

BAB II KONDISI DAN POTENSI KOTA PONTIANAK

2.1. Gambaran Umum Kota Pontianak

2.1.1. Orientasi Geografis dan Administratif Wilayah

Pontianak merupakan salah satu kota di Indonesia yang terletak di lintasan Garis Khatulistiwa, tepatnya berkisar pada posisi geografis $0^{\circ}02'24''$ LU – $0^{\circ}03'37''$ LS dan $109^{\circ}16'25''$ BT – $109^{\circ}23'04''$ BT. Kota Pontianak dilintasi oleh dua sungai besar (Sungai Kapuas dan Sungai Landak) serta lokasinya tidak jauh dari pantai. Disamping itu, kedekatan posisinya dengan daerah-daerah lain di Pulau Jawa, Sumatera dan bahkan beberapa negara ASEAN (seperti Malaysia dan Singapura), menjadikan Pontianak sebagai kota perdagangan dan pelabuhan transit yang sangat strategis di Kalimantan Barat. Untuk level Kalimantan Barat, kedudukan Kota Pontianak juga cukup strategis karena mempunyai jaringan atau aksesibilitas ke beberapa daerah lainnya di propinsi paling barat Pulau Kalimantan.

Secara administratif, Kota Pontianak yang mempunyai luas 107,82 km² (10.782 hektar) serta dilintasi oleh Sungai Kapuas dan Sungai Landak, terdiri dari empat kecamatan, yaitu Pontianak Utara, Pontianak Barat, Pontianak Selatan, dan Pontianak Timur. Keunikan Kabupaten Pontianak lainnya bahwa wilayahnya dikelilingi oleh satu kabupaten saja, yaitu Kabupaten Pontianak.

Tabel 2.1.
Wilayah Administratif Kotamadya Pontianak

No.	Wilayah Administratif	Luas (ha)	Prosentase (%)
1.	Kecamatan Pontianak Utara	3.722,00	34,52
2.	Kecamatan Pontianak Selatan	2.937,00	27,24
3.	Kecamatan Pontianak Timur	878,00	8,14
4.	Kecamatan Pontianak Barat	3.245,00	30,10
Jumlah		10.782,00	100,00

Sumber : Kotamadya Pontianak Dalam Angka, Tahun 1994.

Berdasarkan wilayah administratif Kotamadya Pontianak maka kawasan yang akan terbangun yaitu Siantan berada dalam wilayah Kecamatan Pontianak Utara.

2.1.2. Iklim

Secara umum iklim di Kota Pontianak termasuk tipe iklim A (Schmid dan Fergusson), yaitu iklim tropis dengan suhu rata-rata 23° – 32°C dan curah hujan rata-rata bulanan 249 mm dan rata-rata hari hujannya 17 hari. Dari kondisi iklimnya, Kota Pontianak tidak memiliki masalah yang berarti didalam perencanaan dan perancangan *shopping center* dengan arsitektur bioklimatik.

2.1.3. Ketinggian dan Kemiringan Lahan

Kota Pontianak berada pada ketinggian antara 1 – 3 meter diatas permukaan laut, dan berada di Delta Sungai Kapuas sehingga topografinya relatif datar. Kemiringan lahannya antara 0 – 2% yang sangat menyulitkan untuk perencanaan drainase kota.

Dengan ketinggian dan kemiringan lahan yang sedemikian kecil maka didalam perencanaan dan perancangan *shopping center* di Siantan tidak akan mengalami permasalahan yang berarti.

2.1.4. Struktur Geologi dan Jenis Tanah

Struktur geologi dan jenis tanah dalam pembangunan sangat diperlukan untuk mengetahui kestabilan lereng, perencanaan pondasi, dan drainase. Lapisan batuan asalnya adalah jenis aluvial yang terbentuk pada masa kwarter. Batuan asal ini merupakan lapisan tanah keras yang baru ditemukan pada kedalaman antara 24 – 26 meter dibawah permukaan tanah. Batuan ini relatif kecil daya dukungnya dan mendominasi Kota Pontianak, sehingga bangunan yang ada pada umumnya menggunakan pondasi tiang pancang. Lapisan tanah diatas batuan ini sampai kedalaman 10 meter dari permukaan tanah adalah hasil pelapukan dari batuan asal dibawahnya. Kondisi relatif padat dengan daya dukung kecil. Sedangkan lapisan diatas kedalaman 10 meter pada umumnya bersifat gembur dan merupakan jenis lapisan tanah bawah (sub-soil) dan lapisan atas (top-soil). Jenis tanah dilapisan permukaan merupakan tanah gambut.

2.2. Shopping Center Sebagai Layanan Publik

Penduduk Kota Pontianak berjumlah 478.800 ribu jiwa dengan pertumbuhan ekonomi selama rentang waktu 1986 – 1998 rata-rata 7,77% per tahun⁶. Perkembangan ekonomi yang pesat ini meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan pendapatan perkapita masyarakat, sehingga memberikan dampak pada pola hidup dan kebutuhan masyarakat modern terhadap fasilitas-fasilitas yang telah ada dan salah satunya adalah fasilitas perdagangan terpadu yang lebih dikenal dengan istilah *shopping center*.

Pengkajian dasar perekonomian adalah tahap pertama perencanaan *shopping center*. Langkah-langkah dalam analisis mengikuti tahap-tahap yang logis⁷, yaitu :

- Wilayah pelayanan.

Wilayah pelayanan yang mencakup penelitian atas penduduk, tingkat pendapatan, tempat dan arah pertumbuhannya dan lokasi sekarang serta lokasi potensial, dan volume perdagangan ditempat-tempat pesaing. Wilayah pelayanan ini akan menunjukkan volume perdagangan dalam kaitannya dengan lokasi pusat yang baru.

- Potensi penjualan kotor .

Potensi penjualan kotor bagi pusat yang dihitung dari perkiraan pengeluaran dalam wilayah pelayanan tersebut. Hal ini dapat menunjukkan besarnya porsi perdagangan barang dan pelayanan jasa.

- Penjualan bersih potensial.

Penjualan bersih potensial bagi suatu pusat baru dikaitkan dengan volume penjualan di pusat perdagangan pesaing yang sudah ada dan potensial di wilayah perdagangan tersebut. Hal ini memerlukan penilaian proporsi perdagangan yang sudah ada yang dapat diserap ke lokasi yang baru.

- Ruang fisik yang mendukung.

Ruang fisik dapat didukung oleh penjualan bersih oleh wilayah pelayanan dari beberapa fasilitas perdagangan eceran.

⁶ BPS, *Pontianak Dalam Angka*, beberapa edisi.

⁷ *Pengantar Perancangan Kota*.

- Pendapatan yang diantisipasi.

Pendapatan yang diantisipasi dapat ditentukan dengan kemungkinan tarif sewa ruang perdagangan.

Shopping center dibagi menjadi tiga katagori utama⁸, yaitu :

1. *Pusat lingkungan* adalah sumber setempat untuk bahan makanan serta pelayanan sehari-hari untuk penduduk sebesar 7.500 sampai 20.000 orang. Pusat ini dirancang disekitar pasar swalayan sebagai pelayanan perdagangan eceran utama.
2. *Pusat daerah/kota* bisa melayani penduduk antara 20.000 sampai 100.000 orang dan memperluas pelayanan pusat lingkungan dengan menyediakan berbagai toko atau toserba kecil sebagai unsur utama.
3. *Pusat regional* biasanya dibangun disekitar satu atau lebih toserba dan mencakup berbagai jenis perdagangan eceran yang biasanya ditemukan di suatu kota kecil yang seimbang.

Merujuk dari tiga katagori utama dari jenis dan tahap-tahap perencanaan logis dalam perencanaan *shopping center*, maka dapat dikatakan Kabupaten Pontianak mempunyai potensi yang merujuk pada tiga katagori utama dan tahap perencanaan untuk didirikannya pasar regional dalam bentuk *shopping center*. Pusat regional biasanya dibangun disekitar satu atau lebih toserba dan mencakup berbagai jenis perdagangan eceran yang biasanya ditemukan di suatu kota kecil yang seimbang.

2.3. Tinjauan Teoritis Shopping Center

2.3.1. Pengertian

Adalah sekelompok kesatuan bangunan komersil yang dibangun dan didirikan pada sebuah lokasi yang telah direncanakan, dimulai dan diatur menjadi sebuah kesatuan operasi (operating unit), berhubungan dengan lokasi, ukuran, type toko dan area perbelanjaan dari unit tersebut.

Shopping center juga dapat diartikan sebagai wadah dalam masyarakat yang menghidupkan kota atau lingkungan setempat, selain berfungsi sebagai tempat untuk kegiatan berbelanja juga sebagai tempat berekreasi/relak⁹.

⁸ *Community Builders Handbook*, Edisi Eksekutif, Lembaga Pertanahan (Washington DC, 1960).

⁹ Nadine Bnedington, *Design of Shopping Center*, Butterworth Design Series, 1982.

Pengertian yang lain menyebutkan *shopping center* adalah pusat kegiatan pertukaran dan distribusi barang/jasa yang bercirikan komersial, melibatkan waktu dan perhitungan khusus dengan tujuannya adalah memetik keuntungan¹⁰.

2.3.2. Kegiatan Shopping Center

2.3.2.1. Pelaku Kegiatan

Para pelaku kegiatan pada *shopping center* dapat dibedakan antara lain¹¹ :

1. Konsumen

Konsumen adalah masyarakat yang membutuhkan pelayanan barang dan jasa dengan melakukan transaksi serta melakukan kegiatan rekreasi didalam *shopping center*.

Semakin tinggi tingkat sosial ekonomi masyarakat maka semakin tinggi pula tuntutan masyarakat terhadap kualitas pelayanan kebutuhannya. *Shopping center* menyediakan banyak pilihan barang dan pelayanan maksimal dalam melakukan transaksi.

2. Pedagang

Pedagang adalah penyewa atau pembeli ruangan yang disediakan sebagai tempat untuk menjual barang dagangannya. Pedagang berkemauan memperoleh sewa ruang yang menguntungkan usahanya dan dapat memasarkan barang dagangannya secara efektif.

3. Pengelola

Pengelola tentunya berkeinginan untuk menyediakan fasilitas yang menguntungkan bagi pedagang yang terlibat melakukan kegiatan didalam *shopping center*.

4. Supplier

Supplier merupakan pihak penyedia barang yang dibutuhkan oleh pedagang.

¹⁰ Victor Gruen, *Centers for The Urban Environment : Survival of The Cities*. Van Nostrand Reinhold co. New York, 1973.

¹¹ Aria Nugrahadi, 1997 (repli. *Fasilitas Komersial Terpadu Area Pasar Bawah*) T.A. UII, 1999, Hal. 18.

2.3.2.2. Jenis dan Pola Kegiatan

Secara umum kegiatan yang ada didalam *shopping center* adalah sebagai berikut :

1. Kegiatan jual beli, meliputi :
 - a. Penyajian barang
 - b. Promosi
 - c. Pergerakkan
 - d. Pelayanan
2. Kegiatan pengelolaan, meliputi :
 - a. Operasional
 - b. Manajemen
 - c. Maintenance
3. Kegiatan supplier, meliputi :
 - a. Dropping barang
 - b. Penyimpanan barang

2.3.4. Organisasi Ruang

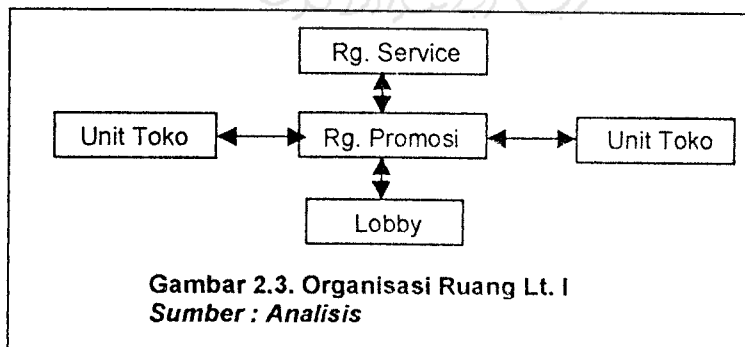
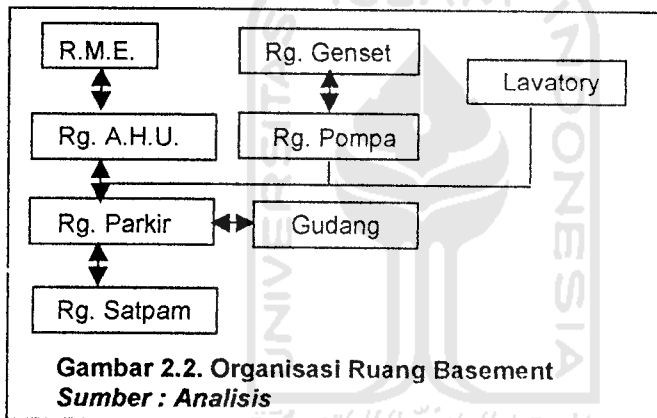
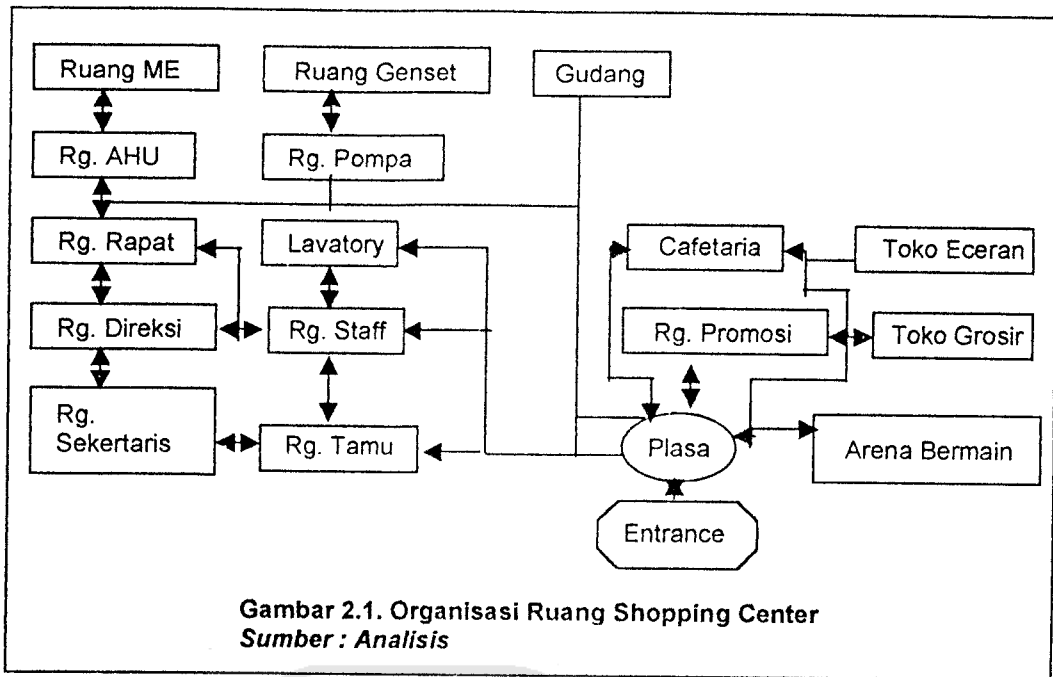
Organisasi ruang diperlukan guna mendapatkan suasana ruang yang nyaman pada suatu ruangan.

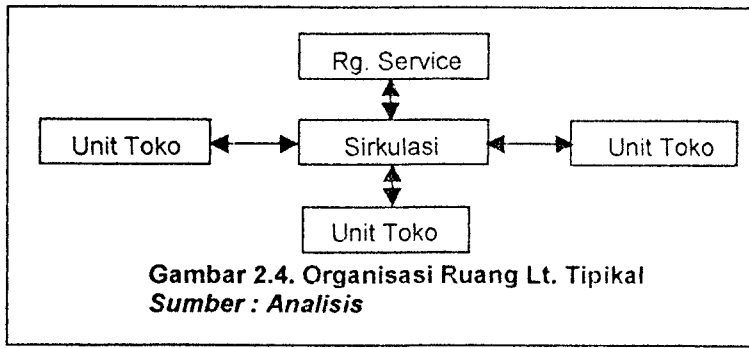
Macam dan ciri-ciri organisasi ruang¹² :

1. Organisasi terpusat
 - a. Bentuk-bentuk yang relatif kompak
 - b. Bentuk, ukuran dan fungsi mempunyai konfigurasi yang secara geometris teratur dan simetris terhadap dua sumbu atau lebih.
 - c. Mempunyai bentuk sekunder yang berbeda dengan bentuk lain sebagai akibat tanggapan terhadap bentuk yang lain.
 - d. Bentuk-bentuk yang luwes sehingga tanggap terhadap bentuk-bentuk yang lain.
2. Organisasi linear
 - a. Terdiri dari bentuk yang berulang-ulang.
 - b. Bentuk organisasi yang luwes sehingga bisa dihubungkan dengan bentuk organisasi ruang yang lain.
 - c. Bentuk organisasi menunjukkan arah dan pertumbuhan.

¹² Francis D.K. Ching, *Arsitektur Bentuk Ruang dan Susunannya*.

- d. Dapat dihubungkan dengan ruang linear yang berbeda dan terpisah.
 - e. Dapat menghubungkan dan mengorganisir ruang-ruang disepanjang bentangnya.
3. Organisasi radial
- a. Mempunyai ruang pusat yang dominan daripada ruang lain yang ada jari-jarinya.
 - b. Bentuk organisasinya dapat memadukan organisasi terpusat maupun linear.
 - c. Susunan organisasi dapat menghasilkan suatu pola yang dinamis, bergerak dan berputar mengelilingi pusatnya.
4. Organisasi cluster
- a. Mempunyai ketidakteraturan bentuk.
 - b. Bentuk organisasi luwes dan dapat menerima pertumbuhan tanpa mempengaruhi karakternya.
 - c. Memiliki orientasi leluasa ke segala arah.
 - d. Menerima bentuk yang berbeda ukuran, bentuk dan fungsi.
5. Organisasi rigid
- a. Bentuk ruangnya diatur dalam pola grid tiga dimensi.
 - b. Bentuknya teratur.
 - c. Bentuk-bentuk ruang pada pola organisasi grid mempunyai hubungan bersama walaupun beda bentuk, ukuran dan fungsi.





2.3.4. Kebutuhan Ruang

2.3.4.1. Jenis Ruang Dagang

Guna memenuhi tuntutan kebutuhan maka jenis ruang yang direncanakan dibagi menjadi 3 macam :

1. Toko, termasuk toko grosir dan toko eceran.
2. Kios, yang dibedakan menjadi kering dan basah.
3. Pengelola

2.3.4.2. Hubungan Ruang

1.	Kelompok kegiatan pengangkutan barang	●
2.	Kelompok kegiatan pedagang	⊖
3.	Kelompok kegiatan pengelola	⊖
4.	Kelompok kegiatan pelayanan	⊖

Keterangan

- : Hubungan langsung
- ⊖ : Hubungan tak langsung

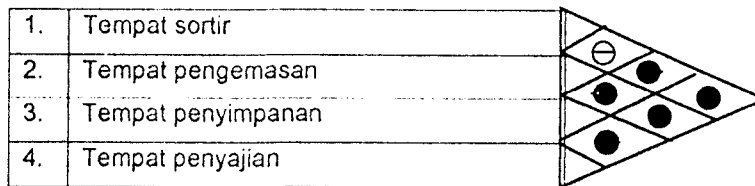
a. Kelompok kegiatan bongkar muat barang

1.	Parkir kendaraan pengangkut	●
2.	Tempat bongkar muat	⊖
3.	Tempat penampungan sementara	●
4.	Pos jaga	⊖

Keterangan

- : Hubungan langsung
- ⊖ : Hubungan tak langsung

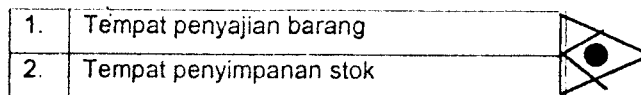
b. Kelompok kegiatan pedagang grosir



Keterangan

- : Hubungan langsung
- ⊖ : Hubungan tak langsung

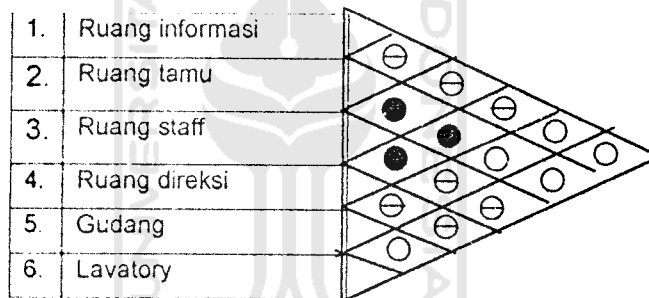
c. Kelompok kegiatan pedagang eceran



Keterangan

- : Hubungan langsung
- ⊖ : Hubungan tak langsung

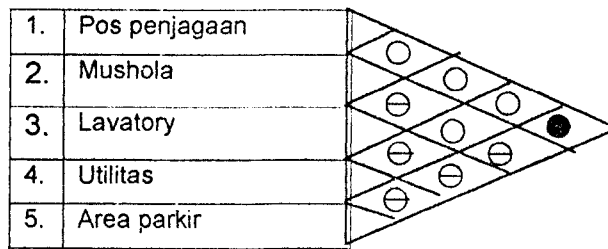
d. Kelompok kegiatan pengelola



Keterangan

- : Hubungan langsung
- ⊖ : Hubungan tak langsung
- ⊕ : Tak berhubungan

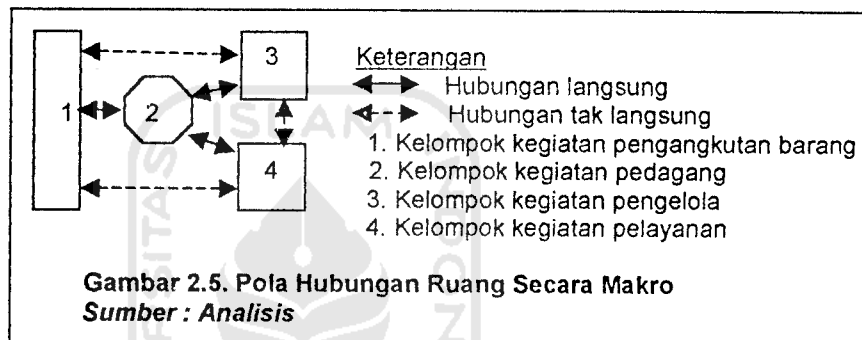
e. Kelompok kegiatan pelayanan service



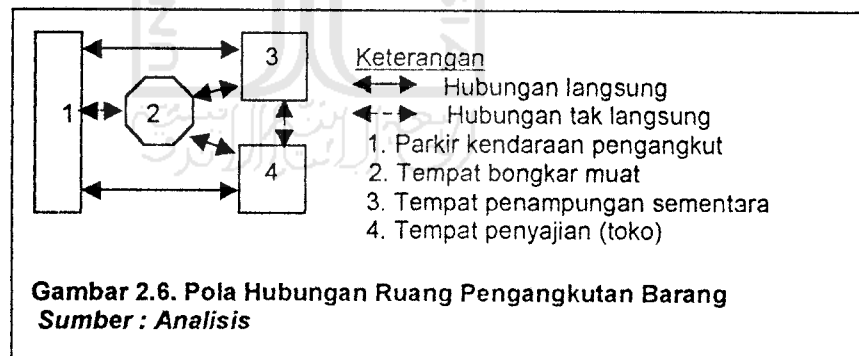
Keterangan

- : Hubungan langsung
- ⊖ : Hubungan tak langsung
- : Tak berhubungan

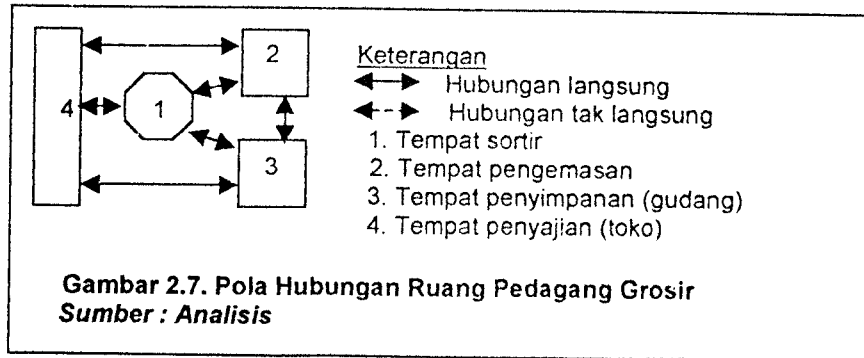
2.3.4.3. Pola Hubungan Ruang



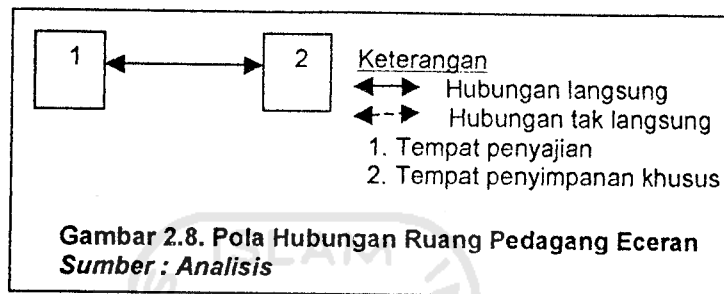
a. Kelompok kegiatan pengangkutan barang



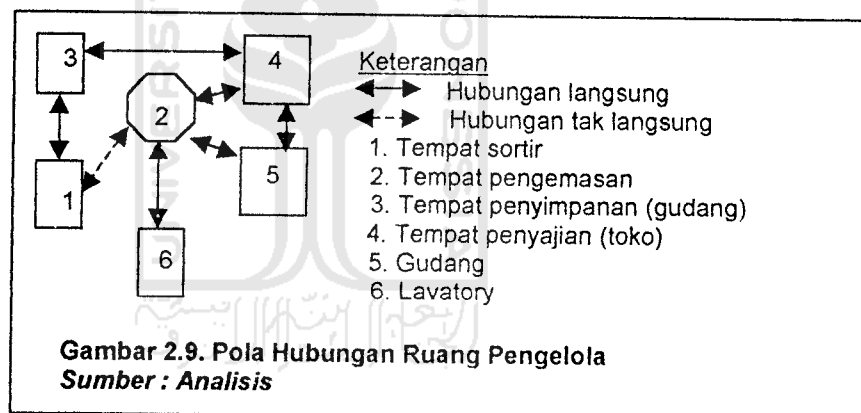
b. Kelompok kegiatan pedagang grosir



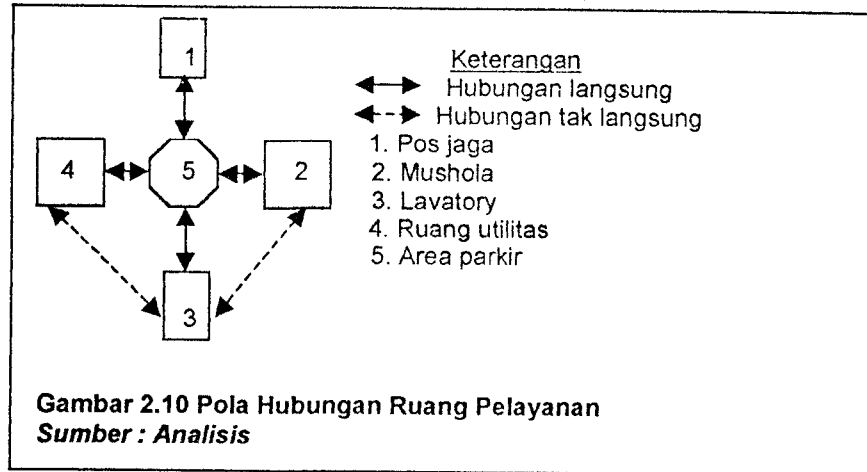
c. Kelompok pedagang eceran



d. Kelompok kegiatan pengelola



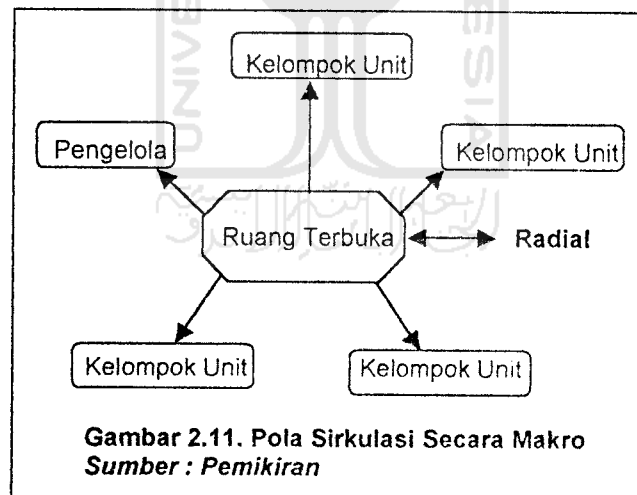
e. Kelompok kegiatan pelayanan umum



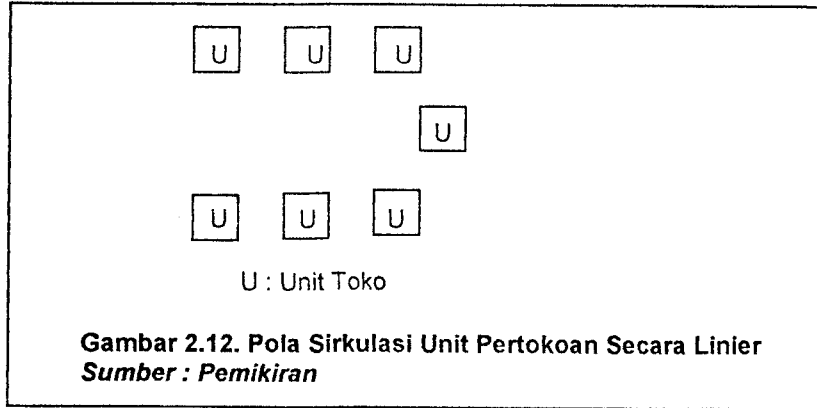
2.3.4.4. Pola Sirkulasi

Pola sirkulasi yang digunakan oleh setiap ruang didasarkan oleh pertimbangan :

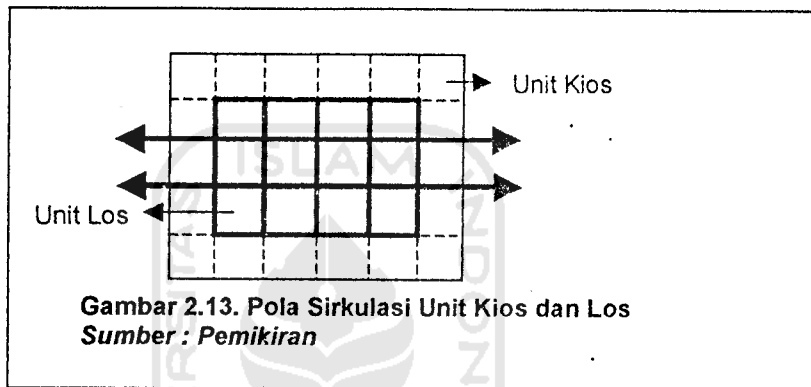
1. Sirkulasi harus menciptakan nilai strategis yang sama pada semua ruang.
2. Kemudahan pencapaian ke segala arah.
3. Sirkulasi harus mendukung kenyamanan dan suasana belanja dengan memberikan ruang sirkulasi yang cukup.



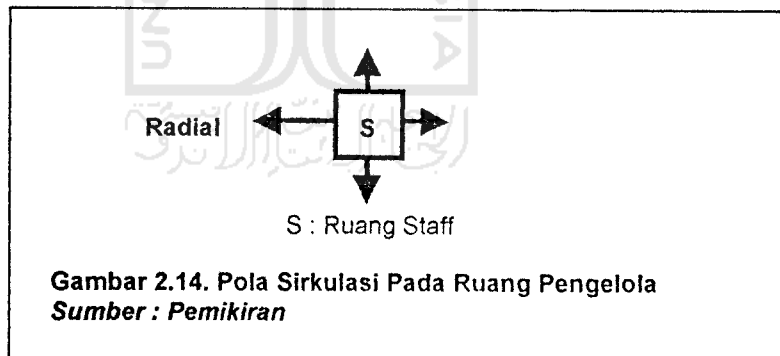
a. Pola sirkulasi pada unit pertokoan

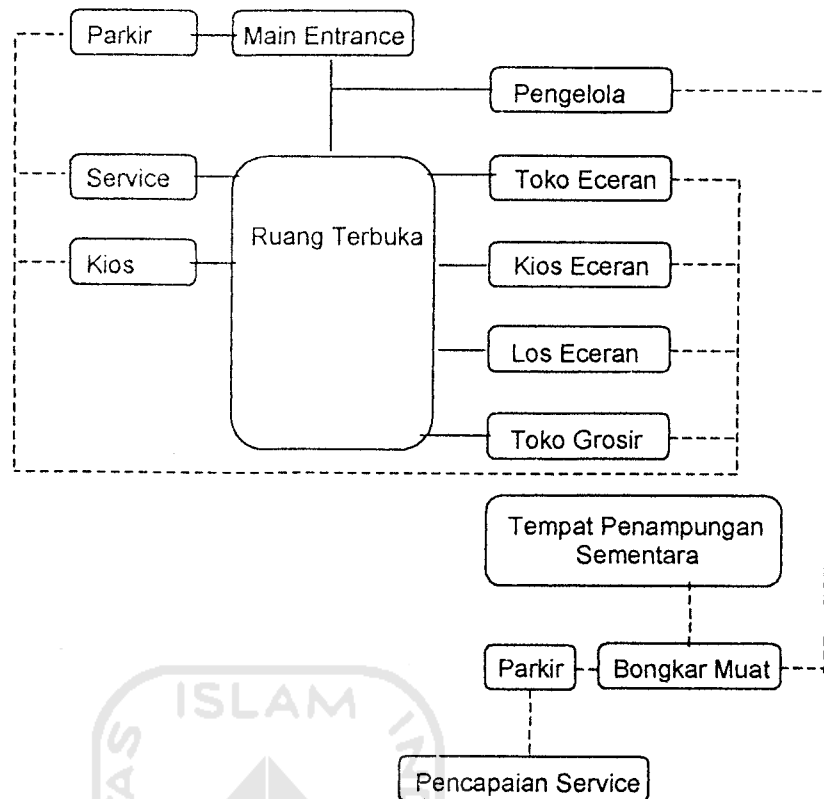


b. Pola sirkulasi pada unit kios dan los



d. Pola sirkulasi ruang pengelola





Gambar 2.15. Pola Sirkulasi Secara Keseluruhan
Sumber : Pemikiran

2.3.4. Besaran Ruang

1. Kegiatan Pedagang

- Pedagang grosir

Jenis barang dagangan : bahan makanan, kelontong, perabot serta perkakas rumah. Dengan asumsi setiap pedagang 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) = 24 m^2

Sirkulasi 20% = 24 m^2

Jumlah = 144 m^2

Asumsi toko grosir = 45 unit

Luas $45 \times 144 = 6480 \text{ m}^2$

- Pedagang eceran

- Toko

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

a. Toko untuk penyajian barang	= 50 m ²
b. Tempat penyimpanan stok dagangan khusus	= 10 m ²
<u>Sirkulasi 20%</u>	<u>= 12 m²</u>
Jumlah	= 72 m ²
Asumsi toko eceran 100 unit	
Luas 100 x 72	= 7200 m ²

- Kios

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

a. Kios untuk penyajian barang	= 18 m ²
b. Tempat penyimpanan stok dagangan khusus	= 6 m ²
<u>Sirkulasi 20%</u>	<u>= 6 m²</u>
Jumlah	= 30 m ²
Asumsi kios 80 unit	
Luas 80 x 30	= 2400 m ²

- Los

Jenis barang dagangan : kebutuhan sehari-hari, dan pertukangan

a. Los untuk penyajian barang	= 8 m ²
b. Tempat penyimpanan stok dagangan khusus	= 2 m ²
<u>Sirkulasi 20%</u>	<u>= 2 m²</u>
Jumlah	= 12 m ²
Asumsi los 80 unit	
Luas 80 x 12	= 960 m ²

2. Kegiatan Service dan Pengelolaan

1. Pengelola

a. Ruang informasi	= 2 m ²
b. Ruang tamu	= 12 m ²
c. Ruang staff	= 36 m ²
d. Ruang direksi	= 12 m ²
e. Gudang	= 12 m ²
f. Lavatory	= 6 m ²
<u>Sirkulasi 20%</u>	<u>= 16 m²</u>
Jumlah	= 96 m ²

2. Pelayanan Umum (service)

a. Pos penjagaan (2 buah x 4)	= 8 m ²
b. Mushola	= 36 m ²
c. Lavatory (5 buah x 12)	= 60 m ²
d. Ruang utilitas :	
• Ruang operator	= 4 m ²
• Ruang mekanikal elektrik = 18 m ²	
• Ruang genset	= 42 m ²
• Ruang pompa	= 18 m ²
• Ruang Roof Storage Tank	= 18 m ²
• Tempat Penampungan Sampah Sementara (4 buah x 4)	= 16 m ²

e. Area parkir (asumsi 272 mobil, 500 motor)

$(272 \times 2,5 \times 5) \text{m}^2 + (500 \times 2 \times 1) \text{m}^2$	= 4400 m ²
<u>Sirkulasi 20%</u>	= 880 m ²
Jumlah	= 5280 m ²

f. Pengangkutan barang

• Tempat parkir kendaraan pengangkut	
Asumsi 4 buah truk (4 x 24)m ²	= 96 m ²
Ruang pengangkutan dan pembongkaran	
Asumsi 4 buah truk (4 x 24)m ²	= 96 m ²
Tempat penampungan 0,25% x 12.000	= 30 m ²
Pos jaga	= 4 m ²
<u>Sirkulasi 20%</u>	= 36 m ²
Jumlah	= 262 m ²

Total luas bangunan = 32678 m²