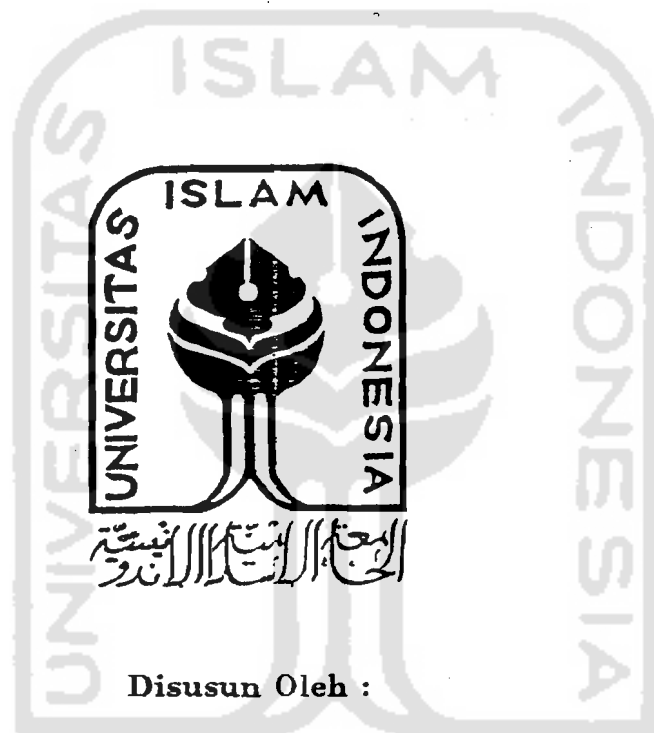


TUGAS AKHIR

SHOPPING CENTER

SEBAGAI ALTERNATIF FASILITAS PERDAGANGAN BARU

DI TEMANGGUNG



Disusun Oleh :

ABDUL LATIP

No. Mhs. : 93 340 011

NIRM : 930051013116120011

JURUSAN ARSITEKTUR

FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

1998

LEMBAR PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

SHOPPING CENTER

SEBAGAI ALTERNATIF FASILITAS PERDAGANGAN BARU

DI TEMANGGUNG

Disusun Oleh:

ABDUL LATIP


No. Mhs: 93 340 011
NIRM: 930051013116120011

Yogyakarta, Juni 1998

Menyetujui:

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II


(Ir. Sugini, MT)


(Ir. Handoyotomo, MSA)

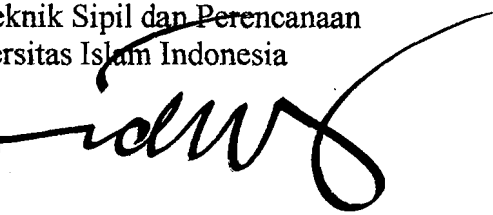
Mengetahui,

Ketua Jurusan Arsitektur

Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan

Universitas Islam Indonesia




(H. Munichy BE, M.Arch)

KATA PENGANTAR

*Bismillaahirrahmaannirrahiim,
Assalamu'alaikum Wr. Wb.,*

Puji syukur dipanjatkan kepada Allah Swt, karena atas berkat dan rakhmatNya maka penulisan Tugas Akhir ini dapat terselesaikan.

Penulisan Tugas Akhir ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh derajat kesarjanaan Strata-1 pada Jurusan Arsitektur Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan Universitas Islam Indonesia.

Dalam kesempatan ini kami menyampaikan terima kasih kepada:

1. Dr. Ir. Widodo, M.Sce, selaku Dekan Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan Universitas Islam Indonesia.
2. Ir. H. Munichy BE, M.Arch, selaku Ketua Jurusan Arsitektur Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan Universitas Islam Indonesia.
3. Ir. Sugini, MT, selaku Dosen Pembimbing I Tugas Akhir.
4. Ir. Handoyotomo, MSA, selaku Dosen Pembimbing II Tugas Akhir.
5. Ayah, Ibu dan Saudara-saudaraku yang senantiasa mendo'akan.
6. Adinda yang senantiasa memberikan semangat.
7. Rekan-rekan dan semua pihak yang telah memberikan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penulisan ini.

Meskipun demikian penyusun menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna mengingat kekurangan dan keterbatasan yang ada. Jika terjadi polemik dikemudian hari, maka penyusun dengan senang hati dan lapang dada menerima kritikan, saran yang membangun untuk perbaikan di masa mendatang. Terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr Wb.

Yogyakarta, 15 Juni 1998

Penyusun

ABSTRAKSI

Abdul Latip (1998), Shopping Center Sebagai alternatif Perdagangan Baru di Temanggung, Tugas Akhir, Jurusan Teknik Arsitektur, Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan, Universitas Islam Indonesia, Diajukan pada tanggal 5 Juni 1998.

Karakteristik berdagang di Temanggung dipengaruhi oleh adanya fluktuasi yang sangat menonjol dan terjadi secara konsisten yang dipengaruhi oleh adanya musim panen dan musim tanam tembakau. Karakter ini meliputi jenis dagangan, cara berdagang dan pola distribusi barang, karakter konsumennya.

Shopping Center ini direncanakan sebagai pusat perbelanjaan yang sesuai dengan karakteristik berdagang di Temanggung, yang dapat menampung kegiatan pedagang grosir, eceran, musiman dan kaki lima. Penggabungan ini diharapkan dapat saling menguntungkan dan dimaksudkan juga untuk memberikan keragaman bagi konsumen dalam berbelanja. Sehingga sesuai dengan definisi nya sebagai fasilitas perdagangan yang terpadu.

Terdapat berbagai strategi pedagang dalam menanggapi fluktuasi permintaan konsumen. Strategi tersebut antara lain: dengan menambah jumlah barang dagangan, menambah jenis barang dagangan dan mengganti jenis barang dagangan. Hal ini menimbulkan permasalahan dalam peruangannya. Berbagai jenis barang dagangan tersebut sebagian memiliki karakter yang berbeda, sehingga menuntut adanya penanganan peruangan secara berbeda pula. Untuk mengantisipasinya maka perlu adanya ruang-ruang yang dapat diperluas, ruang yang dapat digunakan bersama, dan ruang yang dapat digunakan secara bergantian.

Bentuk-bentuk fleksibilitas ruang dagang ini harus menyediakan ruang sirkulasi yang cukup untuk kelancaran kegiatannya dan memungkinkan efisiensi kegiatan pengguna. Dari analisa karakteristik berdagang diperoleh:

- a. Program ruang yang didasarkan pada pengelompokan jenis dagangan, tuntutan pewadahan dan sifat serta tuntutan peruangan.
- b. Tata ruang dalam yang didasarkan pada tuntutan kebutuhan ruang, cara penyajian dan pola sirkulasi.
- c. Modul ruang yang akan digunakan sebagai modul ruang dagang, struktur dan konstruksi.
- d. Besaran ruang untuk menunjang kapasitas dan kenyamanan pengguna bangunan.
- e. Environmen ruang dagang yang sesuai dengan karakter barang dagangan dan pengguna bangunan.
- f. Pengelompokan ruang didasarkan atas persamaan karakter.
- g. Penggabungan dilakukan dengan pertimbangan saling melengkapi, kelancaran sirkulasi, menghindarkan persaingan serta tidak merusak daya tarik visual.
- h. Sistem penataan unit-unit dagang didasarkan pada pengelompokan berdasarkan kuantitas, sekuensial waktu berdagang, gaya hidup pembeli, unit dagang dan sifat barang dagangan.

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Lembar Pengesahan	ii
Kata Pengantar	iii
Abstraksi	iv
Daftar Isi	v
Daftar gambar	ix
Daftar Tabel	x
Daftar Lampiran	xii
BAB I. PENDAHULUAN	
I.1 Latar Belakang	1
I.2 Rumusan Permasalahan	5
I.3 Keaslian Penulisan	5
I.4 Tujuan dan Sasaran	6
I.4.1 Tujuan	6
I.4.2 Sasaran	6
I.5 Metode Pembahasan dan Pola Pikir	6
I.5.1 Metode Pembahasan	6
I.5.2 Pola Pikir	8
I.6 Lingkup Pembahasan	9
I.7 Sistematika Pembahasan	9
BAB II. PUSAT PERBELANJAAN <i>SHOPPING CENTER</i> DAN KARAKTERISTIK BERDAGANG DI TEMANGGUNG	
II.1 Pengertian Pusat Perbelanjaan <i>Shopping Center</i>	10
II.1.1 Pengertian Pusat Perbelanjaan	10
II.1.2 Klasifikasi Pusat Perbelanjaan	10
II.1.2.1 Berdasarkan Skala Pelayanannya	10
II.1.2.2 Berdasarkan Bentuk Fisik	11
II.1.2.3 Berdasarkan Kuantitas Barang yang Dijual	11
II.1.2.4 Klasifikasi <i>Shopping Center</i> di Temanggung	12
II.2 Jenis Barang Dagangan dan Cara Berdagang	12
II.2.1 Jenis Barang Dagangan dan Cara Berdagang pada Pusat Perbelanjaan	12
II.2.2 Karakteristik Berdagang di Temanggung	13
II.2.2.1 Karakteristik Berdagang di Temanggung	13
II.2.2.2 Jenis Barang Dagangan dan Cara Berdagang pada Sektor Pedagang Tetap dan Musiman	15
II.2.2.2.1 Pedagang Tetap	15
II.2.2.2.2 Pedagang Musiman	20
II.2.2.3 Pola Distribusi Barang	21
II.2.3 Jenis Barang Dagangan dan Cara Berdagang yang Akan Diwadahi	22
II.2.3.1 Jenis Pedagang	22
II.2.3.1 Jenis Barang Dagangan	23

II.2.3.2 Cara Berdagang	24
II.3 Karakteristik Konsumen	25
II.4 Integrasi Pewadahan Pedagang dalam <i>Shopping Center</i>	27
II.5 Sistem Pengelolaan dan Kepemilikan	32
II.5.1 Sistem Pengelolaan	32
II.5.2 Sistem Kepemilikan	33
BAB III. SISTEM PERUANGAN DALAM <i>SHOPPING CENTER</i> DI TEMANGGUNG	
III.1 Analisa Karakteristik Berdagang di Temanggung	34
III.1.1 Jenis Barang Dagangan	34
III.1.2 Analisa Cara Berdagang dan Pola Kegiatannya	36
III.1.2.1 Cara Berdagang	36
III.1.2.1.1 Jenis Dagangan dan Perubahan Barang Dagangan	36
III.1.2.1.2 Pertimbangan Akibat Perubahan Barang Dagangan ...	43
III.1.2.2 Pola Kegiatan	44
III.1.3 Analisa Karakteristik Konsumen	46
III.1.3.1 Segmentasi Konsumen	46
III.1.3.2 Karakteristik Konsumen	47
III.2 Sistem Peruangan dalam Bangunan	48
III.2.1 Tuntutan Kebutuhan Ruang Berdasarkan Karakteristik Berdagang	48
III.2.2 Cara Penyajian	50
III.2.3 Pola Sirkulasi	51
III.2.3.1 Sirkulasi Manusia	51
III.2.3.2 Sirkulasi Barang	52
III.2.3.3 Faktor yang Mempengaruhi Kelancaran Sirkulasi	52
III.2.4 Kualitas Ruang	53
III.2.4.1 Studi Modul Ruang	53
III.2.4.2 Besaran Ruang	53
III.2.4.3 Environment Ruang	54
III.3 Sistem Penataan Unit-Unit Dagang	55
III.3.1 Dasar-dasar Pengelompokan	55
III.3.2 Pola Penggabungan	57
BAB IV KESIMPULAN	
IV.1 Karakteristik Berdagang di Temanggung	58
IV.1.1 Jenis Barang Dagangan	58
IV.1.2 Cara Berdagang	59
IV.1.3 Karakter Konsumen	60
IV.2 Sistem Peruangan dalam Bangunan.....	61
IV.2.1 Tuntutan Kebutuhan Ruang Berdasarkan Karakteristik Berdagang dan Karakter Konsumen	61
IV.2.2 Cara Penyajian.....	62
IV.2.3 Pola Sirkulasi.....	62
IV.2.3.1. Sirkulasi Manusia.....	62
IV.1.3.2. Sirkulasi Barang.....	62
IV.2.3.3. Faktor yang Mempengaruhi Kelancaran Sirkulasi.....	62
IV.3 Kualitas Ruang.....	63
IV.3.1 Studi Modul Ruang	63
IV.3.1 Besaran Ruang.....	63

IV.3.2	Environment Ruang.....	63
IV.4	Sistem Peruangan yang Sesuai dengan Karakteristik Berdagang di Temanggung.....	64
IV.4.1	Dasar-dasar Sistem Peruangan dalam Bangunan	64
IV.4.2	Strategi Sistem Peruangan yang Sesuai dengan Karakteristik Berdagang di Temanggung	64
IV.2.3	Penggabungan Sistem Pedagang Tetap dan Musiman	65
IV.5	Pengaturan Sistem Kelompok Pedagang	65
IV.5.1	Pengaturan Penggabungan Kelompok Pedagang tetap dan Musiman	65
IV.5.2	Sistem Penataan Unit-unit Pedagang	66
BAB V	PENDEKATAN KONSEP SHOPPING CENTER DI TEMANGGUNG	
V.1	Lokasi dan Site	68
V.1.1	Alternatif Pemilihan Lokasi	68
V.1.2	Alternatif Pemilihan Site pada Bagian Wilayah Kota A	69
V.1.3	Analisa Site	70
V.2	Pendekatan Kebutuhan Ruang Berdasarkan Karakter Berdagang	73
V.2.1	Jenis Ruang Dagang	73
V.2.2	Pengelompokan Ruang Dagang	74
V.2.3	Hubungan Ruang	76
V.3	Pendekatan Pola Sirkulasi	79
V.3.1	Pengaruh Penzoningan Terhadap Pola Sirkulasi	79
V.3.2	Pola Sirkulasi pada Shopping Center di Temanggung	80
V.4	Pendekatan Tata Ruang Dagang dan Modul Ruang Dagang	82
V.4.1	Pendekatan Tata Ruang Dagang	82
V.4.2	Pendekatan Fleksibilitas dan Modul Ruang Dagang	82
V.4.2.1	Fleksibilitas	82
V.4.2.2	Modul Ruang Dagang	84
V.5	Pendekatan Konsep Besaran Ruang dan Environment Ruang	85
V.5.1	Besaran Ruang	85
V.5.2	Environment Ruang	89
V.6	Pendekatan Utilitas Bangunan	90
V.7	Pendekatan Karakter Ekspresi Visual Bangunan	91
V.7.1	Pendekatan Penampilan Bangunan	91
V.7.2	Pendekatan Struktur dan Konstruksi Bangunan	91
V.7.2.1	Struktur dan Bahan	91
V.7.2.2	Konstruksi Bangunan	92
BAB VI	KONSEP DASAR PERENCANAAN DAN PERANCANGAN	
VI.1	Konsep Dasar Tata Ruang Dalam	93
VI.1.1	Pengelompokan Ruang Dagang	93
VI.1.2	Pengelompokan Fasilitas dan Kebutuhan Ruang	94
VI.1.3	Tata Ruang Dagang	94
VI.1.4	Modul Ruang Dagang	94
VI.1.5	Hubungan Ruang	95
VI.1.6	Organisasi Ruang	95
VI.1.7	Penzoningan	96
VI.2	Konsep Dasar Pergerakan	97
VI.2.1	Pencapaian	97

VI.2.2 Sirkulasi Manusia dan Barang	97
VI.3 Pengkondisian Ruang Dagang	98
VI.4 Konsep Utilitas Bangunan	100
VI.5 Konsep Dasar Penampilan Bangunan	101
VI.6 Konsep Dasar Sistem Struktur dan Konstruksi Bangunan	102
VI.6.1 Pondasi	102
VI.6.2 Kolom dan Balok	102
VI.6.3 Dinding	102
VI.6.4 Atap	103
VI.7 Konsep Perencanaan dan Perancangan Site	103
VI.7.1 Penzoningan Site	103
VI.7.2 Sirkulasi Site	104
VI.7.3 Vegetasi	104
VI.7.4 Drainase dan Pembuangan Sampah	105
VI.7.5 Orientasi Bangunan	105
VI.7.6 Gubahan Massa	106

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR GAMBAR

1. Gambar 2.1	Gambaran Fluktuasi Berdagang dengan Rentang Pertahun	14
2. Gambar 2.2	Situasi Perdagangan pada Unit Kios dan Los Saat Musim Tanam dan Musim Panen	14
3. Gambar 2.3	Situasi Perdagangan pada Salah Satu Sisi Pasar Temanggung	15
4. Gambar 2.4	Pedagang Kaki Lima yang Menempati Pinggiran Gang	18
5. Gambar 2.5	Cara Penyajian Barang Dagangan dan Cara Pelayanan Kepada Konsumen	19
6. Gambar 2.6	Diagram Pola Distribusi Barang	21
7. Gambar 2.7	Karakter Konsumen Saat Berbelanja	26
8. Gambar 2.8	Los Pedagang Sayur yang Tetap Ramai Dikunjungi Pembeli Terutama pada Jam-jam tertentu	26
9. Gambar 2.9	Alternatif I, Kelompok Pedagang Tetap Berdampingan dengan Pedagang Musiman Tanpa Pemisah yang Jelas (Jarak Relatif Dekat)	28
10. Gambar 2.10	Alternatif II, Ruang Terbuka di Antara Pedagang Tetap dan Musiman Sebagai Ruang Transisi	29
11. Gambar 2.11	Alternatif III, Kelompok Pedagang Musiman pada jalur Sirkulasi Pengunjung	29
12. Gambar 2.12	Alternatif IV, Kelompok Pedagang Musiman pada Ruang Terbuka di Dalam Bangunan	30
13. Gambar 2.13	Alternatif V, Penggabungan Alternatif II dan IV	30
14. Gambar 2.14	Perletakan Pedagang Kaki Lima Terpisah di Belakang Ruang Terbuka di Antara Pedagang Tetap dan Pedagang Musiman	31
15. Gambar 2.15	Perletakan Pedagang Kaki Lima Terpisah di Depan Ruang Terbuka di Antara Pedagang Tetap dan Pedagang Musiman	31
17. Gambar 2.1.6	Perletakan Pedagang Kaki Lima pada Ruang Terbuka di Antara Pedagang Tetap dan Pedagang Musiman	32
18. Gambar 3.1	Tipe Perluasan Ruang Dagang Pada Saat Fluktuasi Meningkatkan Pada Toko eceran	39
19. Gambar 3.2	Pola Kegiatan Pedagang Permanen dan Semi Permanen	45
20. Gambar 3.3	Pola Kegiatan Pedagang Grosir dan Eceran	45
21. Gambar 3.4	Tuntutan Perluangan Berdasarkan Karakteristik Konsumen	48
22. Gambar 3.5	Pola Sirkulasi Manusia	51
23. Gambar 3.6	Tuntutan Kebutuhan Sirkulasi Manusia dan Barang	52
24. Gambar 3.7	Studi Modul Ruang	53
25. Gambar 4.1	Perletakau Kelompok Pedagang Kaki Lima dalam Ruang Terbuka di antara Pedagang tetap dan Pedagang Musiman yang Dipisah Berdasarkan Grosir dan Eceran	66
26. Gambar 5.1	Alternatif Pemilihan Lokasi <i>Shopping Center</i> di Temanggung	68
27. Gambar 5.2	Alternatif Pemilihan Site	69
28. Gambar 5.3	Koefisien Dasar Bangunan, Sempadan dan Ketinggian Bangunan	71
29. Gambar 5.4	Koefisien Dasar Bangunan dan Sempadan Bangunan	71
30. Gambar 5.5	Sirkulasi Sekitar Site	72
31. Gambar 5.6	Sirkulasi dalam Site	72
32. Gambar 5.7	Pandangan ke Luar Site	72

33. Gambar 5.8	Pandagangan ke Dalam Site	73
34. Gambar 5.9	Prinsip Pengelompokan Ruang	73
35. Gambar 5.10	Pola Hubungan Ruang Secara Makro	76
36. Gambar 5.11	Pola Hubungan Ruang pada Kelompok Pengangkutan Barang	78
37. Gambar 5.12	Pola Hubungan Ruang pada Kelompok Pedagang Grosir	78
38. Gambar 5.13	Pola Hubungan Ruang pada Kelompok Pedagang Eceran, Musiman dan Kaki Lima yang Bersifat Kering	78
39. Gambar 5.14	Pola Hubungan Ruang pada Kelompok Pedagang Eceran, Musiman dan Kaki Lima yang Bersifat Basah	79
40. Gambar 5.15	Pola Hubungan Ruang pada Kelompok Pengelola	79
41. Gambar 5.16	Pola Hubungan Ruang pada Kelompok Pelayanan Umum (Service)	79
42. Gambar 5.17	Penzoningan Kegiatan	80
43. Gambar 5.18	Pola Sirkulasi Secara Makro	80
44. Gambar 5.19	Pola Sirkulasi Pada Pertokoan	81
45. Gambar 5.20	Pola Sirkulasi pada Kios dan Los	81
46. Gambar 5.21	Pola Sirkulasi pada Ruang Pengelola	81
47. Gambar 5.22	Penggabungan Pola Sirkulasi Secara Keseluruhan	81
48. Gambar 5.23	Perluasan Ruang Secara Vertikal	83
49. Gambar 5.24	Perluasan Ruang Secara Horisontal	83
50. Gambar 5.25	Pembagian Ruang Dagang, Ruang Sirkulasi dan Ruang Fleksibilitas..	84
51. Gambar 5.26	Perhitungan Jarak Bentang	84
52. Gambar 5.27	Perhitungan Tinggi Ruang	85
53. Gambar 6.1	Pola Hubungan Ruang	95
54. Gambar 6.2	Organisasi Ruang	95
55. Gambar 6.3	Zoning Kegiatan Secara Horisontal	96
56. Gambar 6.4	Zoning Kegiatan Secara Vertikal	96
57. Gambar 6.5	Plotting Kegiatan pada Lantai Dasar	96
58. Gambar 6.6	Sirkulasi Manusia	98
59. Gambar 6.7	Sistem Pencahayaan dalam Bangunan	98
60. Gambar 6.8	Sistem Pengkondisian Udara dalam Ruang Dagang	99
61. Gambar 6.9	Skema Sistem Pembuangan Sampah	100
62. Gambar 6.10	Sistem Jaringan Listrik	100
63. Gambar 6.11	Struktur Pondasi, Kolom dan Balok	102
64. Gambar 6.12	Konstruksi Dinding	103
65. Gambar 6.13	Konstruksi Atap	103
66. Gambar 6.14	Zonning Site	103
67. Gambar 6.15	Konsep Sirkulasi Site	104
68. Gambar 6.16	Vegetasi dan Perkerasan	104
69. Gambar 6.17	Konsep Sistem Pembuangan Air Kotor dan Sampah	105
70. Gambar 6.18	Orientasi Bangunan	105

DAFTAR TABEL

1. Tabel 2.1	Kelompok Pedagang Berdasarkan Fasilitas Unit Dagangnya di Temanggung	22
2. Tabel 3.1	Jenis Dagangan, Tuntutan Pewadahan dan Sifatnya	35
3. Tabel 3.2	Pengaruh Perubahan Fluktuasi Barang Dagangan Terhadap Cara Berdagang	37
4. Tabel 3.3	Superposisi Pengelompokan Unit-Unit Dagang pada Bangunan Shopping Center	56
5. Tabel 3.4	Pola Penggabungan Unit-Unit Dagangan	57
6. Tabel 4.1	Tuntutan Perubahan Ruang pada Unit Penjualan	60
7. Tabel 4.2	Tuntutan Kebutuhan Ruang Berdasarkan Karakteristik Berdagang dan Konsumen	61
8. Tabel 5.1	Penilaian Site	70
9. Tabel 5.2	Tuntutan Kebutuhan Ruang Dagang	74
10. Tabel 5.3	Tuntutan Kebutuhan Ruang Service dan Ruang Pengelola	74
11. Tabel 5.4	Pola Pengelompokan Unit-unit Dagang	75
12. Tabel 6.1	Pengelompokan Ruang Dagang	93
13. Tabel 6.2	Pengelompokan Fasilitas dan Kebutuhan Besar Ruang	94

DAFTAR LAMPIRAN

1. Peta Rencana Pembagian Bagian Wilayah Kota dan Sub Bagian Wilayah Kota Temanggung	L.1
2. Peta Rencana Tata Guna Tanah Kota Temanggung	L.2
3. Peta Rencana Tata Guna Tanah pada Bagian Wilayah Kota A	L.3
4. Peta Rencana Ketinggian Bangunan Kota Temanggung	L.4
5. Peta Rencana Jaringan Jalan Kota Temanggung	L.5
6. Peta Rencana Jaringan Air Bersih Kota Temanggung	L.6
7. Peta Rencana Fasilitas Persampahan Kota Temanggung	L.7
8. Peta Rencana Jaringan Drainase Kota Temanggung	L.8
9. Peta Rencana Jaringan Listrik Kota Temanggung	L.9
10. Peta Rencana Jaringan Telepon Kota Temanggung	L.10



BAB I PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang

Kabupaten Temanggung termasuk dalam wilayah Propinsi Jawa Tengah. Kota Temanggung sendiri terkenal dengan julukan sebagai "Kota Tembakau", hal itu karena sebagian besar penduduknya berpenghasilan dari sektor pertanian khususnya tembakau. Temanggung dalam konstelasi perkotaan di wilayah Kabupaten Temanggung merupakan kota transit dan pengumpul produk pertanian dan perkebunan yang akan dikirim ke luar wilayah. Daya tampung lahan usaha di wilayah Kabupaten Temanggung sudah cukup sarat. Kepadatan 20 tahun mendatang diperkirakan menjadi 834 jiwa / km² dan telah melebihi kepadatan rata-rata penduduk Jawa Tengah.¹

Dari data terakhir, kota Temanggung tercatat telah memiliki jumlah penduduk 32225 Jiwa dengan Luas wilayah 2.368.² Berdasarkan analisa perkembangan penduduk, maka penduduk kota Temanggung diperkirakan dalam tahun 2009 akan mencapai 80.250 jiwa.³ Perkembangan jumlah penduduk ini menuntut adanya perkembangan sarana dan prasarana pendukung kehidupannya, seperti: fasilitas perdagangan dan akomodasi serta fasilitas utilitas lainnya. Hal ini menjadi penting karena sampai sekarang penyerapan tenaga kerja di sektor jasa perdagangan dan konstruksi menduduki urutan tertinggi di luar sektor pertanian (16,6 %).⁴

Berdasarkan hasil analisa wilayah, peranan utama kota Temanggung adalah:

- a. Kota pengumpul dan distributor komoditi pertanian/perkebunan.
- b. Kota transit sementara bagi arus barang dan penumpang yang akan ke Purwokerto, Wonosobo, termasuk wisatawan.
- c. Kota Pemerintahan, sebagai pusat administrasi pemerintah untuk wilayah Kabupaten Temanggung.

¹ Pemda Tk. II Temanggung, Hal. 6, 1996.

² Kantor BPS Kab. Temanggung, Hal. 31, 1996.

³ Ibid, Pemda Tk. II Temanggung, Hal. 9.

⁴ Diolah dari data BPS dan RUTRK Temanggung.

- d. Kota Pendidikan, fungsi pendidikan khususnya tingkat SLTA yang melayani wilayah sekitarnya.
- e. Kota Industri, khususnya industri pertanian yang dilandasi potensi sektor perkebunan.

Ditinjau dari sarana dan prasarana fisik khususnya fasilitas perdagangan, kota Temanggung masih mengandalkan sistem pasar tradisional dan pertokoan berderet di pinggir jalan. Namun fungsi pasar dan pertokoan tersebut belum optimal, karena seringkali pengunjung tidak berhasil menemukan barang kebutuhannya dalam satu lokasi pasar. Mereka masih harus mencari toko-toko lain atau ke pasar di luar daerah untuk berbelanja kebutuhannya. Hal ini merupakan indikasi yang menunjukkan sudah saatnya disediakan sebuah fasilitas perbelanjaan yang terpadu di kota Temanggung, berupa Shopping Center. Kehadiran bangunan ini selain sebagai fasilitas penunjang kegiatan perekonomian, diharapkan juga dapat mengoptimalkan fungsi kota Temanggung sebagai pusat perekonomian.

Sampai tahun 2009 Kota Temanggung masih memerlukan fasilitas perdagangan baru dengan luas $\pm 4,05$ Ha untuk grosir dan $\pm 74,35$ untuk pedagang eceran.⁵ Jadi masih terdapat peluang yang bagus untuk mengembangkan Shopping Center sebagai pusat perdagangan.

Tata cara jual-beli yang ada sampai sekarang ini dinilai sudah menjadi kebiasaan yang menyatu dan akrab antara penjual dan pembeli. Sehingga diperkirakan tidak akan terjadi perubahan yang drastis mengenai kebiasaan ini. Hal ini disebabkan karena pertimbangan masyarakatnya yang sebagian besar adalah petani.

Sistem perdagangan di Kabupaten Temanggung mempunyai karakter yang khas yang akan jarang ditemui di daerah lain. Karakter khas ini adalah adanya perbedaan fluktuasi perdagangan yang sangat menyolok terjadi secara kontinyu dari tahun ke tahun. Secara lebih jelasnya ada dua kondisi yang selalu berganti, yaitu: **pertama**, kondisi saat musim panen dan paska panen tembakau yang ditandai dengan melimpahnya jumlah orang yang berbelanja, **kedua**, kondisi saat musim tanam yang ditandai dengan berkurangnya jumlah orang yang berbelanja. Musim panen tembakau ini berlangsung kurang lebih enam bulan yang terbagi

⁵ Pemda Tk. II, Temanggung, *Op. Cit*, Hal. 27.

menjadi: kurang lebih tiga bulan saat musim panen dan tiga bulan saat paska panen. Sedangkan musim tanam ini berlangsung kurang lebih enam bulan.

Pada **musim panen**, yang paling menonjol adalah perdagangan barang keperluan panen dan produk hasil pertanian serta keperluan sehari-hari. Pada saat **paska panen**, yang paling menonjol adalah perdagangan barang-barang sekunder dan tersier, seperti pakaian, perabotan, elektronik dan kendaraan. Sedangkan pada **musim tanam**, yang menonjol adalah perdagangan barang keperluan tanam, khususnya bibit tanaman, pupuk, pestisida dan peralatan pertanian lainnya.⁶

Pada saat musim panen, tempat perdagangan tidak hanya terbatas di dalam bangunan pasar dan pertokoan akan tetapi sampai keluar bangunan hingga trotoar dan tepi jalan. Para pedagang biasanya menambah barang dagangannya dan memajangkannya hingga menutupi sebagian selasar di depannya. Sirkulasi manusia dan barang baik di luar maupun di dalam bangunan sering terjadi *crossing* dan kurang lancar. Situasi semacam ini membuat suasana kurang nyaman baik bagi pedagang maupun pembeli. Kondisi puncak berlangsung sekitar bulan Juni sampai Agustus.

Selain pedagang sepanjang tahun juga terdapat pedagang musiman yang hanya berjualan pada saat musim panen tembakau saja. Namun biasanya mereka berdagang secara keliling atau seperti layaknya pedagang kaki lima.⁷

Pada saat paska panen, penduduk biasanya lebih senang berbelanja dan berekreasi. Kegiatan penduduk ini selain dipengaruhi kondisi ekonominya yang meningkat, juga untuk melepas lelah setelah tiga bulan lebih lembur mengolah hasil panen. Pada saat seperti ini suasana pasar dan pertokoan sangat ramai. Sirkulasi manusia dan barang sering masih sering terjadi *crossing*. Akan tetapi perdagangan lebih terkonsentrasi pada barang kebutuhan sekunder dan tersier. Sistem perdagangan musiman masih sering ditemui. Kondisi puncak berlangsung sekitar bulan September sampai November.

Pada musim tanam, kegiatan perdagangan lebih terkonsentrasi pada barang kebutuhan sehari-hari dan barang-barang keperluan pertanian. Kondisi pasar dan pertokoan kembali lengang dengan jumlah pengunjung tak sebanyak pada

⁶ Hasil wawancara dengan pedagang pasar dan masyarakat, 1997.

⁷ Hasil wawancara dengan masyarakat sekitar, 1997.

musim tanam. Sirkulasi manusia dan barang berjalan lancar dan jarang terjadi *crossing*. Kondisi ini berlangsung sekitar bulan Desember sampai Mei. Pada saat seperti ini muncul pedagang musiman dengan jenis dagangan antara lain bibit tanaman, pupuk dan obat-obatan (pestisida), serta alat pertanian dan pertukangan.

Dengan melihat kedua kondisi perdagangan di atas maka diperlukan suatu Shopping Center yang dapat menampung berbagai macam kegiatan dagang. Seperti yang kita ketahui bahwa barang-barang dagangan tersebut mempunyai karakteristik yang berbeda-beda dari segi jenis, bentuk, ukuran dan sifatnya. Hal itu menuntut adanya perencanaan kapasitas ruang dan kualitas ruang dagang yang berbeda sesuai dengan karakternya. Disamping itu perbedaan permintaan akan jenis barang dan jumlah barang tersebut akan mempengaruhi juga cara pelayanan dan sirkulasi ruangnya.

Pada era sekarang ini terjadi perubahan-perubahan pada pola hidup dan gaya hidup pada sebagian masyarakatnya. Masyarakat yang lebih maju tidak hanya menuntut adanya pemenuhan kebutuhan yang serba efisien, cepat, dan mudah akan tetapi juga menuntut adanya suasana belanja yang aman dan nyaman. Untuk itu diperlukan sebuah fasilitas perdagangan yang di dalamnya mereka bisa mencari dan berbelanja segala kebutuhannya sehari-hari dengan hanya dalam satu lokasi bangunan. Dalam bangunan ini masyarakat dapat dengan mudah memilih dan mencari sendiri barang yang akan dibelinya. Mereka tidak perlu takut tertipu atau kemahalan karena barang yang dijual dengan harga standard.

Dengan melihat hal di atas jelas bahwa di Kabupaten Temanggung diperlukan adanya bangunan pusat perbelanjaan *Shopping Center*. Permasalahannya adalah bagaimanakah konsep *Shopping Center* yang dapat menampung berbagai kegiatan perdagangan seperti di atas. Untuk itu diperlukan perancangan yang fleksibel di dalamnya. Bangunan ini harus berusaha menciptakan pengaturan ruang dagang yang fleksibel dan sesuai dengan kegiatan yang akan diwadahnya dengan cermat. Dengan pengaturan ruang yang fleksibel diharapkan bangunan tersebut akan dapat lebih banyak menampung kegiatan perdagangan baik perdagangan sepanjang tahun atau musiman. Sehingga tiap-tiap lantainya dapat diperhitungkan secara cermat tanpa mengurangi keamanan dan kenyamanan para penghuni dan pengunjung bangunan tersebut.

Dalam perencanaan bangunan *Shopping Center* tidak akan lepas dari adanya unsur ekonomi dan bisnis. Hal ini dapat diartikan bahwa orientasi utama dari bangunan ini adalah keuntungan, oleh karena itu bangunan harus dapat menarik masyarakat sebanyak-banyaknya untuk berkunjung dan berbelanja di dalamnya.

L.2 Rumusan Permasalahan

Bagaimana fleksibilitas peruangan pada pusat perbelanjaan *Shopping Center* yang sesuai dengan karakteristik berdagang di Temanggung, yang berubah-ubah fluktuasinya secara kontinyu dengan tetap mengutamakan kelancaran kegiatan pengguna bangunan ?

L.3 Keaslian Penulisan

Untuk menunjukkan keaslian penulisan Tugas Akhir ini, penulis terutama menunjukkan perbedaan penekanan masalah berikut yang terdapat pada beberapa laporan Tugas Akhir yang digunakan sebagai studi literatur :

1. Judul : *Shopping Mall di Semarang*, Oleh : Dedy Rudyanto, TGA, JTA - UII.

Permasalahan :

Penekanannya terletak pada pemenuhan tuntutan kebutuhan kegiatan belanja dan rekreasi melalui ungkapan khas ruang mall-nya, disamping melalui pengaitan *Shopping Street Modern* untuk menambah daya tarik karakter komersial area Jl. Mataram - Jl. A. Yani.

Perbedaan permasalahannya:

Pada *Shopping Center* di Temanggung penekanannya pada pemenuhan tuntutan kebutuhan fleksibilitas ruang dagang dengan tetap mengutamakan kelancaran kegiatan pengguna bangunan.

2. Judul : *Pusat Perbelanjaan di Cilacap* , Oleh : Dudi Krisnabrata, TGA, JTA – UII

Permasalahan :

Pusat perbelanjaan dapat sebagai tempat hiburan dan rekreasi melalui ungkapan khas ruang publiknya, disamping desain bangunan dimaksudkan untuk menambah daya tarik karakter citra kota Cilacap sebagai kota tepi pantai.

BAB II PUSAT PERBELANJAAN (*SHOPPING CENTER*) DAN KARAKTERISTIK BERDAGANG DI TEMANGGUNG

II.1. Tinjauan Pusat Perbelanjaan (*Shopping Center*)

II.1.1 Pengertian Pusat Perbelanjaan

Pusat Perbelanjaan adalah suatu tempat kegiatan pertukaran dan distribusi barang/jasa yang bercirikan komersial, melibatkan waktu dan perhitungan khusus dengan tujuan untuk memetik keuntungan.¹

Pusat Perbelanjaan adalah sekelompok kesatuan bangunan komersial yang dibangun dan didirikan pada sebuah lokasi yang direncanakan, dikembangkan, dimulai dan diatur menjadi sebuah kesatuan operasi (operasional unit), berhubungan dengan lokasi, ukuran, type toko dan area perbelanjaan dari unit tersebut. Unit ini juga menyediakan parkir yang dibuat berhubungan dengan type dan ukuran total dari toko-toko.²

Dari pengertian-pengertian di atas maka *Shopping Center* yang dimaksudkan adalah sebuah fasilitas perdagangan yang terpadu dalam bentuk sekelompok bangunan yang dikelola oleh sebuah unit operasional, yang berfungsi sebagai tempat pertukaran barang/jasa yang melibatkan waktu dan perhitungan khusus dengan tujuan untuk memetik keuntungan.

II.1.2 Klasifikasi Pusat Perbelanjaan

II.1.2.1 Berdasarkan Skala Pelayanannya

Pusat perbelanjaan dapat digolongkan menjadi tiga tingkatan, yaitu:³

1. Pusat Perbelanjaan Lokal (*Neighbourhood Center*):

Jangkauan pelayanan antara 5000 - 40.000 penduduk (skala lingkungan). Luas areanya berkisar antara 30.000 - 100.000 sq.ft. (2.787 - 9.290 M²). Unit terbesar berupa *Supermarket*.

2. Pusat Perbelanjaan Distrik (*Community Center*):

Jangkauan Pelayanan antara 40.000 - 150.000 penduduk (skala wilayah). Luas areanya berkisar 100.000 - 300.000 sq.ft (9.290-27.870 M²). Terdiri dari *Junior Departement Store*, *Supermarket* dan toko-toko.

¹ Gruen, 1973.

² Urban Land Institute, 1977.

³ Gruen, 1960.

3. Pusat Perbelanjaan Regional (*Main Center*) :

Jangkauan Pelayanan antara 150.000 – 400.000 penduduk. Luas areanya berkisar 300.000-1.000.000 sq.ft (27.870 – 92.990 M²). Terdiri dari *Junior Departement Store, Supermarket* dan berjenis-jenis toko.

II.1.2.2 Berdasarkan Bentuk Fisik

Pusat perbelanjaan dapat digolongkan dalam tujuh bentuk, yaitu:⁴

1. *Shopping Street* : toko yang berderet di sepanjang sisi jalan.
2. *Shooping Center* : komplek pertokoan yang terdiri dari stand-stand toko yang disewakan/dijual.
3. *Shooping Precint* : komplek pertokoan yang pada bagian stand (toko) menghadap ruang terbuka yang bebas dari segala macam kendaraan.
4. *Departement Store* : merupakan suatu toko yang sangat besar, biasanya terdiri dari beberapa lantai, yang menjual bermacam-macam barang termasuk pakaian. Perletakan barang-barang memiliki tata letak khusus yang memudahkan sirkulasi dan memberikan kejelasan akses. Luas lantai berkisar antara 10.000 – 20.000 M².
5. *Supermarket* : merupakan toko yang menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari dengan sistem pelayanan *self service* dan area menjual bahan makanan tidak melebihi 15% total area penjualan. Luas lantai berkisar 1.000 – 2.500 M².
6. *Departement Store dan Supermarket* : merupakan bentuk-bentuk pusat perbelanjaan modern yang umum dijumpai (gabungan dua jenis pusat perbelanjaan di atas).
7. *Super Store* : merupakan toko satu lantai yang menjual macam-macam barang kebutuhan dengan sistem *self service*. Luasnya berkisar antara 5.000 – 7.000 M², dengan luas area penjualan minimum 2.500 M².

II.1.2.3 Berdasarkan Kuantitas Barang yang Dijual

1. Toko grosir : toko yang menjual barang dalam jumlah besar atau secara partai, dimana barang-barang biasanya disimpan di tempat lain, dan yang terdapat di toko hanya sebagai contoh saja.
2. Toko eceran (*retail*) : toko yang menjual barang relatif lebih sedikit atau persatuan barang. Lingkup sistem *retail* ini lebih luas dan fleksibel daripada grosir. Selain itu toko eceran akan lebih banyak menarik pengunjung karena

⁴ Nadine, 1982.

tingkat variasi yang tinggi.

II.1.2.4 Klasifikasi *Shopping Center* di Temanggung

Dengan jumlah penduduk yang terus meningkat, daya serap penduduk dalam berbelanja akan meningkat pula. Berdasarkan data terbaru, didapatkan bahwa saat ini jumlah penduduk Temanggung mencapai 32.225 jiwa. Jumlah tersebut diperkirakan masih cukup dilayani oleh berbagai fasilitas perdagangan yang ada, yang berupa kios dan los pada pasar tradisional, plaza, dan pertokoan. Tahun 2009 diperkirakan jumlah penduduk mencapai 80.250 jiwa, jadi terdapat penambahan 48025 jiwa. Dengan adanya keterkaitan pelayanan terhadap masyarakat dan sektor perdagangan, maka *Shopping Center* ini direncanakan mempunyai lingkup pelayanan kota dan diperkirakan dapat melayani masyarakat kota Temanggung dalam berbelanja. Jangkauan pelayanan antara 40.000 - 150.000 penduduk dengan luas area berkisar 9.290-27.870 M².

Shopping Center di Temanggung merupakan bentuk pusat perbelanjaan yang terdiri dari unit pertokoan, kios dan los. Yang melayani transaksi barang dagangan baik dalam jumlah grosir maupun eceran, sehingga *Shopping Center* ini diharapkan menampung unit pertokoan grosir, toko eceran, kios dan los eceran, kios dan los musiman, serta los kaki lima. Hal ini mengakibatkan perlunya penggunaan berbagai sistem pelayanan yang sesuai dengan jenis barang dagangannya, seperti: *self service, personal service dan self selection*.

II.2 Jenis Barang Dagangan dan Cara Berdagang

II.2.1 Jenis Barang Dagangan dan Cara Berdagang pada Pusat Perbelanjaan

Berdasarkan tingkat kebutuhan pemakaiannya materi/jenis perdagangan di pusat perbelanjaan dapat dikelompokkan:

- a. *Demand Goods*: barang-barang pokok yang dibutuhkan sehari-hari.
- b. *Convenience Goods*: barang kebutuhan standar, perlu tetapi tidak pokok, misalnya: pakaian, perkakas rumah, dan sebagainya.
- c. *Impuls Goods*: barang-barang kebutuhan khusus, mewah, luks yang digunakan untuk kenyamanan dan kepuasan, misalnya: kalung, gelang, jam tangan, minyak wangi dan sebagainya.

Beberapa kemungkinan penyajian barang pada pusat perbelanjaan modern adalah:

- a. *Table Fixture* : bentuk meja yang menerus.
- b. *Counter Fixture* : bentuk almari rendah.

- c. *Cases Fixture* : bentuk almari transparan.
- d. *Box Fixture* : kotak-kotak terbuka.
- e. *Back Fixture* : rak-rak almari yang terbuka/transparan yang sekaligus sebagai penyimpanan.
- f. *Hanging Case* : lemari penggantung.
- g. *Etalase* : jendela peraga yang penyajian barangnya di luar toko, berfungsi sebagai alat promosi.

Tidak semua bentuk penyajian di atas digunakan pada setiap toko, hanya beberapa bagian yang sesuai dengan barang yang dijual dan disusun berdasarkan suasana yang dikehendaki. Tapi untuk toko-toko besar yang menjual barang-barang lengkap seperti *Departement Store*, kemungkinan penyajian barang tersebut digunakan seluruhnya mengingat macam barang yang dijual sangat variatif.

Berdasarkan sifat materi perdagangan yang merupakan sifat fisik barang, digolongkan:

- a. Bersih, meliputi barang dan tempatnya.
- b. Tidak berbau.
- c. Padat, paling tidak kemasan luarnya.
- d. Kering, paling tidak kemasan luarnya.
- e. tahan lama (tidak mudah busuk).

Berdasarkan cara pelayanan:

- a. *Personal Service* : pembeli dilayani oleh pramuniaga di belakang *counter*, biasanya untuk barang mahal dan eksklusif.
- b. *Self Selection* : pembeli memilih barang, kemudian memberitahu pramuniaga untuk diberikan bon pembayaran di kasa/kasir.
- c. *Self Service* : pembeli dengan membawa keranjang atau *trolley* (kereta dorong), memilih barang kemudian dibayar di kasa/kasir.

II.2.2 Karakteristik Berdagang di Temanggung

II.2.2.1 Karakteristik Berdagang di Temanggung

Sebagai daerah sentra produksi tembakau, perdagangan di kota Temanggung memiliki karakteristik yang berbeda dengan daerah lain. Hal ini dapat dilihat dengan adanya perdagangan yang terjadi secara temporer, yang diakibatkan oleh silih bergantinya musim tembakau dengan musim tanam. Secara garis besar ada dua kondisi yang selalu berganti secara temporer, yaitu:

- a. **pertama**, kondisi saat musim panen dan paska panen tembakau yang ditandai

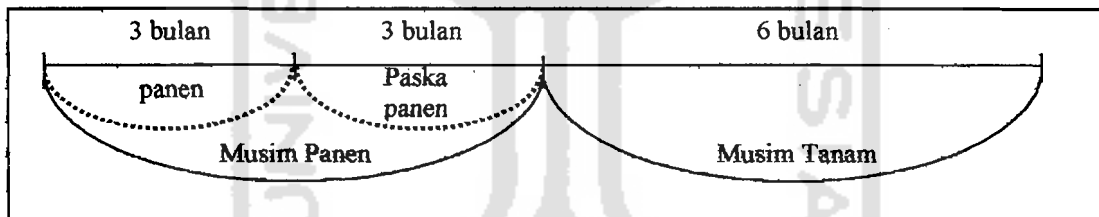
dengan melimpahnya jumlah orang yang berbelanja.

- b. **kedua**, kondisi saat musim tanam yang ditandai dengan berkurangnya jumlah orang yang berbelanja.

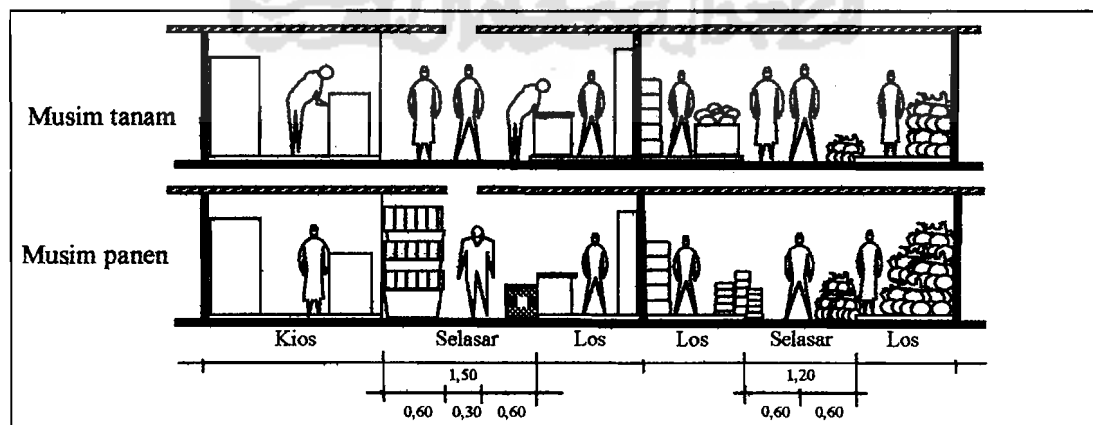
Perbedaan kondisi fluktuasi perdagangan yang berubah-ubah mengakibatkan adanya perdagangan yang bersifat temporer yang menyesuaikan dengan tingginya permintaan konsumen. Sebagai contoh pada musim panen, dimana permintaan tertinggi pada barang keperluan panen terdapat pedagang yang berdagang barang keperluan panen. Pedagang ini hanya muncul pada musim panen. Sebaliknya pada saat musim tanam dimana permintaan tertinggi pada bibit tanaman dan pupuk serta obat-obatan(pertisida) terdapat pedagang lain yang berjualan jenis barang ini. Pedagang ini hanya akan muncul pada musim tanam. Jenis pedagang yang hanya muncul pada saat musim panen atau musim tanam saja dapat disebut dengan pedagang musiman/temporer.

Sedangkan pedagang yang sebagaimana kita semua ketahui, dan sudah menjadi pencaharian utamanya. Pada saat permintaan tinggi sebagian pedagang ini akan menambah barang dagangan atau jenis dagangan. Pedagang seperti ini dapat disebut sebagai pedagang tetap.

Secara lebih jelasnya perhatikan contoh gambaran fluktuasi berdagang dengan rentang pertahun serta situasi perdagangan di Temanggung di bawah ini.

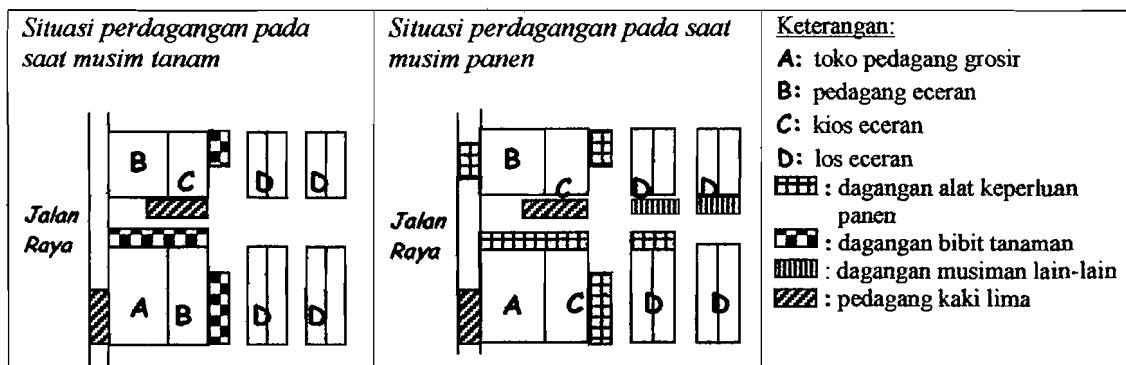


Gambar 2.1. Gambaran Fluktuasi Berdagang dalam Rentang Pertahun
Sumber: Observasi Lapangan, 1997.



Gambar 2.2. Situasi Perdagangan pada Unit Kios dan Los Saat Musim Tanam dan Musim Panen..
Sumber: Observasi lapangan, 1997.

Fluktuasi perdagangan dapat pula dilihat dari salah satu sisi pasar Temanggung seperti terlihat dalam gambar di bawah ini.



Gambar 2.3. Situasi Perdagangan Pada Salah Satu Sisi Pasar Temanggung.
 Sumber: Observasi Lapangan, 1997.

II.2.2.2 Jenis Barang Dagangan dan Cara Berdagang pada Kelompok Pedagang Tetap dan Musiman

Ditinjau dari sekuensial waktu berdagang, maka untuk jenis barang dagangan dan cara berdagang di Temanggung dapat dihubungkan dengan adanya dua sifat pedagang yaitu: pedagang tetap dan pedagang temporer/musiman.

II.2.2.2.1 Pedagang Tetap

Pedagang Tetap dapat diartikan sebagai pedagang yang berdagang sepanjang tahun dan merupakan matapencarian utamanya. Termasuk di dalamnya adalah pedagang yang mempunyai tempat berdagang yang sifatnya 'statis' untuk tempat usahanya, sektor ini terbagi dalam dua kelompok, yaitu: pedagang penyewa dan pedagang yang tidak menyewa.

1. Pedagang penyewa, dapat diartikan sebagai pedagang yang menyewa atau membeli ruangan pada pertokoan atau pasar yang disediakan oleh investor baik pemerintah atau swasta, untuk digunakan sebagai tempat menjual barang dagangannya. Pedagang penyewa yang mempunyai modal sedang hingga besar dapat menyewa(membeli) toko atau kios. Sedangkan pedagang penyewa yang bermodal kecil dapat menyewa los pada pasar.

Berdasarkan tingkat kebutuhan pemakaiannya jenis barang dagangan pada kelompok pedagang penyewa dapat dikelompokkan:

- a. Barang-barang pokok yang dibutuhkan sehari-hari, misalnya: makanan, sabun, odol, dan sebagainya.
- b. Barang kebutuhan standar, perlu tetapi tidak pokok, misalnya: pakaian, perkakas rumah, kebutuhan pertanian dan pertukangan, alat tulis dan kantor.

- c. Barang-barang kebutuhan khusus, mewah, luks yang digunakan untuk kenyamanan dan kepuasan, misalnya: perhiasan dan asesories, elektronik, kendaraan.

Beberapa cara penyajian barang pada kelompok pedagang penyewa ini adalah:

- a. Bentuk meja yang menerus.
- b. Bentuk almari rendah.
- c. Bentuk almari transparan.
- d. Kotak-kotak terbuka.
- e. Rak-rak almari yang terbuka/transparan yang sekaligus sebagai penyimpanan.
- f. Lemari penggantung.
- g. Jendela peraga yang penyajian barangnya di luar toko, berfungsi sebagai alat promosi.
- h. Barang dagangan diletakkan (dihamparkan) di lantai baik dengan wadahnya atau secara langsung.

Tidak semua bentuk penyajian di atas digunakan pada setiap toko, kios dan los, tetapi hanya beberapa bagian yang sesuai dengan barang yang dijual dan disusun berdasarkan suasana yang dikehendaki.

Berdasarkan sifat materi perdagangan yang merupakan sifat fisik barang, digolongkan:

- a. Barang bersih hingga barang kotor.
- b. Barang basah hingga barang kering.
- c. Barang tahan lama hingga barang tidak tahan lama.
- d. Barang riskan (mudah pecah, rusak) atau tidak riskan.
- e. Barang berat atau ringan.
- f. Barang berbau hingga barang tidak berbau.
- g. Barang cair hingga barang padat.

Berdasarkan cara pelayanan:

- a. *Personal Service* : pembeli dilayani oleh pramuniaga di belakang *counter*, biasanya untuk barang mahal dan eksklusif.
- b. *Self Selection* : pembeli memilih barang, kemudian memberitahu pramuniaga untuk diberikan bon pembayaran di kasa/kasir.

- c. *Self Service* : pembeli dengan membawa keranjang atau *trolley* (kereta dorong), memilih barang kemudian dibayar di kasa/kasir.
2. Pedagang bukan penyewa, mempunyai pengertian sebagai pedagang yang tidak tempat berdagang secara khusus. Sektor ini biasa disebut sebagai sektor perdagangan Informal, yang mempunyai pengertian sebagai sektor ekonomi marginal (kecil-kecilan) mempunyai ciri-ciri sebagai berikut : (Soecipto W, 1985)
- a. Pola kegiatannya tidak teratur baik dalam arti waktu, permodalan, maupun penerimaan.
 - b. Kurang tersentuh oleh peraturan atau ketentuan yang ditetapkan pemerintah.
 - c. Modal, peralatan dan perlengkapan maupun omzetnya biasanya kecil dan diusahakan atas dasar hitungan harian.
 - d. Umumnya tidak mempunyai tempat usaha yang permanen dan terpisah dari tempat tinggalnya.
 - e. Tidak mempunyai keterikatan dengan usaha lain yang besar.
 - f. Umumnya dilakukan oleh dan melayani golongan masyarakat yang berpendapatan rendah.
 - g. Tidak membutuhkan keahlian dan ketrampilan khusus sehingga secara luwes bisa menyerap bermacam-macam tingkat pendidikan tenaga kerja.
 - h. Umumnya tiap-tiap satuan usaha memperkerjakan tenaga yang sedikit dan dari lingkungan hubungan kenalan/berasal dari daerah yang sama.
 - i. Tidak mengenal sistem perbankan, pembukuan, perkreditan.

Khusus mengenai pedagang kaki lima (PKL) dapat didefinisikan (Daldjoeni, 1987):

"Pedagang kaki lima adalah mereka yang dalam usahanya menggunakan sarana dan atau perlengkapan yang mudah dibongkar pasang/dipindahkan serta mempergunakan bagian jalan trotoar, tempat-tempat untuk kepentingan umum yang bukan diperuntukkan bagi tempat usaha, atau tempat lain yang bukan miliknya".

Klasifikasi pedagang bukan penyewa:

- a. Menetap, pedagang bukan penyewa yang memerlukan tempat yang sifatnya "statis" untuk tempat usahanya, misalnya: warung makan, penjual barang produksi/kerajinan, penjual tanaman hias, tukang tambal ban, dsb. Mereka biasanya membuat tenda-tenda, payung, atau membawa rak-rak barang.

- b. Bergerak, pedagang bukan penyewa yang dalam melakukan kegiatan usahanya, biasanya berkeliling dalam suatu kawasan, misalnya: penjual makanan keliling, pedagang asongan, penjual jasa. Mereka biasanya memiliki gerobak dorong atau “dipanggul”.



Gambar 2.4. Pedagang Kaki Lima yang Menempati Pinggiran Gang.
Sumber: Observasi Lapangan, 1997.

Berdasarkan tingkat kebutuhan pemakaiannya dapat dibedakan :

- a. Barang-barang pokok yang dibutuhkan sehari-hari, misalnya: makanan, sabun, odol, dan sebagainya.
- b. Barang kebutuhan standar, perlu tetapi tidak pokok, misalnya: pakaian, perkakas rumah, kebutuhan pertanian dan pertukangan.

Berdasarkan materi barang, terdapat beberapa kemungkinan penyajiannya:

Pedagang Menetap:

- a. Penyajian dalam kotak terbuka.
- b. Penyajian barang pada meja rendah.
- c. Penyajian barang dalam almari transparan.
- d. Barang disajikan di lantai.

Pedagang Bergerak:

- a. Barang disajikan di lantai.
- b. Barang disajikan di keranjang dengan pikulan.
- c. Barang disajikan di kotak dengan pikulan
- d. Barang disajikan dengan kotak dorong.

Penyajian barang pada pedagang bergerak umumnya lebih sederhana dari pedagang menetap. Prinsip penyajian barang pada pedagang ini adalah kemudahan untuk diangkut/dipindahkan.

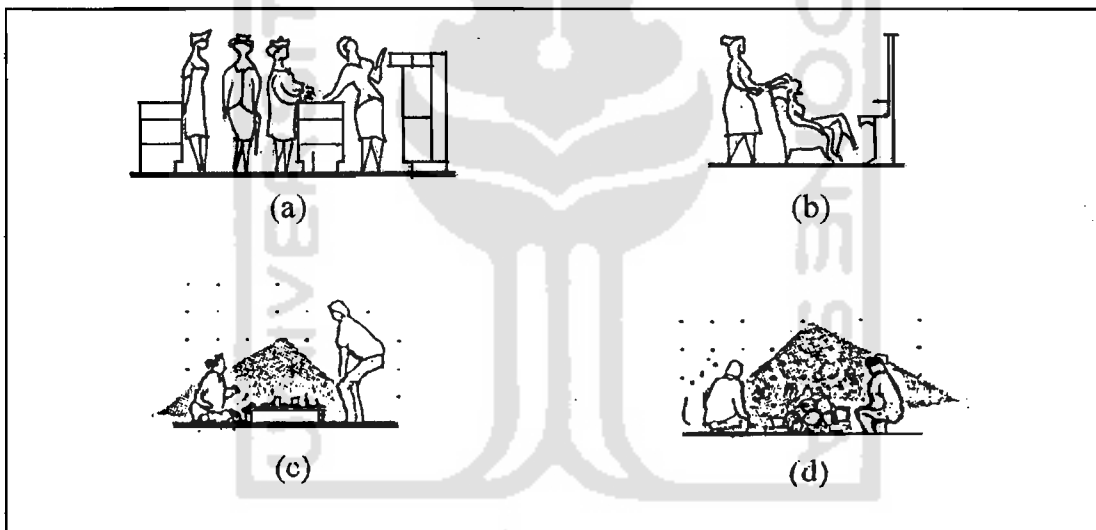
Sifat materi perdagangan merupakan sifat fisik yang terkandung di

dalamnya, meliputi:

- a. Barang bersih hingga barang kotor.
- b. Barang basah hingga barang kering.
- c. Barang tahan lama hingga barang tidak tahan lama.
- d. Barang berbau hingga barang tidak berbau.
- e. Barang cair hingga barang padat.

Pelayanan jual beli pada kelompok pedagang bukan penyewa ini antara lain:

- a. Pedagang berdiri pengunjung berdiri, contohnya: pedagang yang menggunakan meja barang.
- b. Pedagang berdiri pengunjung duduk, contoh: tukang cukur.
- c. Pedagang duduk pengunjung berdiri, contoh: pedagang yang menggunakan meja pendek memajang barang dagangan.
- d. Pedagang duduk pengunjung duduk, contoh: pedagang yang memajang barang dagangan di lantai.



*Gambar 2.5. Cara Penyajian Barang Dagangan dan Cara Pelayanan Kepada Konsumen.
Sumber: Observasi Lapangan, 1997.*

Berdasarkan pengamatan pada pusat-pusat perbelanjaan, walau bagaimanapun pedagang kaki lima akan selalu muncul. Kehadiran pedagang kaki lima dalam pusat-pusat perbelanjaan biasanya merupakan sesuatu yang tidak direncanakan. Akan tetapi karena pola kegiatannya yang tidak teratur dan umumnya tidak mempunyai tempat usaha yang permanen, kehadirannya sering menimbulkan masalah. Dalam bangunan ini perlukan adanya pengaturan dan penyediaan tempat khusus pedagang kaki lima.

II.2.2.2.2 Pedagang Musiman

Pedagang musiman adalah pedagang yang hanya berdagang pada waktu-waktu tertentu sesuai dengan kecenderungan lonjakan permintaan. Pedagang musiman ini merupakan akibat adanya fluktuasi perdagangan yang terjadi dan bersifat musiman/temporer.

Pedagang musiman di Temanggung mempunyai ciri antara lain:

- a. Bersifat musiman.
- b. Jenis barang dagangan menyesuaikan dengan lonjakan permintaan. Termasuk di dalamnya antara lain: jenis barang dagangan keperluan sehari-hari, pakaian, perabot dan perkakas, kebutuhan pertanian dan pertukangan.
- c. Untuk pedagang musiman bermodal kecil biasanya berdagang secara keliling atau seperti pedagang kaki lima, sedangkan yang bermodal menengah hingga besar biasanya menyewa tempat berdagang khusus(menetap) seperti kios atau los.
- d. Cara pelayanan menggunakan sistem *self selection* dan *personal service*.

Akibat fluktuasi perdagangan mengakibatkan adanya dua jenis pedagang yang bersifat musiman, yaitu antara lain:

- a. Pedagang musiman yang melakukan kegiatan berdagang selama musim panen saja atau selama musim tanam saja.
- b. Pedagang yang melakukan kegiatan berdagang hanya pada saat-saat puncak fluktuasi. Contohnya: pedagang barang keperluan sehari-hari, pakaian, perabot dan perkakas.

Berdasarkan materi barang, terdapat beberapa kemungkinan penyajiannya:

Pedagang musiman menetap:

- a. Penyajian dalam kotak terbuka.
- b. Penyajian barang pada meja rendah.
- c. Penyajian barang dalam almari transparan.
- d. Barang disajikan di lantai.

Pedagang musiman bergerak/keliling:

- a. Barang disajikan di lantai.
- b. Barang disajikan di keranjang dengan pikulan.
- c. Barang disajikan di kotak dengan pikulan
- d. Barang disajikan dengan kotak dorong.

Sifat materi perdagangan merupakan sifat fisik yang terkandung di dalamnya, meliputi:

- Barang bersih hingga barang kotor.
- Barang basah hingga barang kering.
- Barang tahan lama hingga barang tidak tahan lama.
- Barang berbau hingga barang tidak berbau.
- Barang cair hingga barang padat.

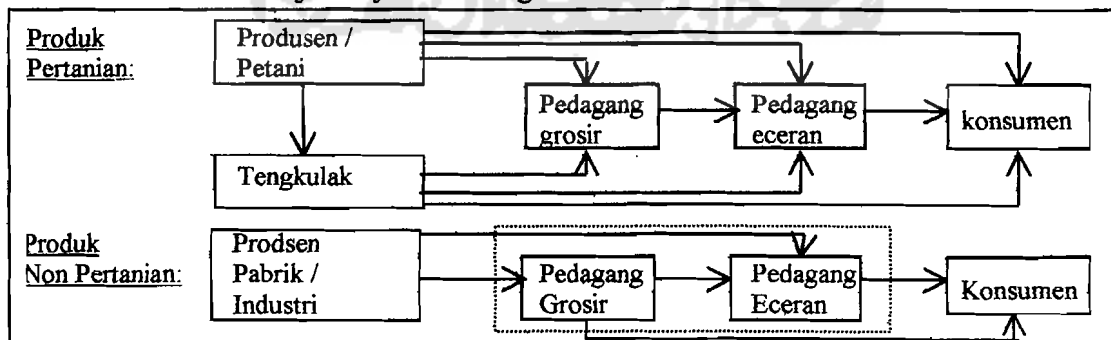
Pedagang musiman ini memiliki karakter tersendiri disamping bersifat temporer, untuk itu dalam bangunan ini diperlukan penataan peruangan untuk pedagang musiman secara khusus.

II.2.2.3 Pola Distribusi Barang

Pola distribusi barang yang ada pada fasilitas perdagangan di Temanggung secara umum dibagi menjadi dua yaitu distribusi langsung dan tidak langsung. Distribusi langsung terjadi tanpa perantara sedangkan distribusi tidak langsung terjadi melewati beberapa perantara.

Untuk produk pertanian biasanya disuplay dari daerah setempat dan sekitar Kabupaten Temanggung, sedangkan untuk produk non pertanian disamping disuplay dari daerah setempat juga dari luar daerah. Komoditi tersebut biasanya didatangkan dalam jumlah besar oleh pedagang grosir baru kemudian didistribusikan ke pedagang eceran, kemudian diteruskan ke konsumen.

Pada musim panen, kebutuhan barang sebagian konsumen cenderung meningkat. Sebagian konsumen menempuh jalur distribusi langsung ke produsen atau pedagang grosir. Akan tetapi sebagian besar masih membeli dari pedagang eceran. Secara lebih jelasnya lihat diagram di bawah ini.



Gambar 2.6. Diagram Pola Distribusi Barang
Sumber : Analisis

II.2.3 Karakteristik Berdagang yang Akan Diwadahi

II.2.3.1 Jenis Pedagang

Berdasarkan karakteristik perdagangan yang ada, maka jenis pedagang yang akan diwadahi adalah: Pedagang tetap yang akan diwadahi adalah pedagang penyewa dan pedagang bukan penyewa yang mempunyai tempat usaha bersifat menetap. Pedagang jenis ini nantinya akan menjadi pedagang penyewa dalam kelompok tersendiri (sebut saja dengan pedagang kaki lima). Termasuk dalam pedagang tetap ini adalah pedagang grosir dan eceran. Sedangkan pedagang musiman yang akan diwadahi adalah pedagang musiman yang mempunyai tempat usaha bersifat menetap. Dibatasinya pedagang tetap dan musiman yang bersifat menetap tersebut adalah dengan pertimbangan untuk kemudahan dalam pengaturan dan penataannya nanti.

Dengan memperhatikan prediksi pertambahan jumlah penduduk sampai tahun 2009 yang berjumlah 48025 jiwa (\pm dua setengah kali data terakhir, tahun 1991)⁵, maka dapat diasumsikan bahwa terjadi pertambahan jumlah kebutuhan fasilitas perdagangan sampai satu setengah kali jumlah pedagang yang sudah ada.

Tabel 2.1
Kelompok Pedagang Berdasarkan Fasilitas Unit Dagang di Temanggung

No.	Kelompok Pedagang (Fasilitas Berdagang)	1993/1994	2009	Pertambahan
1.	Pedagang Tetap :			
	a. Toko grosir	32	80	48
	b. Toko eceran	295	734	439
	c. Kios eceran	425	1063	638
	d. Los eceran	2415	6013	3598
	J U M L A H	3167	7920	4723
2.	Pedagang Musiman diasumsikan 10%			
	a. Kios eceran	43	108	65
	c. Los eceran	242	601	360
	J U M L A H	285	709	425

Sumber: Diolah Dari Data Dinas Pasar Temanggung, 1997.

Dengan memperhatikan prediksi pertambahan jumlah penduduk sampai tahun 2009 yang berjumlah 48025 jiwa (\pm dua setengah kali data terakhir, tahun 1991)⁶, maka dapat diasumsikan bahwa terjadi pertambahan jumlah kebutuhan fasilitas perdagangan sampai satu setengah kali jumlah pedagang yang sudah ada.

Bangunan *Shopping Center* ini hanya akan menampung 10% dari total pertambahan kebutuhan fasilitas perdagangan tetap dan 25% dari pertambahan kebutuhan fasilitas pedagang musiman di Temanggung (dihitung berdasarkan tabel

⁵ Diolah dari data Pemda TK II Temanggung dan Dinas Pasar Temanggung, 1997.

⁶ Ibid.

3.1). Hal ini berarti bahwa daya tampung ruang dagang (*Rentable Area*) pada bangunan ini adalah:

1. Pedagang Tetap: $10\% \times 4723 = 47$ unit, terdiri dari

Pedagang penyewa:

- a. Toko grosir: $10\% \times 48 = 5$ unit.
- b. Toko eceran: $10\% \times 439 = 44$ unit.
- c. Kios: $10\% \times 638 = 64$ unit.
- d. Los: $10\% \times 3598 = 360$ unit.

Pedagang bukan penyewa (kaki lima): diasumsikan 10% dari pedagang penyewa los, yaitu $10\% \times 360 = 36$ unit.

2. Pedagang Musiman: $25\% \times 425 = 106$ unit, terdiri dari:

- a. Kios eceran: $25\% \times 65 = 16$ unit.
- b. Los eceran: $25\% \times 360 = 90$ unit.

II.2.3.2 Jenis Barang Dagangan

Berdasarkan tingkat kebutuhan pemakaiannya maka materi perdagangan yang akan diwadahi adalah:

- a. Barang-barang pokok yang dibutuhkan sehari-hari, misalnya: sayur, buah, ikan dan daging, bahan makanan, makanan jadi, sabun, odol, dan sebagainya.
- b. Pakaian.
- c. Perkakas rumah.
- d. Kebutuhan pertanian dan pertukangan.
- e. Alat tulis dan kantor.
- f. Perhiasan dan asesories.
- g. Elektronik.
- h. Barang seni dan kerajinan.

Sifat materi perdagangan yang akan diwadahi memiliki kriteria yang merupakan sifat fisik yang terkandung di dalamnya, meliputi:

- a. Barang bersih hingga barang kotor.
- b. Barang basah hingga barang kering.
- c. Barang tahan lama hingga barang tidak tahan lama.
- d. Barang riskan (mudah rusak) atau tidak riskan.
- e. Barang berat atau ringan.
- f. Barang berbau hingga barang tidak berbau.
- g. Barang cair hingga barang padat.

Dengan adanya berbagai sifat fisik tersebut mengakibatkan perlunya penzoningan dan penanganan kualitas ruang serta sistem environment ruang yang sesuai. (lihat III.1.1)

II.2.3.3 Cara Berdagang

Pedagang yang akan diwadahi dalam bangunan adalah yang berdagang secara grosir dan eceran. Hal ini karena mengingat karena besarnya permintaan konsumen. Pada saat fluktuasi perdagangan meningkat tajam semua pedagang baik grosir maupun eceran biasanya menambah stok barang dagangannya. Pedagang grosir disamping melayani pedagang eceran juga langsung melayani konsumen. Pada kondisi fluktuasi normal pedagang grosir adalah pedagang yang melayani pedagang eceran. Transaksi jual beli barang biasanya dalam jumlah besar sehingga memerlukan tempat yang lebih luas. Fasilitas tempat berdagang yang digunakan pedagang grosir biasanya berupa toko.

Pedagang eceran adalah pedagang yang langsung melayani konsumen. Transaksi jual beli barang biasanya dalam jumlah relatif lebih kecil. Pedagang eceran ini terdiri dari pedagang penyewa, pedagang kaki lima dan pedagang musiman.

Dilihat dari cara berdagang dan fasilitas perdagangannya, maka dapat dibedakan: toko grosir, toko eceran, kios eceran dan los eceran, kios dan los musiman, los kaki lima. Mengingat banyaknya jenis dagangan, maka diperlukan pembatasan jenis dagangan pada fasilitas dagang. Pembatasan ini dimaksudkan agar tidak terjadi persaingan untuk jenis barang dagangan yang sama. Batasan tersebut antara lain:

- a. Toko grosir dimiliki oleh pedagang kebutuhan sehari-hari dan perabotan serta perkakas rumah.
- b. Toko eceran dimiliki oleh pedagang kebutuhan sehari-hari, pakaian, perabotan serta perkakas rumah, alat tulis dan kantor, perhiasan dan asesories, elektronik, barang seni dan kerajinan.
- c. Kios eceran dimiliki oleh pedagang kebutuhan sehari-hari, pakaian, perabotan serta perkakas rumah, alat pertanian dan pertukangan, elektronik.
- d. Los eceran dimiliki oleh pedagang kebutuhan sehari-hari, kebutuhan pertanian dan pertukangan.
- e. Kios dan los musiman dimiliki oleh pedagang kebutuhan sehari-hari, pakaian, perabot dan perkakas, kebutuhan pertanian dan pertukangan.

f. Los kaki lima dimiliki oleh pedagang makanan, barang seni dan kerajinan, tanaman hias dan buah-buahan.

Kalaupun ada fasilitas berbeda yang mempunyai jenis dagangan yang sama maka diperlukan penataan secara khusus.

II.3 Karakter Konsumen

Masyarakat Temanggung cenderung memiliki ciri budaya transisi antara masyarakat tradisional dan modern. Corak kehidupan yang heterogen, kebutuhan yang beragam akan tetapi kegiatan ekonomi dari sektor pertanian masih menonjol. Hal ini berpengaruh pula pada gaya hidupnya.

Walaupun perkembangan ekonomi kota agak lambat, namun ditinjau dari pendapatan perkapita dan daya beli masyarakat sudah di atas pendapatan minimum. Kehidupan ekonomi masyarakat cukup dominan pada sektor agraris. Sehingga faktor keberhasilan panen sangat menentukan kehidupan perekonomiannya. Keberhasilan panen ini tidak hanya berpengaruh pada petani saja akan tetapi berpengaruh juga pada masyarakat yang penghidupannya berhubungan dengan petani.

Pada masyarakat transisi mempunyai pola pemenuhan kebutuhan, misalnya: kecenderungan ke arah bentuk baru secara materialistis yang berorientasi pada merk terkenal atau toko besar. Hal ini berpengaruh terhadap sikapnya yang menyukai tempat baru dengan teknologi baru, biasanya senang mencoba bersama-sama meski hanya melihat-lihat.⁷

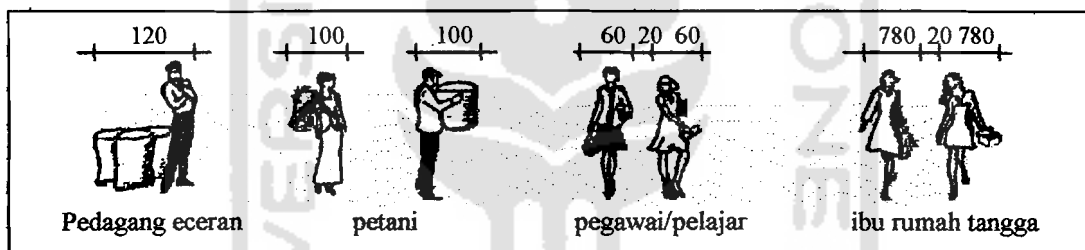
Pengunjung pada fasilitas perdagangan tersebut biasanya adalah konsumen masyarakat umum dan pedagang eceran. Baik pedagang eceran maupun konsumen membutuhkan pelayanan yang serba cepat. Akan tetapi fasilitas perdagangan yang ada belum mampu memenuhi kebutuhan aktifitas jual beli yang cepat dan nyaman.

Konsumen masyarakat umum yang ada terdiri dari petani, pegawai, ibu rumah tangga biasa dan sektor usaha lainnya. Di antara mereka memiliki standard kenyamanan yang berbeda sesuai dengan karakternya di saat berbelanja di dalam bangunan, sebagai contoh:

- a. Pedagang eceran biasanya berbelanja dalam jumlah yang cukup besar karena akan dijual lagi. Jumlah barang dagangan yang dibelinya juga berfluktuasi sesuai dengan permintaan konsumen yang akan dilayaninya. Cara membawa barang dagangan: digendong, dipikul, dijinjing.

- b. petani biasanya berbelanja secara mingguan atau bulanan, sehingga mereka perlu berbelanja banyak barang. Pada saat panen, kebutuhan akan barang sehari-hari meningkat sehingga mereka perlu berbelanja lebih banyak lagi. Peningkatan akan terjadi juga pada frekuensi belanjanya. Cara membawa barang dagangan: digendong, dipikul, dijinjing.
- c. Pegawai / anak sekolah biasanya berbelanja sepulang dari kantor / sekolah, sehingga barang bawaanya sedikit karena biasanya mereka masih harus membawa tas kantor / sekolah. Cara membawa barang dagangan cukup dijinjing.
- d. Ibu rumah tangga biasa, biasanya berbelanja setiap hari sehingga ia berbelanja barang kebutuhan secukupnya. Cara membawa barang dagangan: digendong atau dijinjing.

Fluktuasi kegiatan perdagangan yang sangat menonjol dipengaruhi oleh kegiatan berbelanja pedagang eceran dan petani. Pegawai, anak sekolah dan ibu rumah tangga biasa memiliki kebiasaan belanja yang relatif konstan.



Gambar 2.7. Karakter Konsumen Saat Berbelanja.
Sumber: Observasi Lapangan, 1997.



Gambar 2.7. Los Sayur Mayur yang Tetap Dikunjungi Pembeli Terutama Pada Jam-jam Tertentu..
Sumber: Observasi Lapangan, 1997.

⁷ Diolah dari A. Anwar FM, 1988.

II.4 Integrasi Pewadahan Pedagang dalam *Shopping Center*.

Fasilitas ruang pada *Shopping Center* dapat dibagi menjadi tiga berdasarkan kemampuannya menghasilkan keuntungan, yaitu:

1. Area yang tidak produktif, area ini meskipun penting tetapi tidak menghasilkan keuntungan secara langsung. Termasuk disini adalah pedestrian, pelataran, teras, tempat duduk-duduk, hall, ruang-ruang service seperti: docker loading, menara service, ruang mekanikal elektrikal, musholla.
2. Area yang menghasilkan pemasukan, area ini menghasilkan pemasukan akan tetapi tidak diharapkan dapat mengembalikan modal awal yang telah dikeluarkan. Termasuk disini adalah area parkir dan lavatori umum.
3. Area yang menghasilkan keuntungan, area disini merupakan area yang dijual atau disewakan. Termasuk disini adalah:
 - a. Fasilitas untuk pedagang tetap
 - (i) Pertokoan yang merupakan tempat perdagangan eceran yang dapat berdiri sendiri maupun berkelompok.
 - (ii) Kios yang merupakan tempat perdagangan eceran yang ditata secara berderet.
 - (iii) Los yang merupakan tempat perdagangan eceran yang ditata secara berkelompok-kelompok.
 - (iv) Fasilitas untuk pedagang kaki lima dibatasi hanya untuk pedagang kaki lima yang sangat menunjang pemenuhan kebutuhan masyarakat umum dan yang menunjang kenyamanan dan mengurangi kejenuhan dalam berbelanja. Termasuk fasilitas disini adalah:
 - (a) Pujasera yang merupakan tempat bagi para pedagang makanan untuk menjajakan makanan khasnya.
 - (b) Los barang seni dan kerajinan yang akan memberikan kesan rekreatif dan mengurangi kejenuhan dalam berbelanja.
 - (c) Los penjual tanaman hias dan buah-buahan pada lokasi tersendiri.
 - b. Fasilitas untuk pedagang musiman
Fasilitas ini dibatasi hanya untuk pedagang barang kebutuhan sehari-hari, pakaian, alat pertanian dan pertukangan. Termasuk disini adalah:
 - (i) Kios dan los pedagang kebutuhan pertanian dan pertukangan sendiri.
 - (ii) Kios dan los pedagang barang keperluan panen, seperti: keranjang, rigen, golok, tali, daun tembakau, dsb.
 - (iii) Kios dan los pedagang bibit tanaman.

(iv) Kios dan los pedagang pupuk dan obat-obatan.

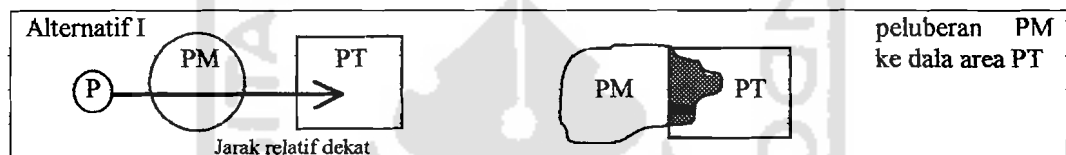
(v) Los pedagang kebutuhan sehari-hari dan pakaian.

Dalam bangunan *Shopping Center* itu terdapat beberapa alternatif penggabungan peruangan untuk pedagang tetap dan pedagang musiman, yaitu:

1. Alternatif I: meletakkan kelompok perdagangan tetap berdampingan dengan perdagangan musiman di dalam/luar bangunan tanpa dengan pemisah yang jelas (jarak relatif dekat).

Keuntungan: terdapat kontinuitas hubungan yang erat pedagang tetap dan musiman, sehingga saling melengkapi.

Kerugian: kegiatan pedagang musiman yang dapat mengganggu kegiatan pedagang tetap, misalnya peluberan jumlah pedagang musiman sehingga masuk ke area yang ditujukan untuk pedagang tetap, serta menjadi pesaing apabila jenis barang yang dijual sama.



Gambar 2.9 Alternatif I, Kelompok Pedagang Tetap Berdampingan dengan Pedagang Musiman Tanpa Pemisah yang Jelas (Jarak yang Relatif Dekat).

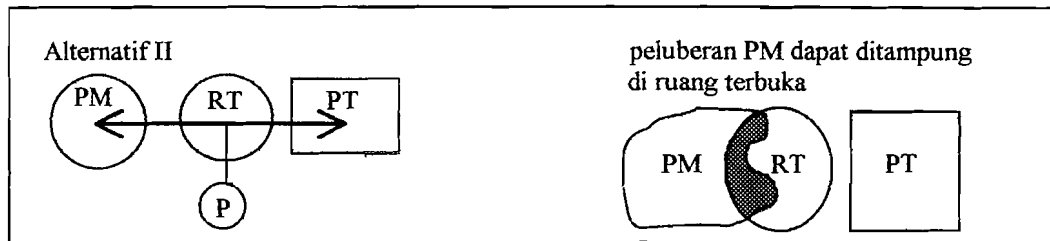
Sumber: Pemikiran.

2. Alternatif II: meletakkan ruang terbuka di antara kelompok pedagang tetap dengan pedagang musiman sebagai ruang transisi/perantara (jarak keduanya relatif jauh).

Keuntungan:

- Kegiatan pedagang musiman yang relatif lebih ramai tidak mengganggu kegiatan pedagang tetap yang relatif lebih tenang dan teratur.
- Peluberan jumlah pedagang musiman sementara dapat ditampung pada ruang terbuka yang ada.
- Tidak terjadi persaingan yang menyolok jika terdapat jenis barang yang dijual sama.
- Peruangan bagi pedagang musiman menjadi lebih jelas.

Kerugian: pemisahan yang cukup jelas dan jaraknya yang relatif jauh mengakibatkan kecenderungan hanya ingin ke pedagang tetap atau musiman saja. Hal ini dapat terjadi bila tidak ada pengarah yang jelas dan daya tarik visual pada keduanya.



Gambar 2.10 Alternatif II, Ruang Terbuka di Antara Kelompok Pedagang Tetap Berdampingan dengan Pedagang Musiman Sebagai Ruang Transisi.
Sumber: Pemikiran.

3. Alternatif III:

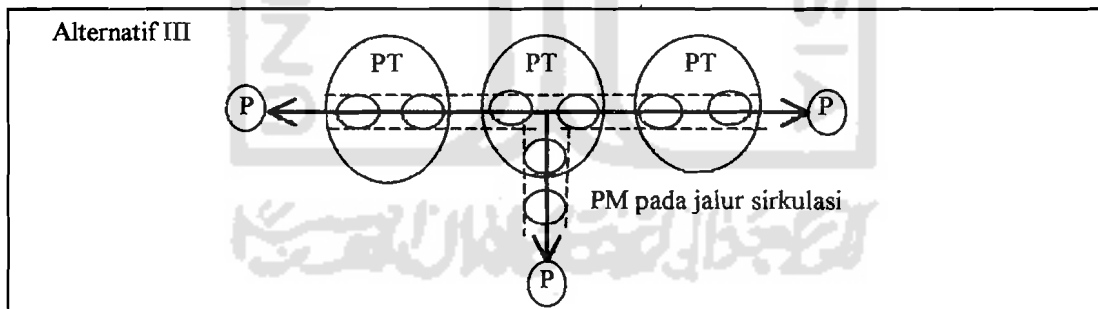
Meletakkan kelompok pedagang musiman pada jalur sirkulasi pengunjung di luar/dalam bangunan.

Keuntungan:

- a. Ciri-ciri pedagang musiman yang berdagang seperti pedagang kaki lima dapat tetap dipertahankan.
- b. Terdapat hubungan saling melengkapi dan menambah keragaman dagangan.

Kerugian:

- c. Pejalan kaki dapat terganggu oleh pembeli dan pedagang musiman dan barang dagangannya bila tidak ada pengaturan dan batas yang jelas.
- d. Perletakan area pedagang musiman di sepanjang pedestrian dapat merusak daya tarik visual *Shopping Center* bila tidak didesain dan ditata dengan baik.



Gambar 2.11 Alternatif III, Kelompok Pedagang Musiman pada Jalur Sirkulasi Pengunjung
Sumber: Pemikiran.

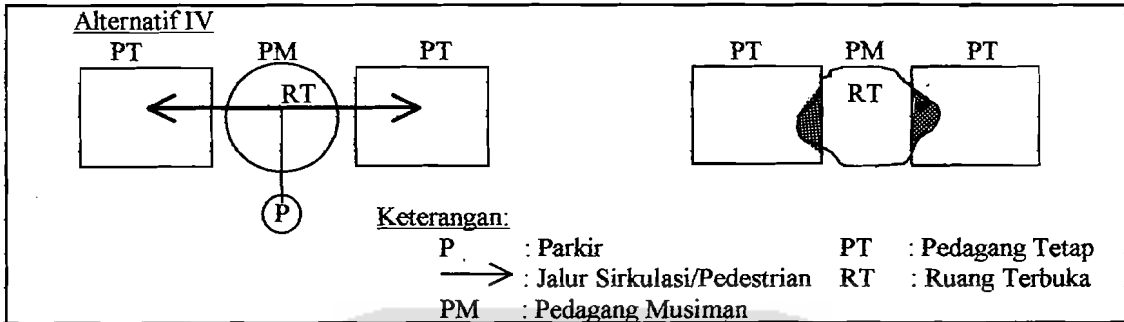
4. Alternatif IV:

Perletakkan kelompok pedagang musiman pada ruang terbuka di dalam bangunan.

Keuntungan: terdapat kontinuitas hubungan yang erat dengan pedagang tetap dan musiman, sehingga saling melengkapi dan menambah keragaman dagangan. sehingga akan lebih menarik bagi konsumen untuk berbelanja pada bangunan ini.

Kerugian:

- a. Kegiatan pedagang musiman dapat mengganggu kegiatan pedagang tetap jika terjadi peluberan jumlah pedagang.
- b. Dapat merusak daya tarik visual bila tidak didesain /ditata dengan baik.



Gambar 2.12 Alternatif IV, Kelompok Pedagang Musiman pada Ruang Terbuka di Dalam Bangunan.
Sumber: Pemikiran.

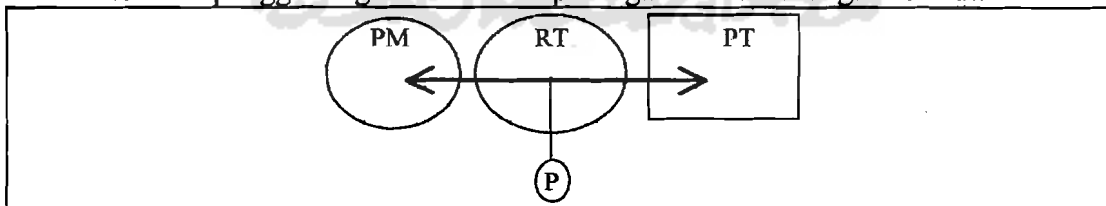
5. Alternatif V:

Merupakan penggabungan alternatif II dan IV, dengan meletakkan ruang terbuka di antara kelompok pedagang tetap dengan pedagang musiman sebagai ruang transisi/perantara (jarak keduanya relatif jauh) dan perletakan sebagian kelompok pedagang musiman pada ruang terbuka di dalam bangunan.

Alternatif penggabungan ini dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Pedagang musiman dengan ruang khusus, untuk jenis alat pertanian dan pertukangan yang bersifat barang bersih-kotor, bau-tidak, tahan lama-tidak, padat-cair, basah-kering.
- b. Pedagang musiman pada ruang terbuka, untuk jenis alat pertanian dan pertukangan yang bersifat bersih, tidak bau, tahan lama, padat, kering.

Alternatif penggabungan tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.13 Penggabungan Alternatif II dan IV
Sumber: Pemikiran.

Pada berbagai alternatif ini yang dimaksudkan dengan pedagang pedagang tetap adalah pedagang penyewa biasa dan pedagang penyewa kaki, akan tetapi khusus pedagang kaki lima akan diberikan lokasi tersendiri lima (*lihat bahasan fasilitas untuk pedagang tetap hal.27*). Terdapat tiga alternatif penggabungan

pedagang musiman, pedagang penyewa dan kaki lima, yaitu:

1. Alternatif VI:

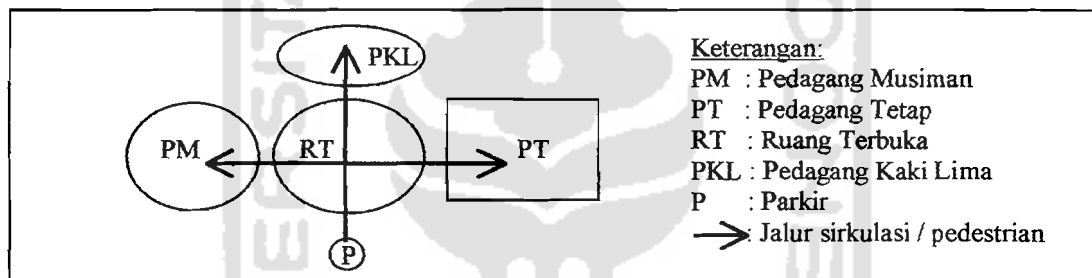
Perletakkan kelompok pedagang kaki lima terpisah di belakang ruang terbuka di antara pedagang musiman dan pedagang tetap.

Keuntungan:

- Peruangan bagi pedagang kaki lima lebih jelas.
- Kegiatan pedagang kaki lima tidak mengganggu pedagang lainnya.

Kerugian:

- Pemisahan yang cukup jelas dan jaraknya yang relatif jauh mengakibatkan kurangnya perhatian konsumen pada pedagang kaki lima. Hal ini dapat terjadi bila tidak ada pengarah yang jelas dan daya tarik visualnya.
- Aksesibilitas menuju pedagang kaki lima merupakan jalur khusus, bukan transit sehingga dapat mengurangi minat konsumen untuk berbelanja pada PKL disamping dapat menimbulkan kelelahan.

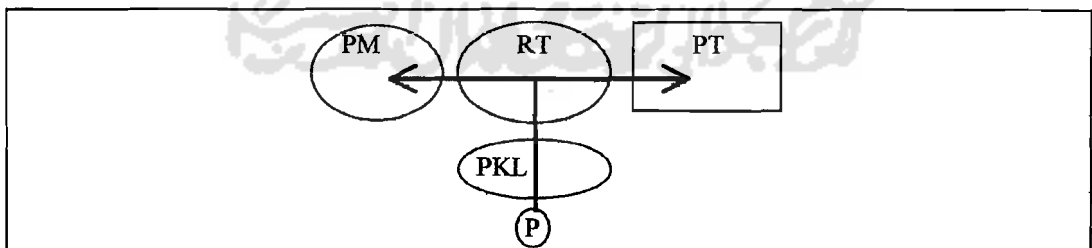


Gambar 2.14 Perletakan Kelompok Pedagang Kaki Lima Terpisah di Belakang Ruang Terbuka di Antara Pedagang Tetap dan Pedagang Musiman.

Sumber: Pemikiran.

2. Alternatif VII:

Perletakkan kelompok pedagang kaki lima terpisah di depan ruang terbuka di antara pedagang musiman dan pedagang tetap.



Gambar 2.15 Perletakan Kelompok Pedagang Kaki Lima Terpisah di depan Ruang Terbuka di Antara Pedagang Tetap dan Pedagang Musiman.

Sumber: Pemikiran.

Keuntungan:

- Peruangan bagi pedagang kaki lima jelas.
- Aksesibilitas menuju pedagang kaki lima sangat mudah sehingga akan sangat menguntungkan bagi konsumen yang ingin berbelanja pada PKL.

Kerugian:

- a. Dapat merusak daya tarik visual jika tidak di desain dengan baik.
- b. Dapat mengganggu sirkulasi menuju pedagang tetap dan musiman.
- c. Kegiatan pedagang kaki lima dapat mengganggu sirkulasi baik manusia atau barang.

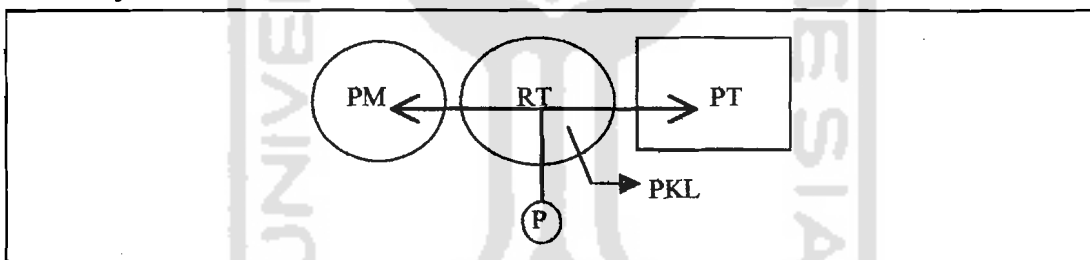
3. Alternatif VIII:

Perletakkan kelompok pedagang kaki lima pada ruang terbuka di antara pedagang musiman dan pedagang tetap.

Keuntungan:

- a. Dapat menimbulkan suasana rekreatif dan mengurangi kelelahan berbelanja bagi konsumen.
- b. Terdapat kontinuitas hubungan yang erat dengan pedagang tetap dan musiman, sehingga saling melengkapi dan menambah keragaman dagangan sehingga akan lebih menarik bagi konsumen untuk berbelanja pada bangunan ini.

Kerugian: Kegiatan pada saat peluberan dapat mengganggu kegiatan pedagang lainnya.



Gambar 2.16 Perletakan Kelompok Pedagang Kaki Lima pada Dengan Ruang Terbuka di Antara Pedagang Tetap dan Pedagang Musiman.

Sumber: Pemikiran.

Dari berbagai alternatif tersebut maka akan dapat ditentukan model penggabungan peruangan untuk pedagang tetap dan pedagang musiman pada *Shopping Center*, yang paling sesuai dengan karakteristik berdagang di Temanggung. Dengan pertimbangan yang paling banyak keuntungannya dan paling sedikit kerugiannya.

II.5 Sistem Pengelolaan dan Sewa (*Rental*) Unit dalam *Shopping Center*.

II.5.1 Sistem Pengelolaan

Sebagai bangunan komersial, sistem manajemen yang digunakan dalam pengelolaan *Shopping Center* harus benar-benar baik. Keberhasilan dari bisnis ini

salah satunya ditentukan oleh faktor manajemen pengelolaan dan administrasinya. Untuk itu perlu adanya organisasi fungsional yang menggunakan tenaga ahli untuk pelayanan terhadap pekerja pelaksana.

II.5.2 Sistem Sewa dan Retribusi dalam *Shopping Center*.

Ruang/unit yang ada dalam bangunan *Shopping Center* dapat dimiliki melalui sistem kontrak/sewa. Persyaratan bagi pedagang di dalam bangunan harus secara resmi sebagai penyewa ruang bisa berupa unit *Anchor Tenant* (toko besar), *Retail* (toko), kios dan los.

Karena banyaknya jenis pedagang yang akan dimasukkan, maka dalam bangunan ini sistem sewanya adalah sebagai berikut:

1. Pedagang Tetap, dapat menyewa unit dalam bangunan baik berupa *Anchor Tenant* (toko besar), *Retail* (toko), kios dan los, dengan sistem kontrak tahunan. Pedagang besar dapat menyewa ruangan yang terbesar, disebut (*Anchor Tenant*). *Anchor Tenant* biasanya mempunyai jangka waktu kontrak yang lebih lama dibandingkan dengan *Retail*.
2. Pedagang Musiman (temporer), dapat menyewa unit los yang sudah ditentukan dengan sistem sewa setengah tahunan. Fungsi los pada area pedagang musiman tersebut selalu bergantian untuk jenis dagangan musim panen dengan jenis dagangan musim tanam.

Khusus Pedagang Kaki Lima (PKL), dapat menggunakan unit los yang sudah ditentukan dengan sistem retribusi harian.

BAB III

ANALISA SISTEM BERDAGANG DALAM SHOPPING CENTER DI TEMANGGUNG

Untuk mengetahui fleksibilitas peruangan yang tepat pada bangunan *Shopping Center*, yang sesuai dengan karakteristik berdagang di kota Temanggung, maka diperlukan analisis terhadap:

1. Karakteristik berdagang di Temanggung.
2. Intergrasi sistem peruangan dalam bangunan.

III.1. Analisa Karakteristik Berdagang di Temanggung

Karakteristik berdagang di Temanggung yang mempengaruhi peruangan pada bangunan *Shopping Center* meliputi:

1. Jenis barang dagangan.
2. Cara Berdagang.
3. Karakter konsumen.

III.1.1. Jenis Barang Dagangan

Permintaan konsumen yang selalu berfluktuasi mengharuskan pedagang untuk selalu tanggap terhadap perubahan jenis barang yang paling dibutuhkan konsumen. Pertambahan jumlah dan jenis barang ini memerlukan ruangan yang lebih besar dan layak untuk berdagang. Selain itu diperlukan juga ruang-ruang yang dapat diubah karakternya sesuai dengan jenis barang dagangan. Untuk itu perlu penggolongan jenis barang dagangan berdasarkan tuntutan pewadahan dan sifatnya.

Berdasarkan atas tuntutan pewadahannya maka dapat dikelompokkan atas dasar berat barang dan resiko akan rusak/pecah serta ukuran luasannya. Dari tuntutan tersebut dapat disimpulkan dapat tidaknya barang tersebut ditumpuk dan berapa luasan minimalnya. Misalnya:

- a. Barang berat sebaiknya ditaruh dibawah sedangkan yang mudah rusak tidak ditumpuk.
- b. Barang ringan dapat ditaruh dibawah atau ditumpuk.
- c. Barang mudah pecah sebaiknya tidak ditumpuk, perlu kemasan dan penempatan khusus.
- d. Barang tidak mudah pecah dapat ditumpuk tidak diperlukan kemasan dan

penempatan khusus.

- e. Barang yang mempunyai luasan besar akan memakan lebih banyak tempat, terlebih untuk barang yang tidak bisa ditumpuk.
- f. Barang yang mempunyai luasan kecil akan lebih sedikit memakan tempat.

Pengaturan barang-barang seperti tersebut di atas baru mempertimbangkan segi keamanan barang dagangan, sehingga masih belum dipertimbangkan dengan cara penyajiannya agar dapat menarik dan memberikan nilai lebih.

Berdasarkan atas sifat barang maka akan dapat disimpulkan adanya pemisahan antara barang bersih dengan barang kotor, barang tidak bau dengan yang berbau menyengat, barang yang padat dengan barang cair, barang kering dengan barang basah, serta barang tahan lama dengan barang yang tidak tahan lama (mudah busuk).

Dari tabel tersebut dibawah ini, maka penggolongan jenis barang dagangan terbagi dalam tujuh kelompok besar, yaitu antara lain: (lihat tabel 3.1)

Tabel 3.1.
Jenis Dagangan, Tuntutan Pewadahan dan Sifatnya.

No.	Jenis Dagangan	Nama Dagangan	Berat			Tuntutan Pewadahan						Sifat				
			Berat >5 kg	Sedang 1-5 kg	Ringan <1 kg	Resiko		Dimensi Wadah			Bersih	Tidak Bau	Padat	Kering	Tahan Lama	
						Mudah pecah/rusak	Tidak mudah pecah	Besar >0,25 M ²	Sedang 0,1-0,25 M ²	Kecil <0,10 M ²						
1	Kebutuhan sehari-hari	Sayur	-	V	V	V	-	-	V	-	V	-	V	-	-	
		Buah	-	V	V	V	-	-	V	-	V	-	V	-	-	
		Ikan dan Daging	V	V	V	V	-	-	V	-	V	-	V	V/X	-	
		Bahan makanan	V	V	V	V	-	V	V	V	V	-	V	V/X	-	
		Makanan jadi	-	-	V	V	-	-	-	V	V	V/X	V/X	V/X	V/X	
2	Kelontong, perabot dan perkakas	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V/X	V/X	V/X	V		
3	Pakaian	-	-	V	-	V	-	-	V	V	V	V	V	V		
4	Kebutuhan Pertanian dan Pertukangan	Alat pertanian	V	V	V	-	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
		Keperluan Panen Bibit	-	-	V	V	-	-	-	V	V/X	V	V	V	V	
		Pupuk dan obat (Pestisida)	V	V	V	-	V	V	V	V	V/X	V/X	V/X	V	V	
5	Alat Tulis dan Kantor	-	V	V	V	V	-	V	-	V	V	V	V	V		
6	Perhiasan dan Asesoris	Emas,	-	-	V	V	-	-	-	V	V	V	V	V	V	
		Optic dan arloji	-	-	V	V	-	-	-	V	V	V	V	V	V	
		Parfum	-	-	V	V	-	-	-	V	V	V	V	V	V	
7	Elektronik	V	V	V	V	-	V	V	V	V	V	V	V	V		
8	Brg Seni dan Kerajinan	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V/X	V	V	V		

Sumber: Analisis.

Keterangan:

V : Ya X : Tidak - : Nihil

Berdasarkan tabel 3.1 tersebut, perlu adanya pembagian zone-zone yang didasarkan atas sifat barang dagangan. Pembagian ini terutama untuk yang bersifat

basah dan kering. Karena untuk jenis barang dagangan bersifat kering biasanya akan mempunyai sifat bersih, padat, tahan lama dan tidak bau, sedangkan yang bersifat basah biasanya akan diikuti oleh sifat yang lain seperti kotor, cair, tidak tahan lama dan bau. Akan tetapi untuk barang-barang khusus dengan sifat tertentu ada pengecualian, misalnya: sabun, odol, parfum, dll walaupun ada yang bersifat basah/ bau/ cair tetap dapat dikelompokkan dalam zone kering. Kedua zone tersebut dapat dipisahkan secara vertikal atau horisontal.

Dari tabel tersebut diketahui pula bahwa:

1. Kelompok dagangan yang jenisnya mempunyai sifat relatif sama sehingga tidak perlu pembedaan environmen ruangnya, termasuk disini adalah kelompok jenis pakaian, perabot dan perkakas, alat tulis dan kantor, perhiasan dan asesories serta elektronik. Pada kelompok ini, perubahan jenis dagangan tidak memerlukan penanganan persyaratan ruang.
2. Kelompok yang mempunyai perbedaan sifat jenisnya sehingga perlu adanya environmen ruang yang berbeda, termasuk disini adalah kelompok jenis kebutuhan sehari-hari dan dan kebutuhan pertanian dan pertukangan. Pada kelompok ini, perubahan jenis dagangan memerlukan penanganan persyaratan ruang berbeda.

Dari pengelompokan di atas, maka akan didapatkan beberapa alternatif apakah barang tersebut harus dipisah, atau bisa digabungkan, atau bisa digabungkan tapi dengan syarat. Dari sini bisa dipertimbangkan zone-zone ruang yang bisa dipakai untuk berbagai jenis barang atau khusus jenis tertentu saja.

Berbagai jenis barang dagangan di atas sebagian mempunyai berat dan tuntutan pewadahan yang berbeda, sehingga perubahan jenis barang dagangan memerlukan konsekuensi pada cara penyajian dan penyelesaian masalah pembebanan dalam bangunan.

III.1.2. Cara Berdagang dan Pola Kegiatannya

III.1.2.1 Cara Berdagang

III.1.2.1.1 Jenis Pedagang dan Perubahan Barang Dagangan

Pedagang grosir mempunyai skala pelayanan yang lebih besar sehingga memerlukan area dagang yang lebih luas. Sirkulasi barang dalam jumlah besar mengakibatkan perlunya ruang sirkulasi yang lebih besar dan lancar. Pedagang

eceran mempunyai skala pelayanan yang lebih kecil sehingga memerlukan area dagang yang lebih kecil, yang berupa toko, kios atau los. Sirkulasi barang biasanya dalam jumlah relatif lebih kecil sehingga diperlukan ruang sirkulasi sesuai karakter pengunjung. Akan tetapi tidak semua toko grosir lebih besar dari toko eceran, karena ada sebagian yang menyajikan barang dagangan atas dasar sampel sedangkan barangnya disimpan di gudang.

Bila musim panen tiba akan muncul pedagang musiman yang berjualan seperti pedagang kaki lima. Tetapi ada pula pedagang musiman yang bermodal menengah dan besar, mereka biasanya menyewa kios untuk berdagang. (Tabel 3.3.)

Tabel 3.2
Pengaruh Perubahan Fluktuasi Barang Dagangan Terhadap Cara Berdagang

No.	Cara Berdagang	Unit Tempat Berdagang	Perubahan Fluktuasi Barang	Fleksibilitas
1	Grosir	Toko	Kuantitas	Kapasitas
2	Eceran	Toko, kios, los	Jenis, Kuantitas	Kapasitas
3	Kaki Lima	Los	Jenis, Kuantitas	Kapasitas
4	Musiman	Kios, los	Jenis	Environmen

Sumber: Analisis

Fluktuasi permintaan yang cenderung meningkat terhadap jenis dan jumlah dagangan akan berpengaruh bagi pedagang untuk menambah jumlah dan jenis dagangan. Selain itu banyaknya permintaan akan jenis barang yang berbeda dengan hari-hari biasa, akan berpengaruh pula pada sebagian pedagang untuk mengganti jenis dagangan.

Terdapat beberapa cara yang dapat digunakan pedagang dalam mengantisipasi perubahan barang dagangannya, yaitu:

1. Perubahan jumlah barang dagangan, dapat diantisipasi dengan:
 - a. Memperluas kapasitas ruang dagang baik secara vertikal maupun horisontal. Khususnya untuk jenis barang yang dapat ditumpuk biasanya diperluas secara vertikal. Untuk jenis barang yang rentan (mudah pecah) dan tidak dapat ditumpuk tinggi, maka dapat diperluas secara horisontal. Perluasan ini berlaku untuk semua jenis barang yang harus dipajang untuk memudahkan konsumen menentukan pilihannya.
 - b. Menyimpan barang dagangan di gudang di lain tempat, terutama untuk barang yang transaksinya bisa didasarkan atas sampel.

2. Perubahan jenis barang dagangan, dapat diantisipasi dengan:
 - a. Perubahan lay out ruang dagang, khususnya untuk jenis dagangan yang mempunyai sifat dan dimensi berbeda dengan jenis yang lama.
 - b. Penyelesaian sistem environment ruang yang sesuai dengan sifat barang dagangan.
3. Perubahan jumlah dan jenis dagangan, dapat diantisipasi dengan:
 - a. Perluasan ruang dagangnya.
 - b. Penyesuaian lay out ruang dagang.
 - c. Penyelesaian sistem environment ruang yang sesuai dengan sifat barang dagangan.

Untuk lebih memudahkan pemahaman akan hal ini, maka dapat dilihat pada perubahan pola ruang pada masing-masing tempat berdagangnya, yaitu:

1. Toko Grosir

Toko grosir memiliki jenis barang dagangan berupa bahan makanan, barang kelontong, perabot serta perkakas rumah. Perubahan barang dagangan terjadi dalam hal kuantitasnya, sehingga memerlukan adanya ruang yang lebih luas dengan kapasitas yang lebih banyak. Akan tetapi toko grosir biasanya menjual barang dagangan atas dasar sampel, sedangkan sebagian besar barang dagangannya disimpan di gudang.

Dari sini dapat diartikan bahwa pada toko grosir tidak banyak terjadi perubahan jumlah dan jenis barang dagangannya, akan tetapi masalahnya terjadi pada sistem pergudangannya. Sehingga dalam bangunan ini menuntut disediakan gudang khusus grosir untuk kelancaran pelayanan terhadap konsumennya. Tipe perluasan barang dagangan pada gudang grosir dapat secara horisontal dan secara vertikal. Hal ini menuntut konsekuensi bahwa pada desain ruang gudang tersebut harus mempertimbangkan kemudahan pelaksanaan baik untuk perluasan barang dagangan secara vertikal maupun horisontal.

2. Toko Eceran

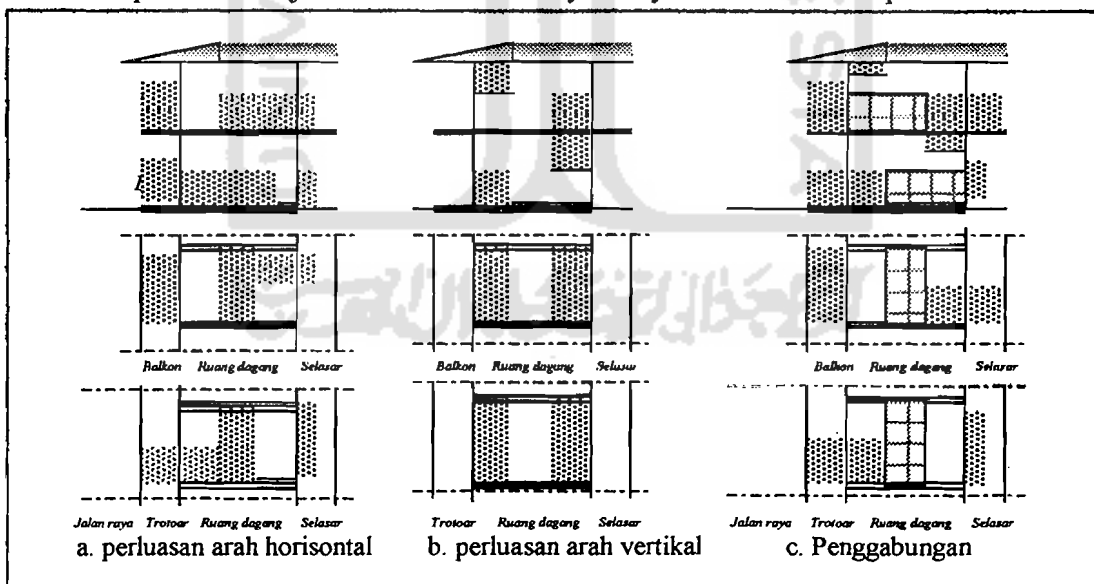
Toko eceran memiliki jenis barang dagangan antara lain: barang kelontong, perabot dan perkakas rumah, pakaian, alat tulis dan kantor, perhiasan dan asesories, elektronik, barang seni dan kerajinan. Pada toko eceran perubahan fluktuasi dapat terjadi pada kuantitas dagangan. Sehingga disamping

memerlukan perluasan ruang karena perubahan kapasitasnya.

Pedagang eceran biasanya memajangkan semua barang dagangan, hal ini bertujuan untuk memudahkan konsumen dalam menentukan pilihannya. Cara penyajian seperti ini disesuaikan dengan sistem pelayanan yang digunakan oleh toko. Apakah itu sistem *self service* (*swalayan*), *personal service* (*dilayani penjual*) atau *self selection* (*memilih sendiri*). Pedagang eceran biasanya menyimpan stok barang dagangan dalam almari atau rak yang letaknya berdampingan atau menyatu dengan tempat penyajian barang dagangan.

Cara pedagang eceran dalam mengantisipasi tingginya permintaan dengan cara perluasan ruang dagang dapat disebabkan oleh:

- Tuntutan konsumen terutama masyarakat umum untuk dapat meneliti dan menentukan sendiri pilihannya, contohnya: untuk barang elektronik, perhiasan dan asesories, pakaian, perabot dan perkakas rumah.
- Tujuan pedagang untuk memajang barang secara menarik agar dapat mendorong minat orang untuk berlalu di depan tokonya dan berbelanja.
- Tujuan pedagang untuk menunjukkan bahwa tokonya lebih lengkap dan tidak menolak pembeli, karena pada dasarnya konsumen lebih suka jika dapat berbelanja semua kebutuhannya hanya dalam satu tempat.



Gambar 3.1. Tipe Perluasan Ruang Dagang pada Saat Fluktuasi Meningkat pada Toko Eceran.
Sumber : Analisis.

Dilihat dari arah perluasannya terdapat dua macam, yaitu: perluasan arah vertikal dan perluasan arah horisontal. Perluasan arah horisontal hanya dapat

dilakukan ke arah belakang, karena letaknya yang berderet dan saling berhimpit satu dengan lainnya sehingga perluasan arah samping kurang memungkinkan. Perluasan arah vertikal biasanya dilakukan dengan menumpuk barang dagangan. Akan tetapi tidak semua barang dagangan dapat ditumpuk, sehingga untuk dapat menumpuk barang tersebut diperlukan penyelesaian secara khusus.

Konsekuensi lain adalah bahwa pada desain ruang tersebut harus mempertimbangkan kemudahan pelaksanaan perluasan barang dagangannya baik secara vertikal maupun horisontal.

3. Kios Eceran

Kios ini terdiri dari beberapa macam tergantung jenis dagangan, yaitu antara lain: barang kebutuhan sehari-hari, pakaian, kelontong, perabot serta perkakas rumah, alat pertanian dan pertukangan. Jenis barang dagangan biasanya disajikan semua. Hal ini dimaksudkan agar lebih mudah bagi konsumen dalam menentukan pilihannya.

Dilihat dari perubahan ruangnya ada dua macam, yaitu:

- a. Secara perluasan, akibat penambahan barang dagangan. Seperti :
 - (i) Pedagang kebutuhan sehari-hari.
 - (ii) Pedagang kelontong, perabot dan perkakas rumah.
 - (iii) Pedagang alat pertanian dan pertukangan.
- b. Secara substitusi (penggantian) jenis dagangan dengan jenis dagangan lainnya, seperti: pedagang pupuk dan obat-obatan (pestisida) yang berganti dengan barang keperluan panen.
- c. Secara penggabungan jenis dagangan yang ada dengan jenis barang dagangan yang lain, seperti:
 - (i) Pedagang alat pertanian dan pertukangan sambil berdagang jenis barang keperluan panen.
 - (ii) Pedagang alat pertanian dan pertukangan sambil berdagang pupuk dan obat-obatan.
 - (iii) Pedagang pupuk dan obat-obatan (pestisida) sambil berdagang bibit tanaman.

Perubahan-perubahan pada berbagai fasilitas tersebut di atas terjadi secara kontinyu selaras dengan fluktuasi perdagangannya. Cara-cara berdagang seperti di atas sangat memerlukan pertimbangan terhadap perubahan karakter

dan besaran ruangnya. Dalam desain ruangnya harus memperhatikan kemudahan pelaksanaan baik untuk perluasan barang dagangan secara vertikal atau horisontal maupun perubahan karakter performansi ruangnya.

4. Los Eceran

Los terdiri dari beberapa macam tergantung jenis dagangan, yaitu antara lain: barang kebutuhan sehari-hari, kebutuhan pertanian dan pertukangan. Seperti halnya pada kios eceran, jenis barang dagangan pada fasilitas ini biasanya juga disajikan semua. Hal ini karena alasan yang sama, yaitu agar lebih mudah bagi konsumen untuk menentukan pilihannya.

Dilihat dari perubahan lay out ruangnya ada dua macam, yaitu:

- a. Secara perluasan, akibat penambahan barang dagangan. Seperti :
 - (i) Pedagang sayur.
 - (ii) Pedagang buah.
 - (iii) Pedagang ikan dan daging
 - (iv) Bahan makanan
 - (v) Pedagang kelontong, perabot dan perkakas.
 - (vi) Pedagang pakaian
 - (vii) Pedagang alat pertanian dan pertukangan.
- b. Secara substitusi (penggantian) jenis dagangan dengan jenis dagangan lainnya, seperti: pedagang pupuk dan obat-obatan (pestisida) yang berganti dengan barang keperluan panen
- c. Secara Penggabungan jenis dagangan yang ada dengan jenis barang dagangan yang lain, seperti:
 - (i) Pedagang alat pertanian dan pertukangan sambil berdagang jenis barang keperluan panen.
 - (ii) Pedagang alat pertanian dan pertukangan sambil berdagang pupuk dan obat-obatan (pestisida).

Perubahan-perubahan pada berbagai fasilitas tersebut di atas terjadi secara kontinyu selaras dengan fluktuasi perdagangannya, sehingga memerlukan pertimbangan terhadap perubahan karakter dan besaran ruangnya. Pada desain bangunan harus diperhatikan kemudahan pelaksanaan perluasan ruang dagang baik secara vertikal atau horisontal maupun perubahan karakter

performansi ruangnya.

5. Kios dan Los Pedagang Musiman

Pedagang musiman biasa berdagang dengan menyewa ruangan kios atau los. pada pasar. Pedagang musiman ini hanya menyewa selama semusim, yaitu beberapa bulan selama musim panen atau selama musim tanam saja. Hal ini karena mereka hanya berdagang pada salah satu musim, dan akan berdagang lagi pada musim yang sama tahun depannya. Jenis musim dan jenis barang dagangan yang diperdagangkan oleh pedagang musiman adalah sebagai berikut:

- a. Musim panen:
 - (i) Pedagang kelontong, perabot dan perkakas musiman.
 - (ii) Pedagang pakaian musiman.
 - (iii) Pedagang barang keperluan panen.
- b. Musim tanam:
 - (i) Pedagang alat pertanian dan pertukangan.
 - (ii) Pedagang bibit tanaman.
 - (iii) Pedagang pupuk dan obat-obatan.

Bagi para pedagang ini terdapat area yang dapat digunakan secara bergantian, yaitu antara lain:

- a. Pedagang barang keperluan panen dengan bibit tanaman, alat pertanian dan pertukangan, pupuk dan obat-obatan (pestisida).
- b. Pedagang kelontong, perabot dan perkakas musiman dengan bibit tanaman, alat pertanian dan pertukangan, pupuk dan obat-obatan (pestisida).

Khusus pedagang musiman baik yang menggunakan kios atau los pada dasarnya memerlukan fleksibilitas ruang yang sama tergantung jenis dagangannya.

- a. Untuk jenis dagangan dengan dimensi berbeda, maka diperlukan strategi perluasan yang sesuai apakah secara vertikal atau secara horisontal.
- b. Untuk jenis dagangan yang mempunyai sifat hampir sama maka tidak diperlukan penyelesaian environment ruang secara khusus, sehingga maka dikelompokkan dalam satu zone.
- c. Untuk jenis dagangan yang berbeda sifat maka diperlukan penyelesaian environment ruang tersendiri.

Hal ini berarti bahwa dalam desain ruang tersebut juga harus mempertimbangkan kemudahan pelaksanaan perluasannya baik secara vertikal

atau horisontal maupun perubahan karakter performansi ruangnya.

6. Pedagang Kaki Lima

Kehadiran pedagang kaki lima yang direncanakan diharapkan akan dapat menunjang kenyamanan dan mengurangi kejenuhan konsumen dalam berbelanja. Pedagang Kaki Lima ini memiliki jenis barang dagangan antara lain: makanan khas termasuk makanan basah/kering, barang seni dan kerajinan, tanaman hias dan buah-buahan. Batasan jenis barang dagangan sangat diperlukan untuk mengurangi persaingan dan menambah keragaman dagangan.

Permasalahan yang sering timbul terutama segi sirkulasi dan daya tarik visual disamping kehadirannya yang bersifat spontan. Untuk itu perlu upaya untuk mengatasinya, yaitu antara lain:

- a. Memberi batasan ruang yang jelas.
- b. Batasan jumlah, jenis dagangan dan lokasinya.
- c. Mendorong pedagang Kaki Lima yang ada menjadi pedagang semi permanen dengan menyediakan fasilitas penunjang, misalnya:
 - (i) Pedagang warung nasi, soto, bakso akan diwadahi dengan pujasera dan restaurant.
 - (ii) Pedagang tanaman hias dan buah akan diwadahi dengan los khusus.
 - (iii) Seni dan kerajinan akan diwadahi dengan los khusus.
- d. Ciri-ciri pedagang kaki lima yang terbuka, berkesan akrab, dan biasa menempati ruang-ruang umum dapat dipertahankan sebagai ciri khas, akan tetapi pewadahnya dapat berupa los yang dilengkapi dengan meja barang / gerobak dorong dan payung yang didesain secara khusus oleh pengelola agar tidak terkesan semrawut.

Pada pedagang Kaki Lima, terjadi perubahan jumlah dagangan dan jumlah pengunjung yang akan berpengaruh pada kapasitas ruang dagangannya. Sehingga perlu adanya pemisahan atas jenis dagangan, sehingga apabila terjadi peluberan tidak akan saling mengganggu. Disamping itu harus tetap diperhatikan peluberannya agar tidak mengganggu sirkulasi kegiatan lainnya.

III.1.2.1.2 Pertimbangan Akibat Perubahan

1. Perubahan perluasan ruang dagang baik secara vertikal dan horisontal serta perubahan karakter lingkungan ruang dagang menuntut konsekuensi dalam

desain yang harus mempertimbangkan kemudahan dalam pelaksanaannya.

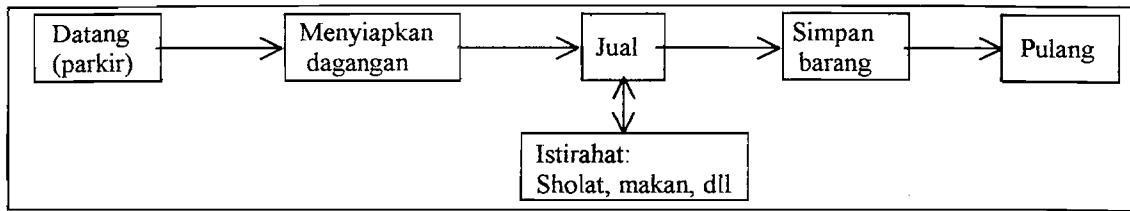
2. Perubahan jumlah atau jenis barang dagangan pada masing-masing pedagang akan diiringi oleh dengan perubahan beban yang harus ditanggung bangunan sehingga diperlukan pertimbangan dalam penyelesaian struktur dan konstruksi bangunannya.
3. Pelaksanaan dalam merubah luasan ruang dagang baik secara vertikal maupun horisontal dilaksanakan oleh pihak pengelola atas permintaan penyewa, agar lebih memudahkan dalam pengontrolannya. Dalam perubahan perluasan secara horisontal diusahakan ada keseragaman dalam masing-masing kelompok unit dagang. Sedangkan pelaksanaan perubahan lingkungan ruang dagang dilaksanakan oleh masing-masing unit dibawah pengawasan pihak pengelola.

III.1.2.2 Pola Kegiatan

Berdasarkan pengamatan maka pola kegiatan pedagang yang ada secara umum dapat diterangkan sebagai berikut:

1. Pedagang grosir dan eceran mempunyai tempat yang menetap (permanen), sifatnya cenderung pasif dalam arti pembeli mendatangi pedagang. Pedagang ini membutuhkan ruang yang cukup besar untuk aktifitasnya. Kondisi ini berlaku baik untuk pedagang tetap atau musiman yang bersifat menetap.
2. Pedagang kaki lima biasanya berpindah-pindah, sifatnya cenderung aktif dalam arti pedagang mendatangi pembeli. Akan tetapi ada sebagian pedagang kaki lima yang berdagang secara semi permanen sehingga dapat dikelompokkan dalam pedagang tetap. Adanya perbedaan tersebut mengakibatkan perlunya batasan bagi pedagang kaki lima yang akan dimasukkan ke dalam bangunan hanya pedagang kaki lima yang bersifat menetap (semi permanen). Hal ini karena jika pedagang kaki lima yang berpindah-pindah dimasukkan akan mengganggu kelancaran sirkulasi dalam bangunan.
3. Pedagang musiman, memiliki pola kegiatan yang hampir sama dengan pedagang tetap akan tetapi memiliki waktu berdagang bersifat temporer. Pedagang jenis ini akan muncul dan menghilang secara musiman.

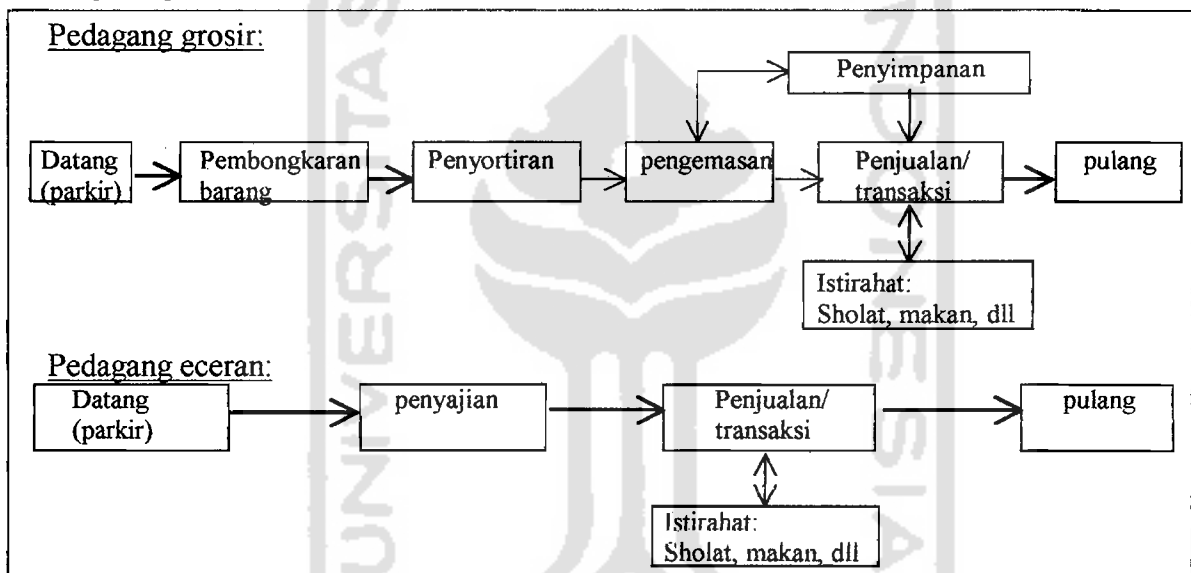
Secara garis besar urutan pola kegiatan pedagang permanen dan semi permanen adalah sebagai berikut:



Gambar 3.2 Pola Kegiatan Pedagang Permanen dan Semi Permanen.
 Sumber : Analisa

Untuk memudahkan sirkulasi bagi pedagang maupun konsumen dalam mencari barang, maka perlu adanya pemisahan antara pedagang grosir dan eceran, pedagang penyewa dan kaki lima, pedagang grosir dan eceran, pedagang tetap dan musiman.

Dari aktifitas pedagang grosir dan eceran dapat dilihat secara lebih rinci pada gambar berikut:



Gambar 3.3 Pola Kegiatan Pedagang Grosir dan Eceran.
 Sumber : Analisa

Pola kegiatan pedagang seperti di atas berlaku baik untuk pedagang sepanjang tahun maupun pedagang musiman.

Dari cara berdagang dan pola kegiatan ini dapat diketahui fasilitas bangunan yang diperlukan oleh pedagang.

1. Pedagang Grosir:

- a. Tempat parkir kendaraan pengangkut dan kendaraan konsumen.
- b. Docker loading (bongkar muat barang).
- c. Tempat sortir.
- d. Tempat pengepakan.
- e. Tempat penyajian sampel barang (toko).

- f. Tempat penyimpanan.
- 2. Pedagang Eceran:
 - a. Tempat parkir kendaraan.
 - b. Ruang sirkulasi.
 - c. Tempat penjualan barang (toko, kios dan los).
- 3. Pedagang Musiman:
 - a. Tempat parkir kendaraan.
 - b. Ruang sirkulasi.
 - c. Tempat penjualan barang (toko, kios dan los).
- 4. Pedagang Kaki Lima (PKL):
 - a. Tempat parkir kendaraan.
 - b. Ruang sirkulasi.
 - c. Tempat penjualan barang (toko, kios dan los).

Fasilitas bangunan tersebut juga harus dapat mengantisipasi kebutuhannya terhadap perubahan fluktuasi perdagangannya. Pola berdagang tersebut, menuntut adanya ruangan yang memadai bagi kelancaran kegiatannya. Selain fasilitas-fasilitas tersebut di atas diperlukan pula fasilitas penunjang lain bagi pedagang, seperti: musholla, lavatori dan pos jaga.

III.1.3. Analisa Karakteristik Konsumen

III.1.3.1 Segmentasi Konsumen

Secara garis besar konsumen di Temanggung berdasarkan orientasi, pilihan barang dan tempat, serta daya konsumsinya, yaitu : ¹

1. Konsumen Tradisional

Bagi mereka, berbelanja merupakan usaha memenuhi kebutuhan fisiologis dan sarana interaksi sosial. Mereka berciri konservatif dan tidak efisien serta cenderung membeli barang kebutuhan sehari-hari lebih mementingkan kuantitas dan harga murah, daripada kualitas. Mereka menyukai tempat belanja yang sederhana dan bebas berinteraksi dengan sesama dan terbiasa dengan tawar menawar. Konsumen disini lebih suka memilih barang dagangan dengan sedetail-detailnya, dalam arti melihat langsung barang yang akan dibelinya.

2. Konsumen Transisi

Merupakan masyarakat peralihan dari tradisional ke modern, memiliki sifat

¹ Diolah dari Anwar Prabu, 1988.

gabungan keduanya. Berbelanja bagi mereka merupakan suatu kebutuhan akan rasa memiliki, harga diri dan interaksi sosial. Mereka berciri materialis dan semi inovatif. Mereka cenderung membeli barang untuk menampakkan kekayaan, dengan jumlah cukup banyak dan kualitas cukup memadai serta tidak mahal. Mereka lebih menyukai tempat belanja yang modern dan lengkap tetapi tidak eksklusif.

Berdasarkan sifat dan pilihan dari masing-masing segmen tersebut menunjukkan bahwa bangunan lebih dapat dikomunikasikan dengan pendekatan segmen konsumen tradisional dan transisi.

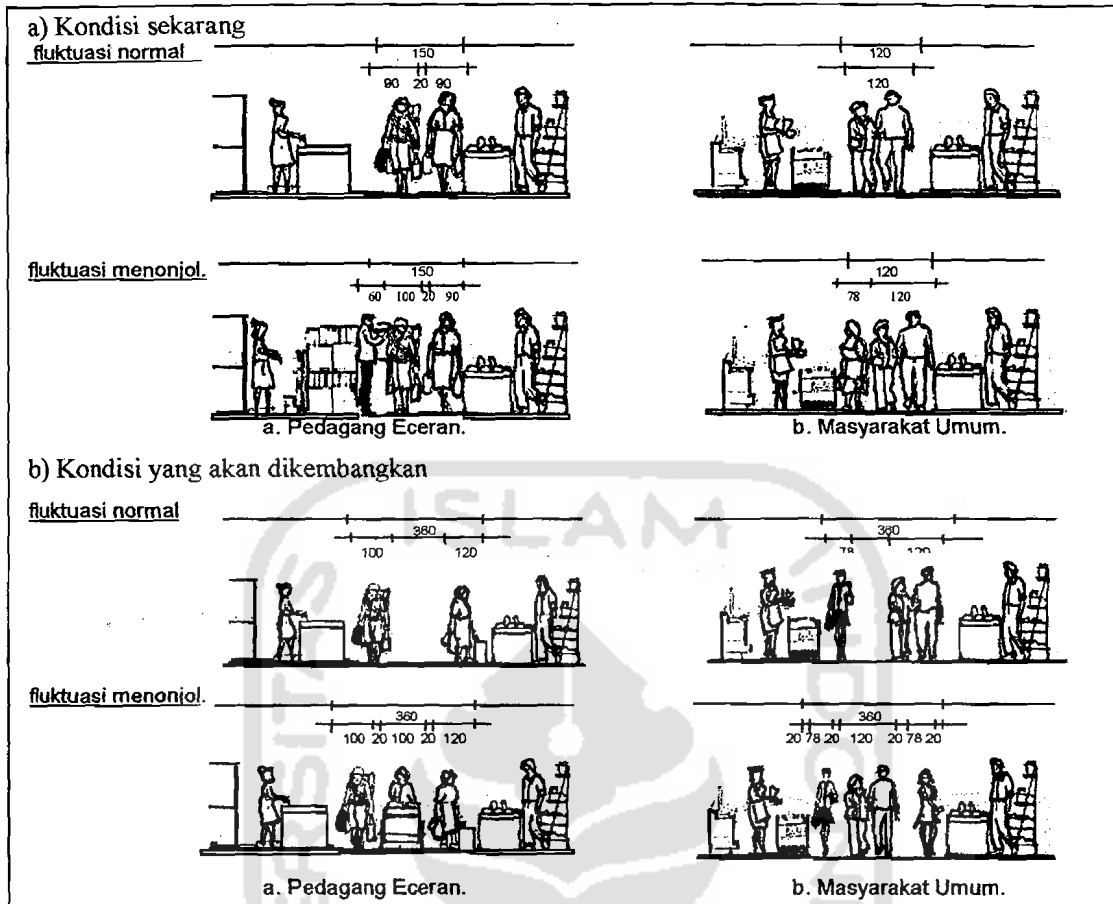
III.1.3.2. Karakter Konsumen

Karakter konsumen umumnya dibedakan menjadi dua macam: pedagang eceran dan masyarakat umum. Pedagang eceran biasanya berbelanja barang dalam jumlah besar karena dimaksudkan untuk dijual lagi. Konsumen ini biasanya membutuhkan pelayanan yang cepat, sehingga fasilitas perdagangan ini harus mampu memberikan pelayanan yang cepat. Masyarakat umum biasanya berbelanja barang untuk keperluan sendiri dengan barang yang tidak begitu besar. Konsumen masyarakat umum ini lebih menuntut adanya kenyamanan suasana dalam membeli.

Sehingga dalam penataan kelompok toko, kios dan los lebih dituntut agar dapat memberikan kelancaran sirkulasi baik manusia maupun barang disamping kemudahan pencapaian ke segala arah. Sedangkan kondisi fasilitas perdagangan saat ini sebagian besar masih belum mampu memenuhi kebutuhan sirkulasi tersebut.

Pada gambar dibawah ini menunjukkan bahwa pada kondisi saat ini jarak antara los dengan los atau kios dipisahkan oleh selasar dengan lebar berkisar 1,2 sampai 1,5 meter untuk sirkulasi konsumen. Sedangkan menurut standar minimum lebar selasar adalah 2,20 meter untuk tiga orang. Akan tetapi pada bangunan *Shopping Center* ini direncanakan mempunyai lebar selasar minimal 3,60 meter dengan pertimbangan untuk sirkulasi dua arah ditambah dua orang menawanar.

Disamping ruang sirkulasi, untuk menambah kenyamanan konsumen dalam berbelanja diperlukan ruang-ruang service, seperti: area parkir, musholla, lavatori, dan ruang untuk istirahat sejenak.



Gambar 3.4. Tuntutan Peruangan Berdasarkan Karakteristik Konsumen
Sumber: Analisis.

III.2. Sistem Peruangan dalam Bangunan

Sistem peruangan yang dimaksudkan mencakup ruang penjualan serta pola dan sirkulasinya, yang dibedakan atas jenis barang dagangan dan cara berdagang. Untuk mengetahui integrasi sistem peruangan yang sesuai dengan karakteristik perdagangan maka diperlukan analisis terhadap :

1. Tuntutan Kebutuhan ruang berdasarkan karakteristik perdagangan.
2. Cara penyajian.
3. Pola Sirkulasi.

III.2.1. Tuntutan Kebutuhan Ruang Berdasarkan Karakteristik Perdagangan

Kebutuhan ruang dagang sangat dipengaruhi oleh bentuk dan ukuran barang dagangannya. Barang dagangan yang ada di pasar Temanggung memiliki berbagai macam bentuk dan ukuran. (lihat tabel 3.1.)

Akan tetapi kondisi di atas sangat dipengaruhi oleh cara berdagangnya.

1. Pedagang grosir biasanya merupakan pedagang kebutuhan sehari-hari dan

perabot serta perkakas rumah. Pedagang ini biasanya menjual barang dagangannya dalam skala besar sehingga memerlukan ruang dagang yang besar pula. Kebutuhan akan fasilitas bangunan sama untuk berbagai macam barang dagangan, yaitu antara lain: docker loading (bongkar muat barang), tempat penyortiran untuk memisahkan barang berdasarkan kualitas dan keseragamannya ukuran, tempat pengepakan, tempat penyajian sampel barang dan tempat penyimpanan stok barang (gudang) disamping tempat parkir kendaraan konsumen dan kendaraan pengangkut.

2. Pedagang eceran, biasanya menjual barang secara eceran sehingga tidak membutuhkan ruangan yang terlalu besar akan tetapi disesuaikan dengan barang dagangannya. Pedagang ini biasanya merupakan barang kebutuhan sehari-hari, pakaian, perabot dan perkakas rumah, alat pertanian dan pertukangan, alat tulis dan kantor, perhiasan dan asesories, elektronik.. Pedagang jenis ini menuntut ruangan untuk dapat menyajikan barang dagangannya dan melayani konsumen serta tempat parkir kendaraan konsumen.
3. Pedagang kaki lima, merupakan pedagang tetap dengan jenis dagangan antara lain: makanan, barang seni dan kerajinan, tanaman hias dan buah, alat pertanian dan pertukangan). Pada bangunan, sektor pedagang kaki lima memerlukan pewadahan yang khusus, sehingga kehadirannya diharapkan tidak mengganggu kelancaran sirkulasi manusia dan barang. Pedagang jenis ini menuntut ruangan untuk dapat menyajikan barang dagangannya dan melayani konsumen serta tempat parkir kendaraan konsumen.
4. Pedagang musiman, perdagangan ini memiliki sifat musiman jadi kadang ada kadang hilang sama sekali atau bergantian dengan pedagang musiman jenis lain. Pewadahan sektor perdagangan semacam ini memerlukan perhitungan yang cermat sehingga nantinya tidak akan banyak ruang-ruang yang tidak efektif. Pedagang jenis ini menuntut ruangan untuk dapat menyajikan barang dagangannya dan melayani konsumen serta tempat parkir kendaraan konsumen.

Kuantitas dan jenis barang dagangan yang berfluktuasi mengakibatkan perlunya pengaturan kapasitas dan environment ruang yang sesuai dengan kebutuhan. Sehingga perlu penzoningan untuk pedagang musiman skala besar dan kecil. Disamping itu diperlukan pengaturan pedagang yang dapat menggantikan

tempatny pada musim panen atau musim tanam.

III.2.2 Cara Penyajian

Berdasarkan atas dimensi, resiko, berat dan sifat barang (bersih, tidak bau, padat, kering, tahan lama), terdapat beberapa cara penyajian yang sesuai untuk pusat perbelanjaan, yaitu:

- a. Dalam kotak terbuka, jenis barang yang sesuai adalah: berdimensi kecil/ sedang, beresiko (mudah pecah, rusak), ringan, bersifat (bersih/kotor, tidak bau/bau, padat, kering/basah, tahan lama/tidak).
- b. Dalam etalase, jenis barang yang sesuai adalah: berdimensi kecil, beresiko (mudah pecah, rusak, hilang karena mahal), ringan, bersifat (bersih, tidak bau, padat, kering, tahan lama).
- c. Di dalam rak, jenis barang yang sesuai adalah: berdimensi kecil/ sedang, beresiko (mudah pecah, rusak), ringan, bersifat (bersih, tidak bau, padat, kering, tahan lama).
- d. Barang disajikan di lantai, jenis barang yang sesuai adalah: berdimensi sedang/ besar, tidak beresiko (tidak mudah pecah, rusak), ringan/ sedang/ berat, bersifat (bersih/kotor, tidak bau/bau, padat, kering, tahan lama/tidak).

Cara pelayanan jual beli yang ada biasanya antara lain :

- a. Pedagang dan pengunjung sama-sama berdiri.
Contoh : pedagang yang menggunakan meja etalase, meja barang, rak/almari.
- b. Pedagang berdiri pengunjung duduk.
Contoh : pedagang makanan.

Sistem pelayanan yang digunakan harus disesuaikan dengan jenis barang dagangannya, seperti:

- a. Sistem Personal Service untuk barang yang mahal dan eksklusif, seperti: emas dan asesoris.
- b. Sistem Self Selection untuk jenis barang pakaian, perabot dan perkakas rumah, alat pertanian dan pertukangan, alat tulis dan kantor, elektronik, kendaraan.
- c. Sistem Self Service untuk kebutuhan sehari-hari, perabot dan perkakas rumah.

Cara penyajian barang dagangan dan cara pelayanan kepada konsumen harus menarik dan memberikan nilai lebih. Disamping itu dengan sistem pelayanan yang sesuai dengan jenis barang dagangan.

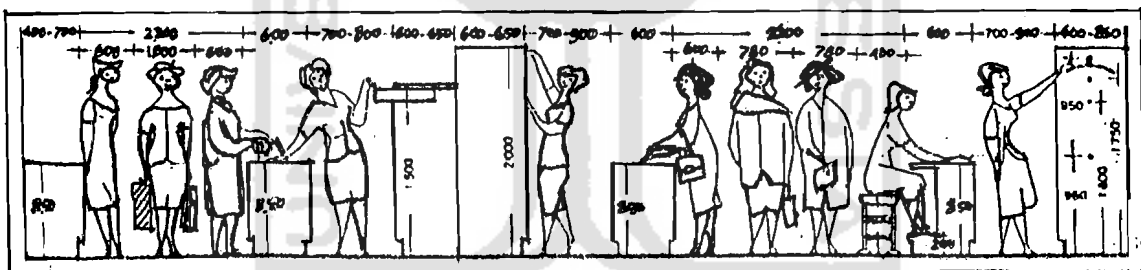
Selain itu cara penyajian yang baik harus didukung dengan kualitas penghawaan dan pencahayaan yang memadai. Sehingga diperlukan ruang saji dengan penanganan kualitas pencahayaan dan penghawaan yang tepat dan dapat diatur secara fleksibel sesuai dengan barang dagangannya.

III.2.3. Pola Sirkulasi

Pola sirkulasi pada fasilitas perdagangan dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu: sirkulasi manusia dan sirkulasi barang.

III.2.3.1. Sirkulasi Manusia

Pola sirkulasi manusia secara umum pada fasilitas perdagangan umumnya berbentuk linier. Akan tetapi semua itu dapat berubah sesuai dengan lay out ruangnya. Pada masing-masing fasilitas dagang terdapat kriteria tersendiri dalam penyelesaian peruangan yang disebabkan adanya fluktuasi perdagangan. Pertama, perdagangan yang jenis dan jumlah dagangannya relatif tetap. Pada fasilitas dagang seperti ini peruangannya biasanya sudah *fixed* dan tidak berubah-ubah. Kedua, perdagangan yang jenis dan jumlah dagangannya selalu berfluktuasi. Perdagangan yang berfluktuasi ini memerlukan penyelesaian peruangan yang fleksibel.

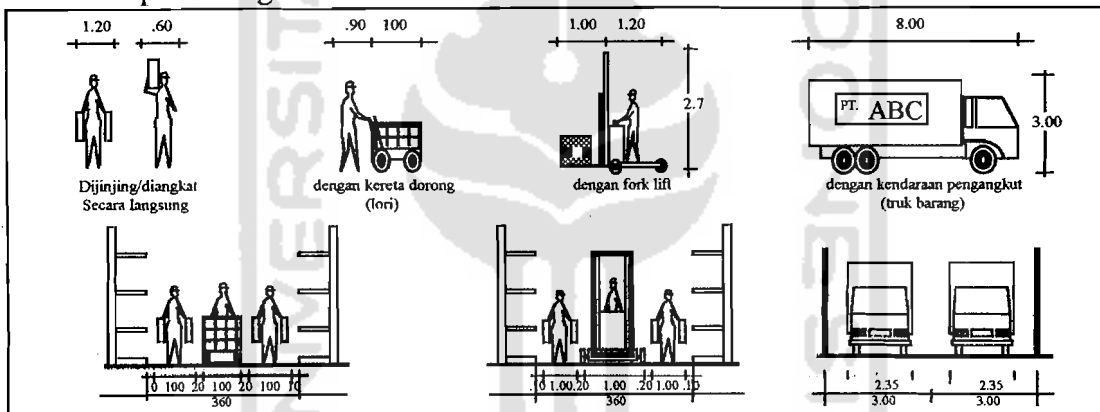


Gambar 3.5. Pola Sirkulasi Manusia
Sumber: Analisis.

Secara umum terdapat tiga macam aspek fleksibilitas ruang yang berlaku, yaitu: fleksibilitas karena perluasan, karena perubahan jenis dagangan dan karena penggabungan jenis dagangan. Pada bangunan terdapat tiga macam penyelesaian fleksibilitas peruangan, yaitu: ruang yang dapat diubah (*fleksibel/moveabel*), ruang yang semi fleksibel, dan ruang yang *fixed*. Penyelesaian peruangan dalam bangunan tersebut akan mempengaruhi bentuk pola sirkulasinya. Ruang sirkulasi itu sendiri dikembangkan berdasarkan lebar badan manusia dan barang dagangannya. Hal ini dapat diartikan bahwa penekanan untuk sirkulasi manusia lebih menuntut pada besaran area.

III.2.3.2. Sirkulasi Barang

Sirkulasi barang berkaitan erat dengan pola distribusinya, pada bangunan mempunyai pola distribusi langsung dan tidak langsung. Beberapa perantara yang terlibat dalam distribusi barang antara lain pedagang grosir dan pedagang eceran. Untuk toko grosir memerlukan area bongkar muat khusus dan biasanya barang dagangan dalam jumlah besar sehingga lokasinya harus berdekatan gudangnya. Ruang sirkulasi yang dibutuhkan lebih besar sesuai dengan besar barang dan kendaraan pengangkut barang di dalam dan di luar bangunan. Sedangkan untuk toko eceran, ruang sirkulasi disesuaikan dengan besar barang dan karakter konsumen dalam berbelanja. Pada saat fluktuasi meningkat sistem bongkar muat barang dilakukan pada tepi jalan raya sehingga sangat mengganggu kelancaran lalu lintas kota. Untuk itu penyediaan area bongkar muat dan sirkulasinya harus memadai pada bangunan.



Gambar 3.6. Tuntutan Kebutuhan Sirkulasi Manusia dan Barang
Sumber: Analisis.

III.2.3.3 Faktor yang Mempengaruhi Kelancaran Sirkulasi

Kelancaran sirkulasi ini dapat dilihat dari seberapa jauh pelaku melakukan pergerakan, hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain:

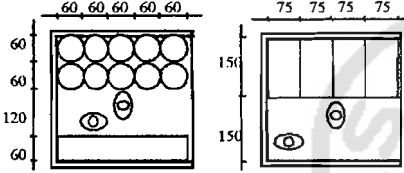
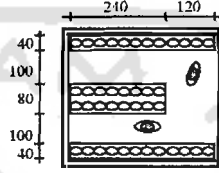
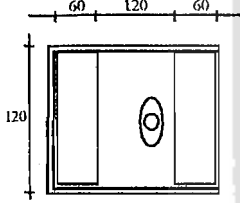
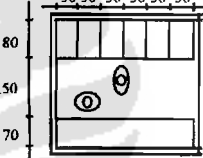
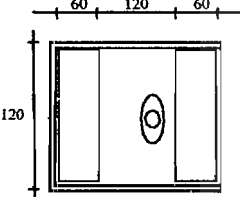
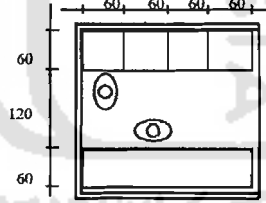
- Jarak pergerakan, jarak yang diutamakan masih bisa ditempuh oleh konsumen dengan barang belanjanya. Bagi pejalan kaki jarak ± 300 meter merupakan jarak yang masih bisa dicapai dengan mudah dan menyenangkan.
- Kecepatan pergerakan, hal ini dipengaruhi oleh: perbedaan umur dan jenis kelamin, group/kelompok dimana kecepatannya dihitung dari yang paling lambat.
- Ruang gerak/sirkulasi, hal ini dipengaruhi oleh lebar badan manusia dan lebar barang, perhitungan didasarkan pada perkiraan jumlah manusia dan barang

yang akan melewatinya secara bersamaan.

III.2.4. Kualitas Ruang

III.2.4.1. Studi Modul Ruang

Studi modul ruang dilakukan dengan memperhatikan kebutuhan unit luasan minimum pada unit penjualan (los), terutama pada ruang yang dapat berfungsi saling bergantian jenis dagangannya. Ruang – ruang dagang yang dijadikan sampel tersebut antara lain:

Musim Panen	Musim Tanam
<p>a) Los barang keperluan panen.</p>  <p>Luas ruang 300 x 300 M²</p>	<p>a) Los bibit tanaman.</p>  <p>Luas ruang 360 x 360 M²</p>
<p>b) Los barang kelontong dan perkakas rumah tangga.</p>  <p>Luas ruang 180 x 240 M²</p>	<p>b) Los pupuk dan obat-obatan (pestisida).</p>  <p>Luas ruang 300 x 300 M²</p>
<p>c) Los pakaian</p>  <p>Luas ruang 180 x 240 M²</p>	<p>c) Los alat pertanian dan pertukangan.</p>  <p>Luas ruang 240 x 240 M²</p>

Gambar 3.7. Studi Modul Ruang

Sumber: Analisis

Dari luas ruang-ruang di atas didapatkan ukuran terkecil adalah 180 x 240. Ukuran tersebut menjadi modul dalam ruang dagang dengan mempertimbangkan ukuran modul dari aspek perancangan lain yaitu efisiensi ukuran struktur bahan bangunan yang akan digunakan dan infrastruktur.

III.2.4.2 Besaran Ruang

Ditinjau dari jenisnya, barang dagangan mempunyai berat, resiko dan dimensi yang bervariasi. Berdasarkan beratnya, jenis barang dagangan dapat

dikelompokkan dalam berat, sedang dan ringan. Berdasarkan resiko kerusakannya, jenis barang dagangan dapat dikelompokkan dalam barang mudah pecah/rusak dan tidak mudah rusak/pecah. Berdasarkan ukurannya, jenis barang dagangan yang ada dapat dibedakan atas besar, sedang, dan kecil. Berbagai jenis barang dengan berat, resiko kerusakan dan ukuran tersebut berpengaruh pada penyajian barangnya dan pola ruang sirkulasinya. Untuk memberikan kenyamanan dalam berbelanja maka diperlukan besaran dan pola ruang dagang yang sesuai. Dengan adanya perubahan fluktuasi perdagangan maka diperlukan ruang dagang dengan besaran dan pola ruang yang fleksibel sesuai karakter yang diwadahnya.

Untuk mengetahui daya tampung (kapasitas) ruang, maka perlu dipertimbangkan faktor-faktor sebagai berikut:

- a. Macam kegiatan, yang dimaksudkan di sini adalah kegiatan yang ada di dalam bangunan yaitu kegiatan pelayanan dan transaksi jual beli.
- b. Macam dan jumlah pendukung kegiatan, yang meliputi : kendaraan, barang, manusia yang terlibat dalam kegiatan.
- c. Sistem pewadahan, yang meliputi fasilitas kegiatan dan pendukungnya, meliputi:
 - (i) Sistem parkir kendaraan.
 - (ii) Sistem bongkar muat, penampungan, pengangkutan barang.
 - (iii) Sistem transportasi dan pencapaian manusia ke unit-unit penjualan.

III.2.4.3. Environmen Ruang

Berdasarkan sifat fisiknya jenis barang dagangan memiliki karakter yang berbeda-beda, sehingga perlu diperhatikan pula perlakuan terhadap jenis barang dagangan, misalnya:

- a. Sayur dan buah-buahan

Jenis sayur dan buah yang kotor sebaiknya dicuci terlebih dahulu untuk memberikan nilai lebih. Kemudian untuk sayur dan buah-buahan segar sebaiknya disimpan dalam lemari pendingin, sedangkan umbi-umbian dalam ruangan gelap pada suhu 1-5° C dengan kelembaban 85-95 %.²

- b. Ikan dan daging

Perlakuan tergantung dari jenis ikan atau daging, misalnya: untuk pajakan,

² Diolah dari Ernst Neufert, 1991.

ikan dan daging sebaiknya disimpan di tempat dingin, ikan beku di lemari pembeku, ikan asap dan ikan asin sebaiknya di tempat kering.

c. Makanan

Bahan makanan biasanya memerlukan tempat yang kering dan tidak lembab serta sirkulasi udara yang baik. Untuk jenis makanan jadi ada dua cara perlakuan, yaitu : untuk makanan kering disimpan di tempat kering sedangkan makanan basah disimpan di pembekuan.

d. Untuk barang dagangan lainnya hampir semuanya memerlukan tempat kering dengan sirkulasi udara yang baik.

Berbagai jenis barang dengan sifat yang berbeda-beda tersebut memerlukan penanganan environment ruang yang khusus terutama dalam hal penghawaan dan pencahayaannya. Penghawaan dan pencahayaan yang cukup dimaksudkan agar barang dagangan tersebut tidak rusak sebelum waktunya. Dengan adanya fluktuasi barang yang berubah-ubah tersebut sehingga diperlukan fasilitas penghawaan dan pencahayaan yang dapat diatur sesuai kebutuhannya.

III.3 Sistem Penataan Unit-Unit Dagang

III.3.1 Dasar-dasar Pengelompokan

Sistem penataan ruang peruangan unit-unit dagang dalam bangunan didasarkan pada pengelompokan-pengelompokan, antara lain:

- | | |
|-------------------------------------|---------------------------|
| a. Skala/kuantitas barang dagangan. | d. Fasilitas unit dagang. |
| b. Sekuensial waktu berdagang. | e. Sifat barang dagangan. |
| c. Gaya hidup konsumen. | |

Penggabungan kelima hal tersebut dimaksudkan untuk mempermudah dalam pengaturan peruangannya, secara lebih jelasnya lihat tabel 3.4.

Dari tabel dapat disimpulkan terdapat 12 kelompok kebutuhan ruang yang dapat di kelompokkan lagi dalam tiga besar, yaitu:

1. Kelompok Pedagang Grosir

Kelompok ini memiliki jenis dagangan relatif bersifat kering, dengan unit dagang berupa toko. Cara penyajian biasanya berdasarkan atas sampel barang, dengan sistem pelayanan dapat secara *personal service*, *self selection*, dan *self service*. Konsumen untuk jenis ini adalah pedagang eceran atau masyarakat umum yang membutuhkan barang dalam jumlah besar. Karena sifat dasarnya

yang relatif sama maka pemisahan dapat didasarkan atas jenis dagangan yang dimaksudkan untuk kemudahan pelayanan kepada konsumen.

2. Kelompok Pedagang Eceran

Kelompok ini terdiri dari dua macam pedagang berdasarkan sekuensial waktu berdagang, yaitu :

a. Pedagang Tetap

Pedagang ini memiliki unit dagang yang dapat dibedakan atas sifat relatif dagangan, yaitu:

- (i) Toko eceran
- (ii) Kios basah
- (iii) Kios kering
- (iv) Los basah
- (v) Los kering

b. Pedagang Musiman

Pedagang ini memiliki unit dagang yang juga didasarkan atas sifat relatif dagangan, yaitu:

- (i) Kios basah
- (ii) Kios kering
- (iii) Los basah
- (iv) Los kering

3. Kelompok Pedagang Kaki Lima (PKL)

Pedagang ini memiliki unit dagang berupa los yang dibedakan atas basah dan kering.

Tabel 3.3
Super Posisi Pengelompokan Unit-unit Dagang Pada Bangunan Shopping Center.

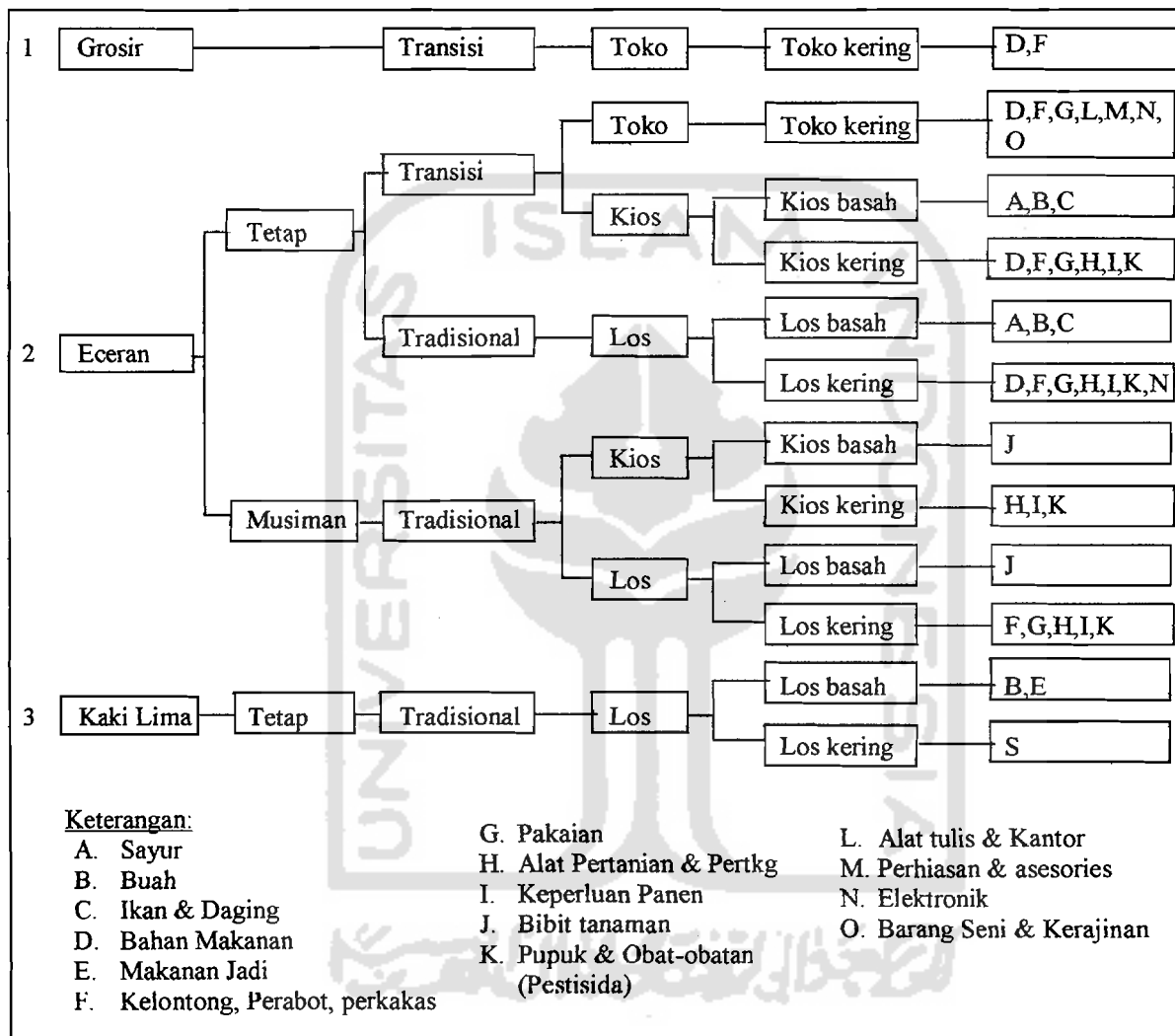
1	Kuantitas	Grosir	Eceran										Kaki Lima	
			Tetap		Musiman				Tradisional				Tetap	
2	Sekuensial Waktu	Tetap	Transisi				Tradisional				Tradisional			
3	Gaya Hidup	Transisi	Toko		Kios		Los		Kios		Los		Los	
4	Unit Dagang	Toko	Toko	Kios	Los	Kios	Los	Kios	Los	Los	Los	Los	Los	
5	Sifat Barang Dagangan	kering	Basah	Kering	Basah	Kering	Basah	Kering	Basah	Kering	Basah	Kering	Basah	Kering
6	A. Sayur	-	-	-	-	-	V	-	-	-	-	-	-	-
	B. Buah	-	-	-	-	-	V	-	-	-	-	-	V	-
	C. Ikan & daging	-	-	-	-	-	V	-	-	-	-	-	-	-
	D. Bahan makanan	V	-	V	-	V	-	V	-	-	-	-	-	-
	E. Makanan jadi (soto, bakso, nasi, makanan kering)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	V	-
	F. Kelontong, perabot & perkakas	V	-	V	-	V	-	V	-	-	-	V	-	-
	G. Pakaian	-	-	V	-	-	-	V	-	-	-	V	-	-
	Barang kebutuhan pertanian & pertkg:	-	-	-	-	V	-	V	-	V	-	V	-	-
	H. Alat pertanian dan pertkg	-	-	-	-	V	-	V	-	V	-	V	-	-
	I. Keperluan panen	-	-	-	-	V	-	V	-	V	-	V	-	-
	J. Bibit	-	-	-	V	-	V	-	V	-	V	-	-	-
	K. Pupuk dan obat (pestisida)	-	-	-	-	V	-	V	-	V	-	V	-	-
	L. Alat tulis & kantor	-	-	V	-	-	-	V	-	-	-	-	-	-
	M. Perhiasan & asesories	-	-	V	-	-	-	V	-	-	-	-	-	-
	N. Elektronik	-	-	V	-	-	-	V	-	-	-	-	-	-
	O. Barang seni dan kerajinan	-	-	V	-	-	-	-	-	-	-	-	-	V

Sumber: Analisis

III.3.1.2 Pola Penggabungan

Pola penggabungan unit-unit dagang dalam tabel di bawah ini memperhatikan jenis-jenis pedagang yang didasarkan pada kuantitas barang dagangan, sekuensial waktu berdagang, gaya hidup, dan sifat-sifat barang dagangan.

Tabel 3.4
Pola Penggabungan Unit-unit Dagang.



Sumber: Analisis

Fluktuasi permintaan yang cenderung meningkat akan berpengaruh bagi pedagang untuk menambah jenis atau jumlah barang dagangannya. Berdasarkan tuntutan kebutuhan perubahan ruang dagangnya dapat dibagi dua kelompok, seperti terlihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.1
Tuntutan Perubahan Ruang pada Unit Penjualan

Unit Penjualan	Perubahan			Fleksibilitas	
	Jumlah	Jenis	Sifat		
a. Toko grosir	V	-	-	Ekspansibilitas	Pembebanan
b. Toko Eceran	V	-	-	Ekspansibilitas	Pembebanan
c. Kios Eceran	V	V	-	Ekspansibilitas	Pembebanan
d. Los Eceran	V	V	-	Ekspansibilitas	Pembebanan
e. Kios Pedagang Musiman	-	V	V	Konvertibilitas	Pembebanan
f. Los Pedagang Musiman	-	V	V	Konvertibilitas	Pembebanan
g. Los Pedagang Kaki Lima	V	-	-	Ekspansibilitas	Pembebanan

Sumber: Analisis

IV.1.3. Karakter Konsumen

Berdasarkan pengaruh gaya hidupnya konsumen Temanggung dikelompokkan menjadi dua, yaitu konsumen tradisional dan transisi. Gaya hidup ini akan mempengaruhi perilaku konsumen pada saat belanja. Untuk itu perlu cara penyajian dan cara pelayanan terhadap konsumen ini harus sesuai dengan karakternya disamping karakter barang dagangan dan cara berdagang, yaitu:

1. Konsumen tradisional lebih mementingkan harga murah untuk mendapat kuantitas yang besar tanpa memperhatikan kualitas, tempat belanja yang sederhana dan bebas berinteraksi, dan terbiasa tawar-menawar (sistem *personal service*).
2. Konsumen transisi lebih berciri materialis dan semi inovatif. Mereka cenderung membeli barang untuk menampakkan kekayaan, berbelanja dengan jumlah cukup banyak dan kualitas cukup memadai tapi tidak mahal. Mereka lebih menyukai tempat belanja yang modern dan lengkap dan biasanya dengan sistem *self service* dan *self selection*.

Berdasarkan kuantitas berbelanja konsumen Temanggung secara garis besar dibedakan menjadi dua, yaitu:

1. Konsumen pedagang eceran, pedagang eceran biasanya berbelanja dalam jumlah besar karena akan dijual lagi. Konsumen ini menuntut pelayanan yang cepat yang didukung oleh ruang sirkulasinya.

2. Konsumen masyarakat umum, biasanya berbelanja untuk keperluan sendiri. Konsumen ini menuntut keleluasaan sirkulasi dalam berbelanja dan kemudahan pencapaian ke segala arah. Konsumen masyarakat umum terdiri dari petani, pegawai, pelajar, ibu rumah tangga.

Berdasarkan karakter konsumen tersebut perlu adanya pengarah dan pengaturan letak unit-unit dagang dengan jalur sirkulasi yang tepat.

IV.2. Sistem Peruangan dalam Bangunan

Integrasi sistem peruangan yang dimaksudkan ruang penjualan serta pola dan sirkulasinya, yang dibedakan atas jenis barang dagangan dan cara berdagang. Untuk mengetahui integrasi sistem peruangan yang sesuai dengan karakteristik perdagangan maka diperlukan analisis terhadap :

1. Tuntutan Kebutuhan ruang berdasarkan karakteristik berdagang dan konsumen.
2. Cara penyajian.
3. Pola Sirkulasi.

IV.2.1 Tuntutan Kebutuhan Ruang Berdasarkan Karakteristik Berdagang dan Konsumen. (lihat Tabel 4.2)

Tabel 4.2
Tuntutan Kebutuhan Ruang Berdasarkan Karakteristik Berdagang dan Konsumen.

	Jenis Pedagang	Kebutuhan Ruang
1	Pedagang grosir	<ol style="list-style-type: none"> a. Docker loading (bongkar muat barang). b. Tempat penyortiran barang dagangan. c. Tempat pengepakan (pengemasan). d. Tempat penyajian sampel barang (toko). e. Tempat penyimpanan stok barang (gudang). f. Tempat parkir kendaraan konsumen dan pengangkut.
2	Pedagang eceran	<ol style="list-style-type: none"> a. Toko. b. Kios. c. Los. d. Selasar /koridoor. e. Tempat parkir.
3	Pedagang kaki lima	<ol style="list-style-type: none"> a. Los. b. Selasar /koridoor. c. Tempat parkir.
4	Pedagang musiman	<ol style="list-style-type: none"> a. Kios. b. Los. c. Selasar untuk area sirkulasi. d. Tempat parkir.

Sumber: Analisis

IV.2.2. Cara Penyajian

Berdasarkan atas dimensi, resiko kerusakan, berat dan sifat barang (bersih, tidak bau, padat, kering, tahan lama), terdapat beberapa cara penyajian yang sesuai untuk pusat perbelanjaan, yaitu: dalam kotak terbuka, dalam etalase, dalam rak, disajikan di lantai. Cara penyajian ini akan mempengaruhi cara pelayanan kepada konsumen. Akan tetapi perlu didukung sistem pelayanan yang menarik dan sesuai.

Selain itu cara penyajian yang baik harus didukung dengan kualitas ruang serta penghawaan dan pencahayaan yang memadai. Sehingga diperlukan ruang saji dengan penanganan kualitas ruang serta pencahayaan dan penghawaan yang tepat dan dapat diatur secara fleksibel sesuai dengan barang dagangannya.

IV.2.3. Pola Sirkulasi

Pola sirkulasi pada fasilitas perdagangan dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu: sirkulasi manusia dan sirkulasi barang.

IV.2.3.1. Sirkulasi Manusia

Ruang sirkulasi itu sendiri dikembangkan berdasarkan lebar badan manusia (dimensi) dan barang dagangannya. Sehingga secara umum pola sirkulasi pada bangunan mengarah pada pola linier, sesuai dengan pola toko, kios, dan los yang ada.

IV.2.3.2. Sirkulasi Barang

Sirkulasi barang berkaitan erat dengan pola distribusinya, pada bangunan mempunyai pola distribusi langsung dan tidak langsung. Untuk toko grosir memerlukan area bongkar muat khusus dan biasanya barang dagangan dalam jumlah besar sehingga lokasinya harus berdekatan tokonya. Ruang sirkulasi yang dibutuhkan lebih besar sesuai dengan besar barang dan kendaraan pengangkut ke dalam bangunan. Selain itu juga perlu tempat penyimpanan barang sementara (gudang). Sedangkan untuk toko eceran, ruang sirkulasi disesuaikan dengan besar barang dan karakter konsumen dalam berbelanja dengan fasilitas parkir kendaraannya.

IV.2.3.3 Faktor yang Mempengaruhi Kelancaran Sirkulasi

Kelancaran sirkulasi ini dapat dilihat dari seberapa jauh pelaku mampu melakukan pergerakan, hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain:

- a. jarak pergerakan.
- b. kecepatan pergerakan.
- c. ruang gerak/sirkulasi.

IV.3. Kualitas Ruang

IV.3.1 Studi Modul Ruang

Berdasarkan perhitungan kebutuhan luasan ruang minimum, didapatkan luas los minimum adalah 180 x 240. Ukuran tersebut menjadi modul dalam ruang dagang dengan mempertimbangkan ukuran modul dari aspek perancangan lain yaitu efisiensi ukuran bahan struktur bangunan dan infrastruktur yang akan digunakan.

IV.3.2. Besaran Ruang

Berbagai jenis barang dengan berat, resiko kerusakan dan ukuran tersebut berpengaruh pada penyajian barangnya dan pola ruang sirkulasinya. Untuk memberikan kenyamanan dalam berbelanja maka diperlukan besaran dan pola ruang dagang yang sesuai. Dengan adanya perubahan fluktuasi perdagangan maka diperlukan ruang dagang dengan besaran dan pola ruang yang fleksibel sesuai karakter yang diwadahnya.

IV.3.3. Environmen Ruang

Berdasarkan sifat fisiknya jenis barang dagangan memiliki karakter yang berbeda-beda, sehingga perlu diperhatikan pula perlakuan terhadap jenis barang dagangan. Berbagai jenis barang dengan sifat yang berbeda-beda tersebut memerlukan penanganan environmen ruang yang khusus terutama dalam hal penghawaan dan pencahayaannya. Penghawaan dan pencahayaan yang cukup dimaksudkan agar barang dagangan tersebut tidak rusak sebelum waktunya. Dengan adanya fluktuasi barang yang berubah-ubah tersebut sehingga diperlukan fasilitas penghawaan dan pencahayaan yang dapat diatur sesuai kebutuhannya. Selain itu tuntutan pelayanan kepada konsumen juga memerlukan penanganan environmen ruang yang sesuai.

IV.4. Sistem Peruangan yang Sesuai dengan Karakteristik Berdagang di Temanggung.

IV.4.1 Dasar Sistem Peruangan dalam Bangunan

Dasar sistem peruangan dalam bangunan meliputi pengelompokan barang dagangan:

1. Berdasarkan berat, resiko kerusakan, ukuran dan sifat dagangan akan mempengaruhi fleksibilitas cara penyajiannya.
2. Berdasarkan berat barang dagangan akan mempengaruhi fleksibilitas beban bagi bangunan.
3. Berdasarkan penggolongan jenis dagangan, tuntutan pewadahan, dan cara penyajiannya, maka dapat ditemukan fleksibilitas dalam besaran ruangnya.
4. Berdasarkan penggolongan jenis dagangan berdasarkan sifatnya, maka dapat ditemukan fleksibilitas dalam environmen ruangnya.
5. Berdasarkan perubahan fluktuasi barang dagangan terhadap cara berdagang, maka dapat diperlukan pengelompokan yang didasarkan pada fleksibilitasnya:
 - a. Toko grosir mengalami fleksibilitas *ekspansibilitas* secara vertikal dan horisontal pada ruang gudangnya.
 - b. Tokodan kios eceran mengalami fleksibilitas *ekspansibilitas* secara vertikal dan horisontal.
 - c. Los eceran mengalami fleksibilitas *ekspansibilitas* (kemungkinan perluasan) secara vertikal.
 - d. Kios dan los pedagang musiman mengalami fleksibilitas *ekspansibilitas* (kemungkinan perluasan) secara vertikal dan horisontal, *konvertibilitas* (kemungkinan penggantian).
 - e. Los Pedagang Kali Lima mengalami fleksibilitas *ekspansibilitas* secara vertikal dan horisontal.

IV.4.2 Strategi Sistem Peruangan yang Sesuai dengan Karakteristik Berdagang di Temanggung

Berdasarkan analisa di atas maka supaya bangunan *Shopping Center* dapat sesuai dengan karakteristik perdagangan di Temanggung, maka strategi dalam menentukan sistem peruangan yang sesuai antara lain:

1. Pengaturan zone-zone ruang yang bisa dipakai untuk berbagai jenis barang atau khusus jenis tertentu saja.

2. Pengaturan kapasitas ruang yang sesuai kebutuhan dan ruang yang fungsinya dapat bergantian.
3. Pengaturan dan penyediaan ruang dagang dan ruang sirkulasi yang memadai sesuai dengan karakter konsumen.
4. Ruang-ruang yang dapat dirubah bentuknya sesuai dengan bentuk, ukuran dan sifat barang disamping dengan memberikan ruang sirkulasi yang cukup.
5. Fasilitas penghawaan dan pencahayaan yang dapat diatur sesuai kebutuhan.

IV.4.3 Penggabungan Sistem Perdagangan Tetap dan Musiman

Dengan berpedoman bahwa perdagangan sistem musiman yang berciri tradisional sudah menjadi kebiasaan yang sulit diubah, sementara pada pusat perbelanjaan biasanya pedagang tetap menggunakan sistem perdagangan modern. Maka diperlukan adanya penggabungan kedua sistem tersebut. Dengan memasukkannya sistem perdagangan musiman ke dalam pusat perbelanjaan diharapkan akan dapat lebih memberikan keragaman kegiatan berbelanja. Untuk itu penggabungan kedua sistem ini perlu diarahkan, antara lain :

1. Perlunya diperhatikan tingkatan dan jenis kegiatannya, untuk pedagang musiman yang mempunyai kemampuan finansial tinggi, maka dapat menyewa ruang musiman. Sedangkan pedagang musiman yang mempunyai kemampuan finansial rendah maka dapat menyewa los musiman.
2. Pedagang Kaki Lima (PKL) yang dimasukkan dalam bangunan adalah pedagang yang semula termasuk kelompok pedagang bukan penyewa yang menetap, sedangkan yang bergerak tidak dimasukkan karena kehadirannya sering mengganggu kelancaran ruang sirkulasi, disamping adanya kerawanan akan munculnya pedagang kaki lima liar. PKL dapat menggunakan ruang yang telah disediakan secara khusus dengan sistem retribusi harian.
3. Perlunya jalur yang memisahkan antara perdagangan musiman, pedagang tetap dan Pedagang Kaki Lima (PKL). Untuk mempermudah bagi konsumen untuk mendapatkan tempat berbelanja yang sesuai keinginannya.

IV.5 Pengaturan Sistem Kelompok Pedagang

IV.5.1 Pengaturan Penggabungan Kelompok Pedagang Tetap dan Musiman

Dari berbagai alternatif model penggabungan peruangan untuk pedagang tetap dan pedagang musiman pada *Shopping Center*, yang paling sesuai dengan

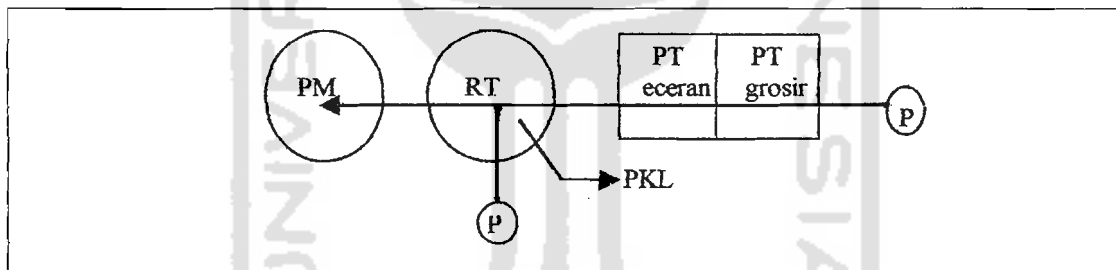
karakteristik berdagang di Temanggung adalah alternatif dengan perletakan kelompok pedagang kaki lima bersatu dengan ruang terbuka di antara pedagang musiman dan pedagang tetap. Dengan pertimbangan lebih paling banyak keuntungannya dan paling sedikit kerugiannya.

Keuntungan:

1. Dapat menimbulkan suasana rekreatif dan mengurangi kelelahan berbelanja bagi konsumen.
2. Terdapat kontinuitas hubungan yang erat dengan pedagang tetap dan musiman, sehingga saling melengkapi dan menambah keragaman dagangan sehingga akan lebih menarik bagi konsumen untuk berbelanja pada bangunan ini.

Kerugian: Kegiatan PKL pada saat peluberan dapat mengganggu kegiatan pedagang lainnya jika peruangannya tidak didesain dengan baik.

Alternatif ini tetap akan mempunyai nilai lebih sekalipun diadakan pembedaan toko grosir dan eceran, akan tetapi sebaiknya diadakan pembedaan jalur menuju pedagang eceran dan grosir. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari adanya *crossing* sirkulasi.



Gambar 4.1 Perletakan Kelompok Pedagang Kaki Lima pada Ruang Terbuka di Antara Pedagang Tetap dan Pedagang Musiman yang Dipisah Berdasarkan Grosir dan Eceran.
Sumber: Pemikiran.

IV.5.2 Sistem Penataan Unit-unit Pedagang

Sistem penataan ini dilakukan dengan memperhatikan pengelompokan-pengelompokan: kuantitas dagangan, sekuensial waktu berdagang, gaya hidup konsumen, fasilitas unit yang dimasukkan, dan sifat barang dagangan. Penggabungan (superposisi) antara kelima hal tersebut untuk memudahkan pengaturan peruangannya.

Terdapat tiga kelompok besar, yaitu : grosir, eceran dan kaki lima. Pada ketiganya memerlukan penanganan akses yang berbeda-beda untuk memudahkan konsumen, yaitu:

1. Pedagang Grosir memiliki ruang sirkulasi tersendiri, unitnya hanya terdiri atas toko yang termasuk jenis kering. Jenis dagangan hanya dua yaitu: kebutuhan sehari-hari (odol, sabun, dll) dan perabot serta perkakas. Terdapat dua alternatif, yaitu:
 - a. Memisahkan kedua jenis dagangan (2 zone)
 - b. Menggabungkan kedua jenis dagangan (1 zone)
2. Pedagang Eceran, terdiri dari pedagang tetap dan musiman. Ruang sirkulasi dipisah antara keduanya.
 - a. Pedagang tetap, mempunyai dua alternatif, yaitu:
 - (i) toko kering, kios basah, kios kering, los basah, los kering. (5 zone).
 - (ii) Toko kering + kios kering + los kering, kios basah + los basah. (2 zone)
 - b. Pedagang musiman, mempunyai dua alternatif, yaitu:
 - (i) Kios basah, kios kering, los basah, los kering. (2 zone)
 - (ii) Kios basah + los basah, kios kering + los kering. (2 zone).
3. Pedagang Kaki Lima (PKL), memiliki satu alternatif, yaitu: pemisahan zone basah dan zone kering. (2 zone)

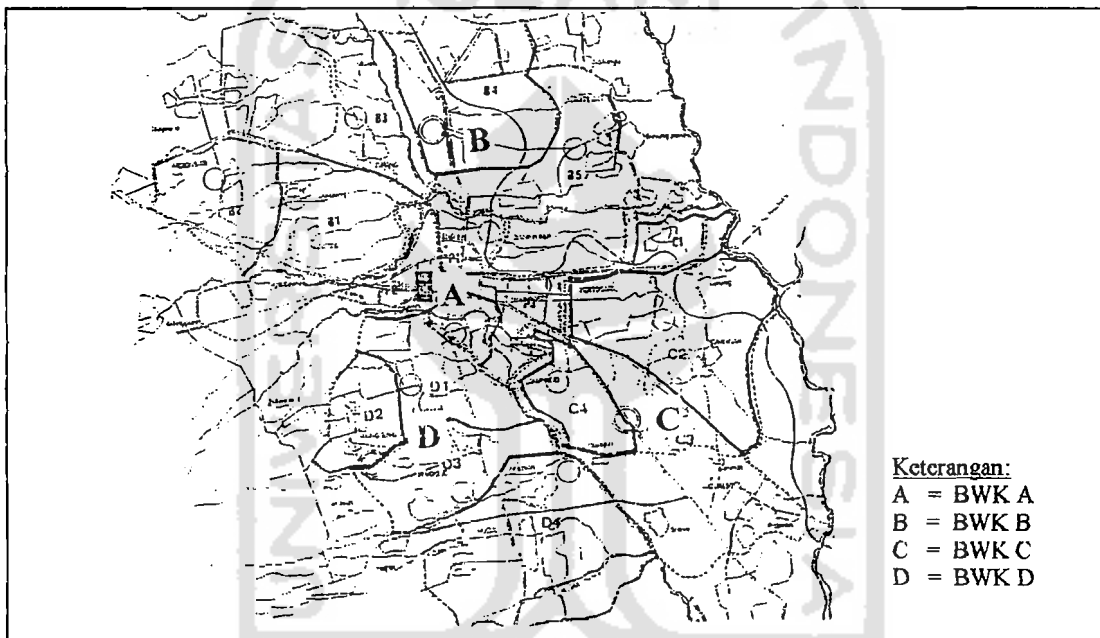
BAB V PENDEKATAN KONSEP PERENCANAAN DAN PERANCANGAN

V.1 Lokasi dan Site

V.1.1 Alternatif Pemilihan Lokasi

Kriteria pemilihan lokasi yang direncanakan adalah:

1. Sesuai dengan RUTRK Temanggung bagi kegiatan perdagangan.
2. Luasan memadai.
3. Aksesibilitas baik.
4. Kedekatan dengan pusat kegiatan.



Gambar 5.1. Alternatif Pemilihan Lokasi Shopping Center di Temanggung.
Sumber: RUTRK Temanggung, 1997.

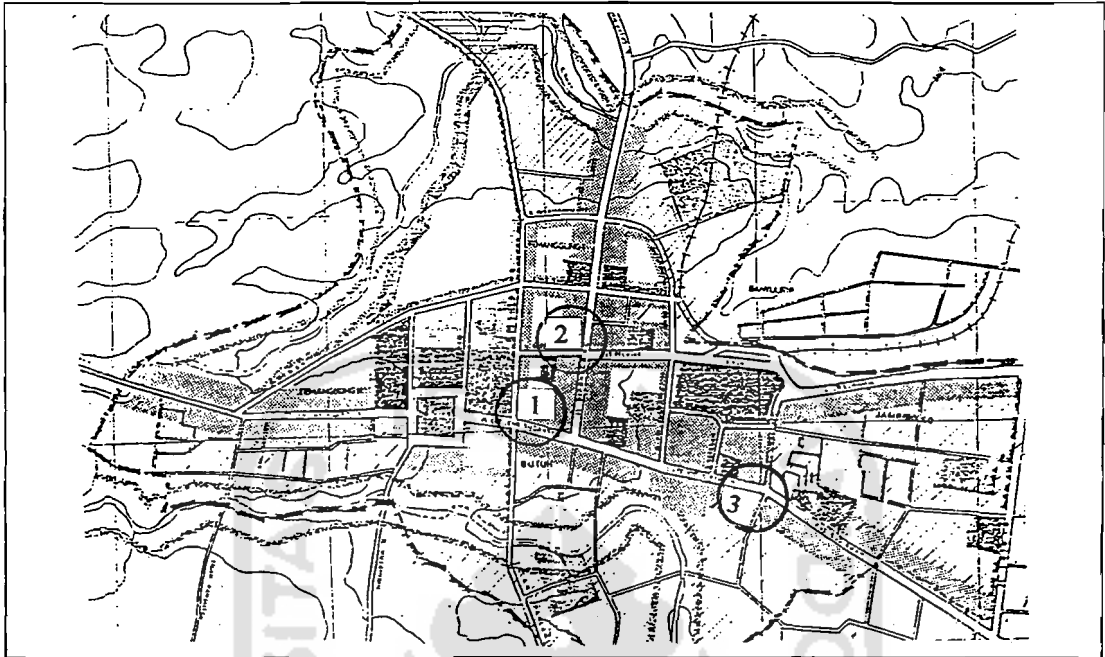
Dari posisi keempat BWK tersebut menunjukkan bahwa BWK A terletak di tengah. Bila BWK A dipilih sebagai lokasi *Shopping Center* yang direncanakan, maka akan sangat menguntungkan karena:

- a. Pencapaiannya mudah dan berimbang baik dari BWK B, BWK C, maupun BWK D.
- b. BWK A sebagai pusat kota dan pusat kegiatan perdagangan di Temanggung.

Bila BWK B yang dipilih, maka pencapaian dari BWK C dan BWK D akan terlalu jauh dan mengurangi minat konsumen untuk berbelanja. Demikian halnya jika BWK C atau BWK D yang dipilih. Berdasarkan pertimbangan tersebut maka

ditetapkan BWK A sebagai lokasi rencana *Shopping Center* di Temanggung.

V.1.2 Alternatif Pemilihan Site pada Bagian Wilayah Kota (BWK) A



Gambar 5.2. Alternatif Pemilihan Site
Sumber: Pemikiran berdasarkan RUTRK Temanggung.

Alternatif Site diperoleh:

1. Perempatan JL. Letjend Suprpto dan JL. Dr. Sutomo

Luasan tanah cukup memadai, yaitu $\pm 1,8$ ha. Menurut rencana tata guna tanah sebagai kegiatan perdagangan. Memiliki aksesibilitas cukup baik, dilalui transportasi umum dua jalur (dari BWK B jalan dua arah dan BWK D jalan satu arah). Kedekatan dengan pusat kegiatan, yaitu area perdagangan, pusat pemerintahan, dan pemukiman penduduk. Dampak negatifnya persaingan dengan pertokoan sekitar.

2. Perempatan JL. Diponegoro dan JL. Setiaboedi

Luasan tanah memadai, yaitu $\pm 1,5$ ha. Menurut rencana tata guna tanah sebagai kegiatan perdagangan. Aksesibilitas baik dan dapat dicapai dengan mudah, dilalui jalur transportasi umum tiga jalur (dari BWK B dan BWK C jalan dua arah dan dari BWK D jalan satu arah). Kedekatan dengan pusat kegiatan, yaitu area perdagangan, pusat pemerintahan, pusat pendidikan dan pemukiman penduduk. Dampak negatifnya persaingan dengan pertokoan sekitar. Keberadaan bangunan akan meningkatkan daya tarik komersial lingkungan.

3. Perempatan JL. Jend. Sudirman dan JL Letjend S. Parman

Luasan tanah memadai, ± 2,1 ha. Menurut rencana tata guna tanah sebagai kegiatan perdagangan. Aksesibilitas baik, dilalui dua jalur (dari BWK C jalan satu arah dan BWK D jalan dua arah). Kedekatan dengan pusat kegiatan, yaitu area perdagangan, pusat pemerintahan, dan pemukiman penduduk. Dampak negatifnya persaingan dengan pertokoan sekitar dan pasar.

Tabel 5.1
Penilaian Site

Pertimbangan Penilaian	Alternatif Lokasi		
	1	2	3
Rencana Tata Guna Tanah	8	8	8
Luasan	9	8	10
Aksesibilitas	7	9	7
Kedekatan Dengan Pusat Kegiatan	7	8	7
Dampak Terhadap Lingkungan	7	7	6
NILAI TOTAL	38	40	38

Sumber: Pemikiran

Indikator penilaian: 10 – 9 sangat mendukung
8 – 7 mendukung
6 – 5 cukup mendukung
4 – 1 kurang mendukung

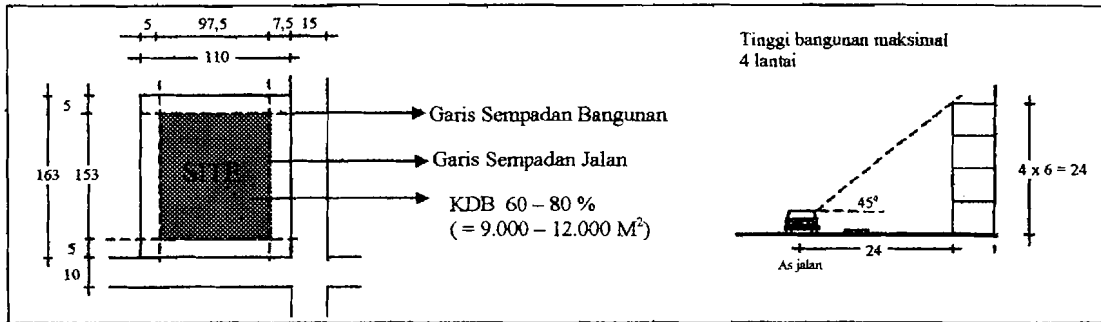
Dari ketiga alternatif di atas, nilai terbesar adalah pada alternatif kedua, yaitu perempatan JL. Diponegoro dan JL. Setiaboedi.

V.1.3 Analisa Site

Dalam perencanaan bangunan *Shopping Center* harus dilakukan analisa site yang berhubungan dengan: Building Code, Kondisi Site (Alamiah dan Buatan), Sirkulasi, Pandangan ke Luar dan ke Dalam Site, Neighbourhood (ketetanggaan). Tetapi yang lebih dominan adalah sebagai berikut:

1. Peraturan Bangunan (*Building Code*).

Luas site ± 1,5 ha berbentuk persegi panjang, koefisien dasar bangunan (KDB) 60-80%. Ketinggian bangunan maksimum 4 lantai. Batasan site disebelah Utara pertokoan, sebelah Timur JL. Diponegoro merupakan jalan kolektor primer (lebar 15 meter), sebelah Selatan JL. Setiaboedi merupakan jalan lokal primer (lebar 10 meter), sebelah Barat pertokoan dan lingkungan pemukiman penduduk.

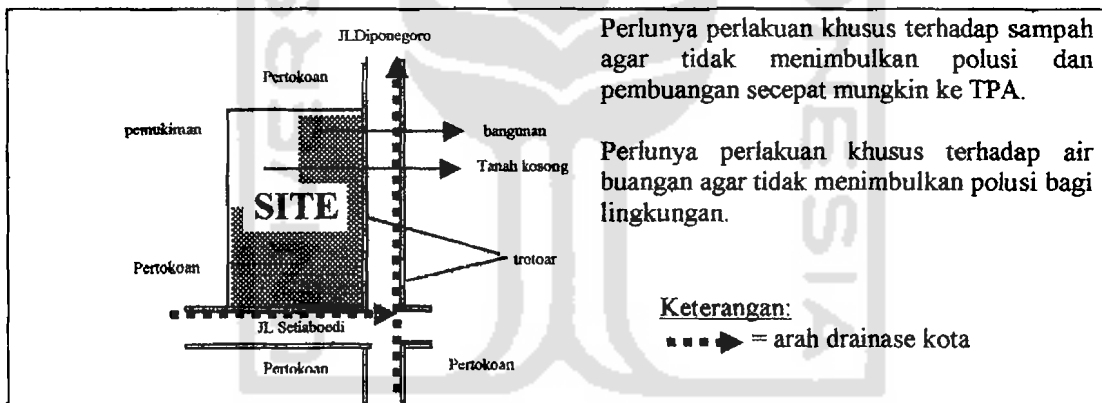


Gambar 5.3. Koefisien Dasar Bangunan, Sempadan Bangunan dan Ketinggian Bangunan.

2. Kondisi Site

Kondisi site saat ini merupakan bangunan permukiman sedangkan menurut peruntukannya untuk kegiatan perdagangan. Kepemilikan site dianggap sudah dapat diselesaikan. Secara garis besar kondisi site sebagai berikut:

- Relatif tidak berkontour, dengan pohon perindang di sepanjang trotoar. Sehingga perlu pengaturan pepohonan sebagai estetika dan pengarah.
- Dilalui oleh infrastruktur kota, seperti: listrik, telepon, PAM, saluran drainase kota (riool kota). Hal ini sangat mendukung bagi utilitas bangunan.

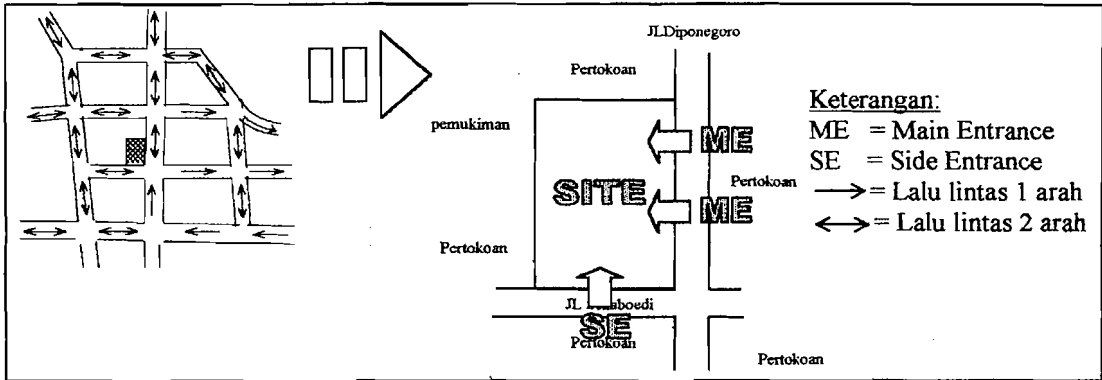


Gambar 5.4. Kondisi Site.

3. Sirkulasi Sekitar Site

Posisinya site yang dekat dengan perempatan, sirkulasi sekitar site cukup baik, didukung dengan kondisi jalan dan trotoar yang baik. Lalu lintas padat terjadi pada jam 07.⁰⁰ - 09.⁰⁰, 12.⁰⁰ - 14.⁰⁰ dan 16.⁰⁰ - 18.⁰⁰ sehingga perlu diperhitungkan:

- Posisi pintu masuk site masuk untuk kemudahan pencapaian menuju bangunan dan tidak mengganggu kelancaran sirkulasi lalu lintas kota.
- Keleluasaan pandangan bagi lalu lintas pada daerah perempatan untuk keamanan dan kemudahan penentuan arah.
- Tempat parkir bangunan yang tidak membebani jalur transportasi kota.

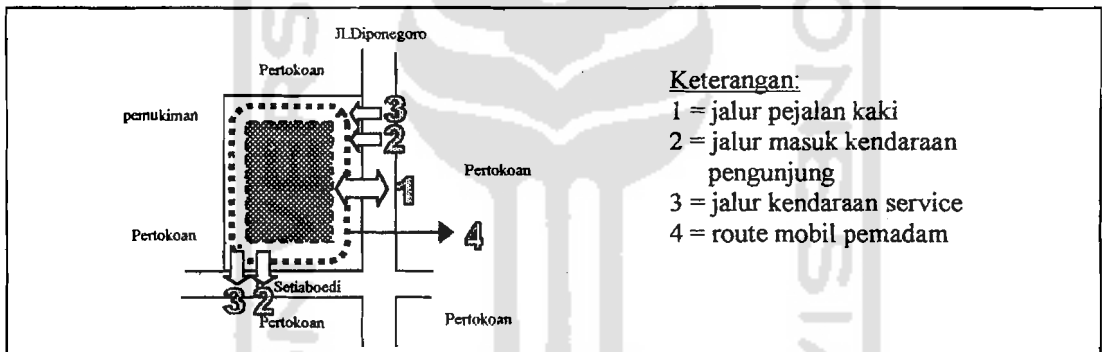


Gambar 5.5. Sirkulasi Sekitar Site

4. Sirkulasi Dalam Site

Demi kelancaran sirkulasi dalam site perlu diperhatikan:

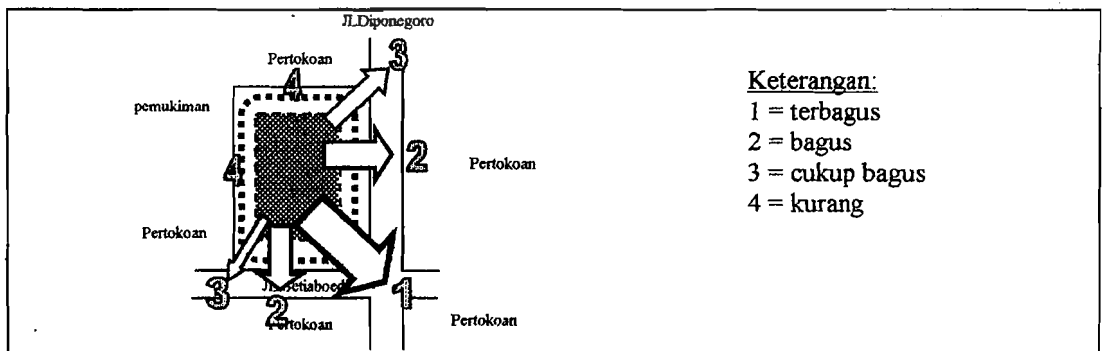
- Pemisahan sirkulasi kendaraan dan pejalan kaki.
- Pembedaan sirkulasi kendaraan pengunjung dengan kendaraan service.
- Untuk keamanan, bangunan harus dapat dikelilingi oleh mobil pemadam kebakaran.



Gambar 5.6. Sirkulasi dalam Site

5. Pandangan ke Luar Site

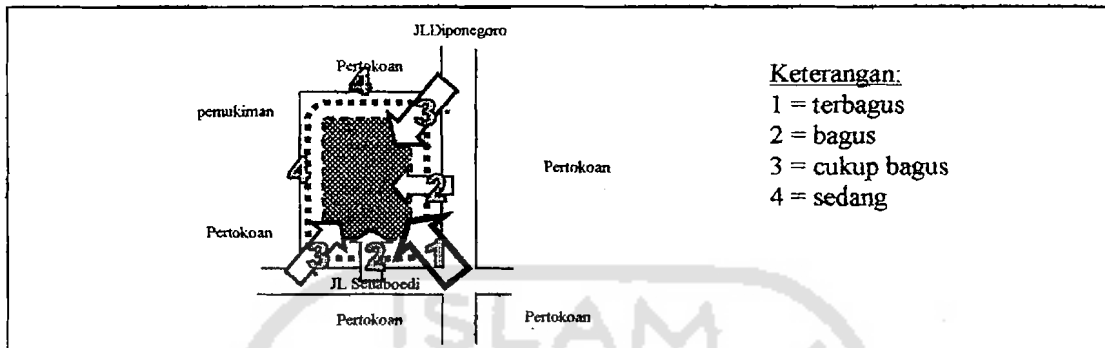
Analisa ini bertujuan untuk memberikan arah pandangan yang baik dari dalam ke luar site.



Gambar 5.7. Pandangan ke Luar Site.

6. Pandangan ke Dalam Site

Analisa ini bertujuan untuk mempermudah pengenalan terhadap bangunan, perlu diperhatikan orientasi bangunan terhadap arah dan sudut pandang terutama dari jalan raya.



Gambar 5.8. Pandangan ke Dalam Site.

7. Kegiatan Sekitar Site

Kegiatan sekitar site terdiri dari pertokoan dan kios serta pemukiman penduduk. Sehingga bangunan ini harus mempunyai nilai lebih dibandingkan dengan bangunan perdagangan di sekitarnya.

V.2 Pendekatan Kebutuhan Ruang Berdasarkan Karakteristik Berdagang

Pendekatan pada karakteristik berdagang di Temanggung terdiri dari jenis dagangan dan cara berdagang yang dikaitkan dengan fluktuasi pada musim panen dan musim tanam. Dengan pendekatan terhadap karakteristik berdagang tersebut, maka akan diketahui tuntutan kebutuhan peruangan berdasarkan jenis dagangan dan cara berdagang.

V.2.1. Jenis Ruang Dagang

Berdasarkan jenis dagangan dan cara berdagang di Temanggung, maka tuntutan kebutuhan jenis ruang yang direncanakan ada tiga macam, yaitu:

1. Toko, termasuk di dalamnya: toko grosir dan toko eceran.
2. Kios, termasuk di dalamnya:
 - a. Kios eceran yang dibedakan atas basah dan kering.
 - b. Kios musiman yang dibedakan atas basah dan kering.
3. Los, termasuk di dalamnya:
 - a. Los eceran yang dibedakan atas basah dan kering.
 - b. Los musiman yang dibedakan atas basah dan kering
 - c. Los pedagang kaki lima yang dibedakan atas basah dan kering.

Tabel 5.2 Tuntutan Kebutuhan Ruang Dagang.

Kelompok Pedagang	Sifat Pedagang	Sifat / Jenis Dagangan	Kebutuhan Jenis Ruang Dagang
I. Grosir	Tetap	<u>Kering</u> : F,H	a. Tempat bongkar muat b. Tempat sortir c. Tempat pengemasan d. Tempat penyimpanan (gudang) e. Tempat penyajian (toko). f. Tempat parkir kendaraan konsumen dan pengangkut
II. Eceran	Tetap	<u>Kering</u> : D,F,G,H,I,J,L,M,N,O,P,Q,R, S	Toko, kios, los untuk menyajikan barang dagangan
		<u>Basah</u> : A,B,C,K	a. Kios, los untuk menyajikan barang dagangan b. Tempat penyimpanan stok dagangan khusus c. Tempat pencucian barang dagangan
	Musiman	<u>Kering</u> : K	Kios, los untuk menyajikan barang dagangan
		<u>Basah</u> : F,G,H,I,J,L	a. Kios, los untuk menyajikan barang dagangan b. Tempat penyimpanan stok dagangan khusus c. Tempat pencucian barang dagangan
III. Kaki Lima	Tetap	<u>Kering</u> : S	Los untuk menyajikan barang dagangan
		<u>Basah</u> : B,E	a. Los untuk menyajikan barang dagangan b. Tempat penyimpanan stok dagangan khusus c. Tempat pencucian barang dagangan

Sumber: Analisa

Disamping ruang dagang pada bangunan ini memerlukan adanya ruang service baik bagi pengunjung maupun bagi pedagang dan ruang pengelola.

Tabel 5.3 Tuntutan Kebutuhan Ruang Service dan Ruang Pengelola.

Kegiatan	Karakteristik Kegiatan	Kebutuhan Jenis Ruang
1. Pengelolaan	Pelayanan administratif pengelolaan <i>Shopping Center</i>	a. R. Informasi b. R. Tamu c. R. Staff d. R. Direksi e. Gudang f. Lavatori
2. Service	Pelayanan umum	a. Pos penjagaan b. Musholla c. Lavatori d. Utilitas e. Parking Area
	Pelayanan umum pendistribusian barang	a. Pos penjagaan b. Tempat parkir kendaraan pengangkut c. Tempat bongkar muat d. Gudang (penampung sementara)

Sumber: Analisa

V.2.2 Pengelompokan Ruang Dagang.

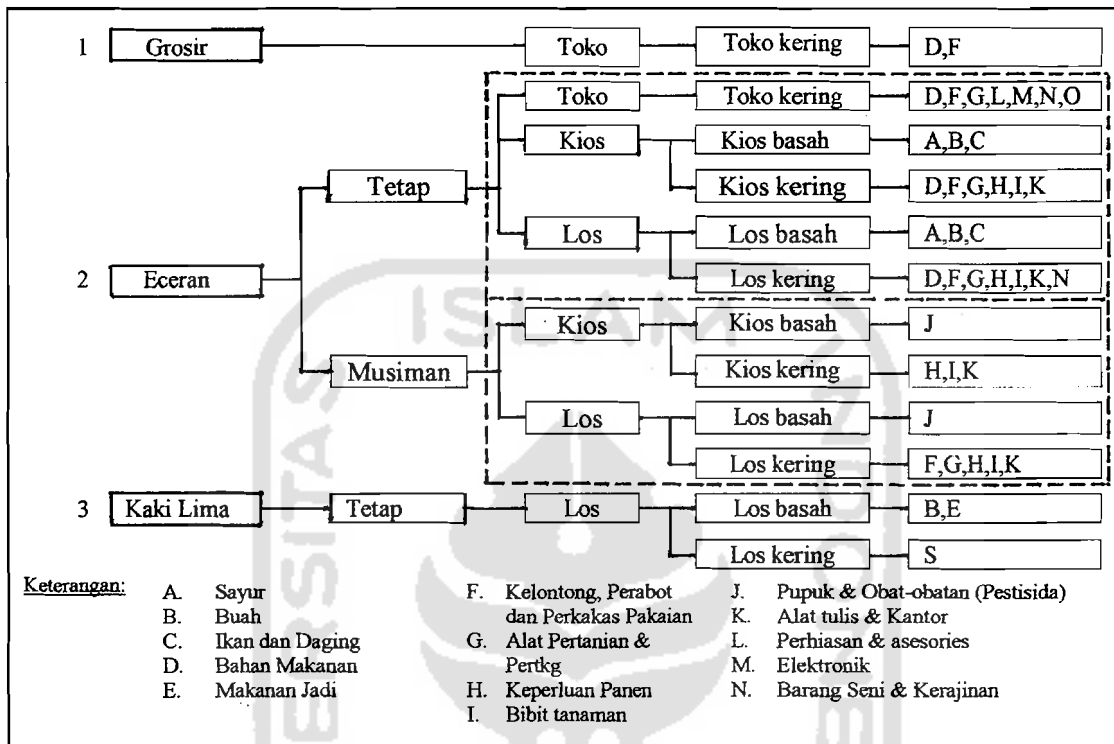
Pengelompokan ruang dagang harus mempertimbangkan:

1. Pola Penggabungan penggabungan unit-unit dagang pada *Shopping Center* di Temanggung yang dapat dilihat pada tabel 3.5 tentang pola penggabungan yang

didasarkan pada:

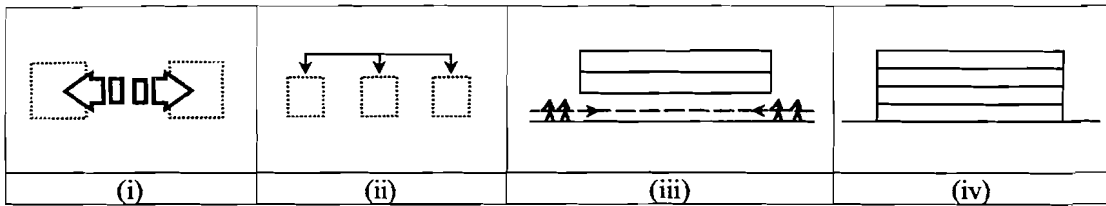
- a. Kuantitas Barang Dagangan
- b. Sekuensial Waktu Pedagang
- c. Gaya hidup konsumen
- d. Fasilitas unit dagang
- e. Jenis Barang Dagangan
- f. Sifat Barang Dagangan

Tabel 5.4 Pola Pengelompokan Unit-Unit Dagang



Sumber: Analisis

2. Berdasarkan fleksibilitasnya terdapat dua kelompok ruang, yaitu:
 - a. Ruang yang dapat diperluas.
 - b. Ruang yang dapat diubah karakter environmennya.
3. Prinsip-prinsip pengelompokan lainnya adalah:
 - a. Ruang-ruang yang mempunyai kegiatan erat sebaiknya diletakkan berdekatan.
 - b. Ruang-ruang yang mempunyai jaringan utilitas sama sebaiknya diletakkan berdekatan.
 - c. Ruang-ruang yang membutuhkan kesan menarik pengunjung diletakkan pada tempat yang strategis.
 - d. Ruang yang membutuhkan bentangan lebar sebaiknya diletakkan pada lantai atas.



Gambar 5.9. Prinsip Pengelompokan Ruang
Sumber: Pemikiran

V.2.3 Hubungan Ruang

Aspek yang harus diperhatikan dalam hubungan ruang adalah:

1. pengelompokan ruang dalam bangunan
2. pola sirkulasinya
3. pengaturan kelompok pedagang tetap dan musiman
4. sistem penataan unit-unit pedagang

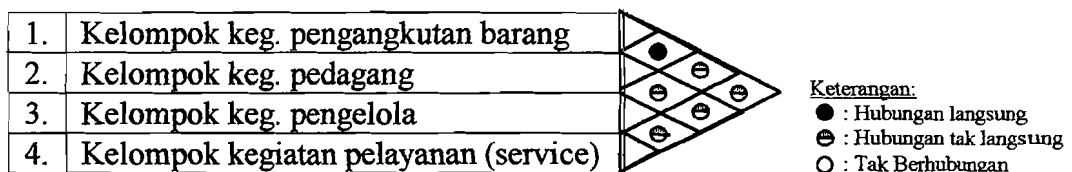
Dari berbagai aspek tersebut di atas diperoleh:

1. Hubungan Ruang Secara Makro

Hubungan ruang secara makro adalah pengelompokan yang didasarkan pada kelompok kegiatan, yaitu:

- a. kelompok kegiatan pengangkutan barang, mencakup parkir kendaraan pengangkut, tempat bongkar muat barang, tempat penampungan sementara, pos jaga.
- b. Kelompok kegiatan pedagang, mencakup grosir, eceran, musiman, dan kaki lima yang dibedakan berdasarkan jenis dagangan.
- c. Kelompok kegiatan pengelola mencakup ruang tamu, ruang staff, ruang direksi, gudang, dan lavatori.
- d. Kelompok kegiatan pelayanan (service) mencakup musholla, area parkir, dan lavatori.

Hubungan tersebut adalah sebagai berikut:

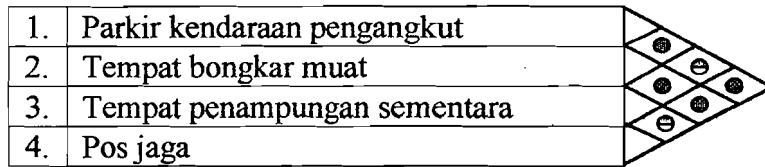


2. Hubungan Ruang Secara Mikro

Hubungan ruang secara mikro adalah hubungan ruang yang lebih rinci pada setiap kegiatan dengan pengelompokan yang berdasarkan pengelompokan

kegiatan. Hubungan ruang secara mikro adalah sebagai berikut:

a. Kelompok kegiatan bongkar muat barang



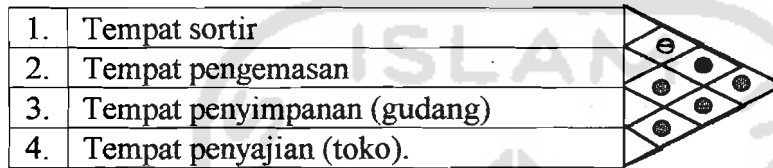
Keterangan:

- : Hubungan langsung
- ⊖ : Hubungan tak langsung
- : Tak Berhubungan

b. Kelompok kegiatan pedagang

Untuk kelompok kegiatan pedagang ini dibagi empat, yaitu:

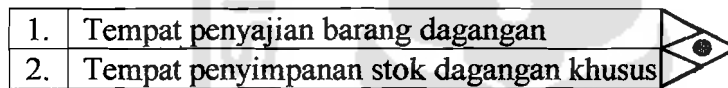
(i) Pedagang grosir



Keterangan:

- : Hubungan langsung
- ⊖ : Hubungan tak langsung
- : Tak Berhubungan

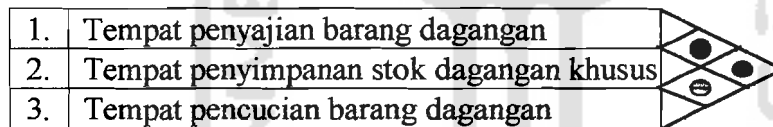
(ii) Pedagang eceran kering, musiman kering, kaki lima kering



Keterangan:

- : Hubungan langsung
- ⊖ : Hubungan tak langsung
- : Tak Berhubungan

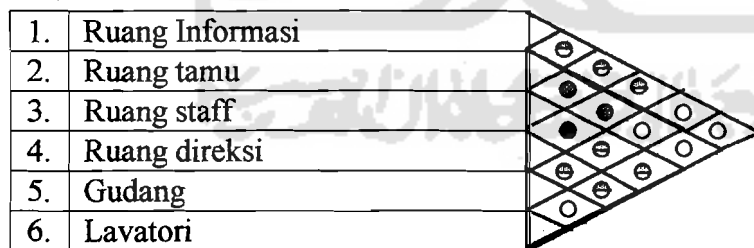
(iii) Pedagang eceran basah, musiman basah, kaki lima basah



Keterangan:

- : Hubungan langsung
- ⊖ : Hubungan tak langsung
- : Tak Berhubungan

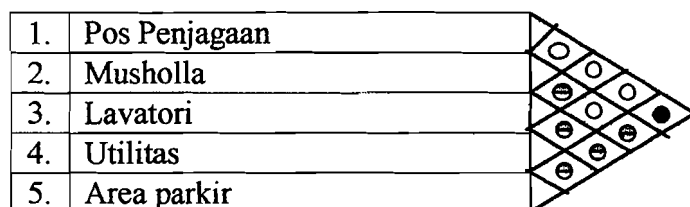
c. Kelompok kegiatan pengelola



Keterangan:

- : Hubungan langsung
- ⊖ : Hubungan tak langsung
- : Tak Berhubungan

d. Kelompok kegiatan pelayanan service

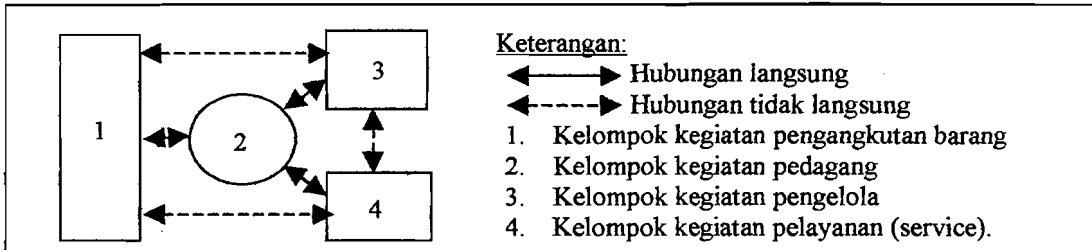


Keterangan:

- : Hubungan langsung
- ⊖ : Hubungan tak langsung
- : Tak Berhubungan

Dari urutan kegiatan dan hubungan ruang di atas tercipta suatu pola hubungan ruang yaitu sebagai berikut:

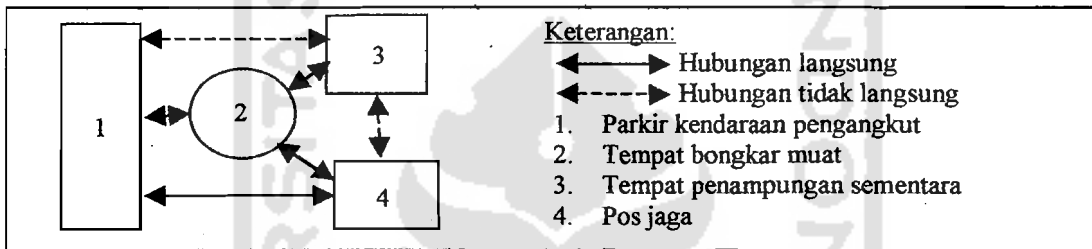
1. Pola hubungan ruang secara makro



Gambar 5.10. Pola Hubungan Ruang Secara Makro
 Sumber: Pemikiran

2. Pola hubungan ruang secara mikro

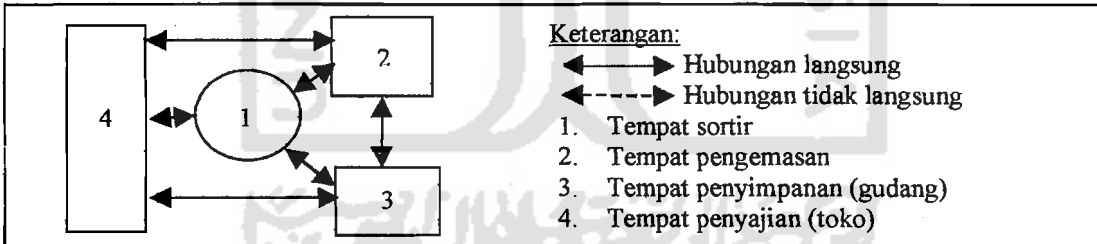
a. Kelompok kegiatan pengangkutan barang



Gambar 5.11. Pola Hubungan Ruang pada Kelompok Pengangkutan Barang
 Sumber: Pemikiran

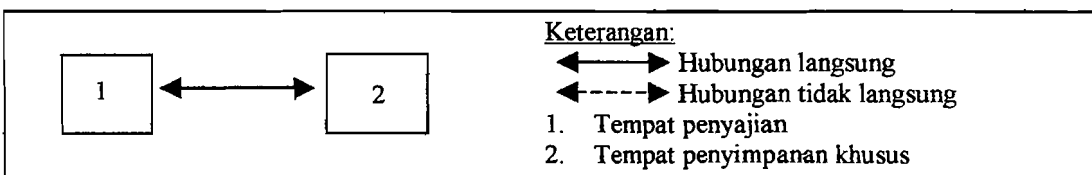
b. Kelompok kegiatan perdagangan

(i) Pedagang grosir



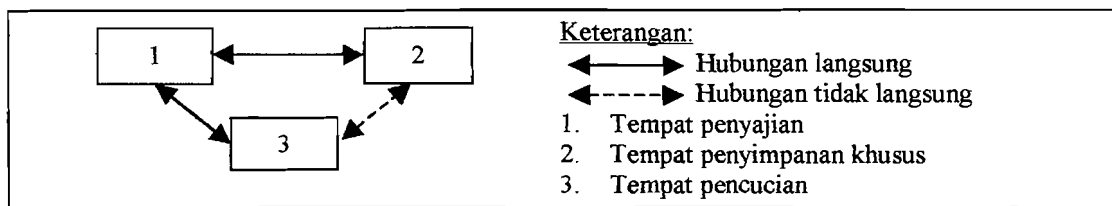
Gambar 5.12. Pola Hubungan Ruang pada Kelompok Pedagang Grosir
 Sumber: Pemikiran

(ii) Pedagang eceran kering, musiman kering, kaki lima kering



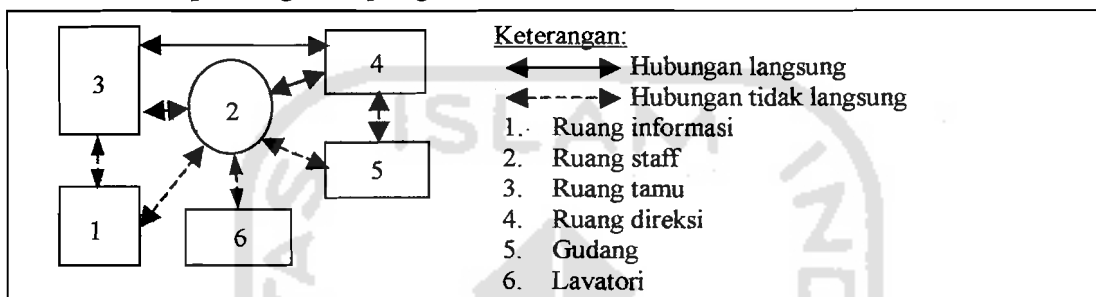
Gambar 5.13. Pola Hubungan Ruang pada Kelompok Pedagang Eceran, Musiman dan Kaki Lima yang Bersifat Kering
 Sumber: Pemikiran

(iii) Pedagang eceran basah, musiman basah, kaki lima basah



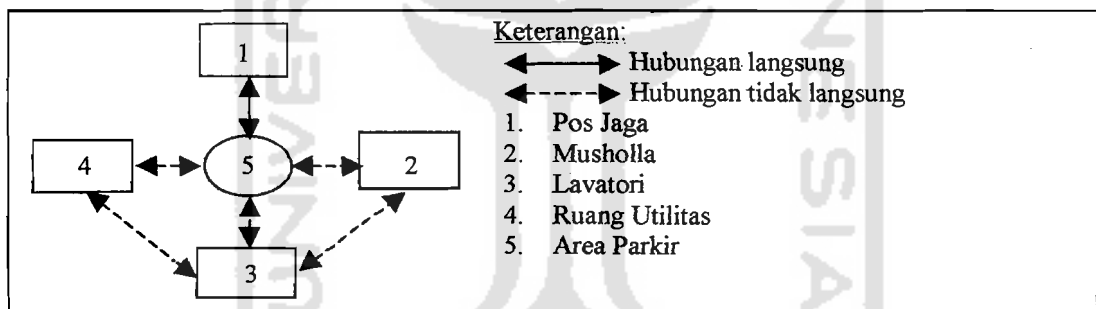
Gambar 5.14. Pola Hubungan Ruang pada Kelompok Pedagang Eceran, Musiman dan Kaki Lima yang Bersifat Basah
 Sumber: Pemikiran

c. Kelompok kegiatan pengelola



Gambar 5.15. Pola Hubungan Ruang pada Kelompok Pengelola
 Sumber: Pemikiran

d. Kelompok kegiatan pelayanan umum (service)



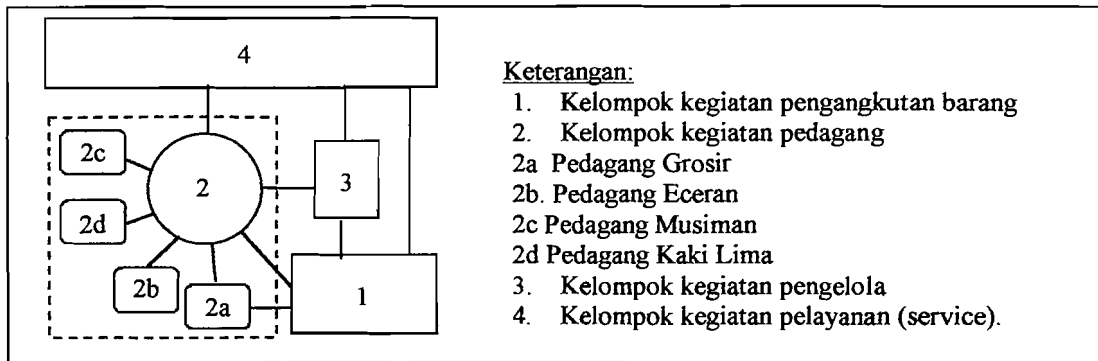
Gambar 5.16. Pola Hubungan Ruang pada Kelompok Pelayanan Umum (Service)
 Sumber: Pemikiran

V.3 Pendekatan Pola Sirkulasi

V.3.1 Pengaruh Penzoningan Terhadap Pola Sirkulasi

Penzoningan yang dimaksudkan meliputi tata ruang luar dan tata ruang dalam, yang dapat berdasarkan pola kegiatan yang terjadi. Penzoningan didapat dari pola hubungan antar kelompok kegiatan yang akan membentuk pola sirkulasi.

Berdasarkan kelompok kegiatan terdapat empat zoning ruang yaitu: bongkar muat (pengangkutan barang), area dagangan, pengelola, service. Khusus area dagangan dibagi lagi menjadi kelompok berdasarkan jenis dan cara berdagang yaitu: pedagang grosir, pedagang eceran, pedagang musiman, pedagang kaki lima.



Gambar 5.17. Penzonning Kegiatan
Sumber: Analisis

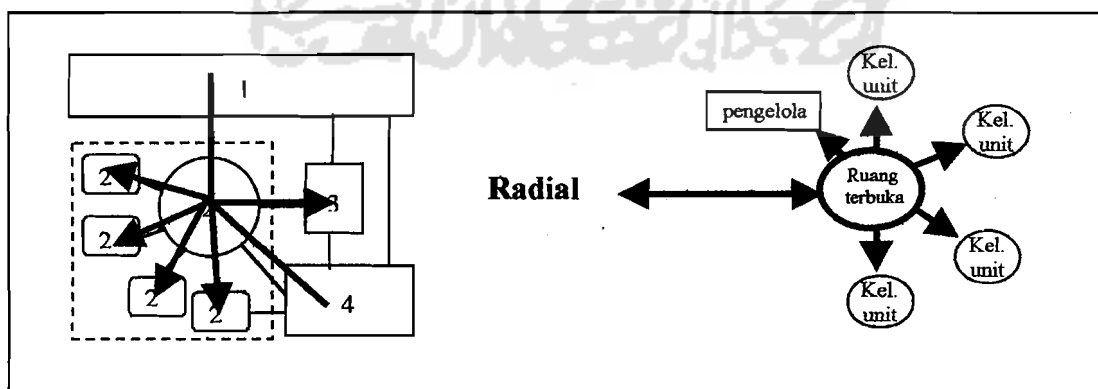
V.3.2 Pola Sirkulasi pada *Shopping Center* di Temanggung

Pola sirkulasi ini dapat dipengaruhi oleh pola organisasi ruang-ruang yang menghubungkannya. Dapat dilihat pula dari pola kegiatan yang ada, dengan pertimbangan:

1. Sirkulasi harus menciptakan nilai strategis yang sama terhadap semua ruang dagang.
2. Kemudahan pencapaian ke segala arah.
3. Sirkulasi harus dapat mendukung kenyamanan dan suasana belanja konsumen dengan memberikan ruang sirkulasi yang cukup.

Pada bangunan ruang-ruang dominan sebagai tempat berdagang. Ruang-ruang unit unit penjualan saling berhubungan satu dengan lainnya dengan sirkulasi melalui koridor/selasar dan ruang terbuka sebagai ruang perantara. Untuk itu terdapat pola sirkulasi secara makro dan secara perbagian, yaitu:

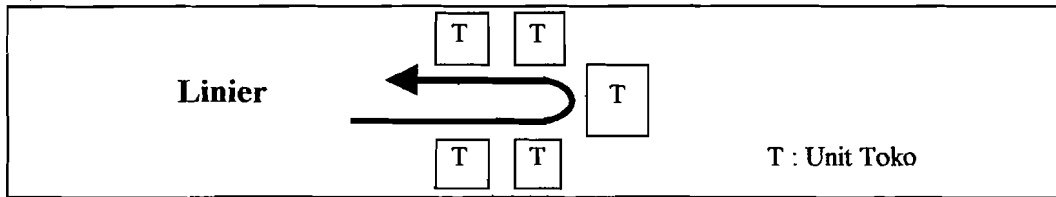
- a. Pola sirkulasi secara keluruhan berbentuk radial



Gambar 5.18. Pola Sirkulasi Secara Makro
Sumber: Pemikiran

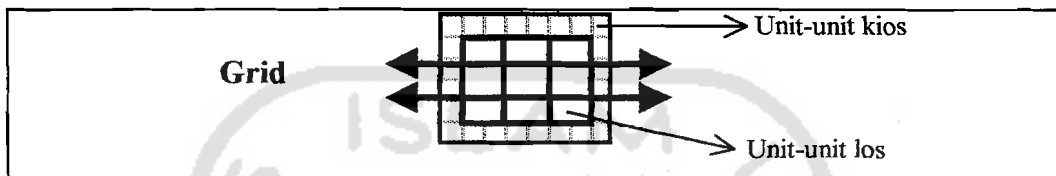
b. Pola sirkulasi secara perbagian

(i) Pola sirkulasi pada unit pertokoan berbentuk linier



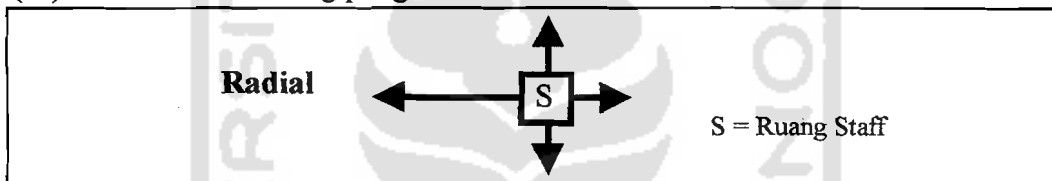
Gambar 5.19. Pola Sirkulasi pada Pertokoan
Sumber: Pemikiran

(ii) Pola sirkulasi pada unit kios dan los berbentuk kombinasi linier dan grid



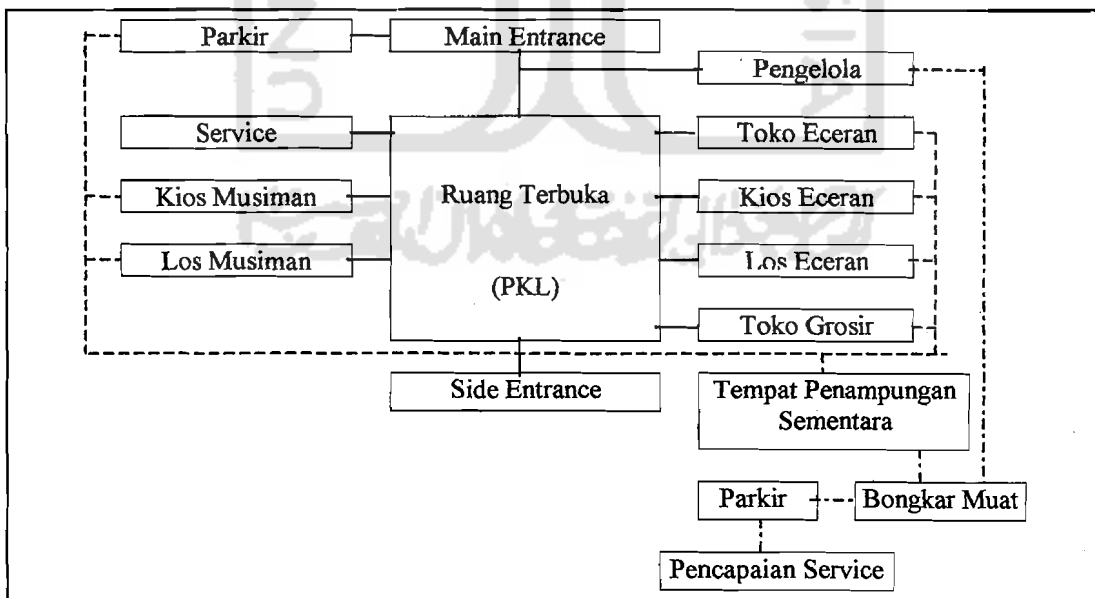
Gambar 5.20. Pola Sirkulasi pada Kios dan Los
Sumber: Pemikiran

(iii) Pola sirkulasi ruang pengelola berbentuk radial.



Gambar 5.21. Pola Sirkulasi pada Ruang Pengelola
Sumber: Pemikiran

c. Pola Sirkulasi Secara Keseluruhan



Gambar 5.22. Penggabungan Pola Sirkulasi Secara Keseluruhan
Sumber: Pemikiran

V.4 Pendekatan Tata Ruang Dagang dan Modul Ruang Dagang

V.4.1 Pendekatan Tata Ruang Dagang

Berdasarkan kebutuhan luasannya unit dagangan dalam bangunan dibedakan berdasarkan toko, kios dan los. Pengelompokan unit dagangan tersebut masih dibedakan atas sifat basah dan kering. Kedua sifat barang dagangan tersebut dalam penyajiannya memerlukan penanganan yang berbeda. Selain cara penyajian tersebut di atas, ruang dagang dan perabot/peralatan yang digunakan harus mampu mendukung tetap terjaganya mutu/kondisi barang dagangan. Untuk menjaga kondisi tersebut diperlukan sistem pengkondisian ruang dagang.

Modul ruang dagang yang ada, biasanya berbentuk persegi panjang hal ini karena lebih banyak kesesuaiannya dengan berbagai cara penyajian dagangan. Sedangkan pola ruang dagang (toko, kios dan los) dalam bangunan dapat dibedakan untuk kelompok pedagang grosir, eceran, musiman, dan kaki lima. Untuk itu harus dipertimbangkan strategi sebagai berikut:

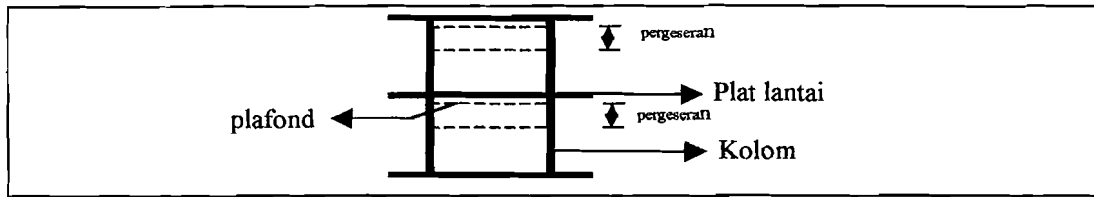
1. Pola ruang dagang yang ada (grosir, eceran, musiman, dan kaki lima) harus mampu mengarahkan konsumen untuk bergerak ke seluruh ruang dagang.
2. Kemudahan dalam pencapaian ke segala arah.
3. Pola ruang dagang harus mampu menarik konsumen dan mempunyai nilai komersial yang tinggi dari segi penyajian barang dagangan maupun pembentukan suasana rekreatif.
4. Pola ruang dagang harus mampu memberikan keleluasaan bergerak baik untuk sirkulasi barang maupun manusia.

V.4.2 Pendekatan Fleksibilitas dan Modul Ruang Dagang

V.4.2.1 Fleksibilitas

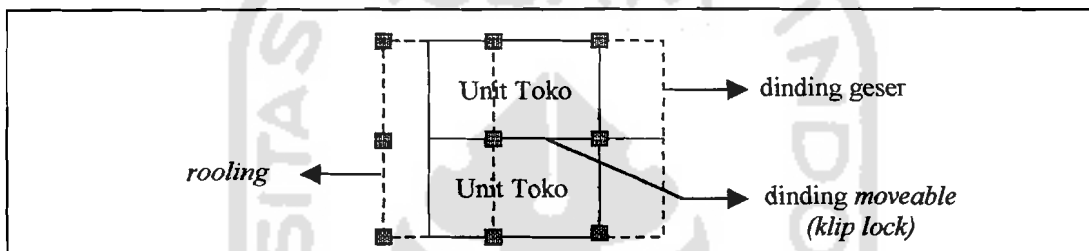
Dalam setiap ruang yang mengalami perubahan dalam jumlah dan jenis barang dagangan, maka sedapat mungkin ruangan tersebut harus dapat ditata secara fleksibel (*Lihat tabel 4.1 Tuntutan Perubahan Ruang pada Unit Penjualan*). Sehingga dalam desain ruangnya harus mempertimbangkan kemudahan dalam pelaksanaan perubahan tersebut. Perubahan dalam perluasan baik secara vertikal maupun horisontal, perubahan beban serta perubahan karakter environmen ruang dagang ini dapat diantisipasi dengan penyelesaian konstruksi bangunan dan sistem pengkondisian ruang yang dapat diubah sesuai dengan perubahannya.

- a. Perubahan perluasan secara vertikal dapat diantisipasi dengan memberikan kelonggaran pada ketinggian ruangan.



Gambar 5.23. Perluasan Ruang Secara Vertikal
Sumber: Analisis

- b. Perubahan perluasan secara horisontal dapat diantisipasi dengan dinding luar ruang yang dapat digesar dengan jarak maksimal tertentu dan dinding dalam yang moveable dengan sistem *rolling* atau *klip lock*.



Gambar 5.24. Perluasan Ruang Secara Horisontal
Sumber: Analisis

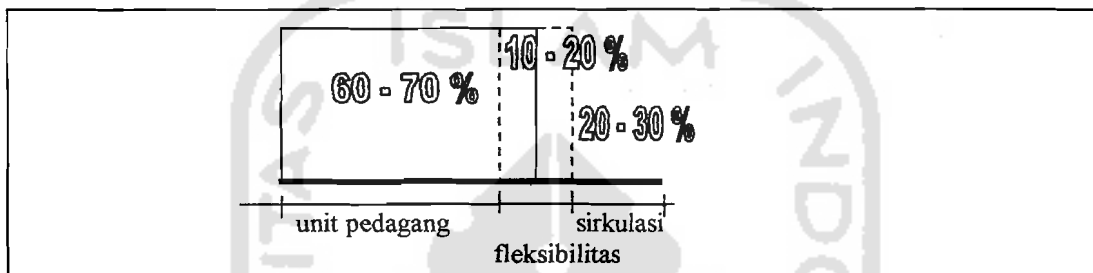
- c. Perubahan karakter environmen ruang dapat diantisipasi dengan sistem pengkondisian udara (penghawaan) yang dapat diubah-ubah baik untuk penghawaan alami maupun buatan. Sistem pencahayaan alami yang dapat diatur sesuai kebutuhan diusahakan melalui pengolahan bukaan dari atas dan samping. Sedang pencahayaan buatan digunakan untuk penerangan dalam unit dagang dan penerangan pada malam hari. Karakter environmen ini perlu didukung adanya penyelesaian konstruksi bangunan dan sistem utilitas yang sesuai pada tiap perubahannya.
- d. Perubahan pembebanan dapat diantisipasi dengan penyelesaian sistem struktur dan konstruksi yang kokoh dan mampu untuk menahan semua beban yang ada di atasnya.

Pelaksanaan dalam merubah luasan ruang dagang baik secara vertikal maupun horisontal dilaksanakan oleh pihak pengelola atas permintaan penyewa, agar lebih memudahkan dalam pengontrolannya. Dalam perubahan perluasan secara horisontal diusahakan ada keseragaman dalam masing-masing kelompok unit dagang. Sedangkan pelaksanaan perubahan environmen ruang dagang

dilaksanakan oleh masing-masing unit dibawah pengawasan pihak pengelola.

V.4.2.2 Modul Ruang Dagang

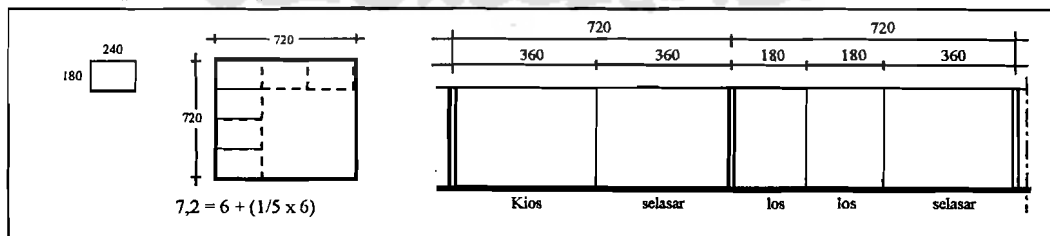
Pendekatan modul ruang dagang didasarkan pada kebutuhan luasan ruang minimum unit penjualan. Kebutuhan luasan unit penjualan dikaitkan dengan fungsi yang direncanakan maka akan memberikan besaran unit-unit penjualan. Apabila salah satu unsur teknis ditentukan sebagai variable besaran tetap, misalnya dimensi sirkulasi ditetapkan maka kemungkinan dapat dicapai besaran unit yang seimbang apabila diperhitungkan terhadap ratio rentable area 60-70 %. Dimensi sirkulasi dianggap *service area*. Dimensi unit penjualan dianggap sebagai *rentable area*.



Gambar 5.25. Pembagian Ruang Dagang, Ruang Sirkulasi dan Ruang Fleksibilitas
Sumber: Analisis

Penggunaan modul struktur :

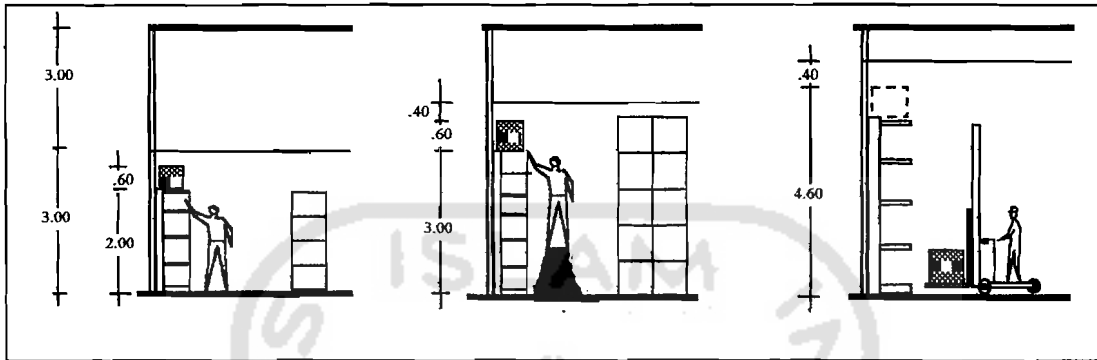
- a. Jarak kolom ke kolom disesuaikan dengan :
 - (i) Sesuai dengan kebutuhan luasan minimum unit dagang yaitu 180 x 240, selain itu perlu disesuaikan juga dengan efisiensi penggunaan bahan bangunan yang akan digunakan. Sebagai contoh panjang kayu dipasaran adalah 3 m, 4 m dan panjang profil baja adalah 6 m. Hal ini dapat diartikan juga bahwa jarak bentang yang baik adalah 7,2 m. angka tersebut merupakan kelipatan 4 dari 180 dan kelipatan 3 dari 240.



Gambar 5.26. Perhitungan Jarak Bentang
Sumber: Analisis

- (ii) Bangunan unit penjualan dengan lebar 1,8 m; 3,6 m; 7,2 m dan panjang bentang 7,2 m sesuai dengan kebutuhan peralatan, aktivitas dan standar luasan ruang.

- b. Jarak ketinggian balok dengan balok atau plat ke plat disesuaikan dengan:
- (i) Tinggi plafond dari lantai adalah 3.00 m akan tetapi bisa ditinggikan menjadi 5.00 m, ditambah ketinggian ruang untuk infrastruktur dan konstruksi 1.00 m sehingga jarak antar balok adalah 6.00 m.
 - (ii) Jarak antar plat lantai menyesuaikan dengan jarak balok penyangganya.



Gambar 5.27. Perhitungan Tinggi Ruang
Sumber: Analisis

V.5 Pendekatan Konsep Besaran Ruang dan Environment Ruang

V.5.1 Besaran Ruang

Dasar penentuan besaran ruang pada Shopping Center adalah: jenis dagangan, macam kegiatan dan faktor kebiasaan, pelaku kegiatan dan sirkulasi. Penentuan besaran ruang berdasarkan faktor-faktor yang tersebut di atas dibagi menjadi dua bagian yaitu kebutuhan ruang pada kegiatan pedagang dan kebutuhan ruang pada kegiatan service dan pengelolaan.

1. Kegiatan Pedagang

a. Perdagang Grosir

Jenis dagangan; bahan makanan, kelontong, perabot serta perkakas rumah.

Dengan asumsi setiap pedagang grosir mempunyai 5 orang karyawan.

a) Tempat penyortiran barang	=	6 m ²
b) Tempat pengemasan barang	=	6 m ²
c) Tempat penyimpanan barang	=	36 m ²
d) Tempat penyajian (toko)	=	72 m ²
<u>Sirkulasi 20 %</u>	=	<u>24 m² +</u>
Jumlah	=	144 m ²

b. Perdagang Eceran

(1) Pedagang Tetap

(a) Toko

Jenis barang dagangan: bahan makanan; kelontong, perabot serta perkakas rumah; pakaian; perhiasan dan asesories; elektronik.

(i) Toko untuk penyajian barang	= 50 m ²
(ii) Tempat penyimpanan stok dagangan khusus	= 10 m ²
<u>Sirkulasi 20 %</u>	<u>= 12 m² +</u>
Jumlah	= 72 m ²

(b) Kios

Jenis barang dagangan: bahan makanan; kelontong, perabot serta perkakas rumah; pakaian; barang kebutuhan pertanian dan pertukangan; perhiasan dan asesories; elektronik.

(i) Kios untuk penyajian barang	= 18 m ²
(ii) Tempat penyimpanan stok dagangan khusus	= 6 m ²
<u>Sirkulasi 20 %</u>	<u>= 6 m² +</u>
Jumlah	= 30 m ²

(c) Los

Jenis barang dagangan: kebutuhan sehari-hari; kebutuhan pertanian dan pertukangan.

(i) Los untuk penyajian barang	= 8 m ²
(ii) Tempat penyimpanan stok dagangan khusus	= 2 m ²
<u>Sirkulasi 20 %</u>	<u>= 2 m² +</u>
Jumlah	= 12 m ²

(2) Pedagang Musiman

(a) Kios

Jenis barang dagangan: kebutuhan pertanian dan pertukangan.

(i) Kios untuk penyajian barang	= 18 m ²
(ii) Tempat penyimpanan stok dagangan khusus	= 6 m ²
<u>Sirkulasi 20 %</u>	<u>= 6 m² +</u>
Jumlah	= 30 m ²

(b) Los

Jenis barang dagangan: kelontong, perabot dan perkakas; pakaian; kebutuhan pertanian dan pertukangan.

(i) Los untuk penyajian barang	=	4 m ²
(ii) Tempat penyimpanan stok dagangan khusus	=	1 m ²
<u>Sirkulasi 20 %</u>	=	<u>1 m² +</u>
Jumlah	=	6 m ²

c. Perdagangan Kaki Lima

Jenis barang dagangan: makanan jadi, tanaman hias dan buah-buahan; barang seni dan kerajinan.

(i) Los untuk penyajian barang	=	4 m ²
(ii) Tempat penyimpanan stok dagangan khusus	=	1 m ²
<u>Sirkulasi 20 %</u>	=	<u>1 m² +</u>
Jumlah	=	6 m ²

Total Jumlah pedagang dapat dilihat pada Sub Bab II.2.3.1 halaman 23.

2. Kegiatan Service dan Pengelolaan

1) Pengelolaan

(i) Ruang informasi	=	2 m ²
(ii) Ruang tamu	=	12 m ²
(iii) Ruang staff karyawan dengan kapasitas 7 orang		
3 m ² / orang = 3 x 12 m ²	=	36 m ²
(iv) Ruang direksi	=	12 m ²
(v) Gudang	=	12 m ²
(vi) Lavatory	=	6 m ²
<u>Sirkulasi 20 %</u>	=	<u>16 m² +</u>
Jumlah	=	96 m ²

2) Pelayanan Umum (*Service*)

(i) Pos Penjagaan (2 buah x 4)	=	8 m ²
(ii) Musholla	=	36 m ²
(iii) Lavatori (5 buah x 12)	=	60 m ²
(iv) Ruang Utilitas		
(a) Ruang Operator	=	4 m ²
(b) Ruang Mekanikal Elektrikal	=	18 m ²
(c) Ruang AHU (Central AC) (2 buah x 12)	=	24 m ²
(d) Cooling Tower	=	12 m ²
(e) Ruang Genset	=	42 m ²
(f) Ruang Pompa	=	18 m ²
(g) Ruang <i>Roof Storage Tank</i>	=	18 m ²
(h) Tempat Penampungan Sampah Sementara (4 buah x 4)	=	16 m ²
(v) Area Parkir (asumsi 100 unit roda empat, 200 unit roda dua, 20 unit becak dan 10 unit andong)		
		$(100 \times 2,5 \times 5) \text{ m}^2 + (100 \times 2 \times 1) \text{ m}^2 + (20 \times 1,2 \times 2) \text{ m}^2 + (10 \times 2,5 \times 4) \text{ m}^2 = 1598 \text{ m}^2$
<u>Sirkulasi 20 %</u>	=	<u>371 m² +</u>
Jumlah	=	2225 m ²

3) Pengangkutan Barang (bongkar muat)

Tempat pengangkutan barang ini adalah khusus untuk bongkar muat barang bagi pedagang grosir dan eceran. Untuk itu diperlukan ruang-ruang antara lain:

(i) Tempat parkir kendaraan pengangkut Dengan asumsi untuk 4 truk (4 x 24 m ²)	=	96 m ²
(ii) Ruang pengangkutan dan pembongkaran Dengan asumsi untuk 4 truk (4 x 24 m ²)	=	96 m ²
(iii) Tempat penampungan 0.25 % x 12000	=	30 m ²
(iv) Pos jaga	=	4 m ²
<u>Sirkulasi 20 %</u>	=	<u>36 m² +</u>
Jumlah	=	262 m ²

V.5.2 Environment Ruang

Environment ruang yang akan dibahas dalam perencanaan bangunan ini adalah yang berkaitan dengan pencahayaan dan penghawaan.

1. Pencahayaan

Pencahayaan sinar matahari pada waktu siang hari harus dipertimbangkan dengan kebutuhan dan sifat barang dagangan. Secara umum jenis barang dagangan yang direncanakan tidak tahan terhadap sinar matahari langsung, baik yang bersifat kering maupun basah. Pada bangunan ini perlu pengolahan bidang atap dan bukaan yang mampu memasukkan cahaya matahari, dengan tetap memberikan keteduhan namun tidak lembab.

Pencahayaan buatan dalam bangunan dirasakan sangat diperlukan untuk memberikan nilai tambah bagi penyajian barang dagangannya. Perubahan jenis dagangan mungkin akan menuntut kualitas pencahayaan yang berbeda, sehingga dalam setiap ruang dagang harus memungkinkan untuk dilakukan perubahan kualitas cahayanya tersebut.

2. Penghawaan

Sistem penghawaan dalam bangunan akan mempengaruhi suhu dan kelembaban ruang, hal ini sangat besar pengaruhnya terhadap daya tahan barang dagangan. Jenis barang dagangan yang direncanakan memerlukan perlakuan yang berbeda-beda dalam pengkondisian udara ini. Sebagian dagangan memerlukan tempat yang kering dan sejuk dan sebagian lagi memerlukan tempat dengan suhu dan kelembaban tertentu untuk menjaga mutu barang dagangan. Dengan pengkondisian udara yang dapat diubah-ubah diharapkan akan mampu mengatasi masalah perubahan jenis dagangan.

Selain pertimbangan di atas perlu juga dipertimbangkan gaya hidup konsumen dan kemampuan finansial dari unit-unit dagang tersebut. Konsumen transisi biasanya lebih menuntut kenyamanan ruang belanja dibanding konsumen tradisional, disamping itu mereka lebih menyukai tempat belanja dengan barang yang lebih berkualitas. Hal itu akan mempengaruhi kemampuan finansial dari tempat belanjanya. Dari berbagai pertimbangan di atas dapat ditentukan bahwa:

a. Unit dagang yang mempunyai segmen masyarakat transisi perlu

penggunaan pengkondisian udara buatan.

- b. Unit dagang yang mempunyai segmen masyarakat tradisional cukup mengoptimalkan pengkondisian udara alami dan ventilasi mekanik.

V.6 Pendekatan Utilitas Bangunan

1. Jaringan Air Bersih

Air bersih digunakan untuk air minum, lavatori, penyiraman serta pemadaman terhadap kebakaran. Sistem ini disediakan dan dikelola oleh pihak pengelola bangunan.

2. Jaringan Air Kotor

Sistem pembuangan air kotor dalam bangunan dengan pertimbangan:

- a. Kemudahan dan kelancaran pembuangan air kotor.
- b. Pencegahan penggenangan air dan bau busuk yang ditimbulkan saluran tersebut.
- c. Tidak menimbulkan pencemaran (polusi) bagi lingkungan.

3. Jaringan Pembuangan Sampah

Pengelolaan sampah dengan penyediaan tempat sampah di tempat strategis yang mudah dijangkau pedagang. Sampah tersebut kemudian diangkut dan dikumpulkan ke TPS oleh petugas dari pihak pengelola.

4. Jaringan Listrik

Penggunaan jaringan listrik dengan pertimbangan:

- a. Kemudahan dalam pengoperasian.
- b. Penerangan dalam ruang dagang untuk memberikan nilai lebih terhadap penyajian barang dagangan.
- c. Penerangan di malam hari untuk mempermudah pengawasan.

5. Sistem Pengamanan Bangunan (*Fire Protection*)

Sistem *fire protection* diharapkan mampu memberikan perlindungan semaksimal mungkin baik manusia maupun barang terhadap bahaya kebakaran.

6. Sistem Komunikasi

Sistem komunikasi ditujukan untuk kemudahan hubungan antar ruang dalam bangunan maupun dengan luar bangunan. Akan tetapi perlu dipertimbangkan kemampuan finansial dari unit-unit dagang.

7. Sistem Pengkondisian Udara Buatan

Sistem pengkondisian udara buatan hanya untuk ruang dagang yang dianggap berkemampuan finansial cukup tinggi dan untuk instrumen-instrumen tertentu yang perlu pengkondisian udara yang stabil.

V.7 Pendekatan Karakter Ekspresi Visual Bangunan

V.7.1. Pendekatan Penampilan Bangunan

Pendekatan konsep penampilan bangunan yang mempunyai nilai komersial sehingga harus memperhatikan kondisi lingkungan baik secara fisik maupun lokasi. Ada beberapa syarat sifat yang mendukung penampilan bangunan komersial, yaitu:

1. Dapat menunjukkan fungsi sebagai fasilitas perdagangan.
2. Dapat menunjukkan kesan menonjol dalam usaha menarik pembeli.
3. Dapat menciptakan penampilan yang intim, akrab, familiar.

Sehingga penampilan bangunan komersial ini dapat dicapai dengan bentuk yang rekreatif dengan mengambil inti bangunan sekitar dan dikembangkan secara modern. Pengambilan sampel bangunan dibatasi pada bangunan komersial khususnya pertokoan yang ada, sedangkan analisisnya inti bangunan ditekankan pada shape, proporsi, dan ornamentasinya.

V.7.2 Pendekatan Struktur dan Konstruksi Bangunan

V.7.2.1 Struktur dan bahan

Struktur dan bahan yang digunakan dalam bangunan direncanakan mampu memberikan nilai komersial dalam penampilan bangunan serta mampu mendukung fleksibilitas beban akibat fluktuasi perdagangan. Terdapat banyak faktor yang perlu dipertimbangkan:

1. Kemudahan dalam perawatan

Kemudahan dalam perawatan ini dimaksudkan akan lebih ekonomis dari segi biaya jangka panjangnya. Untuk itu struktur dan bahan harus mempunyai karakteristik sebagai berikut:

- a. Mempunyai kualitas yang baik, tahan terhadap kondisi baik iklim maupun cuaca, tahan terhadap serangan serangga, tidak mudah terbakar terutama untuk struktur utama.
- b. Mudah didapat, bila ada kerusakan pengantiannya cepat dapat dilaksanakan.

- c. Dapat mendukung kemungkinan perubahan ruangnya.
2. Kemudahan dalam pengerjaan dan penerapan dalam kondisi apapun.
3. Memenuhi kekuatan yang diinginkan.
4. Kemudahan dalam operasional

Kemudahan dalam operasional ini dimaksudkan untuk meringankan biaya pelaksanaan. Untuk itu sebaiknya dipilih bahan:

- a. Pabrikasi
- b. Ukurannya didasarkan grid modul ruang

V.7.2.2 Konstruksi Bangunan

Sistem konstruksi ruang dagang sedapat mungkin menunjang kemudahan untuk dilakukan perubahan perluasan ruang baik secara vertikal maupun horisontal serta perubahan environmen ruangnya. Untuk itu sebaiknya dipilih bahan yang mempunyai karakteristik sebagai berikut:

1. Mudah dikerjakan dan diterapkan dalam kondisi apapun.
2. Tahan lama, tahan terhadap serangan serangga, tahan terhadap perubahan suhu (cuaca) dan iklim.
3. Mudah dipindah (*moveable*).
4. Ukurannya standar berdasarkan modul.
5. Mudah didapat.
6. Memenuhi kekuatan yang diinginkan.

BAB VI
KONSEP DASAR
PERENCANAAN DAN PERANCANGAN

Konsep dasar perencanaan dan perancangan sebagai tahapan akhir penulisan, berisi arahan-arahan landasan untuk transformasi ke bentuk rancangan fisik. Penyusunan konsep ini merupakan upaya pemecahan permasalahan yang muncul dan didasarkan atas pendekatan pada tahap sebelumnya. Tahapan ini masih memiliki kemungkinan untuk dievaluasi kembali untuk mendapatkan umpan balik yang berguna bagi setiap tahap perancangan.

VI.1. Konsep Dasar Tata Ruang Dalam

VI.1.1 Pengelompokan Ruang Dagang

Tabel 6.1 Pengelompokan Ruang Dagang

Jenis Pedagang	Unit Dagang	Sifat Dagangan	Jenis Dagangan
1. Grosir	Toko	Kering	a. Bahan makanan b. Kelontong, perabot dan perkakas
2. Eceran (tetap)	Toko	Kering	a. Bahan makanan b. Kelontong, perabot dan perkakas c. Pakaian d. Alat tulis dan kantor e. Perhiasan dan asesoris f. Elektronik g. Barang seni dan kerajinan
2. Eceran (tetap)	Kios	Basah	a. Sayur b. Buah-buahan c. Ikan dan daging
	Kios	Kering	a. Bahan makanan b. Kelontong, perabot dan perkakas c. Pakaian d. Alat pertanian dan pertukangan e. Barang keperluan panen f. Pupuk dan obat-obatan
		Los	Basah
	Kering		a. Bahan makanan b. Kelontong, perabot dan perkakas c. Pakaian d. Alat pertanian dan pertukangan e. Barang keperluan panen f. Pupuk dan obat-obatan
3. Musiman	Kios	Basah	Bibit tanaman
		Kering	a. Bahan makanan b. Kelontong, perabot dan perkakas
	Los	Basah	Bibit tanaman
		Kering	a. Bahan makanan b. Kelontong, perabot dan perkakas c. Alat pertanian dan pertukangan d. Barang keperluan panen e. Pupuk dan obat-obatan
4. Kaki Lima	Los	Basah	a. Buah-buahan b. Makanan jadi
		Kering	a. Barang seni dan kerajinan

Sumber: Analisis

VI.1.2 Pengelompokan Fasilitas dan Kebutuhan Besaran Ruang

Tabel 6.2 Pengelompokan Fasilitas dan Kebutuhan Besaran Ruang

Kelompok	Jenis Kegiatan	Fasilitas Dagang	Kebutuhan Ruang / Unit (M ²)	Jumlah Unit	Jumlah (M ²)
1. Kegiatan Pokok	a. Pedagang grosir	Toko	144	5	720
	b. Pedagang Eceran (tetap)	Toko	72	44	3168
		Kios	30	64	1920
		Los	12	360	4320
	c. Pedagang Musiman	Kios	30	16	480
		Los	6	90	540
d. Pedagang Kaki Lima	Los	6	36	216	
2. Kegiatan Penunjang	a. Pengelolaan		96	1	96
	b. Pelayanan Umum (Service)		2225	1	2225
	c. Pengangkutan Barang		262	1	262
LUAS TOTAL					13947

Sumber : Analisis.

VI.1.3 Tata Ruang Dagang

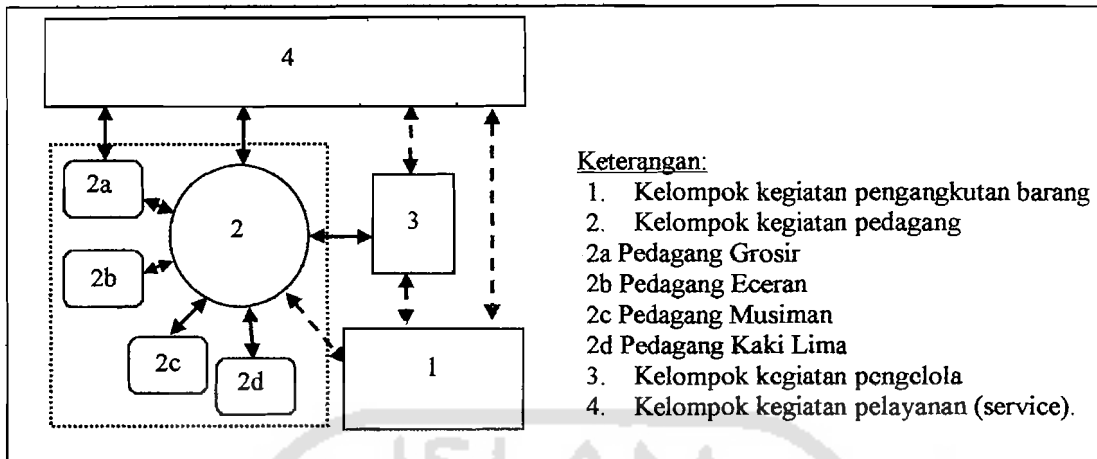
Tata ruang dagang dengan pertimbangan strategi sebagai berikut:

1. Pola ruang dagang yang ada (grosir, eceran, musiman, dan kaki lima) harus mampu mengarahkan konsumen untuk bergerak ke seluruh ruang dagang.
2. Tata letak unit-unit dagang mudah dicapai oleh konsumen.
3. Pola ruang dagang harus mampu menarik konsumen dan mempunyai nilai komersial yang tinggi dari segi penyajian barang dagangan maupun pembentukan suasana rekreatif.
4. Pola ruang dagang harus mampu memperlancar sirkulasi barang maupun manusia.

VI.1.4 Modul Ruang Dagang

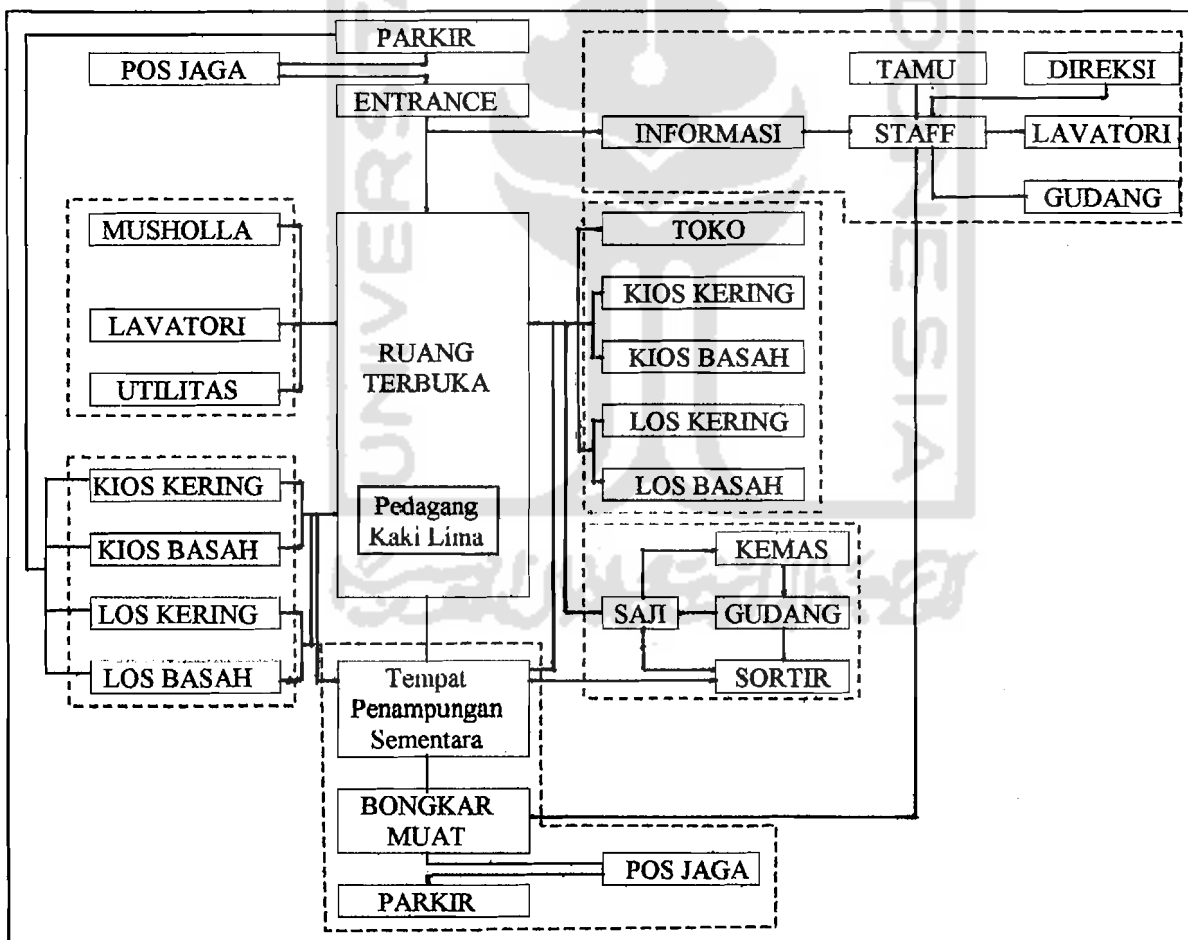
1. Modul ruang dagang yang digunakan adalah 180 x 240 m.
2. Penggunaan modul struktur :
 - a. Jarak bentang yang dipakai 7,2 m.
 - b. Bangunan unit penjualan dengan lebar 1,8 m; 3,6 m; 7,2 m dan panjang bentang 7,2 m.
 - c. Tinggi plafond dari lantai adalah 3 m akan tetapi bisa ditinggikan menjadi 5 m, sehingga jarak antar balok adalah 6 m.
 - d. Jarak antar plat lantai menyesuaikan dengan jarak balok penyangganya.

VI.1.5 Hubungan Ruang



Gambar 6.1. Pola Hubungan Ruang
Sumber: Analisis

VI.1.6 Organisasi Ruang

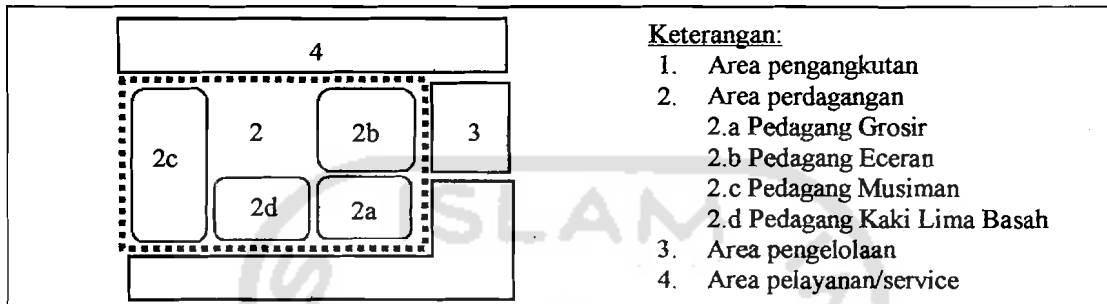


Gambar 6.2. Organisasi Ruang
Sumber: Analisa

VI.1.7 Penzoningan

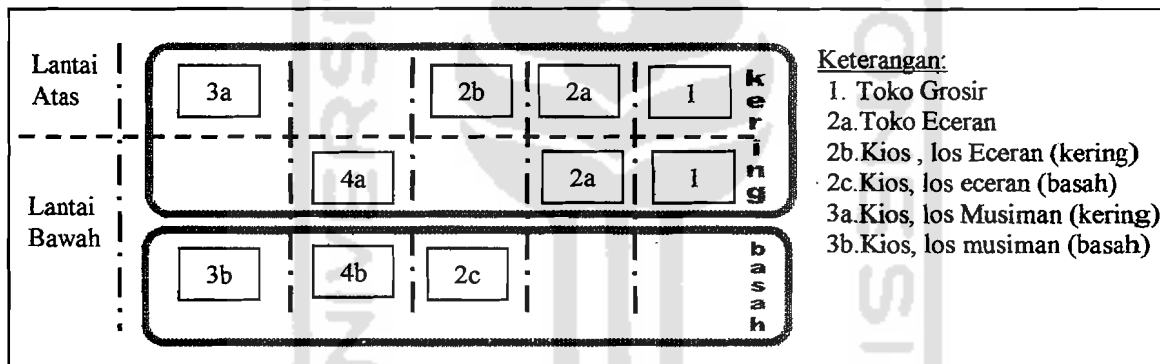
Penzoningan tata ruang dalam yang didasarkan pada kelompok kegiatan dan sifat utama barang dagangan (kering /basah), yaitu:

- Berdasarkan kelompok kegiatan, perlu penzoningan secara horisontal
- Berdasarkan sifat utama barang dagangan, perlu penzoningan secara vertikal dan horisontal.



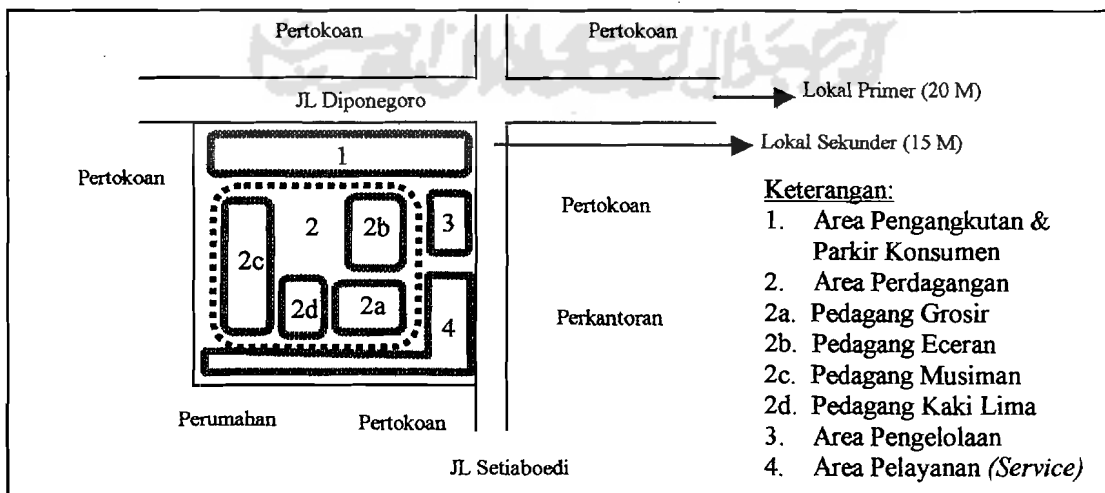
Gambar 6.3. Zoning Secara Horisontal

Sumber: Analisis



Gambar 6.4. Zoning Secara Vertikal

Sumber: Analisis



Gambar 6.5. Plotting Kegiatan pada Lantai Dasar

Sumber: Analisis

VI.2 Konsep Dasar Pergerakan

VI.2.1 Pencapaian

Untuk kemudahan dan kelancaran pencapaian ke dalam bangunan maka diperlukan:

1. Selasar/koridor yang memisahkan antara sirkulasi manusia dengan kendaraan.
2. Pencapaian bangunan dekat dengan jalur transportasi umum dan area parkir.

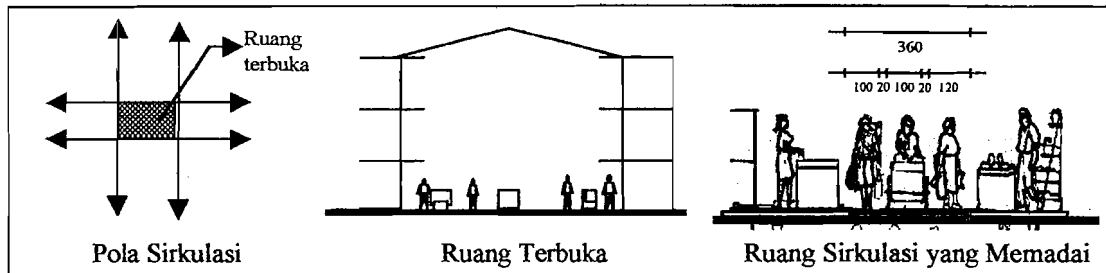
Untuk kemudahan dan kelancaran transportasi antar ruang dalam bangunan diperlukan:

1. Selasar / Koridor untuk penghubung antar unit ruang dagang yang diikat oleh adanya ruang terbuka sebagai *point of interest*.
2. Elemen pengarah sirkulasi menuju area belanja, dapat berupa perkerasan dengan bahan dan pola tertentu, disamping desain pintu masuk yang dilengkapi dengan sign board.
3. Tangga sebagai sarana transportasi vertikal konvensional dengan lebar dapat dilalui oleh dua orang berpapasan dan satu orang berhenti sejenak dengan barang bawaan (3,00 M).
4. Eskalator sebagai sarana transportasi vertikal dengan lebar dapat dilalui dua orang secara bersamaan (1,20 M).

VI.2.2 Sirkulasi Manusia dan Barang

Pola sirkulasi manusia dan barang sesuai dengan organisasi ruang-ruang yang menghubungkannya. Konsep pola sirkulasi mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

1. Sirkulasi harus menciptakan nilai strategis yang sama terhadap semua ruang dagang.
2. Kemudahan pencapaian ke segala arah. Sehingga diperlukan ruang terbuka sebagai pengikat dan sentral, disamping sebagai tempat istirahat sejenak bagi konsumen setelah lelah berbelanja.
3. Sirkulasi harus dapat mendukung kenyamanan dan suasana belanja konsumen dengan memberikan ruang sirkulasi yang cukup.



Gambar 6.6. Sirkulasi Manusia
Sumber: Analisis

VI.3 Pengkondisian Ruang Dagang

Konsep pengkondisian ruang dagang adalah menjaga mutu barang dagangan dan mendukung kenyamanan pengguna ruangan. Berdasarkan sifat ekstrim ada tiga kelompok ruang:

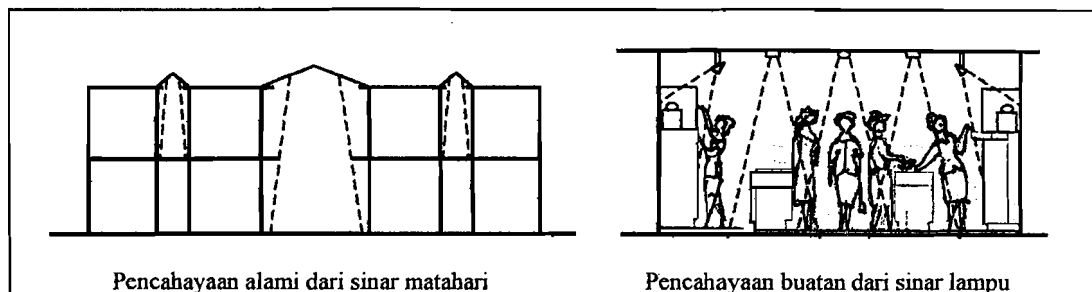
1. Ruang untuk jenis dagangan kelompok basah.
2. Ruang untuk jenis dagangan kelompok kering.
3. Ruang untuk jenis dagangan yang selalu bergantian antara basah dan kering atau penggabungan keduanya.

Khusus untuk kelompok ketiga ini harus ada penyelesaian kebutuhan keduanya, yaitu dengan menyediakan fasilitas utilitas dan sistem pengkondisian ruang yang sesuai untuk keduanya. Suatu saat dapat digunakan untuk jenis dagangan basah atau kering atau keduanya secara bersamaan.

Faktor yang mempengaruhi pengkondisian udara adalah sebagai berikut:

1. Pencahayaan

Pencahayaan alami hanya dapat digunakan untuk penerangan bagian selasar dan ruang terbuka di siang hari, dengan pengolahan bukaan dari samping dan atas untuk memberikan keteduhan dalam ruangan. Sedangkan malam hari digunakan sistem pencahayaan buatan. Sistem pencahayaan buatan digunakan pula untuk penerangan bagian dalam ruangan dan tempat penyajian dagangan.



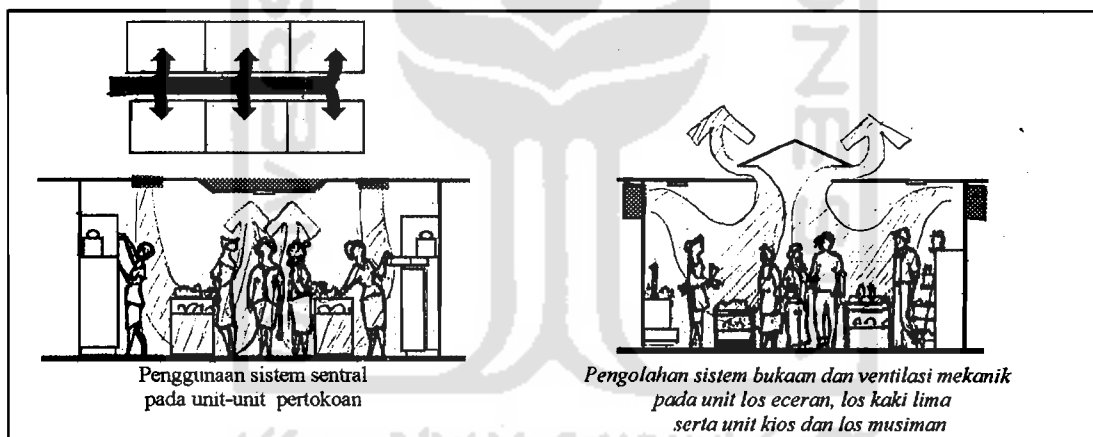
Gambar 6.7. Sistem Pencahayaan dalam Bangunan
Sumber: Analisis

2. Penghawaan

Sistem penghawaan dibuat dengan pertimbangan kenyamanan pengguna bangunan (gaya hidup konsumen), untuk menjaga mutu barang dagangan serta kemampuan finansial unit dagang. Dari pertimbangan tersebut ditentukan:

- a. Pada kelompok unit toko grosir, toko eceran dan kios eceran direncanakan dengan pengkondisian udara buatan (sistem sentral). Pengkondisian ini juga diterapkan pada ruang pengelolaan serta ruang-ruang yang membutuhkan suhu stabil bagi instrumen tertentu.
- b. Pada kelompok unit los eceran dan los kaki lima serta kios dan los musiman cukup diusahakan dengan mengoptimalkan penghawaan alami. Pengkondisian udara alami dilakukan dengan pengolahan bukaan-bukaan dan ventilasi mekanik.

Penggunaan material penutup bukaan hendaknya yang tidak meneruskan panas matahari sehingga tidak mempengaruhi sistem pengkondisian udara dalam ruang.



Gambar 6.8. Sistem Pengkondisian Udara dalam Ruang Dagang
Sumber: Analisis

VI.4 Konsep Utilitas Bangunan

1. Jaringan Air Bersih

Air bersih digunakan untuk air minum, lavatori, penyiraman serta pemadaman terhadap kebakaran. Jaringan air bersih bersumber dari sumur dalam dan PDAM. Pendistribusian air bersih menggunakan *down feed system* dengan pertimbangan lebih hemat energi karena listrik hanya digunakan untuk menaikkan air dari *basement suction tank* ke *roof storage tank*. Dari *roof*

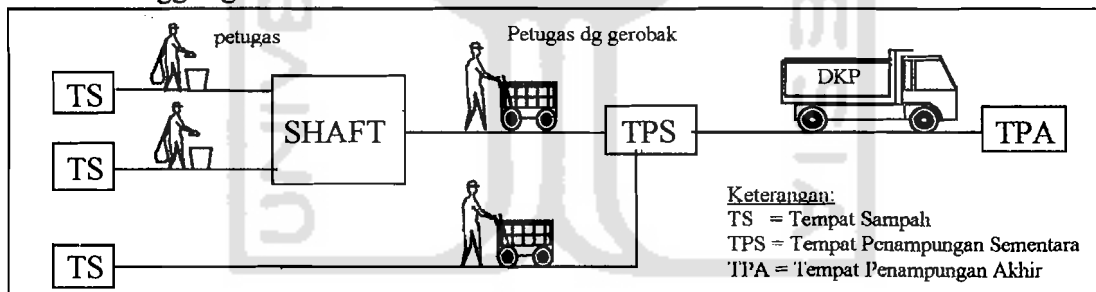
storage tank air distribusikan ke bawah dengan gaya gravitasi.

2. Jaringan Air Kotor

Jaringan air kotor dialirkan secara gravitasi ke sumur resapan setelah adanya treatment air kotor. Jaringan drainase direncanakan mampu menampung air hujan dan menyalurkan ke saluran drainase kota.

3. Jaringan Pembuangan Sampah

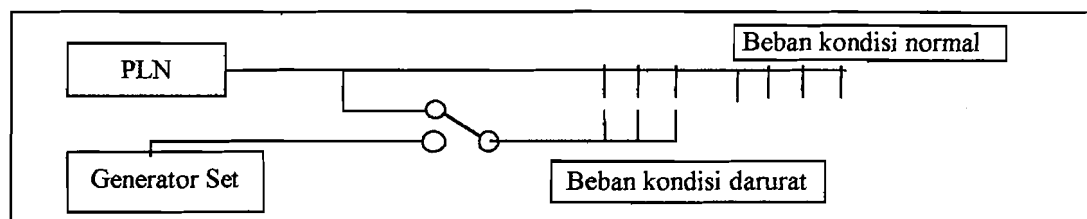
Sistem pembuangan sampah diterapkan dengan penyediaan tempat sampah tiap beberapa toko, kios dan los yang kemudian dikumpulkan ke TPS pada jam-jam tertentu. Dari tempat sampah pada lantai dasar diangkat secara langsung dengan gerobak ke TPS, sedangkan pada lantai dua dan tiga dari tempat-tempat sampah dimasukkan ke dalam kantong plastik lalu dipindah ke bawah melalui shaft sampah kemudian diangkat secara langsung ke TPS. Sistem pengangkutan dari tempat sampah di lantai dasar dan shaft ke TPS dengan gerobak sampah. Aktifitas bongkar muat biasanya menghasilkan sampah lebih banyak sehingga letaknya diusahakan dekat dengan TPS, sehingga sampah dapat langsung dibuang. Dari TPS diangkat oleh kendaraan DKP Kota Temanggung ke TPA.



Gambar 6.9. Skema Sistem Pembuangan Sampah

4. Jaringan Listrik

Sistem jaringan listrik pada kondisi normal menggunakan sumber utama dari PLN, sedangkan untuk kondisi darurat menggunakan sumber dari genset. Sedangkan sistem penggabungan tersebut adalah sebagai berikut:



Gambar 6.10. Sistem Jaringan Listrik
Sumber: Sugini, 1995.

5. Sistem Pengamanan Bangunan (*Fire Protection*)

Sistem *Fire Protection* pada bangunan ini meliputi:

a. Sistem *Sprinkler*.

Sistem ini bekerja setelah mendapatkan sinyal dari *detector*. Pemipaan menggunakan sistem *Dry pipe* dimana pipa tidak selalu terisi dengan pertimbangan tidak terlalu membebani bangunan. Sistem ini direncanakan dipasang pada unit-unit pertokoan, kios.

b. Sistem *Fire Alarm*.

Merupakan alarm yang akan menyala jika ada sinyal gejala kebakaran dari *detector*.

c. Sistem *Smoke Detector*.

Detector yang digunakan untuk mendeteksi gejala kebakaran, yang kemudian mengirim sinyal ke operator.

d. *Fire Extinguisher*

Merupakan tabung gas portable yang digunakan untuk mengatasi jika ada kebakaran di tempat yang tidak dilalui jaringan sistem *sprinkler* yaitu pada unit los eceran, los musiman serta los pedagang kaki lima.

6. Sistem Komunikasi

Untuk hubungan intern dua arah digunakan alat komunikasi *intercom* terutama pada unit kios, sedangkan pada unit perdagangan besar (toko) dan ruang pengelola menggunakan telepon otomatis (PABX = *private auto branch exchange*) disamping *intercom*. Untuk unit los tidak menggunakan sarana komunikasi baik *intercom* maupun telepon dengan pertimbangan biaya sewa.

VI.5 Konsep Dasar Penampilan Bangunan

Karakteristik penampilan bangunan:

1. Mempunyai citra fisik komersial sesuai dengan fungsinya sebagai pusat perbelanjaan.
2. Mempunyai kesan terbuka dan familiar.
3. Mempunyai bentuk perpaduan inti dari bangunan sekitar dengan bangunan modern.

VI.6 Konsep Dasar Sistem Struktur dan Konstruksi Bangunan

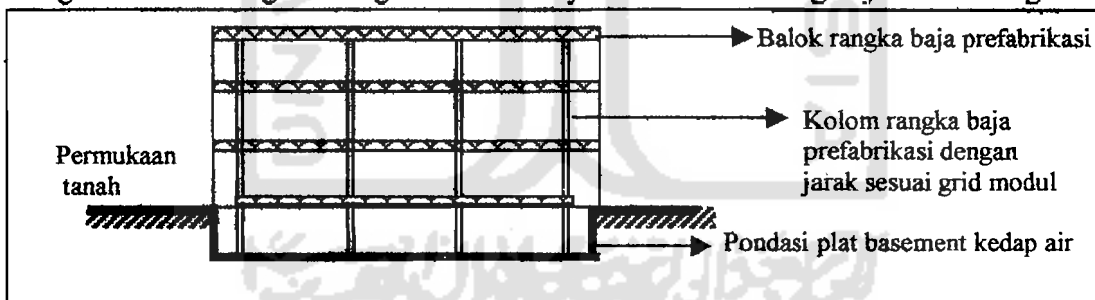
Pemilihan sistem struktur dan konstruksi dengan pertimbangan fungsi bangunan yang menampung berbagai kegiatan yang menuntut adanya fleksibilitas penataan ruang dagang dan fleksibilitas pembebanan. Struktur utama pada bangunan *Shopping Center* ini menggunakan kombinasi sistem rangka dan *core* untuk kestabilan vertikal dan horisontal. Konsep struktur dan konstruksi yang digunakan selain pertimbangan di atas juga dengan memperhatikan kemudahan dalam perawatan dan kemudahan operasional. Struktur dan konstruksi bangunan ini mencakup empat hal utama, yaitu: pondasi, kolom dan balok, dinding dan atap.

VI.6.1 Pondasi

Sistem struktur pondasi yang dipilih sesuai dengan kondisi tanah. Struktur ini harus mampu menahan semua beban di atasnya, dengan pertimbangan fleksibilitas pembebanan dan kestabilan vertikal dan horisontal sehingga struktur pondasi yang dipilih adalah pondasi plat basement dengan konstruksi beton bertulang kedap air.

VI.6.2 Kolom dan Balok

Konstruksi kolom dan balok dengan sistem rangka. Jarak antar kolom disesuaikan dengan modul ruang. Sedangkan dimensinya disesuaikan dengan jarak bentangan.

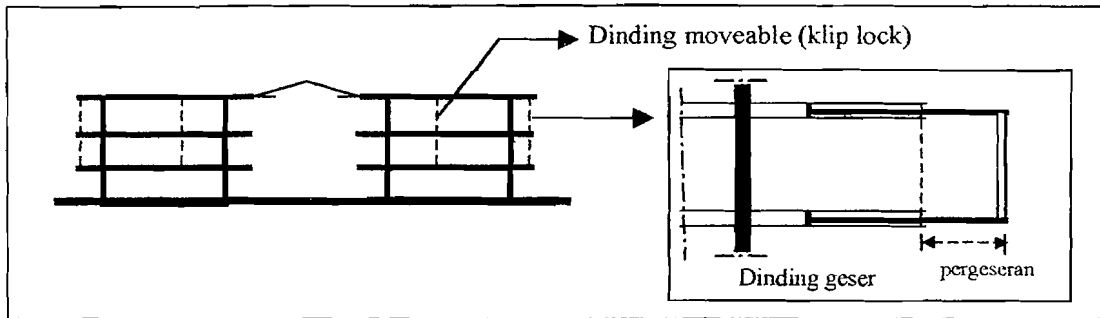


Gambar 6.11. Struktur Pondasi, Kolom, dan Balok.

Sumber: Analisis

VI.6.3 Dinding

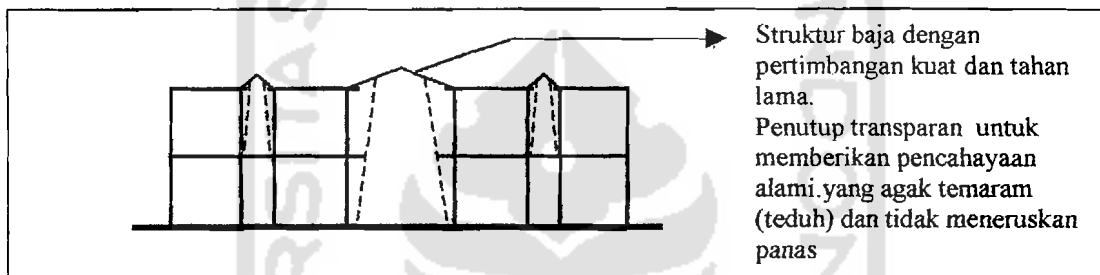
Konstruksi dinding menggunakan kombinasi untuk dinding pengisi cukup menggunakan bata merah dan dinding konstruktif yang *moveable* dengan finishing waterproff untuk mendukung pengkondisian ruang. Konstruksi dinding yang *moveable* mengutamakan penggunaan bahan yang ringan dan mudah dalam pengerjaannya disamping dengan ukuran yang didasarkan atas modul ruang.



Gambar 6.12. Konstruksi Dinding
Sumber: Analisa

VI.6.4 Atap

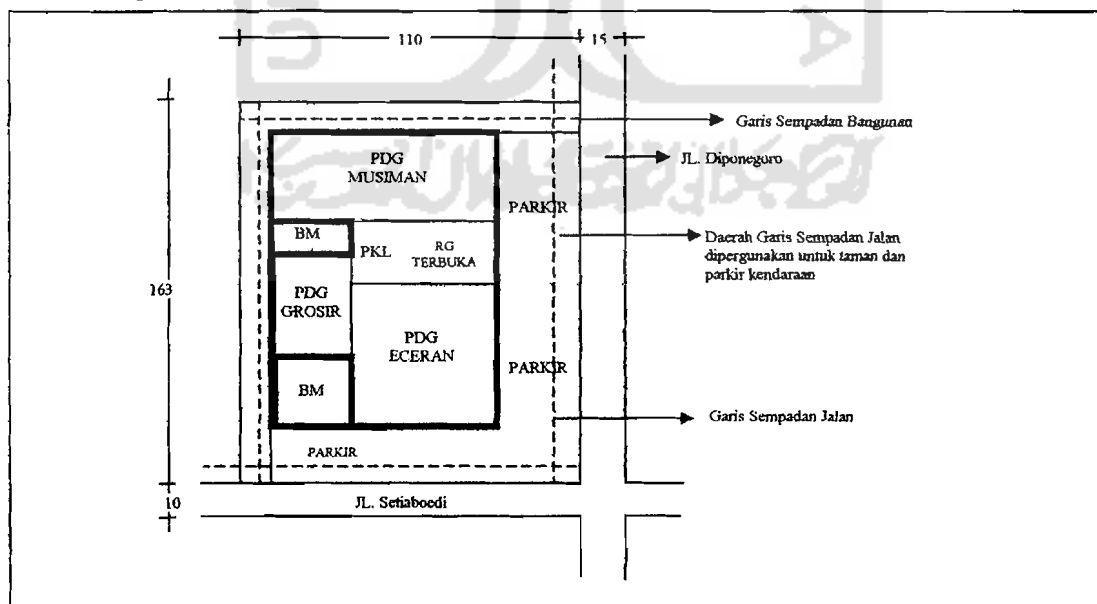
Struktur atap menggunakan struktur baja dengan penutup transparan untuk memberikan pencahayaan alami dalam bangunan.



Gambar 6.13. Struktur Atap
Sumber: Analisis

VI.7 Konsep Perencanaan dan Perancangan Site

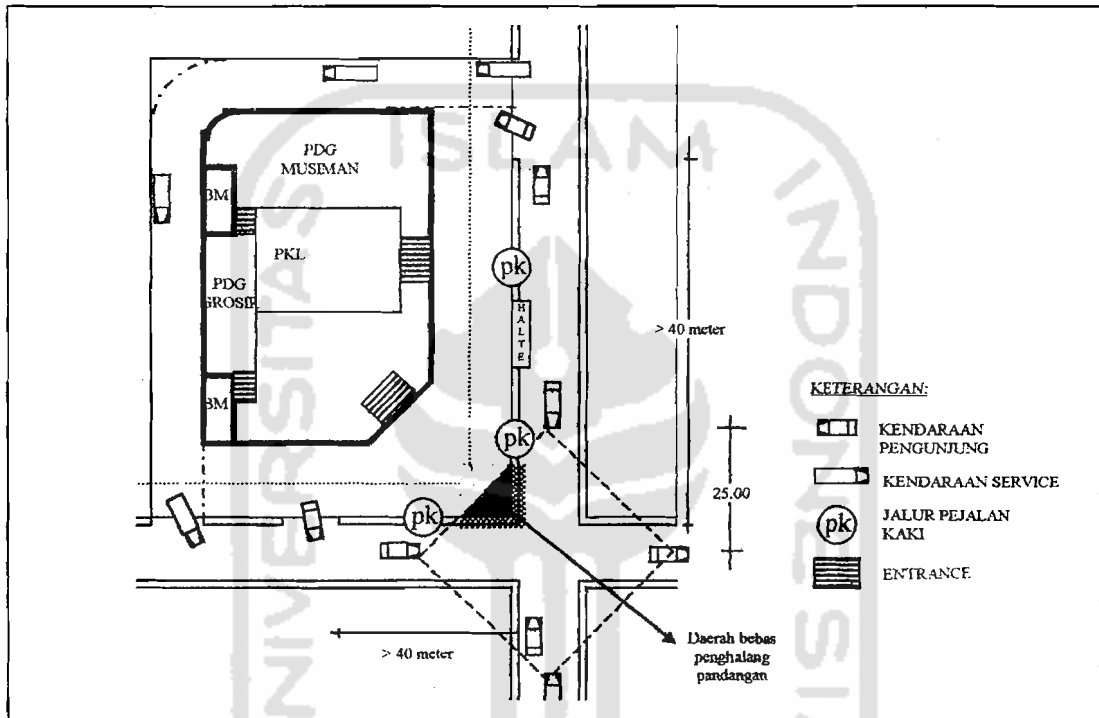
VI.7.1 Penzoningan Site



Gambar 6.14. Zoning Site
Sumber: Analisis

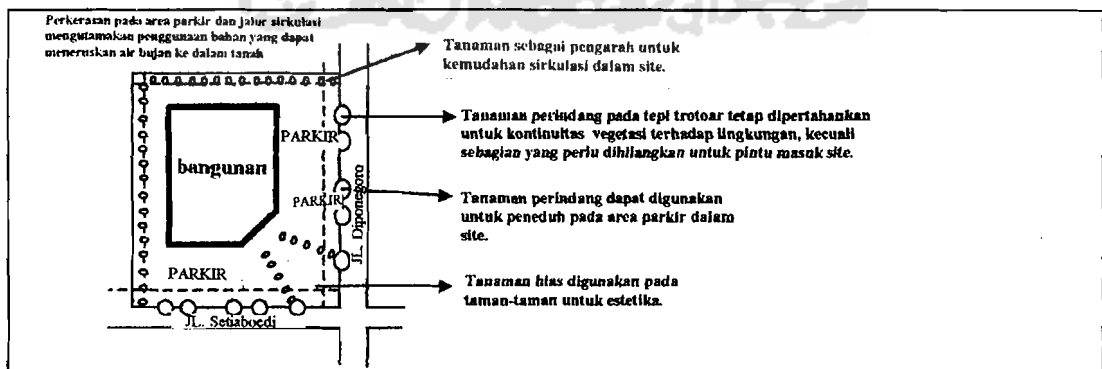
VI.7.2 Sirkulasi Site

1. Pola sirkulasi site (terutama kendaraan) berbentuk linier dengan pemisahan pintu masuk dan pintu keluar.
2. Perletakkan pintu masuk site minimal 40 meter dari perempatan.
3. Perletakkan pintu masuk pejalan kaki dekat dengan perhentian kendaraan umum (halte).
4. Pertimbangan daerah bebas pandangan.



Gambar 6.15. Konsep Sirkulasi Site
Sumber: Analisis

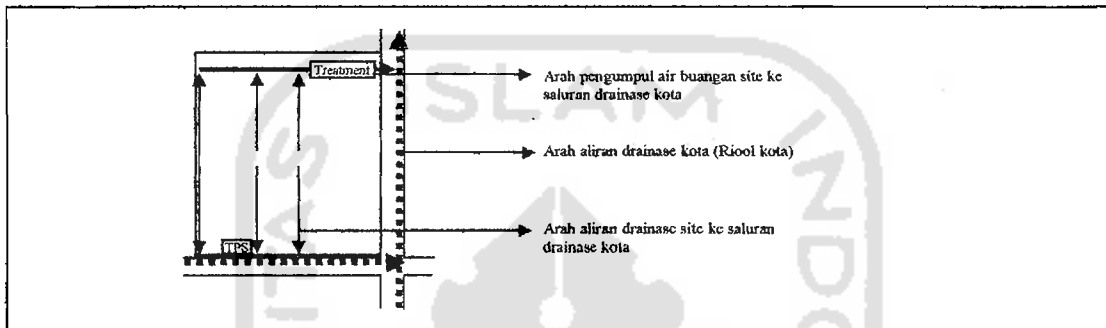
VI.7.3 Vegetasi



Gambar 6.16. Vegetasi dan Perkerasan
Sumber: Analisis

VI.7.4 Drainase dan Pembuangan Sampah

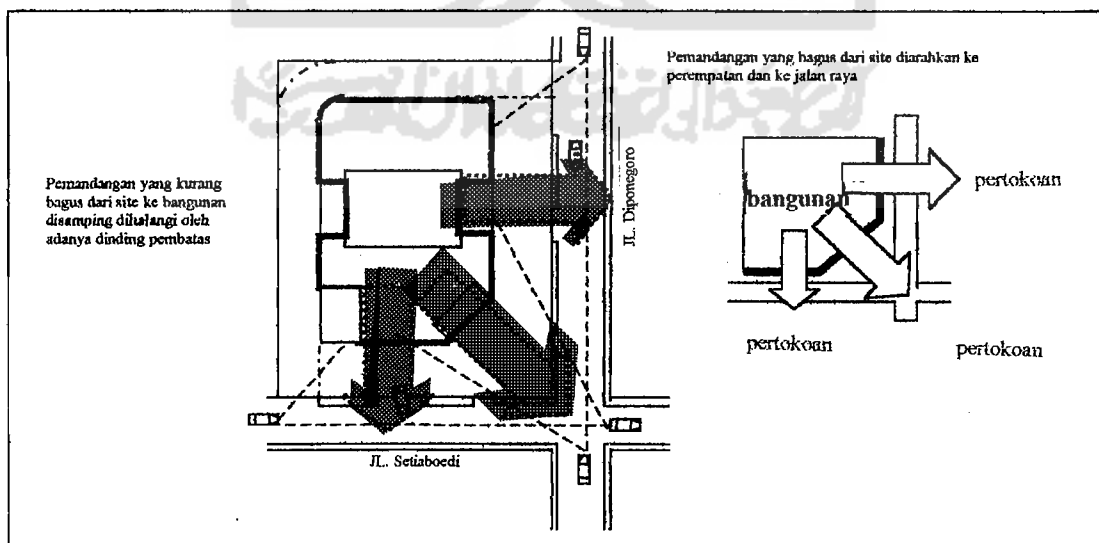
1. Perkerasan dapat menggunakan bahan yang dapat meneruskan air hujan ke dalam tanah.
2. Penggunaan saluran air kotor bawah tanah untuk mengurangi polusi (bau), dengan kemiringan 1% untuk kelancaran arus air buangan..
3. Sebelum dibuang ke riool kota air buangan ditreatmen terlebih dahulu agar netral.
4. Perletakan TPS yang mudah dijangkau baik oleh petugas DKP kota.



Gambar 6.17. Konsep Sistem Pembuangan Air Kotor dan Sampah
Sumber: Analisis

VI.7.5 Orientasi Bangunan

Orientasi utama bangunan diarahkan pada sudut pandang yang paling menguntungkan untuk kemudahan pengenalan bangunan. Dengan pertimbangan sudut pandang manusia adalah 60° ke setiap sisinya maka orientasi utama diarahkan pada perempatan jalan.



Gambar 6.18. Orientasi Bangunan.
Sumber: Analisis

VI.7.6 Gubahan Massa

Bangunan Shopping Center merupakan masa bangunan tunggal. Sehingga perlu pertimbangan optimasi penggunaan lahan dan peraturan bangunan yang ada. Ruang tersisa yang tidak terbangun pada bangunan Shopping Center dimanfaatkan sebagai area parkir dan taman.



DAFTAR PUSTAKA

- Ashihara, Yoshinobu, 1974, *Exterior Design in Architecture*, Van Nostrand Reinhold Co, New York.
- Basu S.D., T.Hani. H, 1982, *Manajemen Pemasaran (Analisa Prilaku Konsumen)*, BPFE, Yogyakarta.
- Brown G.Z, 1987, *Sun, Win, and Light*, Terjemahan: Aris K Onggodipuro, Intermatra, Bandung.
- C. Snyder & Antony J. Catanese, 1989, *Pengantar Arsitektur*, Erlangga, Jakarta.
- Ching, Francis D.K, 1985, *Bentuk, Ruang dan Susunannya*, Terjemahan Ir. Paulus Hanoto Adjie, Erlangga, Jakarta.
- EC. Alex S.N, 1985, *Mengusahakan Toko yang Laris dan Untung*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- E. T. White, 1985, *Buku Sumber Konsep*, Intermatra, Bandung.
- E. T. White, 1985, *Analisis Tapak*, Intermatra, Bandung.
- Faisal Afiff, 1982, *Teknik Penjualan*, Angkasa, Bandung.
- Fritz Wilkening, 1987, *Tata Ruang, Terjemahan Weidar K*, Kanisius.
- Fuller Moore, 1993, *Environmental Control Systems*, Mc Graw Hill, Inc, NY.
- Graphic-sha Editorial Staff, 1994, *EXTERIOR RENDERING SHOP & RESTAURANT: A Practical Introduction to Architectural Illustration*, Everbest Printing Co., Ltd, Japan.
- Gruen, Victor, 1973, *Centers For The Urban Environment Survival Of The Cities*, Van Nostrand Reinhold Co. Ltd, New York.
- Gruen, Victor, 1960, *Shopping Town USA, The Planning Of Shopping Center*, Reinhold Publishing Cooperation, New York.
- I. M. Tao, 1992, *American Shopping Centers*, Shotenkenchiku-sha Co., Ltd, Japan.
- , *Penduduk Kabupaten Temanggung*, Hasil Registrasi Tahun 1996, Kantor BPS Kabupaten Temanggung.
- Mangkunegoro, A.A. Anwar Prabu, 1988, *Prilaku Konsumen*, PT. Eresco, Bandung.
- Mangun Wijaya, YB, SJ, *Wastu Citra*, Gramedia, Jakarta, 1988.
- Nadine, Bendington, 1982, *Design For The Shopping Centers*, Butterworth Design Series, New York.

Neufert Ernst, 1990, **DATA ARSITEK**, Jilid I, Edisi Kedua, *terjemahan Ir. Syamsu Amril*, Erlangga, Jakarta.

-----, **Rencana Umum Tata Ruang Kota Temanggung Tahun 1996**, Pemda Tingkat II Temanggung, 1996.

Setyo Soetiadji S, 1986, **Anatomi Estetika**, *Seri Anatomi Bangunan*, Djambatan, Jakarta.

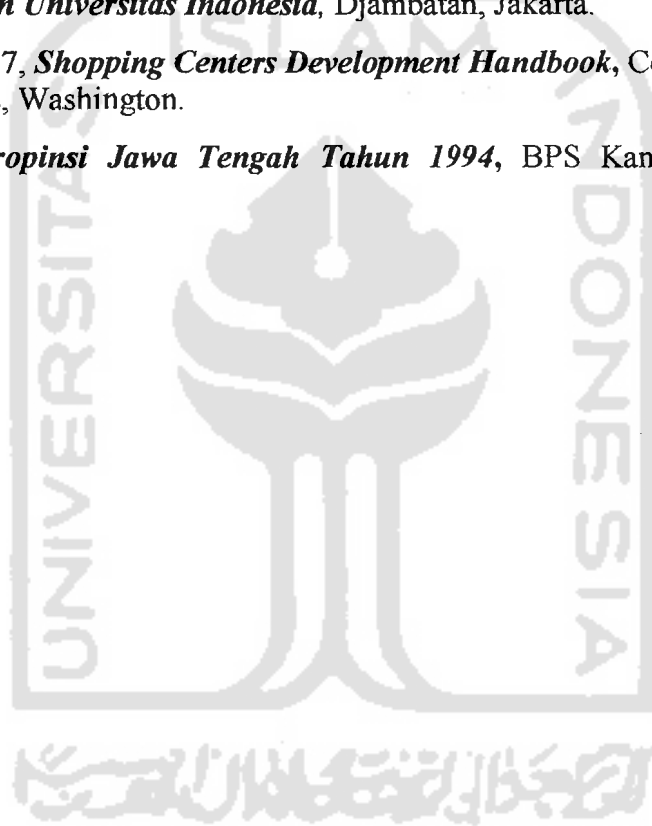
Setyo Soetiadji S, 1986, **Anatomi Struktur**, *Seri Anatomi Bangunan*, Djambatan, Jakarta.

Sugini, 1995, **Matreri Kuliah Utilitas**, Jurusan Teknik Arsitektur UII, Yogyakarta.

Suwondo B. Sutedjo, 1986, **Arsitektur, Manusia, dan Pengamatannya**, *Laporan Seminar Tata Lingkungan Universitas Indonesia*, Djambatan, Jakarta.

Urban Land Institute, 1977, **Shopping Centers Development Handbook**, Community Builders Handbook Series, Washington.

-----, **SUSENAS Propinsi Jawa Tengah Tahun 1994**, BPS Kantor Statistik Jawa Tengah, 1996.














LAMPIRAN



**Rencana Umum Tata Ruang Kota
Dengan Kedalaman Materi
Rencana Detail Tata Ruang Kota**

Peta:
RENCANA PEMBAGIAN
BWK DAN SUB BWK

Keterangan

-  BATAS BWK A (PUSAT)
-  BATAS BWK B
-  BATAS BWK C
-  BATAS BWK D
-  BATAS SUB BWK
-  PUSAT KOTA, BWK, SUB BWK
-  PUSAT BWK
-  PUSAT SUB BWK
-  JARINGAN JALAN

skala
1:25000

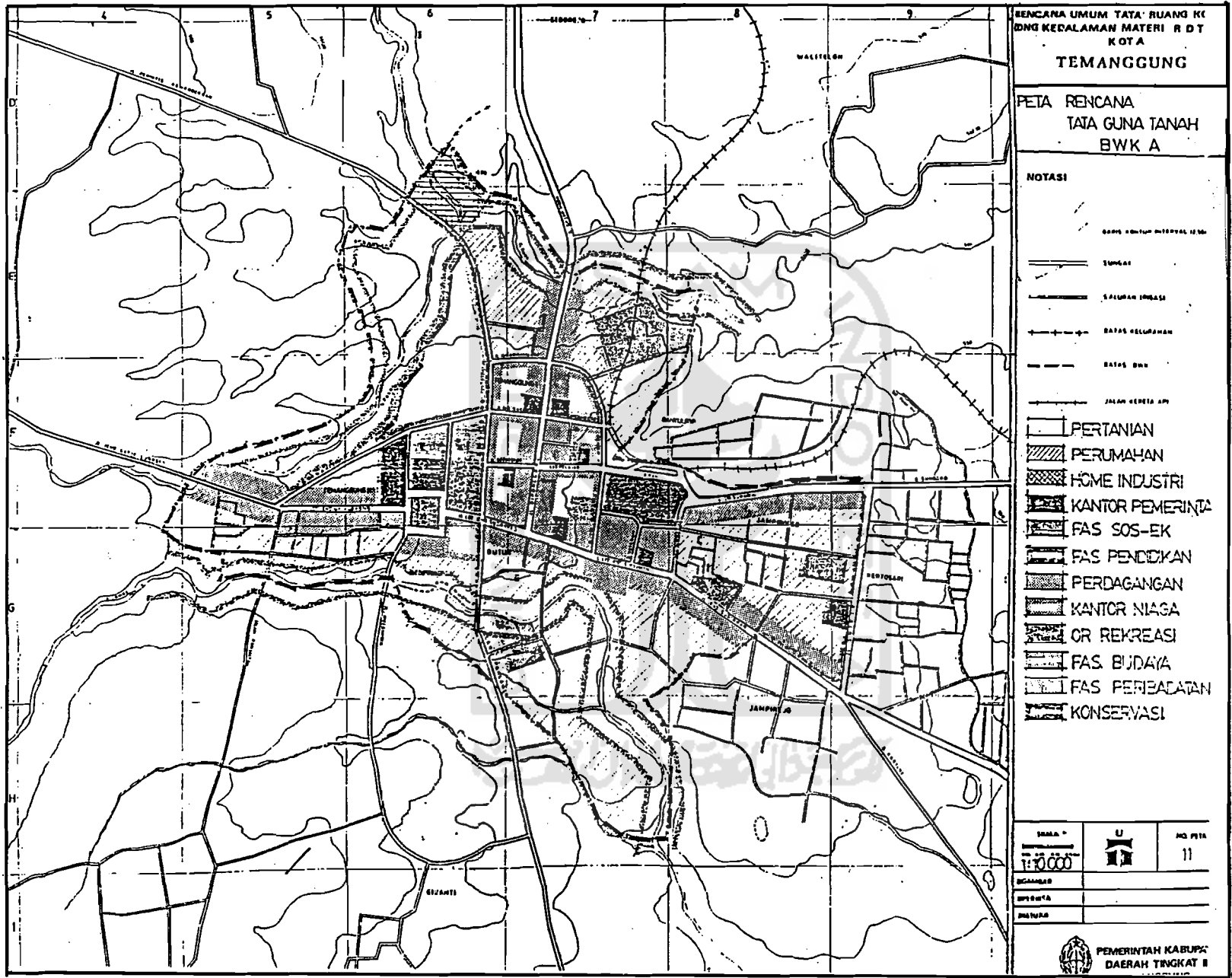


no peta
10

digambar
diperiksa
disetujui



**PEMERINTAH KAB
DATI II
TEMANGGUNG**



RENCANA UMUM TATA RUANG KECAMATAN KEDALAMAN MATERI R D T KOTA TEMANGGUNG

PETA RENCANA TATA GUNA TANAH BWK A

- NOTASI
- (with interval 10m) — GABUNG KONTOUR INTERVAL 10 M
 - (with interval 10m) — SUNGAI
 - (with interval 10m) — SALURAN IRIGASI
 - (with interval 10m) — BATAS KELURAHAN
 - (with interval 10m) — BATAS DESA
 - (with interval 10m) — JALAN KERETA API
 - [Hatched pattern] — PERTANIAN
 - [Hatched pattern] — PERUMAHAN
 - [Hatched pattern] — HOME INDUSTRI
 - [Hatched pattern] — KANTOR PEMERINTAH
 - [Hatched pattern] — FAS SOS-EK
 - [Hatched pattern] — FAS PENDIDIKAN
 - [Hatched pattern] — PERDAGANGAN
 - [Hatched pattern] — KANTOR NIAGA
 - [Hatched pattern] — OR REKREASI
 - [Hatched pattern] — FAS BUDAYA
 - [Hatched pattern] — FAS PERIBADATAN
 - [Hatched pattern] — KONSERVASI

SKALA	1:10.000	NO PETA	11
REVISI			
DISUSUN OLEH			
DITAMBAH OLEH			

PEMERINTAH KABUPATEN TEMANGGUNG DAERAH TINGKAT II










Rencana Umum Tata Ruang Kota
 Dengan Kedalaman Materi
 Rencana Detail Tata Ruang Kota

Peta

RENCANA KETINGGIAN BANGUNAN

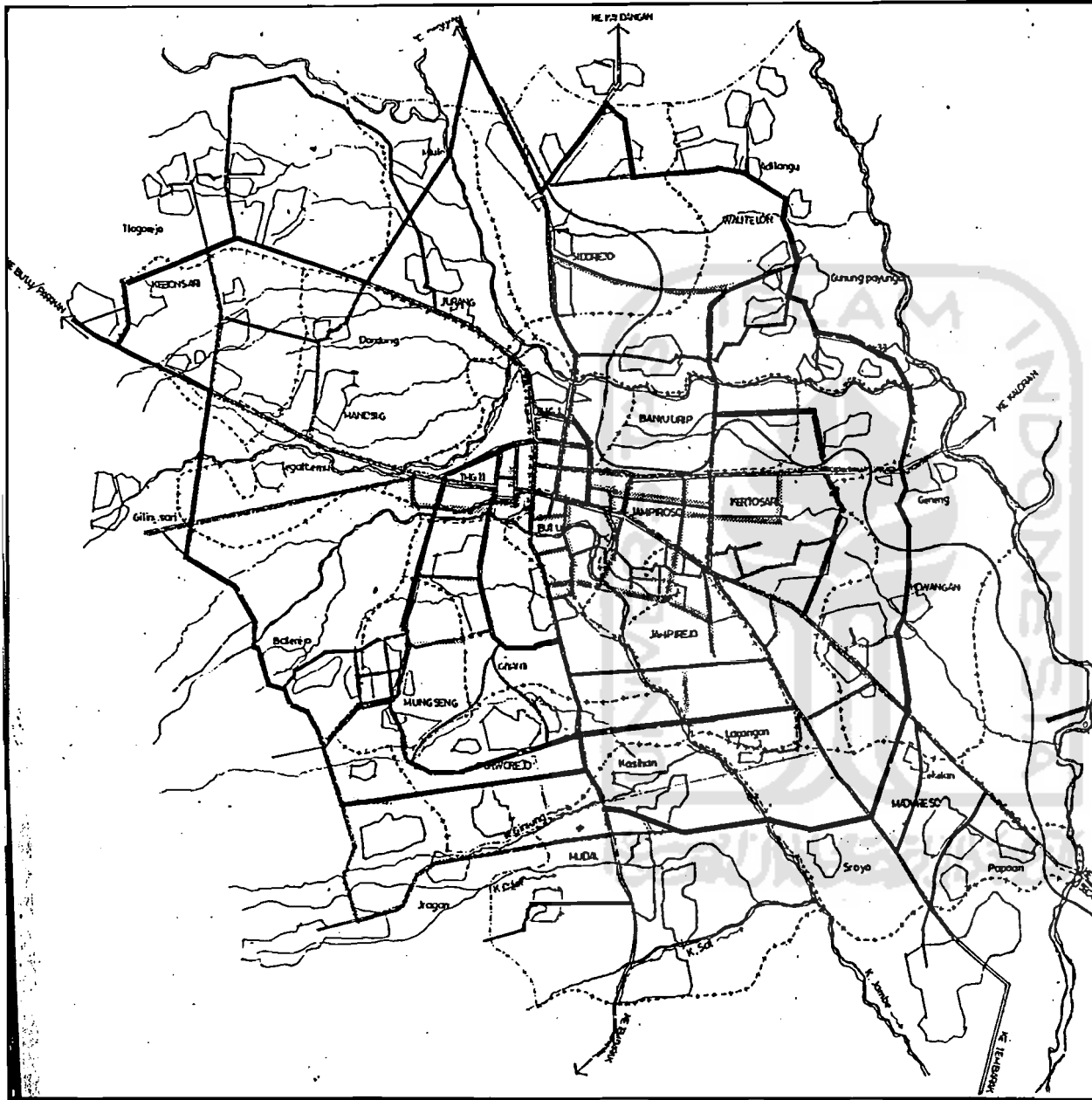
Keterangan

-  BANGUNAN MAX 4 LANTAI
- 
- 
- 
- 
- 

skala		no peto
1:25000		
digambar		
diperiksa		
disetujui		



PEMERINTAH KAB
 TEMBUNG
 TEMANGGUNG









**Rencana Umum Tata Ruang Kota
Dengan Kedalaman Materi
Rencana Detail Tata Ruang Kota**

Peta:

RENCANA JARINGAN JALAN

Keterangan

-  JALAN KOLEKTOR PRIMER 15 M.
-  JALAN LOKAL PRIMER 10 M
-  JALAN KOLEKTOR SECUNDER 7 M
-  JALAN LOKAL SECUNDER 5 M
- 
- 

skala
1:25000



no peta
4

digambar
diperiksa
disetujui



**PEMERINTAH KAB
DATI II
TEMANGGUNG**



**Rencana Umum Tata Ruang Kota
 Dengan Kedalaman Materi
 Rencana Detail Tata Ruang Kota**

**Peta: RENCANA
 JARINGAN AIR BERSIH (AB)
 KOTA TEMANGGUNG**

Keterangan

- PUSAT BUK
- RENCANA JARINGAN DISTRIBUSI
- RESERVOIR
- JARINGAN TRANSMISI

skala
 1:25000



no peta
 6

digambar
 diperiksa
 disetujui




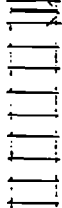
**PEMERINTAH KAB
 DATI II
 TEMANGGUNG**




Rencana Umum Tata Ruang Kota
 Dengan Kedalaman Materi
 Rencana Detail Tata Ruang Kota

Peta : RENCANA FASILITAS PERSAMPAHAN
 AN

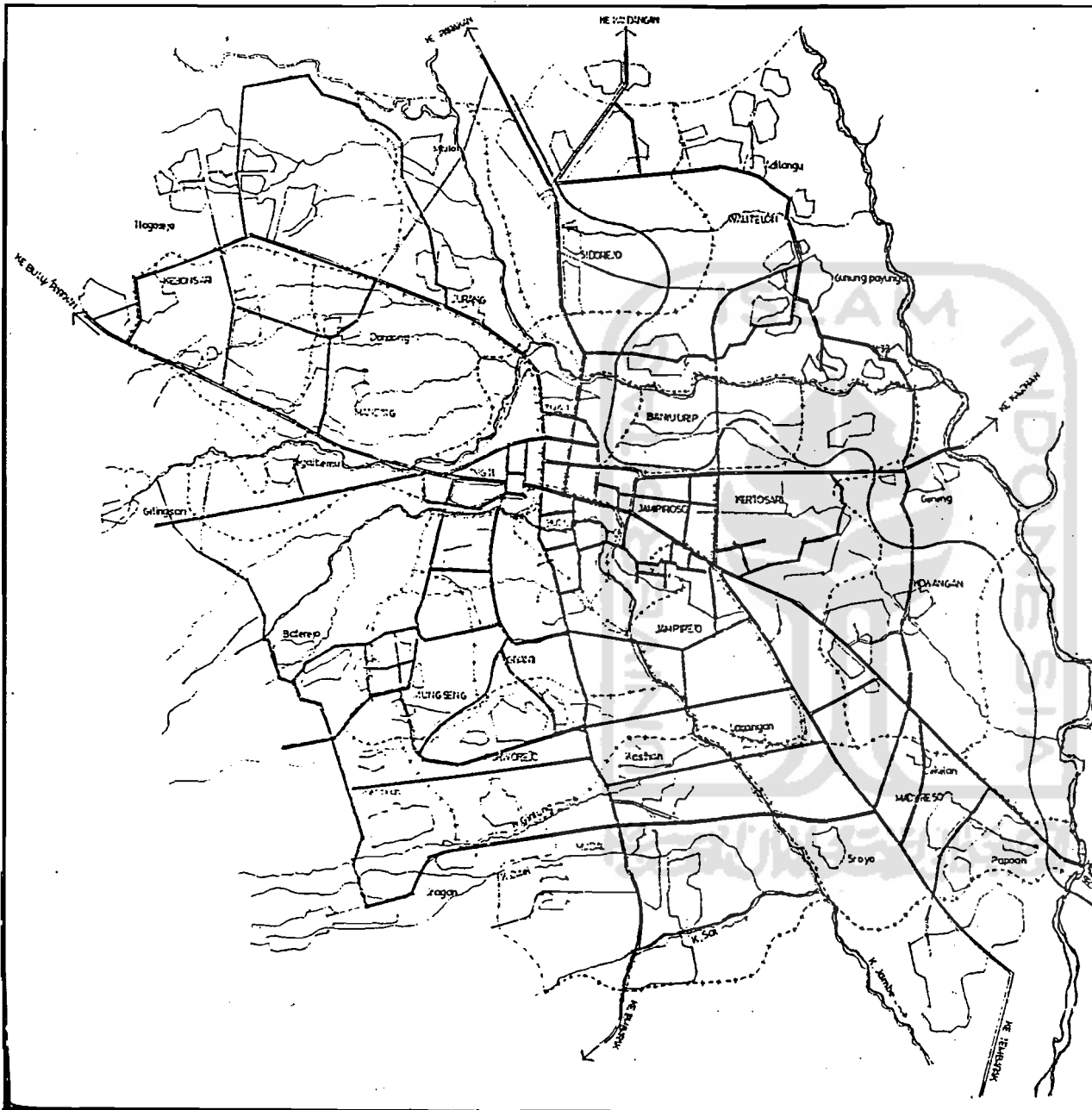
Keterangan

-  T P S
-  ARAH PEMBUANGAN TPS KE TPA
(DI DESA BADRAN)

skala		no peta
1:25000		9
digambar		
diperiksa		
disetujui		











PEMERINTAH KAB
 DATI II
 TEMANGGUNG



Rencana Umum Tata Ruang Kota
 Dengan Kedalaman Materi
 Rencana Detail Tata Ruang Kota

Peta : RENCANA JARINGAN LISTRIK
 KOTA TEMANGGUNG

Keterangan

-  RENCANA JARINGAN PRIMER DAN SECUNDER
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

skala
 1:25000

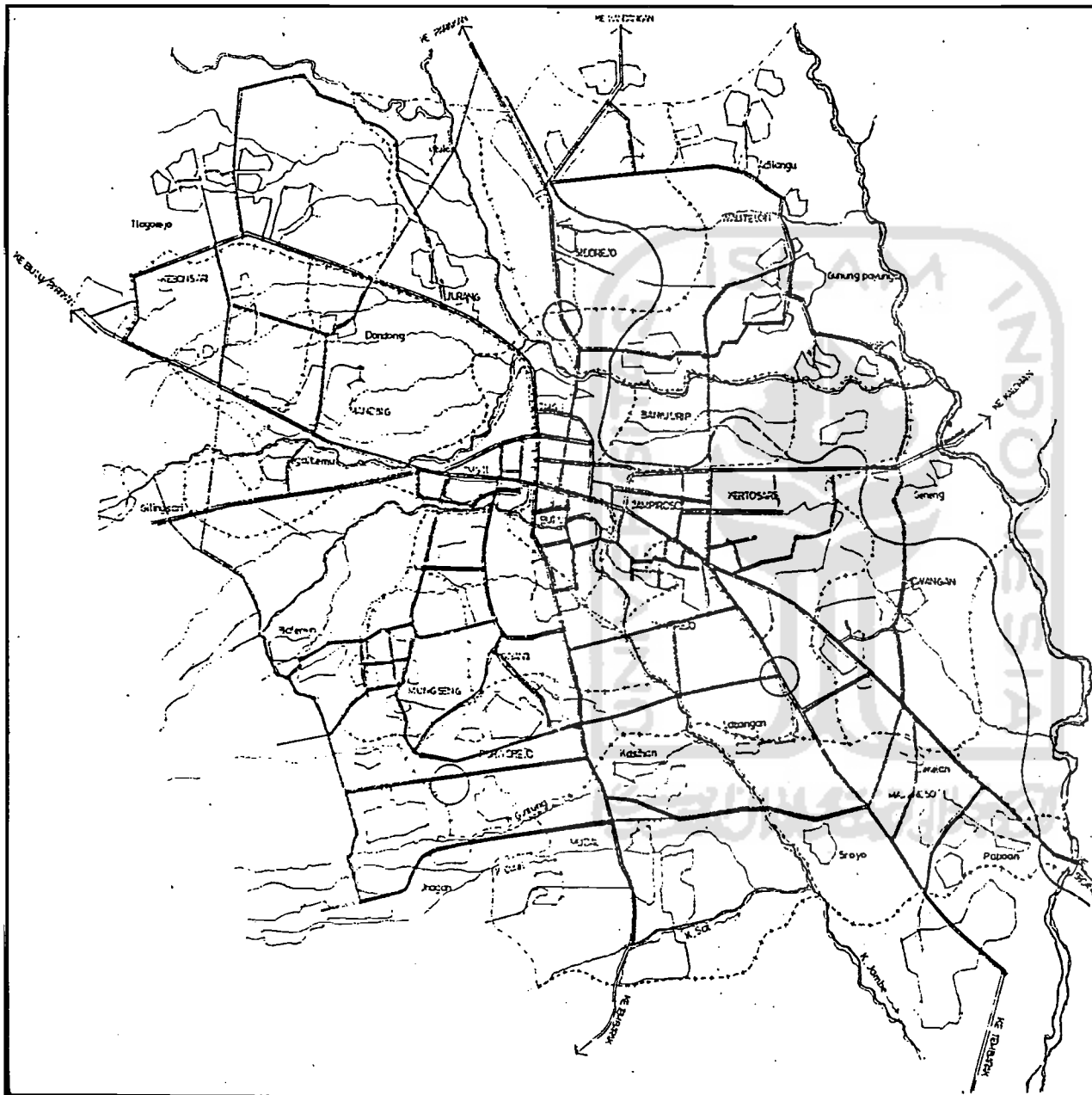


no peta
 5

digambar
 diperiksa
 disetujui





PEMERINTAH KAB
 DATI II
 TEMANGGUNG



**Rençana Umum Tata Ruang Kota
Denqan Kedalaman Materi
Rencana Detail Tata Ruang Kota**

**Peta: RENCANA TELEPHON
KOTA TEMANGGUNG**

Keterangan

-  PUSAT B W K
-  RENCANA JARINGAN TELP

skala
1:25.000



no peta
7

digambar
diperiksa
disetujui



**PEMERINTAH KAB
DATI II
TEMANGGUNG**