejumlah generasi muda juga dipersiapkan untuk mengoperasikannya; kurang lebih 10 (sepuluh) anak muda memperoleh pelatihan pada perangkat dan bidang keahlian berbeda.

Masuknya mesin tidak berarti tangan perajin kehilangan tempat. Teknik casting sekalipun, masih membutuhkan penyambungan, penghalusan, pembentukan detail, pemeriksaan permukaan, dan finishing. Teknologi mempercepat bagian tertentu, sedangkan pengalaman tangan menjaga rasa material dan kualitas akhir. Sebagaimana penjelasan Megayasa saat ditemui di kantor pusat CDC, di jalan Raya Celuk, Sukawati, “Teknologi membantu mempercepat. Tetapi produk tetap membutuhkan finishing tangan. Jadi tangan dan teknologi harus berjalan bersama,” (wawancara, 18 juli 2026).

Pertemuan tersebut menawarkan cara berbeda dalam memahami tradisi. Tradisi tidak harus dipertentangkan dengan teknologi. Pengetahuan tangan membawa pengalaman tentang material, proporsi, konstruksi, ketelitian, dan rasa bentuk. Teknologi menawarkan presisi, efisiensi, pengulangan, serta kemungkinan desain baru. Keduanya dapat saling menguatkan ketika ditempatkan secara tepat.

Posisi CDC bukan memilih salah satunya. CDC berada di

antara palu dan laser, antara tatahan dan CNC, antara pengalaman maestro dan kemampuan digital generasi baru. Masa depan kriya perak Celuk tidak ditentukan oleh pertanyaan tangan atau mesin, melainkan oleh kemampuan mengembangkan teknologi tanpa kehilangan pengetahuan yang membuat sebuah karya memiliki karakter.

Menyiapkan Generasi yang Tidak Hanya Menatah

Regenerasi merupakan persoalan yang sejak awal ikut melatarbelakangi lahirnya CDC. Namun regenerasi tidak lagi cukup dipahami sebagai keberhasilan membuat anak-anak perajin kembali duduk di meja kerja dan mengerjakan pekerjaan yang sama seperti orang tua mereka. Pandangan tersebut tidak sepenuhnya keliru, tetapi perubahan ekosistem perak menunjukkan bahwa keberlanjutan Celuk membutuhkan pengertian regenerasi yang lebih luas, karena ekosistemnya telah berubah.

Generasi muda tumbuh bersama komputer, media sosial, perangkat desain digital, perdagangan elektronik, dan jaringan komunikasi global. Sebagian mungkin tidak tertarik menjadi perajin dalam pengertian tradisional. Keadaan tersebut tidak selalu berarti mereka meninggalkan perak Celuk, tetapi tetap dapat mengambil bagian penting dalam keberlanjutan perak Celuk.

Megayasa melihat perubahan orientasi tersebut sebagai peluang: anak muda dapat menjadi desainer, operator mesin, pengelola pemasaran digital, pengusaha, maupun eksportir. Seluruh profesi tersebut tetap menjadi bagian dari ekosistem perak. “Regenerasi jangan hanya berpikir anak muda harus menjadi tukang perak. Mereka bisa menjadi

desainer, operator mesin, digital marketing, pengusaha, eksportir. Semua itu tetap bagian dari ekosistem perak,” (wawancara, 18 Juli 2026).

Keterampilan menatah tetap perlu diwariskan karena di sanalah pengalaman material dan pengetahuan tangan tersimpan. Namun Celuk masa depan juga membutuhkan orang yang mampu membuat desain 3D, mengoperasikan CNC dan laser, membaca kecenderungan desain, membangun merek, membuat dokumentasi produk, menjalankan pemasaran digital, berkomunikasi dengan pembeli internasional, dan memahami perdagangan ekspor.

Perubahan pola kerja semakin memperkuat kebutuhan tersebut. Perajin tidak selalu bekerja di satu perusahaan atau satu bengkel. Sebagian bergerak secara mandiri, menerima pekerjaan dari beberapa perusahaan, membangun merek sendiri, atau memperoleh konsumen melalui jaringan digital. Toko fisik tidak lagi menjadi satu-satunya pintu masuk menuju pasar. tugas pengayoman CDC tidak hanya menjaga perajin yang telah ada, tetapi juga menciptakan alasan agar generasi berikutnya masih melihat masa depan di dalam ekosistem perak sebagai salah satu warisan yang adiluhung.

Warisan tidak dipertahankan melalui pengulangan masa lalu. Warisan hidup ketika pengetahuan lama memperoleh kemungkinan baru. Satu generasi mewariskan kepekaan tangan; generasi berikutnya mempertemukannya dengan desain digital; generasi setelahnya mungkin membawa perak Celuk menuju bentuk dan pasar yang hari ini bahkan belum dapat dibayangkan.

Perajin senior menyimpan pengalaman material, ketekunan, dan pengetahuan tangan. Generasi muda membawa teknologi, bahasa visual baru, dan kemampuan berkomunikasi melalui dunia digital. CDC berusaha menjadi ruang tempat keduanya bertemu. Regenerasi akhirnya bukan sekadar mencari pengganti bagi perajin yang menua, melainkan menumbuhkan pelaku baru agar mata rantai ekosistem tidak terputus.

Dari Celuk untuk Dunia: Menjaga Denyut, Mengayomi Ekosistem

Perjalanan kerajinan perak Celuk bermula dari ruang yang dekat dengan kehidupan masyarakat, tetapi hari ini, produknya bergerak melampaui batas desa, daerah, bahkan negara. Galeri, perusahaan, pameran, pesanan internasional, jaringan perdagangan, dan ekspor membuat Celuk hidup pada dua ruang sekaligus: berakar pada tradisi lokal sekaligus berhadapan langsung dengan dinamika global.

Menurut data yang disampaikan Kadek Megayasa, sekitar 90 persen pasar perak Celuk berorientasi internasional. Kondisi tersebut membuat perubahan ekonomi dunia, harga bahan baku, teknologi, desain, serta standar kualitas global dapat langsung dirasakan hingga ke bengkel-bengkel produksi dari yang skala kecil, menengah, dan besar (wawancara, 18 Juli 2026).

Pasar global menuntut lebih daripada kemampuan menghasilkan produk-produk yang indah. Konsistensi material, ukuran, konstruksi, dokumentasi, kapasitas produksi, ketepatan waktu, dan kemampuan memenuhi standar pembeli menjadi bagian dari daya saing. Pada

saat bersamaan, semakin jauh produk bergerak dari tempat asalnya, semakin penting pula identitas yang dibawanya.



Ketika sebuah perhiasan berada di tangan konsumen di luar negeri, perajin mungkin tidak hadir untuk menjelaskan asal-usulnya. Karena itu, karakter visual, kualitas pengerjaan, merek, dokumentasi, serta perlindungan Indikasi Geografis menjadi bagian dari cara membawa Celuk bersama produknya.



CDC berada di antara berbagai kepentingan tersebut. Pemerintah memiliki peran dalam regulasi, infrastruktur, teknologi, kebijakan bahan baku, perlindungan usaha, serta pembukaan akses pasar. Perguruan tinggi dapat mendukung melalui penelitian, dokumentasi, pengembangan desain, inovasi teknologi, dan penguatan pengetahuan. Perajin dan pengusaha tetap menjadi aktor utama yang membuat ekosistem tersebut hidup. CDC kemudian menjadi ruang yang mempertemukan kebutuhan-kebutuhan itu.

Hubungan dengan pemerintah juga memperlihatkan bahwa pengembangan Celuk tidak dapat dikerjakan satu lembaga. Dokumen kelembagaan CDC mencatat keterlibatan Disperindag Gianyar pada pembinaan produksi, pemetaan sumber daya manusia, standardisasi mutu, serta fasilitasi teknologi. Dekranasda Gianyar bergerak pada penguatan citra, perlindungan kekayaan intelektual, dan perluasan akses pasar. Sinergi tersebut menempatkan CDC sebagai simpul yang menghubungkan kebutuhan pelaku di tingkat sentra dengan dukungan kelembagaan di luarnya.

Peran itulah yang semakin memperjelas dua posisi CDC. Menjadi barometer karena berusaha membaca denyut kriya perak: jumlah pelaku, tenaga kerja, volume produksi, perubahan teknologi, ketersediaan bahan baku, perkembangan desain, regenerasi, hingga pergerakan pasar. CDC menjadi pengayom karena berusaha menjaga ruang hidup ekosistem tersebut: memperkuat identitas komunal, membuka akses terhadap teknologi, mempertemukan pelaku, mendorong regenerasi, membangun komunikasi dengan pemerintah dan akademisi, serta membantu

menciptakan kemungkinan agar perajin dengan kapasitas berbeda tetap dapat tumbuh.

Posisi sebagai pengayom bukan berarti CDC mengambil alih pekerjaan perajin, pengusaha, pemerintah, atau pasar. Justru kekuatannya terletak pada kemampuan menjaga hubungan di antara mereka. Sebuah sentra kriya perak tidak akan bertahan hanya karena memiliki perajin yang terampil. Perajin membutuhkan bahan; produksi membutuhkan teknologi; teknologi membutuhkan sumber daya manusia; produk membutuhkan pasar; pasar membutuhkan kualitas; kualitas membutuhkan pengetahuan; dan pengetahuan membutuhkan generasi yang bersedia mewarisinya.

Ukuran keberhasilan Celuk tidak cukup dihitung dari berapa ton perak yang diolah atau berapa banyak produk yang berhasil dijual. Ketahanannya terletak pada kemampuan menjaga hubungan antara manusia, pengetahuan, material, teknologi, identitas, kelembagaan, dan pasar.

Perak dapat dilebur berulang kali. Bentuknya dapat berubah mengikuti selera zaman. Palu dapat bekerja berdampingan dengan laser, kikir dengan CNC, dan sketsa tangan dengan pemodelan tiga dimensi. Pasar pun dapat berpindah dari etalase artshop menuju layar digital konsumen di belahan dunia lain. Namun perubahan tersebut hanya akan memiliki kesinambungan apabila pengetahuan yang menghubungkan material dengan manusia tetap memperoleh ruang untuk diwariskan.

Di ruang itulah CDC menemukan relevansinya

Ia tidak berdiri sekadar sebagai organisasi yang menghimpun pelaku usaha, tetapi sebagai simpul yang berusaha membaca perubahan sekaligus menjaga keseimbangannya. Ketika pasar berubah, CDC membaca arahnya. Ketika teknologi berkembang, CDC membuka aksesnya. Ketika identitas menghadapi kerentanan, CDC memperkuat perlindungannya. Ketika regenerasi melemah, CDC memperluas pengertian mengenai siapa yang dapat menjadi pewaris. Ketika perajin tidak mampu menghadapi persoalan sendirian, CDC membangun ruang untuk bergerak bersama.

Seperti ditegaskan I Made Megayasa, pekerjaan menjaga perak Celuk pada akhirnya melampaui urusan menghasilkan sebuah benda. “Yang kita jaga sebenarnya bukan hanya produknya. Kita menjaga supaya ekosistemnya tetap hidup.” Pernyataan tersebut merangkum posisi CDC sebagai barometer sekaligus pengayom ekosistem kriya perak Bali.

Dari tangan para perajin, pengetahuan para pendahulu, mesin-mesin baru, ruang belajar generasi muda, hingga jaringan perdagangan yang menjangkau dunia, Celuk terus menatah jejaknya. Warisan tidak dijaga agar membeku sebagai kenangan masa lalu. Ia dirawat agar tetap memiliki akar ketika bentuknya berubah, tetap memiliki identitas ketika pasarnya meluas, dan tetap mempunyai pewaris ketika zaman berganti.

CDC menjaga akar itu tetap tertanam, membaca ke mana cabangnya tumbuh, dan mengayomi ruang agar kriya perak Celuk terus hidup—dari Celuk, untuk Bali, dan menuju dunia.

MENEMPA LOGAM MENJAGA KEPERCAYAAN

UD. ROMO JEWELLERY MANUFACTURER

Dari Celuk, Romo Meniti Jejak



Desa Celuk, Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar, telah lama dikenal sebagai pusat kerajinan emas dan perak di Bali. Tradisi ini berkembang sejak awal abad ke-20 ketika keterampilan menempa logam yang sebelumnya diperuntukkan bagi perlengkapan upacara keagamaan dan kebutuhan keluarga kerajaan mulai berkembang menjadi industri kerajinan perhiasan. Sejarah lokal mencatat bahwa perkembangan tersebut dipelopori oleh I Nyoman

Gati sekitar tahun 1915, yang kemudian mewariskan pengetahuan dan keterampilan mengolah logam kepada masyarakat Celuk melalui sistem belajar sambil bekerja (nyantrik). Seiring berkembangnya permintaan pasar, produksi yang semula berorientasi pada perlengkapan ritual dan kebutuhan puri, kemudian bertransformasi menjadi berbagai jenis perhiasan dan aksesoris yang memiliki nilai ekonomi tinggi.

Transformasi tersebut menjadi fondasi tumbuhnya berbagai

industri perhiasan di Celuk, salah satunya UD. Romo Jewellery Manufacturer yang mengkhususkan diri sebagai perusahaan yang bergerak pada bidang pembuatan perak dengan teknik casting, tumbler, plating, laser welding & engraving, serta cutting. UD. Romo berlokasi di Jalan Raya Celuk Nomor 42, Desa Celuk, Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar. Sejak berdiri pada pertengahan dekade 1990-an, perusahaan ini berkembang dari sebuah bengkel produksi berskala kecil menjadi salah satu industri perhiasan yang mampu menjalin kemitraan dengan berbagai perusahaan internasional melalui penerapan standar mutu, inovasi teknologi, dan profesionalisme dalam sistem produksinya. UD. Romo kemudian berkembang sebagai salah satu perusahaan perhiasan yang mampu bertahan dalam dinamika industri nasional maupun internasional. Bahkan, penelitian mengenai industri perak Celuk menempatkan UD. Romo sebagai salah satu dari lima perusahaan yang tetap mampu mempertahankan kegiatan ekspornya ketika banyak industri lain mengalami penurunan akibat pandemi COVID-19.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pendirinya, I Kadek Mustika, nama “Romo” memiliki latar belakang historis yang berkaitan erat dengan perjalanan hidupnya sebelum membangun usaha di Desa Celuk. Pada masa mudanya, Kadek Mustika pernah merantau ke Pulau Jawa untuk memperdalam pengalaman kerja dan memperluas



wawasan mengenai industri kerajinan logam. Selama berada di Jawa, ia tinggal di kawasan yang berada di sekitar Gunung Bromo. Ketika kembali ke Bali, masyarakat di Desa Celuk kemudian mengenalnya dengan panggilan “Romo”, sebuah sebutan yang akhirnya melekat sebagai identitas dirinya. Julukan tersebut kemudian dipilih sebagai nama perusahaan karena dianggap mencerminkan kedekatan sosial dengan masyarakat sekaligus mengandung makna simbolik sebagai sosok yang diharapkan mampu menjadi panutan dalam berkarya (wawancara, Sabtu 18 Juli 2026, pukul 11.00 Wita). Bagi Kadek Mustika, nama tersebut juga merepresentasikan komitmen perusahaan untuk menghasilkan karya perhiasan yang berkualitas tinggi dengan tetap berlandaskan pada nilai-nilai Tri Hita Karana, yaitu keseimbangan hubungan antara manusia dengan Tuhan, sesama manusia, dan lingkungan.

Perjalanan usaha UD. Romo dimulai dari kondisi yang sangat sederhana. Pada tahap awal pendiriannya, perusahaan hanya didukung oleh sekitar 3–4 (tiga hingga empat) orang tenaga kerja dengan sistem produksi yang sepenuhnya mengandalkan keterampilan tangan (handmade) dan peralatan sederhana. Keterbatasan modal pada masa itu tidak menjadi hambatan utama bagi perusahaan untuk berkembang. Sebaliknya, pengalaman lapangan dan keberanian membangun jejaring usaha justru menjadi modal yang paling penting. Sebelum memproduksi perhiasan secara mandiri, Kadek Mustika aktif menjalin hubungan dagang dengan berbagai sentra perhiasan di Pulau Jawa, seperti Pasuruan, Lumajang, Situbondo, dan Kotagede Yogyakarta. Aktivitas tersebut memberinya kesempatan mempelajari beragam teknik produksi, karakter pasar, serta standar kualitas yang berkembang di berbagai sentra industri perhiasan Indonesia. Pengalaman

tersebut menjadi fondasi awal dalam membangun sistem produksi yang kelak diterapkan di UD. Romo.

Perkembangan perusahaan mulai mengalami percepatan ketika permintaan pasar internasional terhadap produk perhiasan Bali meningkat secara signifikan pada awal dekade 1990-an. Meningkatnya pesanan dari Amerika Serikat dan berbagai negara di Eropa mendorong perusahaan untuk memperluas kapasitas produksinya. Jumlah tenaga kerja secara bertahap bertambah, sementara sistem produksi yang sebelumnya sepenuhnya mengandalkan pengerjaan manual mulai mengalami modernisasi. Kesadaran bahwa pasar ekspor menuntut kualitas yang konsisten, ketepatan waktu pengiriman, dan efisiensi produksi mendorong perusahaan melakukan investasi teknologi secara bertahap.

Mesin Datang, Bengkel Berubah

Momentum penting terjadi pada tahun 1995, ketika UD. Romo mulai melakukan transformasi dari sistem produksi tradisional menuju sistem manufaktur yang memadukan keterampilan kriya dengan teknologi modern. Pada periode ini perusahaan menginvestasikan berbagai mesin produksi yang pada saat itu masih sangat jarang dimiliki oleh industri perhiasan di kawasan Celuk. Mesin casting diimpor dari Jerman untuk meningkatkan presisi pencetakan logam, mesin cleaning didatangkan dari Singapura untuk menyempurnakan proses pembersihan hasil produksi, sedangkan mesin plating diperoleh dari Thailand guna meningkatkan kualitas pelapisan permukaan logam. Investasi tersebut menunjukkan bahwa sejak awal perusahaan telah menyadari pentingnya teknologi sebagai instrumen untuk meningkatkan produktivitas tanpa



menghilangkan karakter keterampilan tangan yang menjadi kekuatan utama para perajin Bali.

Transformasi tersebut tidak hanya berlangsung pada aspek produksi, tetapi juga pada sistem pengelolaan perusahaan. Pada tahun yang sama, UD. Romo mulai menerapkan sistem administrasi dan akuntansi berbasis komputer menggunakan perangkat lunak MYOB versi 5, menggantikan sistem pencatatan manual yang sebelumnya digunakan. Langkah tersebut menunjukkan bahwa modernisasi perusahaan dipahami secara menyeluruh, tidak hanya menyangkut teknologi manufaktur, tetapi juga tata kelola administrasi, keuangan, dan pengendalian operasional. Perubahan ini kemudian diperkuat melalui legalisasi perusahaan sebagai Usaha Dagang (UD. Romo) pada tanggal 3 Oktober 1995, disertai kepemilikan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), dan berbagai perizinan lainnya. Dalam mendukung ekspansi usaha,

perusahaan juga menjalin kemitraan pembiayaan dengan Bank Pembangunan Daerah Bali (BPD Bali), yang sampai saat ini tetap menjadi salah satu mitra strategis dalam pengembangan usaha.

Perkembangan terbesar UD. Romo ditandai oleh peningkatan kapasitas produksi dan modernisasi peralatan. Di samping itu terdapat juga perubahan mendasar dalam cara perusahaan membangun kualitas, mengelola pengetahuan, dan menjalin hubungan bisnis dengan pasar internasional. Berdasarkan hasil wawancara dengan I Kadek Mustika, salah satu fase yang paling menentukan dalam perjalanan perusahaannya adalah ketika UD. Romo memperoleh kesempatan menjadi mitra produksi bagi berbagai perusahaan perhiasan internasional. Pengalaman tersebut menjadi titik balik yang mengubah orientasi perusahaan dari industri kerajinan tradisional menuju manufaktur perhiasan yang beroperasi dengan standar global (wawancara, Sabtu 18 Juli 2026, pukul 11.00 Wita).

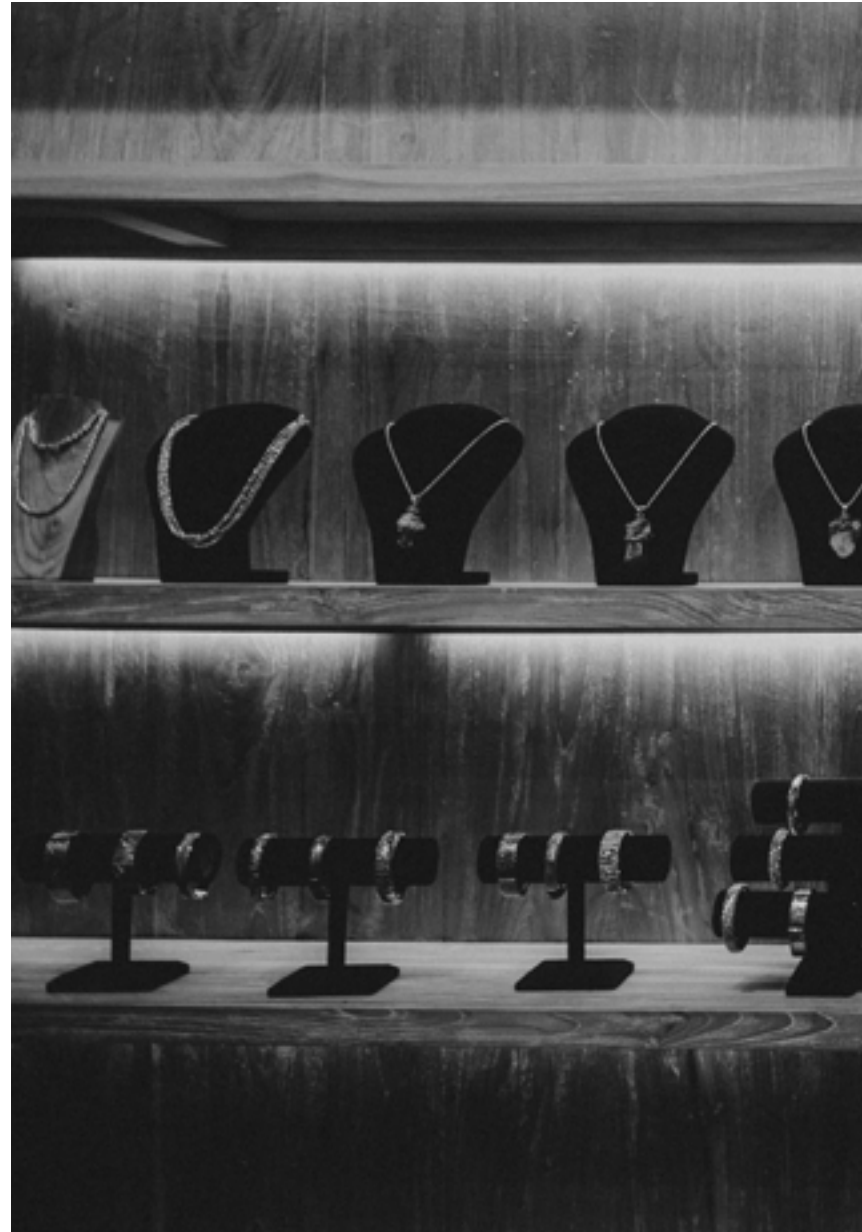


Salah satu pengalaman yang paling berpengaruh adalah kerja sama dengan perusahaan John Hardy, sebuah merek perhiasan premium yang berbasis di Bali dengan jaringan pemasaran internasional. Melalui kerja sama tersebut, UD. Romo secara langsung memperoleh pesanan produksi, sekaligus mengalami proses pembelajaran yang sangat intensif mengenai sistem manufaktur modern. Setiap desain yang diterima dari pihak pemesan harus melalui tahapan sample development, yaitu proses pembuatan prototipe yang kemudian dievaluasi secara menyeluruh sebelum diproduksi dalam jumlah besar. Seluruh tahapan produksi didokumentasikan secara rinci, mulai dari proses pembentukan logam, penyolderan, pemasangan batu, pemolesan, hingga penyelesaian akhir. Dokumentasi tersebut menjadi standard operating procedure (SOP) yang digunakan untuk menjaga konsistensi kualitas pada setiap unit produk yang dihasilkan UD. Romo.

Pengalaman bekerja bersama mitra internasional mengajarkan bahwa mutu tidak dapat diserahkan hanya kepada kecakapan seorang perajin. Setiap rancangan harus diterjemahkan menjadi tahapan kerja yang jelas, dapat diulang, dan dapat diperiksa. Bagi Kadek Mustika, dokumentasi produksi menjadi cara untuk memindahkan pengalaman personal menjadi pengetahuan bersama di lingkungan bengkel. Ketelitian, disiplin, dan ketepatan waktu kemudian tumbuh sebagai budaya kerja, bukan sekadar tuntutan kontrak.

Belajar dari Pasar Dunia, Menjaga Mutu dari Bengkel

Interaksi yang intensif dengan pasar global juga membentuk cara pandang perusahaan terhadap inovasi. Bagi Kadek





Mustika, keberhasilan mempertahankan hubungan bisnis dengan pelanggan luar negeri tidak hanya bergantung pada kemampuan memproduksi barang, tetapi terutama pada kemampuan menciptakan pembaruan secara terus-menerus. Filosofi tersebut kemudian menjadi budaya perusahaan, yaitu bahwa inovasi harus berlangsung secara berkelanjutan sehingga perusahaan selalu memiliki produk baru sebelum desain lama ditiru oleh kompetitor.

Komitmen terhadap inovasi diwujudkan melalui investasi yang berkelanjutan pada teknologi produksi. Selain mesin-mesin manufaktur yang telah diinvestasikan sejak pertengahan tahun 1990-an, perusahaan terus mengembangkan berbagai teknologi baru yang relatif belum banyak digunakan oleh industri perhiasan di kawasan Celuk. Salah satu inovasi yang sedang dikembangkan adalah penerapan teknik pewarnaan logam menggunakan material berbasis serbuk (powder coating) yang menghasilkan karakter visual menyerupai enamel atau kaca. Proses tersebut dilakukan melalui pemanasan menggunakan oven khusus sehingga menghasilkan warna yang lebih stabil, mengilap, dan memiliki daya tahan tinggi terhadap perubahan lingkungan. Untuk mendukung pengembangan teknologi tersebut, perusahaan mengimpor peralatan dari Belanda yang dinilai memiliki kualitas terbaik dalam bidang pewarnaan logam. Investasi tersebut tidak dipandang sekadar sebagai pembelian mesin, tetapi sebagai investasi terhadap peningkatan kualitas, diferensiasi produk, dan kemampuan bersaing di pasar internasional.

Orientasi terhadap inovasi juga diwujudkan melalui penguasaan material knowledge. Menurut Kadek Mustika, penciptaan warna, tekstur, maupun karakter logam tertentu

tidak dapat dilakukan hanya berdasarkan pengalaman praktis, tetapi harus didukung oleh pemahaman mengenai kimia material, teknik metalurgi, dan proses produksi. Oleh karena itu, eksperimen terhadap material baru menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari aktivitas perusahaan. Pendekatan tersebut menunjukkan bahwa praktik kriya kontemporer semakin berkembang sebagai perpaduan antara keterampilan tradisional dan pengetahuan ilmiah..

Keunggulan kualitas produk UD. Romo kemudian memperoleh pengakuan dari berbagai mitra internasional. Berdasarkan hasil wawancara, salah satu klien berkebangsaan Belanda menyampaikan bahwa vendor lain di Thailand belum mampu menghasilkan kualitas produk yang setara dengan produk UD. Romo. Keunggulan tersebut tercermin dari keberhasilan beberapa produk perusahaannya menjadi best-selling product sekaligus memperoleh penilaian sebagai best design di perusahaan mitra. Walaupun tidak diwujudkan dalam bentuk penghargaan formal, pengakuan tersebut terefleksikan melalui peningkatan kepercayaan, keberlanjutan kontrak kerja sama, serta meningkatnya intensitas pemesanan dari pelanggan internasional (wawancara, Sabtu 18 Juli 2026, pukul 11.30 Wita). Dalam industri manufaktur berbasis private label, bentuk pengakuan semacam ini memiliki nilai strategis karena menunjukkan tingginya tingkat kepercayaan pelanggan terhadap kapasitas produksi dan konsistensi kualitas perusahaan.

Reputasi internasional UD. Romo semakin diperkuat ketika perusahaan berhasil lolos sebagai vendor resmi

bagi perusahaan yang memasarkan produknya melalui jaringan televisi belanja internasional QVC. Proses seleksi dilakukan melalui kurasi yang sangat ketat terhadap sejumlah perusahaan di Bali. Penilaiannya mencakup kualitas produk dan sistem manajemen, fasilitas produksi, kesehatan, dan keselamatan kerja, serta profesionalisme perusahaan. Menurut penuturan Kadek Mustika, dari seluruh peserta yang mengikuti proses tersebut, hanya dua perusahaan di Bali yang dinyatakan memenuhi standar internasional, dan UD. Romo menjadi satu-satunya perusahaan lokal yang berhasil lolos (wawancara, Sabtu 18 Juli 2026, pukul 11.30 Wita). Keberhasilan ini menunjukkan bahwa industri kecil berbasis kriya mampu berintegrasi ke dalam global value chain apabila didukung oleh sistem produksi yang profesional dan standar mutu yang konsisten.

UD. Romo dalam hubungan bisnis internasional, menerapkan prinsip-prinsip etika profesional yang ketat. Seluruh pesanan dari klien luar negeri dilindungi melalui kontrak yang mengatur kerahasiaan desain (non-disclosure agreement/ NDA). Perusahaan tidak diperkenankan menjual kembali, memamerkan,

ataupun mempublikasikan produk yang diproduksi untuk pelanggan tanpa persetujuan pemilik desain. Menurut Kadek Mustika, kepatuhan terhadap kontrak tersebut merupakan modal utama dalam membangun kepercayaan jangka panjang dengan pasar internasional.

Perjalanan perusahaan juga menunjukkan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan lingkungan ekonomi. Krisis moneter tahun 1998 justru menjadi momentum berkembangnya ekspor karena meningkatnya nilai tukar dolar Amerika Serikat terhadap rupiah membuat produk



Indonesia menjadi lebih kompetitif di pasar internasional. Pada periode tersebut, jumlah tenaga kerja perusahaan meningkat secara signifikan untuk memenuhi lonjakan permintaan ekspor. Namun, memasuki era persaingan global yang semakin kompetitif, perusahaan memilih menerapkan strategi efisiensi melalui pemanfaatan teknologi produksi dibandingkan hanya mengandalkan penambahan jumlah tenaga kerja. Strategi tersebut menunjukkan bahwa pertumbuhan perusahaan tidak semata-mata diukur dari jumlah pekerja, tetapi dari peningkatan produktivitas, kualitas, dan efisiensi operasional.

Komitmen terhadap pengembangan sumber daya manusia tetap menjadi perhatian utama perusahaan. Setelah sebelumnya mempekerjakan tenaga kerja dari luar Bali, UD. Romo kemudian lebih memprioritaskan perekrutan masyarakat lokal yang berasal dari Gianyar, Karangasem, dan Buleleng. Seluruh pekerja dilatih secara langsung melalui proses *learning by doing*, sehingga keterampilan produksi berkembang bersamaan dengan pemahaman terhadap standar kualitas internasional. Pola pembelajaran tersebut mencerminkan mekanisme *tacit knowledge*, yaitu pengetahuan yang diwariskan melalui praktik, observasi, dan pengalaman kerja secara langsung. Dengan demikian, perusahaan tidak saja berfungsi sebagai unit produksi, tetapi juga sebagai ruang transfer pengetahuan yang menjaga keberlanjutan keterampilan kriya logam di Bali.

Perkembangan UD. Romo memperlihatkan bahwa transformasi industri perhiasan tidak terjadi secara instan, melainkan melalui proses pembelajaran, investasi, inovasi, dan adaptasi yang berlangsung secara berkelanjutan. Keberhasilan perusahaan dibangun melalui kombinasi

antara penguasaan teknologi, peningkatan kompetensi sumber daya manusia, pengembangan desain, serta kemampuan membangun kemitraan bisnis dengan berbagai perusahaan global. Dalam konteks perkembangan industri kreatif di Desa Celuk, pengalaman UD. Romo menunjukkan bahwa daya saing industri tidak hanya bersumber dari warisan tradisi keterampilan mengolah logam, tetapi juga dari kemampuan mentransformasikan pengetahuan lokal menjadi praktik produksi yang memenuhi standar industri internasional.

Manusia di Balik Mesin

Keberhasilan IKM UD. Romo dalam mempertahankan eksistensinya sebagai industri perhiasan yang berorientasi ekspor banyak ditentukan oleh penguasaan teknologi dan inovasi produk, juga pemertahanan kualitas sumber daya manusia yang dimiliki. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik perusahaan, dikatakan bahwa tenaga kerja dipandang sebagai aset utama yang menentukan kualitas produk, ketepatan waktu produksi, dan keberhasilan perusahaan memenuhi standar yang ditetapkan oleh pembeli internasional. Oleh karena itu, perusahaan menerapkan sistem pengelolaan tenaga kerja yang menekankan pada pembelajaran berkelanjutan, disiplin kerja, serta pengembangan keterampilan secara langsung di lingkungan produksi.

Awal berdirinya IKM UD. Romo, hanya mempekerjakan sekitar 4 (empat) orang tenaga kerja. Seiring meningkatnya permintaan ekspor, jumlah pekerja sempat berkembang hingga mencapai sekitar 100 orang, terutama ketika perusahaan memperoleh pesanan dalam jumlah besar

dari mitra internasional. Namun, perkembangan teknologi produksi mendorong perusahaan melakukan efisiensi melalui investasi mesin dan peralatan modern sehingga kebutuhan tenaga kerja dapat disesuaikan dengan kapasitas produksi tanpa mengurangi kualitas hasil pekerjaan. Kadek Mustika menuturkan bahwa tenaga kerja yang saat ini bekerja di UD. Romo sejumlah 46 orang yang terdiri dari 25 orang pekerja laki-laki dan 21 orang pekerja wanita. Pekerjaan yang membutuhkan tenaga ekstra lebih banyak didominasi oleh pekerja laki-laki, mengingat sebagian besar proses produksi memerlukan keterampilan teknis dalam pengerjaan logam, seperti penempaan, penyolderan, pembentukan, hingga proses penyelesaian akhir (finishing). Pekerja perempuan juga terlibat dalam beberapa tahapan pekerjaan yang membutuhkan ketelitian tinggi, seperti perakitan komponen kecil, pengemasan, administrasi, dan pengendalian kualitas. Sebagian besar pekerja berada pada rentang usia produktif, yaitu sekitar 25–50 tahun, sehingga memiliki pengalaman teknis sekaligus produktivitas kerja yang relatif tinggi (wawancara, Sabtu 18 Juli 2026, pukul 12.00 Wita).

Perusahaan UD. Romo dalam perkembangannya lebih memprioritaskan perekrutan tenaga kerja lokal Bali yang tercatat saat ini sejumlah 45 orang dan hanya 1 (satu) orang yang berasal dari DIY Yogyakarta, tentunya yang memiliki keahlian khusus. Hal ini dilakukan sebagai bagian dari strategi pengembangan usaha dan pelestarian kompetensi kriya logam di Bali khususnya di Desa Celuk. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik perusahaan, pada masa awal pendirian usaha UD. Romo sempat mempekerjakan tenaga kerja dari Pulau Jawa, terutama dari Daerah Istimewa Yogyakarta, mengingat keterbatasan sumber





daya manusia lokal yang telah memiliki keterampilan khusus di bidang pembuatan perhiasan logam. Seiring dengan perkembangan perusahaan, kebijakan tersebut mengalami perubahan dengan memberikan kesempatan yang lebih besar kepada masyarakat lokal Bali, khususnya yang berasal dari Kabupaten Gianyar, Karangasem, dan Buleleng. Kebijakan ini didasarkan pada komitmen perusahaan untuk memberdayakan tenaga kerja lokal sekaligus menjaga keberlanjutan tradisi keterampilan kriya logam yang telah berkembang di Bali.

Pembagian pekerjaan di UD. Romo dilakukan berdasarkan tingkat keterampilan masing-masing pekerja. Setiap tenaga kerja memiliki spesialisasi sesuai kompetensi yang dimiliki, antara lain pembuatan komponen logam, pembentukan (forming), penyolderan (soldering), ukiran (engraving), pemasangan batu permata (stone setting), pemolesan (polishing), pelapisan warna (coating), hingga proses pengemasan. Untuk pekerjaan yang berkaitan dengan pengembangan desain dan pembuatan sampel (sample development), umumnya ditangani langsung oleh pemilik perusahaan bersama tenaga kerja senior karena memerlukan pengalaman serta pemahaman terhadap standar kualitas pelanggan internasional.

Mayoritas tenaga kerja UD. Romo memiliki latar belakang pendidikan formal pada jenjang Sekolah Menengah Atas (SMA/SMK). Kadek Mustika menuturkan bahwa tingkat pendidikan formal bukanlah menjadi faktor utama dalam menentukan kompetensi pekerja di perusahaannya. Baginya keterampilan teknis justru lebih banyak diperoleh melalui proses pembelajaran langsung di lingkungan kerja (learning by doing), latihan yang dilakukan secara

berulang, serta pendampingan oleh pekerja yang lebih berpengalaman. Model pembelajaran tersebut memungkinkan pekerja baru menguasai teknik-teknik produksi secara bertahap melalui pengalaman praktis sehingga kualitas keterampilan berkembang seiring lamanya masa kerja.

IKM UD. Romo dalam aspek kesejahteraan, berupaya memberikan upah yang kompetitif sesuai tingkat keterampilan pekerja. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ketut Mustika menjelaskan bahwa pekerja terampil membuat perhiasan secara umum di perusahaannya memperoleh pendapatan sekitar Rp6.000.000–Rp7.000.000 per bulan, sedangkan pekerja dengan tingkat keahlian yang lebih tinggi seperti bagian R&D produk, mereka dapat memperoleh penghasilan hingga Rp10.000.000–Rp12.000.000 per bulan. Bahkan pada posisi tertentu, seperti bagian akuntansi dan administrasi keuangan, pendapatan dapat mencapai sekitar Rp17.000.000 per bulan (wawancara, Sabtu 18 Juli 2026, pukul 12.00 Wita). Besaran penghasilan tersebut menunjukkan bahwa perusahaan memberikan penghargaan terhadap kompetensi dan produktivitas pekerja yang berada di atas rata-rata upah minimum regional yang memiliki rata-rata Rp3.287.678,87–Rp3.828.912,60. Selain itu, perusahaan juga telah mengikutsertakan pekerja dalam program BPJS Kesehatan dan BPJS Ketenagakerjaan, meskipun pemilik perusahaan yakni I Kadek Mustika mengemukakan bahwa implementasi beberapa regulasi ketenagakerjaan masih memerlukan penyempurnaan agar lebih sesuai dengan kebutuhan industri kecil dan menengah.

Masa kerja tenaga kerja di UD. Romo rata-rata 3 (tiga) tahun ke atas, bahkan relatif panjang. Sebagian pekerja telah bekerja selama lebih dari sepuluh tahun sehingga memiliki loyalitas yang tinggi terhadap perusahaan. Menurut pemilik perusahaan, hubungan kerja dibangun atas dasar kepercayaan, pembinaan keterampilan, dan komunikasi yang bersifat kekeluargaan. Karyawan tidak hanya diposisikan sebagai pekerja, tetapi sebagai bagian dari proses pengembangan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan secara aktif memberikan pelatihan langsung terhadap tenaga kerja baru sehingga mereka mampu memenuhi standar kualitas yang dipersyaratkan oleh pasar ekspor internasional.

UD. Romo memiliki moto dalam membangun budaya kerja yakni “Kerja Keras, Kerja Cerdas, Kerja Tuntas”. Budaya kerja semacam ini menekankan pada “profesionalisme, disiplin, inovasi, dan pembelajaran berkelanjutan”. Pemilik perusahaan secara langsung terlibat dalam proses produksi, terutama pada tahap pengembangan desain, pembuatan prototipe, dan pengendalian kualitas. Setiap pekerja didorong untuk memahami alasan teknis di balik setiap proses produksi, bukan hanya mengerjakan tugas secara mekanis. Budaya kerja tersebut membentuk lingkungan belajar yang memungkinkan terjadinya transfer pengetahuan secara berkesinambungan antara pemilik perusahaan, tenaga kerja senior, dan pekerja baru. Selain itu, perusahaan juga membangun budaya keterbukaan terhadap inovasi sehingga setiap perubahan teknologi maupun permintaan pasar dipandang sebagai peluang untuk meningkatkan kompetensi perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa pengelolaan tenaga kerja di UD. Romo selain bertumpu pada investasi teknologi,

juga pada investasi terhadap manusia. Perpaduan antara sistem pelatihan berbasis praktik, spesialisasi pekerjaan, penghargaan terhadap kompetensi, dan budaya kerja yang adaptif telah menjadi modal utama perusahaan dalam mempertahankan kualitas produk sekaligus memenuhi standar industri perhiasan internasional.

Modal Menjadi Mesin, Pengetahuan Menjadi Daya

Investasi merupakan salah satu faktor fundamental yang menentukan keberlanjutan dan daya saing industri perhiasan, terutama dalam menghadapi perkembangan teknologi produksi dan tuntutan pasar internasional. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik UD. Romo, menyatakan bahwa strategi investasi perusahaan tidak hanya difokuskan pada pembangunan fisik perusahaan, tetapi juga pada pengadaan mesin, peralatan produksi, pengembangan teknologi, serta peningkatan kapasitas sumber daya manusia. Pola investasi tersebut menunjukkan bahwa perusahaan memandang investasi sebagai proses jangka panjang yang diarahkan untuk meningkatkan efisiensi produksi, kualitas produk, dan kemampuan berinovasi. Kadek Mustika juga menjelaskan bahwa investasi terbesar perusahaan berada pada sektor mesin dan peralatan produksi, yang nilainya diperkirakan mencapai sekitar Rp7 miliar. Nilai tersebut mencakup berbagai mesin manufaktur perhiasan, peralatan pembentukan logam, mesin pemoles, peralatan pengecoran, mesin presisi, hingga berbagai teknologi pendukung yang digunakan dalam proses produksi. Investasi tersebut dilakukan secara bertahap mengikuti perkembangan kebutuhan perusahaan dan tuntutan kualitas dari pasar ekspor (wawancara, Sabtu 18 Juli 2026, pukul 12.30 Wita). Kelengkapan fasilitas

produksi yang dimiliki UD. Romo merupakan salah satu keunggulan kompetitif perusahaan karena tidak banyak industri perhiasan di kawasan Celuk yang memiliki kapasitas teknologi serupa.

Selain investasi pada mesin, perusahaan juga melakukan investasi pada bangunan dan fasilitas produksi. Berdasarkan penuturan Kadek Mustika, nilai investasi bangunan diperkirakan mencapai sekitar Rp7 miliar, yang meliputi pembangunan ruang produksi, area penyimpanan bahan baku, ruang desain, ruang administrasi, serta fasilitas pendukung lainnya. Apabila nilai investasi mesin dan bangunan digabungkan, total investasi fisik UD. Romo diperkirakan telah mencapai sekitar Rp14 miliar. Besaran investasi tersebut menunjukkan komitmen perusahaan dalam membangun sistem produksi yang modern dan mampu memenuhi standar industri perhiasan internasional. Di luar investasi fisik, perusahaan juga terus mengalokasikan dana untuk pengembangan teknologi produksi. Salah satu contohnya adalah pembelian oven khusus dan berbagai material pendukung untuk proses pewarnaan logam (metal coating) yang didatangkan dari Belanda. Peralatan tersebut digunakan untuk menghasilkan karakter warna logam yang lebih stabil, mengilap, dan memiliki daya tahan tinggi. Menurut pemilik perusahaan, bahwa keputusan mengimpor teknologi-teknologi tersebut didasarkan pada pertimbangan kualitas, karena produsen di Belanda dinilai memiliki teknologi pewarnaan logam yang lebih maju dibandingkan negara lain (wawancara, Sabtu 18 Juli 2026). Investasi ini sekaligus mencerminkan orientasi perusahaan yang lebih mengutamakan kualitas daripada hanya efisiensi biaya produksi.

Kadek Mustika selaku pemilik UD. Romo, menegaskan bahwa investasi tidak semata-mata hanya sebagai pembelian aset, tetapi sebagai investasi terhadap pengetahuan (knowledge investment). Selama bertahun-tahun, UD. Romo terus melakukan eksperimen terhadap material, teknik produksi, serta pengembangan desain berdasarkan pengalaman bekerja sama dengan berbagai perusahaan internasional. Pengetahuan mengenai metalurgi, teknik penyolderan, proses pelapisan (coating), hingga pengendalian mutu merupakan bentuk

investasi tidak berwujud (intangible investment) yang memiliki kontribusi besar terhadap peningkatan daya saing perusahaan. Dalam perspektif ekonomi kreatif, aset pengetahuan semacam ini sering kali memiliki nilai yang sama pentingnya dengan investasi fisik karena menjadi sumber utama inovasi produk.

Keberanian melakukan investasi juga dipengaruhi oleh pandangan pemilik perusahaan terhadap perubahan industri. Menurutnya, banyak pelaku usaha kecil enggan





melakukan investasi mesin karena khawatir terhadap tingginya biaya dan ketidakpastian pengembalian modal. Namun, UD. Romo justru memilih melakukan modernisasi peralatan produksi sebagai strategi mempertahankan daya saing. Penggunaan mesin memungkinkan perusahaan meningkatkan produktivitas, menjaga konsistensi kualitas, serta mengurangi ketergantungan terhadap tenaga kerja dalam jumlah besar. Strategi tersebut juga menjadi langkah antisipatif menghadapi meningkatnya biaya produksi dan semakin ketatnya persaingan industri perhiasan global. Pemilik perusahaan juga mengungkapkan bahwa investasi teknologi masih menghadapi berbagai tantangan regulasi, khususnya berkaitan dengan kebijakan Tingkat Komponen Dalam Negeri (TKDN) dan proses impor mesin. Beberapa jenis mesin yang dibutuhkan industri perhiasan belum tersedia di dalam negeri sehingga perusahaan masih harus mengimpor dari luar negeri. Kondisi tersebut sering kali menimbulkan hambatan administratif yang dapat memperlambat proses modernisasi industri. Kadek Mustika berharap pemerintah dapat memberikan kebijakan yang lebih adaptif terhadap kebutuhan industri kreatif yang memerlukan teknologi spesifik untuk menghasilkan produk berdaya saing internasional (wawancara, Sabtu 18 Juli 2026, pukul 12.30 Wita). Besarnya investasi yang dilakukan UD. Romo menunjukkan bahwa nilai investasi perusahaan tersebut tidak hanya membangun kapasitas produksi melalui penyediaan aset fisik, tetapi juga melalui investasi pada teknologi, inovasi, dan pengembangan sumber daya manusia. Strategi tersebut menjadi fondasi penting yang memungkinkan perusahaan mempertahankan kualitas produk, memenuhi standar pelanggan internasional,

serta menjaga keberlanjutan usaha di tengah perubahan teknologi dan dinamika pasar global.

Modal usaha UD. Romo tumbuh dari keuntungan yang diputar kembali untuk membeli bahan, memperluas fasilitas, menambah teknologi, dan mengembangkan kemampuan tenaga kerja. Pertumbuhan tersebut berlangsung secara organik. Perusahaan tidak hanya menumpuk aset fisik, tetapi juga membangun modal yang tidak kasatmata berupa pengalaman, reputasi, pengetahuan material, jaringan pembeli, dan kepercayaan mitra. Keseluruhan unsur itu menjadikan investasi sekitar Rp14 miliar tidak berhenti sebagai angka, melainkan bekerja sebagai daya produksi dan daya tahan perusahaan.

Bahan Dipilih, Mutu Dijaga

Keberhasilan UD. Romo dalam menghasilkan perhiasan berkualitas ekspor tidak terlepas dari pemilihan bahan baku yang memiliki karakteristik fisik dan kimia sesuai dengan standar industri internasional. Bahan baku yang digunakan lebih condong dipilih berdasarkan nilai ekonominya, juga berdasarkan mempertimbangkan kemudahan proses pembentukan, kekuatan mekanik, kestabilan warna, serta kompatibilitasnya dengan berbagai teknik pengerjaan logam. Oleh karena itu, perusahaan menerapkan seleksi bahan baku secara ketat untuk memastikan setiap produk memiliki kualitas yang konsisten. Bahan baku utama yang digunakan adalah perak (silver/Ag) dengan kadar 925 sterling silver, yaitu paduan yang terdiri atas sekitar 92,5% perak murni dan 7,5% logam lain, umumnya logam tembaga. Paduan ini dipilih karena memiliki keseimbangan yang baik antara tingkat

kemurnian, kekuatan mekanik, dan kemudahan pengerjaan. Perak murni memiliki sifat yang sangat lunak sehingga kurang sesuai untuk dijadikan perhiasan yang digunakan sehari-hari. Penambahan unsur tembaga meningkatkan kekerasan material tanpa mengurangi karakter estetis berupa kilau putih khas perak.

Perusahaan UD. Romo juga menggunakan tembaga (Cu) sebagai material utama maupun material pendukung. Kadek Mustika menjelaskan bahwa tembaga memiliki karakter plastis yang tinggi sehingga mudah dibentuk melalui proses penempaan (forging), penggulungan (rolling), pemotongan, maupun pembentukan tiga dimensi. Warna kemerahan alami pada tembaga juga memberikan karakter visual yang berbeda dibandingkan perak sehingga banyak dimanfaatkan sebagai elemen dekoratif maupun bahan dasar dalam pengembangan desain kontemporer. Dalam beberapa tahun terakhir, UD. Romo juga mengembangkan inovasi pada permukaan logam melalui teknik metal coating menggunakan material berbentuk serbuk (powder coating) yang dipadukan dengan proses pembakaran menggunakan oven khusus. Menurut Kadek Mustika, teknologi ini menghasilkan permukaan logam yang menyerupai enamel atau kaca dengan tingkat kilap tinggi serta warna yang lebih stabil. Seluruh proses dilakukan melalui pengaturan suhu tertentu sehingga partikel pelapis melebur dan membentuk lapisan yang homogen pada permukaan logam. Untuk memperoleh kualitas warna terbaik, perusahaan menggunakan material pelapis yang didatangkan dari Belanda karena dinilai memiliki stabilitas pigmen dan daya tahan yang lebih baik dibandingkan produk sejenis dari negara lain (wawancara, Sabtu 18 Juli 2026, pukul 12.30 Wita)

UD. Romo juga menggunakan berbagai jenis batu permata sebagai elemen dekoratif. Salah satu material yang pernah dikerjakan dalam proyek internasional adalah opal, yakni batu permata yang memiliki struktur silika amorf dengan kadar air relatif tinggi. Kadek Mustika menjelaskan bahwa opal merupakan material yang sangat sensitif terhadap tekanan sehingga proses pengukiran memerlukan keterampilan tinggi serta kemampuan membaca arah struktur batu sebelum proses pengerjaan dilakukan. Karakteristik tersebut menjadikan setiap batu memiliki pendekatan pengerjaan yang berbeda sehingga tidak dapat diperlakukan secara seragam. Pada beberapa jenis produk, UD. Romo juga memanfaatkan zirkonia kubik (cubic zirconia), batu sintesis, mutiara, serta berbagai material dekoratif lainnya sesuai dengan permintaan pelanggan. Pemilihan material tambahan tersebut selalu mempertimbangkan keseimbangan antara kualitas visual, kekuatan pemasangan, serta daya tahan produk selama digunakan.

Proses pengolahan bahan baku secara teknis di UD. Romo, dimulai dari pemilihan logam sesuai spesifikasi desain, kemudian dilakukan proses peleburan apabila diperlukan untuk menghasilkan bahan dalam bentuk batangan (ingot). Selanjutnya material diproses melalui penggulangan (rolling) untuk memperoleh ketebalan tertentu atau ditarik menjadi kawat (wire drawing) sesuai kebutuhan desain. Setelah itu logam dipotong, dibentuk (forming), ditempa (forging), disolder (soldering), diukir (engraving), dipasang batu (stone setting), dipoles (polishing), kemudian memasuki tahap pelapisan (coating) atau oksidasi apabila desain memerlukan efek warna tertentu. Seluruh tahapan produksi dikendalikan melalui proses pemeriksaan kualitas (quality control) untuk memastikan dimensi, kekuatan

sambungan, serta kualitas permukaan memenuhi standar pelanggan internasional.

Kadek Mustika juga menjelaskan bahwa dari sisi karakteristik material, perak memiliki keunggulan berupa kilau alami, ketahanan korosi yang tinggi, serta mudah dipoles kembali apabila mengalami oksidasi ringan. Tembaga mempunyai kekuatan mekanik yang lebih tinggi dibandingkan perak, namun lebih mudah mengalami oksidasi sehingga memerlukan perlakuan permukaan seperti pelapisan (coating) atau clear lacquer. Sementara itu, batu permata seperti opal memiliki nilai estetika tinggi melalui fenomena play of colour, tetapi memerlukan perlindungan lebih karena tingkat kekerasannya relatif lebih rendah dibandingkan safir maupun berlian. Ketahanan produk yang dihasilkan UD. Romo sangat dipengaruhi oleh kualitas bahan baku, ketepatan teknik produksi, serta proses penyelesaian akhir (finishing). Penggunaan material berkualitas tinggi yang dipadukan dengan teknik penyolderan yang baik, sistem pelapisan modern, serta pengendalian mutu yang ketat memungkinkan produk memiliki daya tahan tinggi terhadap penggunaan sehari-hari maupun perubahan lingkungan. Oleh karena itu, perusahaan lebih mengutamakan kualitas material dibandingkan penggunaan bahan baku yang lebih murah tetapi berpotensi menurunkan umur pakai produk.

Dari Pemasok Lokal menuju Rantai Bahan Global

IKM UD. Romo yang memposisikan diri sebagai industri perhiasan yang berorientasi pada ekspor, menerapkan sistem pengadaan bahan baku yang mengutamakan kualitas, kontinuitas pasokan, dan kepastian spesifikasi material. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik

perusahaan, sebagian besar bahan baku logam diperoleh melalui distributor resmi dan pemasok logam mulia yang berada di Desa Celuk, Kota Denpasar, dan Daerah Istimewa Yogyakarta, yang selama ini menjadi pusat perdagangan bahan baku industri perhiasan di Indonesia. Bahan baku utama berupa perak sterling (925) yang memiliki simbol (Ag). Simbol (Ag) berasal dari kata *argentum* dan nomor atom 47, dengan ciri khas konduktivitas tertinggi, warna putih mengkilap, serta bersifat lunak, umumnya berasal dari perusahaan pemurnian logam (*refinery*) yang memproduksi perak sesuai standar internasional. Pada tingkat hulu, perak diperoleh sebagai hasil penambangan bijih logam yang kemudian dimurnikan melalui proses metalurgi hingga mencapai tingkat kemurnian tertentu sebelum dipadukan dengan tembaga menjadi perak sterling. Sedangkan tembaga berasal dari industri peleburan logam nasional maupun distributor logam yang memasok kebutuhan industri kerajinan dan manufaktur.

Material pelengkap seperti batu permata, mutiara, dan batu sintesis, UD. Romo memperoleh pasokan melalui jaringan pedagang khusus yang telah lama menjadi mitra usaha. Beberapa jenis batu permata diperoleh dari sentra perdagangan batu mulia di Indonesia, sedangkan material tertentu disesuaikan dengan spesifikasi yang diminta oleh pelanggan internasional. Di luar bahan baku utama, UD. Romo juga mengimpor beberapa material khusus yang belum tersedia di dalam negeri. Salah satunya adalah bahan *powder coating* dan peralatan pendukung proses pelapisan logam yang didatangkan dari Belanda. Menurut Kadek Mustika selaku pemilik perusahaan, material tersebut dipilih karena memiliki kualitas warna, kestabilan pigmen, dan ketahanan lapisan yang lebih baik dibandingkan

produk sejenis dari negara lain. Pengadaan bahan impor tersebut dilakukan secara selektif sebagai bagian dari strategi perusahaan untuk mempertahankan standar kualitas produk ekspor. Rantai pasok bahan baku di IKM UD. Romo memperlihatkan keterhubungan antara sumber daya lokal, jaringan distribusi nasional, dan pemasok internasional. Kombinasi tersebut memungkinkan perusahaan memperoleh bahan baku berkualitas tinggi secara berkelanjutan, sekaligus menjaga konsistensi mutu produk yang dipasarkan di pasar global.

Pesanan Mengatur Irama Produksi

Kapasitas produksi UD. Romo bersifat fleksibel dan sangat dipengaruhi oleh karakter pesanan (*job order system*) dari pelanggan domestik maupun internasional. Berbeda dengan industri manufaktur massal yang memproduksi barang secara kontinu, sistem produksi di UD. Romo lebih menyesuaikan pada permintaan pasar, sehingga jumlah produk yang dihasilkan setiap bulan dapat berubah sesuai jenis desain, tingkat kerumitan, ukuran produk, dan volume pesanan. Kadek Mustika menjelaskan bahwa sebagian besar produksi dilakukan berdasarkan sistem *made-to-order*, sehingga perusahaan jarang memproduksi stok dalam jumlah besar (wawancara, Sabtu 18 Juli 2026, pukul 12.40 Wita).

Jenis produk yang dihasilkan meliputi cincin, gelang, kalung, liontin, anting-anting, bros, aksesoris fesyen, souvenir premium, serta berbagai produk logam dekoratif yang dibuat sesuai spesifikasi pelanggan. Selain memproduksi koleksi reguler, perusahaan juga melayani pengembangan desain baru (*sample development*) untuk perusahaan-perusahaan internasional. Tahapan ini memerlukan waktu produksi



yang lebih panjang karena setiap desain harus melalui proses evaluasi kualitas sebelum diproduksi secara massal. Kadek Mustika menjelaskan perusahaannya dalam kondisi normal mampu menghasilkan sekitar 10.000–20.000 pcs produk per bulan untuk produk-produk standar, tergantung tingkat kompleksitas desain. Sedangkan, produk-produk yang memerlukan teknik ukir tangan, pemasangan batu permata manual, atau teknik mixed metal umumnya hanya mampu diproduksi sekitar 500–1.500 pcs per bulan karena membutuhkan waktu pengerjaan yang lebih lama. Kadek Mustika menuturkan pada saat perusahaannya memperoleh pesanan dari perusahaan internasional seperti jaringan pemasaran QVC, kapasitas produksi perusahaan dapat meningkat secara signifikan. Untuk satu desain tertentu perusahaannya pernah menerima pesanan hingga ribuan unit, sehingga seluruh sistem produksi difokuskan pada penyelesaian satu model produk dalam periode tertentu. Kondisi tersebut dimungkinkan karena perusahaan telah memiliki pengalaman mengelola produksi ekspor serta didukung oleh peralatan produksi yang relatif lengkap (wawancara, Sabtu 18 Juli 2026, pukul 12.40 Wita).

Selain memproduksi barang jadi, sebagian kapasitas produksi perusahaan juga dialokasikan untuk kegiatan penelitian material, pembuatan prototipe, pengembangan teknik baru, serta penyempurnaan desain. Aktivitas tersebut merupakan bagian dari strategi inovasi perusahaan agar mampu mempertahankan diferensiasi produk di pasar internasional. Dengan demikian, kapasitas produksi UD. Romo tidak hanya diukur berdasarkan jumlah unit yang dihasilkan, juga dapat diukur berdasarkan kemampuan

perusahaan mengelola variasi produk, menjaga konsistensi kualitas, serta memenuhi standar waktu pengiriman sesuai kontrak dengan pelanggan, baik pelanggan lokal, nasional, dan internasional.

Nilai Produksi Dijaga dalam Kerahasiaan

Kadek Mustika tidak membuka nilai produksi tahunan maupun omzet UD. Romo secara terperinci. Informasi mengenai harga, nilai transaksi, dan volume komersial menjadi bagian dari kebijakan internal serta perjanjian kerahasiaan dengan pembeli internasional. Posisi UD. Romo sebagai produsen berbasis pesanan dan private label menuntut perusahaan menjaga kepentingan bisnis pemilik merek. Kerahasiaan tersebut bukan tanda tertutupnya pengelolaan, melainkan bentuk kepatuhan terhadap etika kemitraan yang telah dibangun selama bertahun-tahun.

Nilai produksi karena itu lebih tepat dibaca melalui kapasitas teknologi, jumlah tenaga kerja, ragam produk, serta kemampuan menangani pesanan berulang. Harga setiap produk bergerak mengikuti jenis dan berat bahan, kerumitan rancangan, teknik pengerjaan, penggunaan batu, jumlah pesanan, dan persyaratan mutu pelanggan. Ketika desain memerlukan ukiran tangan, pemasangan batu secara manual, atau perpaduan beberapa logam, waktu kerja menjadi lebih panjang dan kapasitas unit menurun. Bagi UD. Romo, ukuran keberhasilan tidak hanya terletak pada banyaknya barang yang keluar dari bengkel, tetapi pada kemampuan menjaga keseragaman mutu dan memenuhi waktu pengiriman.

Dari Celuk Menembus Rantai Pasok Dunia

Wilayah pemasaran perusahaan IKM UD. Romo mencerminkan karakter industri perhiasan Bali yang telah terintegrasi dengan jaringan perdagangan global. Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan tidak hanya melayani pasar domestik, tetapi juga secara aktif memproduksi berbagai jenis perhiasan untuk pasar internasional melalui sistem business-to-business (B2B). Sebagian besar produk dipasarkan menggunakan merek dagang milik pelanggan (private label), sehingga identitas perusahaan lebih banyak dikenal sebagai produsen (original equipment manufacturer/OEM) daripada sebagai pemilik merek.

Pada pasar domestik, produk-produk IKM UD. Romo dipasarkan kepada kolektor, galeri seni, toko perhiasan, serta konsumen yang memerlukan produk khusus (custom made). Selain itu, perusahaan juga melayani pesanan untuk kebutuhan hadiah korporasi, cendera mata eksklusif, dan koleksi pribadi semisal pembuatan hiasan warangka keris. Konsumen domestik umumnya berasal dari Bali, Jakarta, Surabaya, Yogyakarta, dan beberapa kota besar lainnya yang memiliki pasar perhiasan premium. Pasar internasional merupakan segmen utama yang menopang keberlangsungan UD. Romo. Berdasarkan pengalaman pemilik perusahaan, UD. Romo telah menjalin kerja sama dengan berbagai perusahaan dan desainer dari Belanda, Australia, Amerika Serikat, Thailand, dan Rusia, serta beberapa negara Eropa lainnya. Produk perusahaan dipasarkan melalui berbagai saluran, termasuk jaringan QVC, perusahaan perhiasan internasional, serta distributor yang melayani pasar Amerika Utara dan Eropa. Secara umum segmen konsumen yang dilayani sebagian besar

berada pada kategori menengah hingga premium, yaitu konsumen yang mengutamakan kualitas material, desain eksklusif, serta pengerjaan manual (handcrafted jewelry). Oleh karena itu, perusahaan lebih mengedepankan kualitas dibandingkan volume produksi.

Pelanggan UD. Romo terdiri atas desainer internasional, perusahaan perhiasan global, distributor, toko perhiasan, hingga kolektor individu. Hubungan bisnis dibangun melalui kontrak jangka panjang yang mengatur standar kualitas, kerahasiaan desain (non-disclosure agreement), serta hak kepemilikan intelektual. Model kemitraan tersebut memungkinkan perusahaan memperoleh pesanan secara berkelanjutan sekaligus membangun reputasi sebagai produsen yang mampu memenuhi standar industri internasional. Dengan demikian, wilayah pemasaran UD. Romo selain mencakup jaringan perdagangan nasional, juga telah berkembang menjadi bagian dari rantai pasok industri perhiasan global yang menghubungkan perajin lokal Bali dengan pasar internasional.

Strategi pemasaran UD. Romo dilakukan melalui kombinasi pemasaran langsung (direct marketing), pemasaran daring (online), dan kemitraan business-to-business (B2B). Berdasarkan hasil wawancara, sebagian besar transaksi perusahaan berasal dari hubungan bisnis jangka panjang dengan pelanggan internasional yang melakukan pemesanan secara langsung berdasarkan kontrak kerja sama. Sistem ini lebih mengutamakan kepercayaan, konsistensi kualitas, dan ketepatan waktu pengiriman dibandingkan promosi komersial secara terbuka. Selain pemasaran langsung, beberapa pelanggan luar negeri memasarkan produk UD. Romo melalui platform e-commerce, situs web perusahaan, dan saluran televisi

belanja internasional seperti QVC. Dalam sistem ini, UD. Romo berperan sebagai produsen, sedangkan aktivitas pemasaran dilakukan oleh pemilik merek di negara tujuan.

Pada tahap awal perkembangan usaha UD. Romo, perusahaan juga pernah memasarkan produknya melalui sistem konsinyasi di beberapa toko dan galeri perhiasan di Bali. Namun, seiring berkembangnya jaringan pelanggan tetap, perusahaan lebih memfokuskan diri pada sistem produksi berdasarkan pesanan (made-to-order), sehingga ketergantungan terhadap pemasaran konsinyasi semakin berkurang. Menurut pemilik perusahaan, strategi pemasaran yang paling efektif bukan terletak pada promosi yang masif, melainkan pada kemampuan mempertahankan kualitas produk, membangun reputasi, serta menghasilkan inovasi yang membuat pelanggan terus kembali melakukan pemesanan. Filosofi tersebut menjadi dasar pengembangan jaringan pemasaran UD. Romo hingga mampu bertahan dan bersaing di pasar perhiasan internasional.

Desain Dipercaya, Kerahasiaan Dijaga

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kadek Mustika selaku pemilik UD. Romo, perusahaan hingga saat ini belum melakukan pendaftaran Hak Kekayaan Intelektual (HKI), khususnya dalam bentuk desain industri. Kondisi tersebut disebabkan oleh karakteristik sistem produksi perusahaan yang sebagian besar berbasis made-to-order, di mana desain produk sepenuhnya berasal dari pelanggan atau buyer internasional. Dalam skema kerja sama tersebut, UD. Romo berperan sebagai produsen

yang merealisasikan desain sesuai spesifikasi pemesan, sehingga hak kepemilikan atas desain tetap berada pada pihak pelanggan sebagaimana diatur dalam perjanjian bisnis. Praktik ini lazim dijumpai pada industri manufaktur berbasis Original Equipment Manufacturer (OEM) atau private label, di mana produsen tidak memiliki hak untuk mengklaim kepemilikan desain yang diproduksi.

Reputasi Tumbuh Melalui Kepercayaan

IKM UD. Romo tidak menjadikan pameran sebagai strategi utama dalam membangun pasar. Berdasarkan hasil wawancara, pemilik perusahaan menyatakan bahwa perusahaan lebih memfokuskan diri pada penguatan kualitas produk, inovasi desain, serta membangun hubungan bisnis jangka panjang (business relationship) dengan pelanggan internasional. Menurutnya, pameran merupakan salah satu media promosi yang penting, namun keberhasilannya tidak dapat diukur dari hasil penjualan jangka pendek. Partisipasi dalam pameran harus dipandang sebagai investasi pemasaran jangka panjang untuk membangun reputasi perusahaan. Bahkan, menurut pengalamannya, suatu perusahaan sering kali baru memperoleh manfaat nyata setelah mengikuti pameran secara berulang selama empat hingga lima kali (wawancara, Sabtu 18 Juli 2026, pukul 12.45 Wita). Pernyataan ini menunjukkan bahwa UD. Romo memandang pameran sebagai instrumen membangun brand awareness dan jejaring bisnis, bukan semata-mata sebagai sarana transaksi penjualan.

Meskipun perusahaan tidak secara rutin mengikuti pameran atas nama sendiri, pengalaman pemilik perusahaan memperlihatkan keterlibatan yang intensif dalam berbagai

kegiatan promosi dan pengembangan industri perhiasan. Salah satu pengalaman penting adalah keterlibatan dalam proses kurasi vendor untuk perusahaan internasional yang memasarkan produknya melalui jaringan QVC. Dalam proses tersebut, UD. Romo harus melewati seleksi yang sangat ketat, mencakup evaluasi fasilitas produksi, sistem manajemen mutu, kompetensi tenaga kerja, hingga standar kesehatan dan keselamatan kerja. Dari sejumlah perusahaan yang mengikuti proses seleksi di Bali, hanya dua perusahaan yang dinyatakan lolos, dan UD. Romo menjadi satu-satunya perusahaan lokal yang memenuhi seluruh persyaratan tersebut. Keberhasilan ini merupakan bentuk pengakuan terhadap profesionalisme perusahaan dalam memenuhi standar industri perhiasan internasional.

Bentuk aktualisasi lainnya tercermin melalui kerja sama dengan berbagai desainer dan perusahaan global, seperti John Hardy, desainer dari Belanda, Australia, Rusia, dan Amerika Serikat. Melalui kerja sama tersebut, UD. Romo tidak hanya berperan sebagai produsen, tetapi juga sebagai mitra pengembangan desain (product development partner). Pengalaman tersebut memperkaya kapasitas perusahaan dalam memahami standar produksi internasional, pengendalian mutu, serta manajemen manufaktur berbasis ekspor. Hasil wawancara juga terungkap bahwa beberapa produk yang diproduksi oleh UD. Romo memperoleh pengakuan dari pelanggan sebagai best-selling product dan best design di perusahaan mitra. Meskipun penghargaan tersebut tidak diberikan dalam bentuk sertifikat formal, apresiasi diwujudkan melalui peningkatan volume pesanan, pemberian insentif, serta keberlanjutan kontrak kerja sama. Dalam industri manufaktur berbasis private label, bentuk pengakuan seperti ini memiliki nilai strategis karena

menunjukkan tingginya tingkat kepercayaan pelanggan terhadap kualitas produk yang dihasilkan.

Kadek Mustika selaku pemilik UD. Romo juga memiliki pengalaman dalam proyek pengembangan ukiran batu permata (gem carving) bersama pakar gemologi dari Australia untuk mengikuti kompetisi di Arizona, Amerika Serikat. Dalam proyek tersebut, karya yang dihasilkan berhasil meraih Juara II. Hal ini menunjukkan kemampuan perajin Bali dalam menghasilkan karya ukir batu memiliki kualitas artistik tinggi. Keberhasilan tersebut menjadi bukti bahwa sumber daya manusia Bali memiliki potensi besar untuk bersaing di tingkat internasional apabila didukung oleh pembinaan keterampilan dan inovasi yang berkelanjutan. Pengalaman aktualisasi UD. Romo memperlihatkan bahwa reputasi perusahaan lebih banyak dibangun melalui kepercayaan pasar internasional, keberhasilan memenuhi standar kualitas global, serta jejaring kolaborasi profesional, dibandingkan melalui penghargaan formal atau intensitas mengikuti pameran.

Pemerintah Membuka Jalan, Industri Menentukan Langkah Berdasarkan hasil wawancara dengan Kadek Mustika selaku pemilik UD. Romo, kontribusi Pemerintah Kabupaten Gianyar terhadap pengembangan industri perhiasan dinilai telah hadir melalui berbagai program fasilitasi, meskipun efektivitasnya masih perlu ditingkatkan agar lebih sesuai dengan kebutuhan riil pelaku usaha. Kadek Mustika menilai bahwa pengembangan industri kreatif akan lebih optimal apabila pemerintah, akademisi, dan pelaku usaha mampu membangun kolaborasi yang seimbang dalam kerangka triple helix. Menurutnya, ketiga unsur tersebut tidak dapat berjalan sendiri-sendiri karena masing-masing memiliki

fungsi yang saling melengkapi dalam menciptakan inovasi, peningkatan daya saing, dan perluasan pasar. Salah satu bentuk kontribusi pemerintah yang dirasakan adalah penyederhanaan layanan administrasi ekspor. Kadek Mustika mencontohkan bahwa pengurusan Certificate of Origin (COO) yang sebelumnya harus dilakukan di tingkat provinsi kini telah dapat dilayani di Kabupaten Gianyar, sehingga mempercepat proses administrasi ekspor dan mengurangi biaya transaksi bagi pelaku usaha. Kebijakan ini dinilai memberikan kemudahan bagi perusahaan yang secara rutin melakukan ekspor produk perhiasan.

Kadek Mustika juga mengemukakan beberapa tantangan yang masih dihadapi, terutama terkait regulasi ketenagakerjaan, kewajiban BPJS, perpajakan, serta proses impor mesin produksi. Menurutnya, berbagai regulasi tersebut masih perlu disesuaikan dengan karakteristik industri kecil dan menengah yang bergerak di bidang kerajinan. Ia berharap pemerintah tidak hanya berperan sebagai regulator, tetapi juga sebagai fasilitator yang mampu memahami kebutuhan spesifik industri kreatif, terutama dalam akses teknologi, pembiayaan, dan pengembangan pasar.

Pemerintah Kabupaten Gianyar selama ini memang menempatkan industri kerajinan sebagai salah satu sektor unggulan pembangunan daerah. Berbagai program telah dilaksanakan melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan, antara lain pelatihan sumber daya manusia, pengembangan desain melalui Celuk Design Center (CDC), fasilitasi promosi dan pameran, serta penguatan kelembagaan industri. Program-program tersebut bertujuan meningkatkan daya saing industri

perhiasan Celuk sebagai salah satu identitas ekonomi kreatif Kabupaten Gianyar. Selain itu, pemerintah juga mendukung penyelenggaraan Celuk Jewelry Festival sebagai media promosi, edukasi, dan pelestarian identitas kerajinan perak Celuk. Festival ini menjadi ruang bagi para perajin untuk memperkenalkan inovasi produk, memperluas jejaring pasar, sekaligus memperkuat posisi Celuk sebagai destinasi wisata berbasis industri kreatif.

Berdasarkan hasil penelitian ini, kontribusi Pemerintah Kabupaten Gianyar telah memberikan fondasi penting bagi pengembangan industri perhiasan, terutama melalui pembangunan ekosistem industri, promosi daerah, dan penguatan kelembagaan. Namun, untuk meningkatkan daya saing industri perhiasan di tingkat global, diperlukan penguatan sinergi antara pemerintah, perguruan tinggi, dan pelaku usaha, khususnya dalam bidang inovasi teknologi, hilirisasi desain, perlindungan kekayaan intelektual, serta akses terhadap pasar ekspor. Pendekatan kolaboratif tersebut diharapkan mampu menciptakan ekosistem industri kriya yang lebih adaptif terhadap perubahan pasar global sekaligus memperkuat posisi Kabupaten Gianyar sebagai pusat industri perhiasan Indonesia.

Teknologi Bergerak, Kriya Tetap Berakar

Perjalanan UD. Romo memperlihatkan bahwa industri perhiasan Celuk tidak harus memilih antara tradisi dan teknologi. Keterampilan tangan memberi kepekaan terhadap bahan dan bentuk, sedangkan mesin menghadirkan presisi, konsistensi, serta kemampuan memenuhi pesanan dalam skala lebih besar. Keduanya bertemu melalui disiplin kerja, dokumentasi, pengendalian

mutu, dan keberanian melakukan eksperimen.

Dari bengkel kecil beranggotakan beberapa pekerja hingga menjadi manufaktur yang dipercaya pasar internasional, UD. Romo bertumbuh melalui proses belajar yang panjang. Mesin dapat dibeli, tetapi kepercayaan hanya dapat dibangun melalui mutu yang dijaga dari satu pesanan ke pesanan berikutnya. Pada titik itulah nama Romo memperoleh maknanya: bukan sekadar identitas perusahaan, melainkan penanda bagi ketekunan, pengetahuan, dan tanggung jawab yang ditempa bersama logam.



EPILOG

MERAWAT TITAH LELUHUR, MENJAGA NAPAS LOGAM GIANYAR

Tim Penulis

Sebuah kehormatan dan kebahagiaan luar biasa bagi kami, Tim Penulis, dapat menghadirkan buku “Tatah-Titah-Leluhur: Profil Industri Kecil Menengah Kriya Logam Kabupaten Gianyar” ke hadapan pembaca sekalian. Jika Sambutan Rektor ISI Bali, Bapak Bupati, dan Ketua Dekranasda, telah memberikan pijakan visi makro serta kebijakan yang kokoh, maka lembar pengantar dari kami ini merupakan catatan dari balik layar mengenai proses kreatif, metodologi, dan dinamika antropologis yang kami rekam langsung di lapangan.

Judul “Tatah-Titah-Leluhur” tidak lahir dari ruang kosong. Kata “Tatah” adalah wujud nyata dari ketangkasan fisik dan kepekaan rasa para perajin saat menorehkan keindahan di atas bidang logam. Sementara “Titah Leluhur” merujuk pada amanah spiritual dan kultural yang terus mengalir dalam darah para keturunan pande logam di Gianyar. Tugas kami sebagai tim penulis adalah menjadi jembatan visual dan tekstual, menangkap esensi warisan masa lalu tersebut dan menerjemahkannya ke dalam narasi kontemporer agar tetap relevan bagi generasi hari ini dan masa depan.

Perjalanan menyusun buku ini mempertemukan kami dengan dinamika luar biasa di ekosistem IKM logam Gianyar. Kami menyaksikan sendiri bagaimana tradisi

menempa besi, mengukir tembaga, hingga merangkai filigri perak di sentra-sentra kerajinan sedang berada di persimpangan zaman. Di satu sisi, ada kebutuhan mutlak untuk mempertahankan pakem kultural yang luhur. Di sisi lain, arus modernisasi menuntut inovasi desain dan adaptasi pasar global. Melalui catatan ini, kami berharap dunia dapat melihat bahwa di balik kilau sebilah keris, keanggunan perhiasan perak, atau kemegahan ornamen pura, ada keringat, doa, dan disiplin tinggi yang didedikasikan oleh para perajin Gianyar.

Spektrum kriya logam yang kami potret di dalam buku ini membuktikan betapa luasnya napas seni para perajin kita. Meski industri perhiasan (jewelry) emas dan perak mendominasi lanskap ekonomi ekosistem ini, Gianyar juga menjadi rumah bagi kriya logam yang bernilai sakral dan berestetika tinggi. Kami mendokumentasikan dedikasi para empu penempa keris pusaka, ketelitian para perajin arca dan benda ritus dari uang kepeng (pis bolong), kerumitan tatahan logam pancadatu pada karakter wayang kulit, hingga keagungan pembuatan perhiasan ornamen logam untuk sesuhunan Barong. Semua ini menegaskan bahwa logam di Gianyar tidak sekadar dilebur, melainkan dihidupkan dengan rasa.

Di tengah dinamika bertemunya tradisi dan modernitas ini, peran Celuk Design Center (CDC) menjadi sangat krusial dan organik. Sebagai institusi yang lahir dan tumbuh dari akar komunitas perajin di Desa Celuk, CDC hadir bukan sekadar sebagai fasilitator, melainkan sebagai wadah perjuangan kolektif. Sinergi dan pendampingan yang digerakkan oleh CDC dalam merangsang kreativitas desain baru, menjaga standar mutu, serta menjembatani alih generasi (regenerasi perajin muda) telah menyuntikkan energi segar ke dalam ekosistem kriya. Kehadiran CDC memastikan bahwa “Titah Leluhur” tidak berhenti menjadi romansa masa lalu, melainkan bertransformasi menjadi identitas ekonomi kreatif yang mandiri, adaptif, dan berdaya saing tinggi.

Secara teknis, buku profil ini kami rancang agar tidak hanya menjadi katalog data statistik, melainkan sebuah dokumen hidup (living document). Kami membagi potret IKM ke dalam klasterisasi khusus yang menggambarkan sejarah individu, keunggulan produk, teknik khas yang dipertahankan, hingga potret adaptasi bisnis yang tengah berlangsung.

Penyusunan buku ini adalah kerja kolektif yang melibatkan banyak peluh dan pemikiran. Kami menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada jajaran Pemerintah Kabupaten Gianyar, Dekranasda Gianyar, serta Bapak Rektor ISI Bali atas kepercayaan besar yang didelegasikan kepada kami. Apresiasi khusus kami sematkan kepada rekan-rekan pengurus Celuk Design Center (CDC) yang telah menjadi mitra strategis di lapangan, membuka akses data, serta membantu kami memetakan denyut nadi perajin dengan sangat presisi. Dan yang paling utama, sujud hormat kami kepada para maestro dan pelaku IKM logam Gianyar yang telah menerima kami layaknya keluarga dan berbagi ruang kultural mereka yang paling berharga.

Kami menyadari bahwa buku ini jauh dari kata sempurna untuk merangkum seluruh keagungan kriya logam Gianyar. Namun, kami berharap karya ini dapat menjadi pemantik diskusi, referensi ilmiah, serta inspirasi bagi siapa saja yang percaya bahwa tradisi adalah masa depan yang dirawat.

Selamat membaca.

Gianyar, Oktober 2026

Tim Penulis



TATAH LOGAM GIANJAR TITAH LELUHUR

Profil 20 9KM / Perajin Terpilih

