



Hidup tanpa kebebasan ibarat badan tanpa roh.
Dan kebebasan tanpa kesadaran adalah jiwa yang kosong.
Kehidupan, kebebasan, dan kesadaran adalah TRI-TUNGAL, ia abadi tak pernah sirna.

BAB II

ANALISIS FUNGSI

2.1 TINJAUAN TEORI

Muslim Trade Center adalah bangunan komersial yang dibangun dan didirikan pada sebuah lokasi yang direncanakan, dimulai dan diatur menjadi sebuah kesatuan operasi (*operating unit*). MTC sebagai pusat perdagangan adalah sebuah tempat kegiatan pertukaran, informasi dan distribusi barang atau jasa yang bercirikan komersial, melibatkan waktu dan perhitungan khusus dengan tujuan untuk memetik keuntungan.

Muslim Trade Center dikelola oleh pemilik bangunan (*investor*) sebagai sebuah perusahaan, dengan standar ruang-ruang yang disewakan kepada konsumen minimal 70 % dari total luas ruangan. Dengan sistem sewa *gross area system* yang memperhitungkan semua bagian bangunan (ruang-ruang yang ada), diharapkan untuk jangka waktu beberapa tahun mendatang, modal yang ditanamkan dapat kembali dan memperoleh keuntungan.

Untuk itu diperlukan sebuah konsep bangunan komersial multifungsi yang mampu memenuhi tuntutan-tuntutan tersebut.

2.1.1 Komersial Multifungsi

Ada beberapa pendapat dari pengertian konsep multifungsi, antara lain adalah penerapan berbagai fungsi dalam satu bangunan ataupun dalam satu tapak/kawasan, pengertian yang lain mengenai multifungsi adalah penggabungan dari dua atau lebih fungsi utama suatu fasilitas dalam satu bangunan dan satu tempat, sehingga terbentuk fungsi baru yang saling mendukung dan masing-masing fungsi tetap berfungsi secara optimal. Penjelasan lainnya dari multifungsi adalah suatu wilayah dan bagian-bagian yang di dalamnya harus menyediakan lebih dari tiga fungsi utama. Semua ini akan memastikan kehadiran orang-orang bepergian

dalam waktu yang berbeda dan tempat yang berbeda dapat menggunakan fasilitas bersama.

Istilah multifungsi atau berasal dari terminologi *Mixed Use* yang memiliki arti :

- A. Berkaitan dengan sebuah bangunan yang saling berhubungan, berisi sedikitnya tiga macam aktifitas kegiatan.
- B. Berkaitan dengan cakupan yang lebih luas, menggambarkan keanekaragaman fasilitas kebutuhan.

Tolak ukur bangunan multi fungsi ini adalah³ :

1. Adanya kedekatan langsung antara berbagai fungsi yang berbeda, hal ini mempersingkat jarak sehingga mempermudah pencapaian.
2. Mengoptimalkan penggunaan lahan dalam luasan minimal.
3. Meningkatkan nilai guna sarana dan prasarana/infrastruktur dan bangunan.
4. Mengeliminir ruang-ruang sisa.

2.1.2. Efektifitas dan Efisiensi pada Bangunan Komersial Multifungsi

Penataan ruang sangat penting untuk mengatasi ketidak-mampuan bangunan untuk menampung segala aktifitas dari semua pelaku kegiatan dan struktur yang tidak sesuai dengan perkembangan fisik, sehingga perlu adanya penataan ruang yang optimal agar mampu mendukung dari sistem kegiatan yang ada walaupun dengan keterbatasan lahan yang ada.

Penataan ruang tersebut sebagai usaha memperoleh kegunaan ruang yang dapat memenuhi fungsi dan persyaratan tertentu dari tinjauan segi teknis maupun pelayanan. Secara kuantitatif untuk mendapat besaran ruang yang optimal, sedangkan secara kualitatif

³ Gruen Victor, *Centers for the Urban Environment : Survival of the Cities*, 1973

untuk memperoleh tata letak dan pola sirkulasi. Hal ini akan menyangkut segi efektifitas dan efisiensi ruang, dengan pengertian sebagai berikut:

A. Efektifitas ruang

Dimaksudkan sebagai tingkat keberhasilan dalam mewujudkan manfaat ruang untuk mencapai tujuan kegiatan/pelayanan.

B. Efisiensi ruang

Dimaksudkan sebagai penggunaan ruang secara maksimal dengan besaran ruang yang minimal untuk menghasilkan ruang yang tepat.

Dengan demikian penataan ruang pada MTC adalah proses atau cara pemanfaatan ruang pada lahan yang terbatas sebagai bangunan komersial multifungsi secara efektif dan efisien, memenuhi fungsi dan persyaratan dari segi teknis dan kenyamanan, untuk mendapatkan bangunan MTC yang mampu mewadahi kegiatan didalamnya dengan hasil yang terbaik.

2.2 PROGRAM RUANG

2.2.1 Identifikasi Kegiatan

MTC direncanakan terletak di kawasan GORO ASSALAAM. Goro Assalaam merupakan tempat perkulakan (grosir), yang komoditas dagangannya lebih banyak bahan makanan. MTC di sini akan menampung kegiatan jasa, perdagangan dan bisnis industri kecil dan menengah yang berpotensi di kawasan surakarta dan sekitarnya dengan tujuan mengoptimalkan pemasaran produk. Khusus untuk kegiatan transaksi perdagangan MTC bersifat melengkapi perdagangan yang tidak ada di Goro Assalaam dengan menyediakan retail (barang elektronik, kain, pakaian jadi, handphone dan kebutuhan sekolah).

Di kawasan ini (Surakarta) banyak terdapat industri kecil dan menengah hingga sampai saat ini mampu menopang perekonomian setempat, dengan memberikan sumbangan terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) sebesar 37%. Hasilnyapun tidak hanya dinikmati pasar setempat dan nasional, tetapi juga pasar internasional. Sampai dengan tahun 2000 jumlah industri kecil dan menengah yang ada di Surakarta adalah 8.404 perusahaan (diluar sektor Pertanian)⁴. Adapun sektor perekonomian yang berpotensi (di luar sektor pertanian) tersebut antar lain:

1. Sektor industri
 - a) Industri teknologi tinggi (produk elektronika).
 - b) Industri ringan; kerajinan batik, Lurik, kulit, garmen, mebel, kayu, rotan, dan jamu.
 - c) Industri pengerjaan logam.
 - d) Industri air minum.
2. Jasa dan Perdagangan.
 - a) Supermarket dan pasar tradisional.
 - b) Toko grosir.
 - c) Bank dan perkantoran.

Sampai saat ini konsumen yang akan membeli produk-produk tersebut khususnya hasil industri mengalami kesulitan, karena konsumen harus datang langsung ke tempat produksi, yang kadang-kadang alamatnya tidak jelas. Kendala-kendala yang dialami adalah jauhnya lokasi dari pusat kota, belum adanya tempat yang mewadahi informasi, promosi, transaksi dan sekaligus kantor bagi pengusaha-pengusaha. Padahal konsumen yang rata-rata dari luar kota pada umumnya menginginkan pesanan harus cepat.

⁴ Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Jawa Tengah.

Kedadaan tersebut menjadi suatu kendala dari tuntutan efisiensi dan efektifitas dari proses perdagangan tersebut. Hal ini merupakan peluang pasar bagi MTC yang akan mewadahi hasil produk industri sebesar 2% dari jumlah perusahaan di Surakarta (224 perusahaan)⁵ dan juga mewadahi untuk sektor jasa dan perdagangan. Jumlah tersebut diharapkan mampu mewadahi perdagangan produk industri, jasa dan perdagangan sampai dengan tahun 2010.

Untuk daerah surakarta, jumlah total perusahaan industri kecil menengah yang terdaftar tiap tahunnya bertambah sebesar 32 perusahaan, dengan jumlah perusahaan 10.928 pada tahun 2000, sehingga jumlah total sampai tahun 2010 diasumsikan sebesar 11.184⁶. Sedangkan untuk sektor perdagangan surakarta didukung oleh 36 pasar tradisional yang tersebar⁷, dan 5 pusat perbelanjaan (Matahari, Alfa, Mal Luwes, Sinar, dan Goro Assalaam)⁸.

Melihat fenomena tersebut MTC sebagai pusat perdagangan mewadahi kegiatan-kegiatan:

A. Perkantoran (Kantor Sewa)

Area perkantoran ini dengan tujuan memenuhi kebutuhan pasar (*market demand*) serta secara spekulatif diharapkan mampu menyerap penyewa untuk perusahaan-perusahaan jasa. Adapun sistemnya adalah area perkantoran disewakan dalam bentuk ruang-ruang yang telah ditentukan besaran luasannya.

B. Informasi dan Promosi

Merupakan kegiatan penting dalam aktivitas perdagangan karena promosi dan informasi menjadi kunci pemasaran produk,

⁵ Ir. Sugeng Siswanto, Manager Pemasaran PT. Assalaam Niaga Utama (wawancara September 2002).

⁶ Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Jawa Tengah.

⁷ www. Joglosemar.com

⁸ Survey, September 2002.

untuk kegiatan promosi ini disediakan tempat untuk ruang pameran, acara ini biasanya disertai dengan tema pameran tertentu, menurut jenis produk yang akan ditawarkan dengan sistim pengelolaanya secara bersama-sama.

C. Transaksi Perdagangan

Merupakan transaksi langsung antara penjual dan pembeli. Berupa area yang disewakan kepada para pedagang, dengan fungsi-fungsi yang berbeda untuk setiap area (yang mempunyai kesamaan fungsi akan dikelompokkan dalam satu zona). Jenis area yang akan disediakan adalah:

- 1) Area untuk produk hasil industri yaitu berupa area terpadu antara kantor administratif, showroom, dan barang yang dijual langsung. Diperuntukan bagi produk industri yang memerlukan fasilitas tersebut. Adapun produk hasil industri yang akan diwadahi berdasar prosentase pasarnya, yaitu⁹:
 - a) Tekstil 18%.
 - b) Kulit 15%.
 - c) Elektronik dan lampu 6%.
 - d) Kerajinan 22%.
 - e) Batik 10%.
 - f) Kayu dan furniture 13%.
 - g) Besi olahan 16%.
- 2) Area untuk retail yaitu berupa area pertokoan biasa yang tidak memerlukan ruang-ruang khusus pada proses penjualan barangnya. Adapun jenis barang yang akan diwadahi adalah:
 - a) Barang elektronik.

⁹ www.joglosemar.com, diakses 12 September 2002.

Website ini berisi tentang perkembangan bisnis, perdagangan dan budaya di wilayah Jogjakarta-Surakarta-Semarang.

- b) Bahan pakaian (kain).
- c) Pakaian jadi.
- d) Handphone.
- e) Alat tulis dan peralatan sekolah.

D. Fasilitas Penunjang

Fasilitas ini berupa ruang konvensi dan konferensi yang berfungsi untuk melakukan rapat penting antar perusahaan maupun rapat intern suatu perusahaan. Selain itu juga fasilitas-fasilitas yang sifatnya umum seperti musholla, ruang service, restaurant, dan area parkir.

Proporsi untuk masing-masing fungsi kegiatan diasumsikan sebagai berikut:

1. Fungsi kantor sewa akan menyerap 25 % perusahaan yang mampu di tampung yaitu $25\% \times 224 = 56$ unit kantor.
2. Fungsi area promosi dan informasi, untuk pameran eksibisi diharapkan 70% pengusaha (157 perusahaan) yang tergabung dalam MTC bisa mengikuti, sehingga kapasitas untuk area eksibisi adalah 160 konter.
3. Fungsi area transaksi perdagangan diasumsikan akan menampung:
 - a) 50% perusahaan hasil industri yaitu $50\% \times 224 = 112$ unit, yang terbagi:
 - 1) Tenant tekstil $18\% \times 112 = 20$ tenant.
 - 2) Tenat kulit $15\% \times 112 = 17$ tenant.
 - 3) Tenant elektronik dan lampu $6\% \times 112 = 7$ tenant.
 - 4) Tenant kerajinan $22\% \times 112 = 24$ tenant.
 - 5) Tenant batik $10\% \times 112 = 11$ tenant.
 - 6) Tenant kayu dan furniture $13\% \times 112 = 15$ tenant.

7) Tenant besi olahan $16\% \times 112 = 18$ tenant

b) Untuk area retail jumlah tenant diasumsikan sama dengan jumlah tenant pada area hasil produksi yaitu 112 tenant, dengan pembagian yang sama untuk masing-masing jenis barang (barang elektronik, kain, pakaian jadi, konter handphone, dan alat tulis) yaitu 22 toko .

4. fungsi-fungsi penunjang dan fasilitas yang sifatnya pendukung besarnya akan disesuaikan.

2.2.2 Pengelompokan Ruang

Berdasarkan kegiatan-kegiatan diatas ruang-ruang dalam bangunan MTC di surakarta ini dapat dikelompokan:

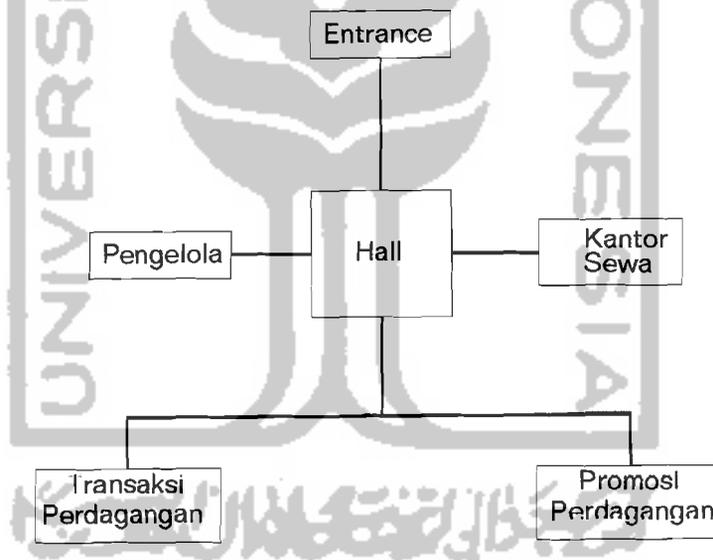
1. Kantor Sewa.
2. Kegiatan Promosi dan Informasi
 - a) Promosi dan Informasi
 - b) Pameran berkala (exhibition)
 - c) Pendukung
3. Kegiatan Transaksi Perdagangan
 - a) Area untuk produk hasil industri.
 - b) Area untuk retail.
4. Kegiatan Pengelola
 - a) Kantor pengelola.
5. Pelayanan
 - a) Area parkir.
 - b) Musholla.
 - c) Penunjang (M.E).

2.2.3 Hubungan Ruang

Pelaku kegiatan yang ada pada MTC adalah

1. Pedagang
2. Pembeli
3. Pengelola
4. Penyewa, yang terdiri dari :
 - a. Para Pedagang
 - b. Perusahaan-perusahaan

Bangunan komersial multifungsi MTC dapat dirancang dengan menciptakan hubungan antar ruang yang tepat, sesuai dengan fungsi-fungsi yang diwadahnya, dapat pula dengan mengurangi jarak pencapaian antar ruang, baik vertikal maupun horisontal.



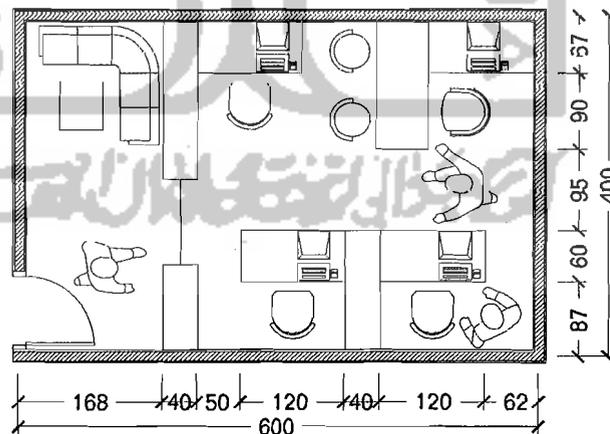
Bagan : *Hubungan Ruang MTC*
Sumber : *Analisa Penulis*

2.3. ANALISIS MODUL RUANG

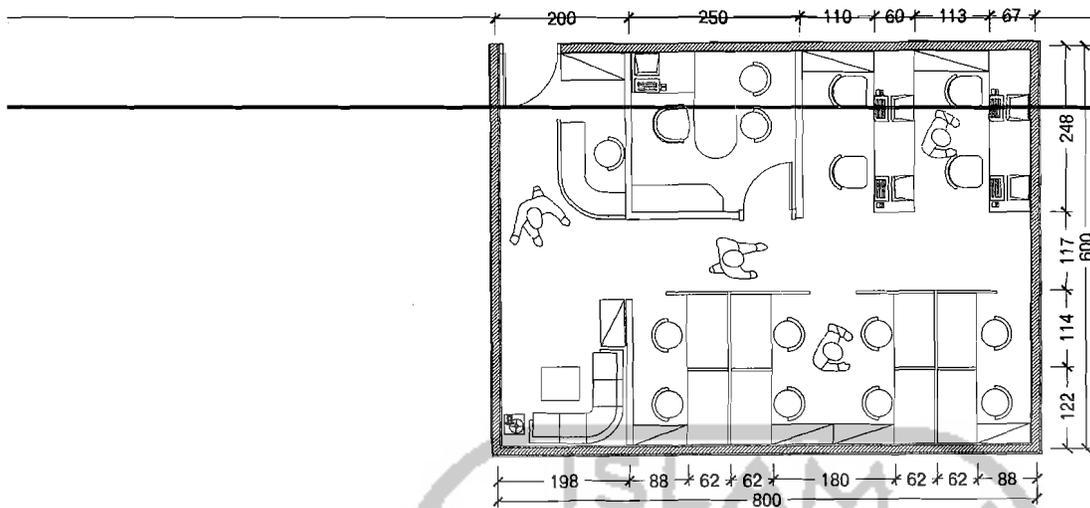
Dalam merancang kebutuhan ruang disini akan memperhitungkan ruang gerak orang (standar ruang perorang) ditambah ruang sarana penunjang (perabot/furniture) dan faktor sirkulasi (15%). Faktor pergerakan manusia akan mempengaruhi besaran ruang, terutama ruang sirkulasi. Anatomi dari tubuh manusia juga dapat mempengaruhi besaran dari ruang sirkulasi. Dalam hal ini standar besaran yang digunakan sebagai pedoman untuk bangunan multifungsi ini dengan menggunakan standar pergerakan manusia normal.

1. Kantor Sewa

Modul ruang pada kantor sewa ini direncanakan mempunyai kapasitas 4 orang, dengan pertimbangan 1 orang manager, 1 orang sekretaris, dan 2 orang staf, yang terdiri dari ruang tamu dan ruang kerja. Modul ruang kantor sewa ini diharapkan mempunyai fleksibilitas antar ruang, untuk mengantisipasi penggabungan ruang apabila penyewa menghendaki 2 atau lebih modul kantor yang dibutuhkan. Dalam sistem moduler dipergunakan dinding partisi yang dapat dipindahkan (*movable*) sehingga dapat dibuat ruang yang lebih besar sesuai kebutuhan.



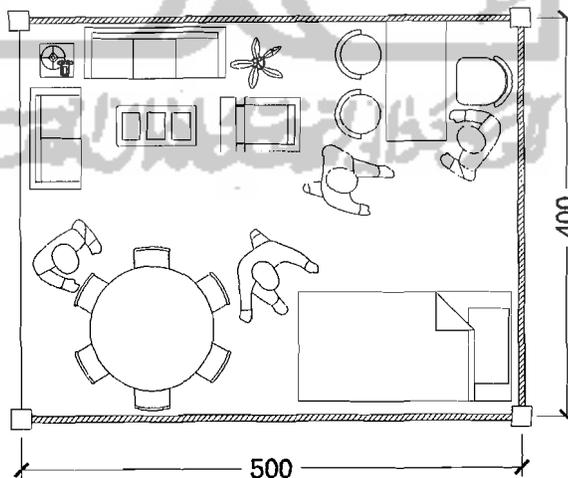
Gambar 2.1 : Modul Ruang Kantor Sewa (1 modul)
Sumber : Analisa Penulis



Gambar 2.2 : Modul Ruang Kantor Sewa (2 modul jadi 1)
Sumber : Analisa Penulis

2. Area Promosi (eksisbisi).

Area promosi terdiri dari modul-modul stand pameran yang sifatnya sementara. Modul tiap stand variatif, akan tetapi dalam menentukan modul diambil modul stand yang terbesar, dalam hal ini adalah modul stand untuk jenis hasil produksi furniture. Dengan asumsi bahwa barang-barang produksi tersebut adalah meja makan, meja kursi, dan tempat tidur sehingga membutuhkan ruang yang lebih luas dibanding jenis barang lain yang akan mengikuti pameran.

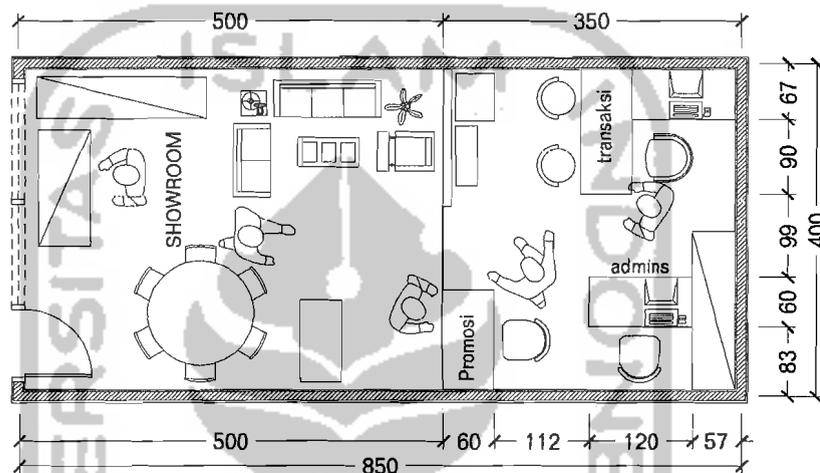


Gambar 2.3 : Modul Ruang Stand furniture
Sumber : Survey

3. Area Transaksi.

A. Produk hasil industri.

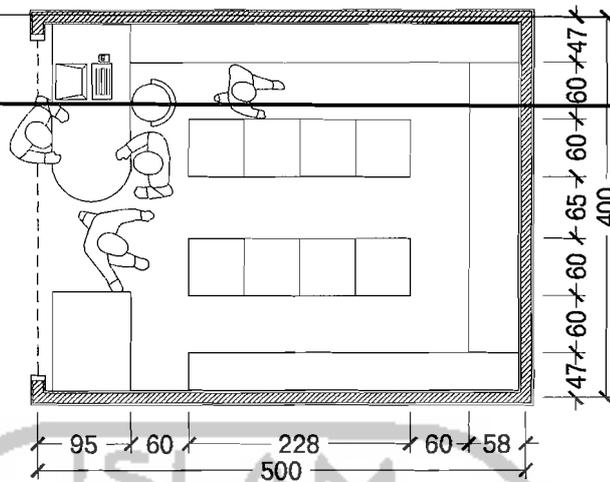
Ruang untuk produk hasil industri terdiri dari ruang pameran (showroom), ruang administrasi berupa transaksi dan ruang promosi serta pemasaran. Asumsi kebutuhan ruang untuk area ini akan mengambil kasus pada area yang membutuhkan ruang terbesar (dalam hal ini pada area hasil produksi furniture).



Gambar 2.4 : Modul Ruang Transaksi Industri Furniture
Sumber : Analisa Penulis

B. Area Retail.

Modul ruang untuk retail tidak memerlukan perhitungan ruang yang khusus. Asumsi kebutuhan ruang untuk area ini akan mengambil kasus pada retail yang akan menjual perlengkapan sekolah (toko sepatu), dengan pertimbangan retail ini yang akan membutuhkan ruang paling besar dibandingkan retail lainnya.



Gambar 2.5 : Modul Ruang Retail Sepatu
Sumber : Survey

4. Pengelola.

Ruang untuk pengelola gedung MTC akan mengacu pada standar ruang pengelola yang ada di GORO ASSALAAM dengan pertimbangan bahwa pengelolaan di MTC nantinya tidak jauh berbeda karena masih dalam satu manajemen.

No	Jenis Ruang	Luas (M2)
1	R. Pimpinan	24,5
2	R. Wakil Pimpinan	16
3	R. Sekertaris	12
4	R. Administrasi	30,5
5	R. Rapat	24
6	Lobby	16
7	Gudang	32
8	Lavatory	30
Jumlah		185

Tabel : Ruang Pengelola
Sumber : Divisi Proyek GORO ASSALAAM

2.4. KEBUTUHAN RUANG

Dari analisa diatas maka luas lantai yang dibutuhkan untuk kegiatan utama (kantor sewa, promosi, transaksi, dan pengelola) di MTC adalah sebagai berikut:

No	Jenis Kegiatan	Jml Modul (unit)	Luas Modul (M2)	Luas Lantai (M2)
1	Kantor sewa	56	24	1.344
2	Promosi	160	20	3.200
3	Transaksi			
	a. Hsl produksi	112	34	3.808
	b. Retail	112	20	2.240
4	Pengelola	-	-	185
			Jumlah	10.777
			Sirkulasi 20 %	2.155
			Jumlah Total	12.932

Tabel : Kebutuhan Ruang MTC
Sumber : Analisa Penulis

Kebutuhan parkir didasarkan rasio setiap 60 m² bangunan memerlukan 1 parkir mobil, maka kapasitas parkir adalah $12.932/60 = 215$ mobil.