

PUSAT PERDAGANGAN BAHAN BANGUNAN DI KABUPATEN KOLAKA

ACUAN PERANCANGAN

**Diajukan Sebagai Penulisan Tugas Sarjana
Untuk Memenuhi Syarat Ujian Sarjana
Teknik Arsitektur**



**A S H A R
45 01 043 009**

**PROGRAM STUDI ARSITEKTUR
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS 45
MAKASSAR
2007**

**PENGESAHAN
LAPORAN PERANCANGAN**

PERANCANGAN	: TUGAS AKHIR TEKNIK ARSITEKTUR
JUDUL	: PUSAT PERDAGANGAN BAHAN BANGUNAN DI KABUPATEN KOLAKA
PENYUSUN	: A S H A R
STB/ NIRM	: 45 01 043 009
PERIODE	: GANJIL 2007 / 2008

Menyetujui

DOSEN PEMBIMBING

Pembimbing I



Ir. H. Louis Santoso, M.Si

Pembimbing II



Ir. Samsuddin Amin, MT

Pembimbing



Ir. Marwati, MT

Mengetahui

**KETUA JURUSAN ARSITEKTUR
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS 45 MAKASSAR**



Ir. M. Awaluddin Hamdy, M.Si

2. Bapak Ir.Awaluddin Hamdy, M.Si. Selaku Ketua Jurusan Arsitektur Universitas 45 Makassar.
3. Seluruh dosen Jurusan Teknik Arsitektur, Fakultas Teknik Universitas 45 Makassar.
4. Staf dan karyawan Jurusan Teknik Arsitektur, Fakultas Teknik Universitas 45 Makassar atas segala kebaikan dan bantuannya.
5. Rekan-rekan seangkatanku yang selalu memberikan dorongan dan dukungan selama ini.
6. Para senior dan rekan – rekan mahasiswa teknik Arsitektur yang tidak sempat saya sebutkan yang telah memberikan dorongan moril untuk menyelesaikan Acuan Perancangan ini.
7. Special Thank's buat adik Nirwana Sari, Andy, eQ, Uchu yang selalu menemani dalam penyusunan laporan ini.

Terima Kasihku yang tak terhingga kepada :

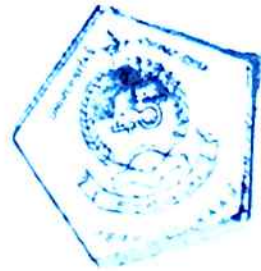
1. Ayahanda dan Ibundaku tercinta yang telah banyak memberikan bantuan materi dan dorongan moril serta doa tulus.
2. Kepada semua saudara – saudaraku yang juga telah banyak memberikan bantuan materi dan dorongan moril kepada saya.
3. Kepada semua keluargaku yang telah banyak memberikan bantuannya kepada saya.

Semoga Allah SWT, senantiasa melimpahkan Karunia-Nya dan Rahim-Nya kepada kita semua. Amin Ya Rabbal Alamin.....

Makassar, 23 Agustus 2007

A s h a r

45 01 043 009



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Pengertian dan Batasan Masalah	3
C. Rumusan Masalah	4
1. Rumusan Arsitektur	5
2. Rumusan Non Arsitektur	5
D. Tujuan dan Sasaran Pembahasan	5
1. Tujuan pembahasan	5
2. Sasaran Pembahasan	5
E. Lingkup Pembahasan	6
F. Metode dan Sistematika Pembahasan	6
1. Metode Pembahasan	6
2. Sistematika Pembahasan	7
BAB II TINJAUAN UMUM PUSAT PERDAGANGAN BAHAN	
BANGUNAN	8
A. Tinjauan Non Fisik	8
1. Perkembangan industri bahan bangunan	8
2. Fungsi pusat perdagangan bahan bangunan	11
3. Peranan pusat perdagangan bahan bangunan	12
4. Klasifikasi jenis bahan bangunan	13

5. Unsur - Unsur Perdagangan	14
6. Macam Bentuk dan Kegiatan Perdagangan	17
a. Macam bentuk perdagangan	17
b. Kegiatan perdagangan	29
7. Identifikasi Kegiatan	30
a. Kegiatan jual beli bahan bangunan	30
b. Kegiatan Sirkulasi	31
c. Kegiatan Dropping dan Sistem Distribusi Barang	31
8. Sistem pemilikan	33
B. Tinjauan Fisik	35
1. Tinjauan Lokasi Pusat Perdagangan Bahan Bangunan	35
2. Tinjauan Bentuk Bangunan	37
3. Pola Ruangan	37
a. Pola terpusat	37
b. Pola grid	38
c. Pola cluster	39
d. Pola radial	40
e. Pola linier	42
4. Sistem Sirkulasi	43
a. Sirkulasi Horizontal	43
b. Sirkulasi Vertikal	43
5. Sistem Struktur	44
a. Sistem Struktur	44
b. Pertimbangan Umum Bangunan	45
1). Pertimbangan umum ekonomi	45
2). Kondisi tanah	45
3). Rasio tinggi-lebar suatu bangunan	45
4). Pertimbangan mekanis	46
5). Alur distribusi barang dan manusia	46
6). Pertimbangan tingkat kebakaran	47

BAB III ANALISIS PENGADAAN PUSAT PERDAGANGAN

BAHAN BANGUNAN DI KABUPATEN KOLAKA 49

A. Tinjauan Terhadap Kabupaten Kolaka dan

Penentuan Lokasi	49
1. Letak Geografis dan Batas wilayah	49
2. Luas Wilayah	49
3. Dasar Penentuan Lokasi	51
4. Wilayah Administrasi.....	54
5. Keadaan Iklim	55
6. Kepadatan penduduk	56
7. Kondisi fisik sarana perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka	58
8. Sektor perekonomian Kabupaten Kolaka	61
9. Analisa pengadaan Pusat Perdagangan Bahan Bangunan di Kabupaten Kolaka	62
10. Tujuan Pengadaan Pusat perdagangan Bahan Bangunan di Kabupaten Kolaka	62
11. Analisa Kualitatif dan Kuantitatif	63
12. Pola kegiatan	64
B. Konsep Pendekatan Perencanaan	69
1. Pendekatan Perencanaan Makro	69
a. Pemilihan lokasi	69
b. Penentuan site/tapak	70
c. Penempatan entrance Bangunan	71
d. Sistem sirkulasi pada site	72
2. Pendekatan Perencanaan Mikro	75
a. Study aktivitas pelaku	75
b. Pendekatan kebutuhan ruang	76
c. Pendekatan besaran ruang	77
d. Pendekatan bentuk bangunan	91
e. Pendekatan sistem struktur	91

f. Hubungan ruang	92
g. Persyaratan ruang	93
h. Tata ruang dalam	95
i. Material yang digunakan	96
j. Tata ruang luar	97
k. Tata ruang penjualan	98
C. Rangkuman	100
1. Rangkuman Umum	100
2. Rangkuman Khusus	102
BAB IV ACUAN PERANCANGAN	103
A. Konsep Perancangan Makro	103
1. Penentuan lokasi	103
2. Pemilihan tapak / site	105
3. Penempatan entrance pada site	106
4. Sistem sirkulasi pada site	107
B. Konsep Perancangan Mikro	110
1. Aktivitas pelaku kegiatan	110
2. Kebutuhan ruang	110
3. Besaran ruang	112
4. Acuan bentuk ruang	113
5. Struktur	113
6. Persyaratan ruang	115
7. Tata ruang dalam	116
8. Tata ruang luar	118
9. Pengelompokkan ruang dan sirkulasi ruang	119
C. Konsep Perancangan Pusat Perdagangan Bahan	
Bangunan	120
1. Sistem pelayanan	120
2. Pola sirkulasi dan layout perabot	120
3. Wadah display	121



4. Hubungan ruang	122
5. Sistem utilitas	124
a. Sistem pencahayaan	124
b. Sistem penghawaan	126
c. Sistem perlengkapan bangunan	126
1. Sistem distribusi listrik	126
2. Sistem jaringan air bersih.....	127
3. Pembuangan air kotor	128
4. Sistem bahaya kebakaran	129
d. Sistem telekomunikasi	130
e. Sistem keamanan bangunan	131
f. Sistem penanggulangan sampah	131
g. Sistem penangkal petir	132

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar II.1	: Bahan Bangunan Campuran Kimia	10
Gambar II.2	: Suasana dalam ruang	28
Gambar II.3	: Skema pendistribusian barang oleh produsen	32
Gambar II.4	: Skema pendistribusian barang oleh distributor	32
Gambar II.5	: Skema pendistribusian barang oleh dealer	33
Gambar II.6	: Pola ruang terpusat	38
Gambar II.7	: Pola ruang grid	39
Gambar II.8	: Pola ruang cluster	40
Gambar II.9	: Pola ruang radial	41
Gambar II.10	: Pola ruang linier	43
Gambar II.11	: Sistem sirkulasi	43
Gambar III.1	: Peta administasi Kabupaten Kolaka	54
Gambar III.2	: Skema sistem sirkulasi manusia pada site	73
Gambar III.4	: Skema sistem sirkulasi kendaraan dalam site	73
Gambar III.5	: Skema sistem sirkulasi barang dalam site	74
Gambar III.6	: Skema sistem sirkulasi pengelola dalam site	74
Gambar III.7	: Skema sistem sirkulasi pengunjung dalam site	75
Gambar IV.1	: Peta lokasi perencanaan	106
Gambar IV.2	: Penempatan entrance pada bangunan	107
Gambar IV.3	: Skema sistem sirkulasi manusia pada site	108
Gambar IV.4	: Skema sistem sirkulasi kendaraan dalam site	109
Gambar IV.5	: Skema sistem sirkulasi barang dalam site	109
Gambar IV.6	: Sistem sub struktur terpilih	113
Gambar IV.7	: Sistem super struktur terpilih	114
Gambar IV.8	: Sistem upper struktur terpilih	115
Gambar IV.9	: Sistem pencahayaan alami dan buatan	125
Gambar IV.10	: pola penghawaan pada bangunan	126
Gambar IV.11	: Sistem jaringan listrik	127
Gambar IV.12	: Sistem jaringan air bersih	128

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel III.1	: Luas wilayah Kabupaten Kolaka menurut Kecamatan	51
Tabel III.2	: Distribusi dan kepadatan penduduk di wilayah perencanaan tahun 2006	57
Tabel III.3	: perkembangan tanda daftar perusahaan 2005-2006	61

pembimbing

Ir. H. Louis Santoso, M.Si

Ir. Samsuddin Amin, MT

Ir. Marwati, MT

BAB I

PERP

PUSAT PERDAGANGAN BAHAN BANGUNAN
DI KABUPATEN KOLAKA



A S H A R 45 01 043 009

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dewasa ini pertumbuhan perdagangan bahan bangunan di Sulawesi Tenggara khususnya di Kabupaten Kolaka cukup pesat seiring dengan meningkatnya taraf hidup masyarakat. Sebagai pusat kegiatan perdagangan Kabupaten Kolaka mempunyai peran sebagai penggerak perekonomian pada daerah – daerah yang berada disekitarnya. Peranan tersebut tidak lepas dari tujuan dalam menghadapi era perdagangan global. Beberapa faktor pendukung visi tersebut adalah pengembangan pelabuhan, pengembangan bandara internasional, pengembangan industri, pengembangan komoditas pertanian dan pertambangan serta utilitas kota.

Dari skala pelayanan, Kabupaten Kolaka mengalami peningkatan sangat pesat dari sektor perdagangan yang ditandai dengan semakin meningkatnya permintaan akan produk barang dan jasa, dimana produk bahan bangunan merupakan salah satu komponen penting didalamnya. Peningkatan yang pesat ini juga ditandai dengan perubahan sikap dan cara hidup masyarakat, dimana tingkat konsumsi masyarakat semakin tinggi dan semakin selektif terutama di bidang arsitektur dan pembangunan perumahan, yang semakin berkembang dengan penampilan serta penataan eksterior dan interior yang baik. Disektor swasta tidak ketinggalan dalam hal penampilan gedungnya, serta beberapa gedung pemerintah di Kabupaten Kolaka.

Salah satu masalah utama yang sementara ini dihadapi di Kabupaten Kolaka dalam mengantisipasi perkembangan sektor perdagangan seperti dijelaskan diatas adalah tidak tersedianya sarana yang dapat menampung kegiatan transaksi yang representatif dan memberi kemudahan bagi penduduk Kabupaten Kolaka dalam memilih material bahan bangunan yang akan digunakannya dalam pengadaan suatu bangunan dan mampu menjawab tuntutan masyarakat akan wadah perbelanjaan bahan bangunan dengan sifat transaksi perbelanjaan " *one stop shopping*".

Dari analisa tersebut menunjukkan bahwa aktivitas perdagangan khususnya Kabupaten Kolaka ini paling menentukan dalam penetapan harga pasaran dan kualitas barang. Sarana ini antara lain : perdagangan grosir (*wholesaling*) dan swalayan (*eceran*), pergudangan (*Where House*) dan sarana pengangkutan darat, laut (*transportasi*).

Dalam menjalankan kegiatan perdagangan secara terpadu dalam satu wadah yang memenuhi persyaratan ideal maka diperlukan konsep yang terpadu dan optimal, disamping itu masalah pergudangan juga menjadi kendala bagi para pedagang bahan bangunan tersebut selama ini karena biasanya para pedagang harus menyimpan barang-barangnya berjauhan dengan tempat usaha yang menimbulkan permasalahan pengiriman dan bongkar muat barang, dengan adanya keterpaduan ini diharapkan dapat mempermudah kelancaran bongkar muat dan penyaluran barang.

Berdasarkan rumusan permasalahan tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa, dewasa ini dibutuhkan suatu wadah transaksi bahan bangunan yang

representatif di Kabupaten Kolaka sebagai bentuk antisipasi terhadap perkembangan sektor perdagangan, terutama transaksi bahan bangunan yang memungkinkan penyatuan sistem pergudangan, distribusi barang, dan penjualan yang terintegrasi sebagai satu sistem yang mendukung. Dengan demikian terciptanya pusat perdagangan tersebut, efisiensi kelancaran pendistribusian barang dapat seimbang dengan harga-harga di pasaran, juga akan menambah dinamika kerja para konsultan/kontraktor serta praktisi bangunan lainnya sebagai pusat penyaluran barang-barang hasil produksi industri, komoditas pertambangan lokal khususnya dan daerah-daerah Indonesia bagian timur umumnya.

B. Pengertian dan Batasan Masalah

1. Pengertian Judul

Dalam artian operasionalnya "*Pusat Perdagangan Bahan Bangunan di Kabupaten Kolaka*" adalah suatu wadah yang menjadi pusat perniagaan atau jual beli barang bahan bangunan, yang bersifat komersial dan bentuk bangunan yang disewakan kepada sejumlah orang atau badan usaha yang bergerak dalam bidang perniagaan dalam jangka waktu tertentu yang berlokasi di Kabupaten Kolaka.

2. Batasan Masalah

Pusat perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka merupakan wadah kegiatan perniagaan barang dan jasa dalam bentuk usaha komersial dengan batasan pada :

- a. Promosi dan transaksi barang dengan jumlah besar yang memenuhi kriteria :
 - 1) Memenuhi kebutuhan konsumen/pedagang bahan bangunan.
 - 2) Produk yang berpotensi untuk pemasaran bahan bangunan.
- b. Material bahan bangunan yang di perdagangkan adalah berupa barang instant yang siap pakai yang berasal dari bahan hasil olahan industri dan alat keteknikan bahan bangunan lainnya.
- c. Selain diperuntukkan bagi kegiatan penjualan, juga diperuntukkan pula untuk kegiatan perkantoran, show room

C. Rumusan Masalah

1. Masalah Arsitektur

- a. Bagaimana menentukan lokasi yang tepat (*strategis*), sehingga mudah dijangkau oleh pihak-pihak yang berkepentingan.
- b. Bagaimana mewujudkan suatu wadah pusat perdagangan bahan bangunan yang dapat mencerminkan bangunan yang berfungsi sebagai pusat perdagangan yang bertujuan untuk meningkatkan pemasaran yang berwawasan bisnis.
- c. Bagaimana perwujudan ruang pusat perdagangan bahan bangunan yang dapat menampung seluruh aktivitas ruang meliputi kebutuhan ruang, besaran ruang, zoning ruang, pola dan layout sirkulasi orientasi dan pencapaian ruang serta persyaratan ruang
- d. Bagaimana struktur, konstruksi, dan penampilan bangunan serta sistem utilitasnya.

2. Masalah non Arsitektur

- a. Bagaimana mewujudkan atau menghadirkan suatu wadah pusat perdagangan bahan bangunan yang berkembang dengan pesat pada saat sekarang ini dengan kualitas dan spesifikasi yang berbeda.
- b. Bagaimana memudahkan dan memperoleh bahan bangunan/material untuk bangunan secara utuh tanpa harus berkeliling ke tempat lain, sehingga efisien dalam waktu dan dapat mempermudah dalam pemilihan penggunaan bahan material bangunan yang diinginkan sesuai dengan kebutuhan.

D. Tujuan dan sasaran Pembahasan

1. Tujuan dan Pembahasan

Tujuan pembahasan adalah menyusun acuan perancangan sebagai landasan konseptual yang kemudian akan ditransformasikan atau diterapkan ke dalam perancangan fisik pusat perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka.

2. Sasaran Pembahasan

Mewujudkan sebuah rancangan fisik pusat perdagangan bahan bangunan yang mampu mewadahi masyarakat dalam memperoleh material-material dan kebutuhan lainnya yang menyangkut bahan bangunan dan alat keteknikan lainnya dengan lebih mudah, efisien, efektif dan berkesinambungan.

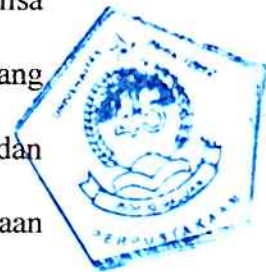
E. Lingkup Pembahasan

Lingkup pembahasan dibatasi pada masalah-masalah yang berhubungan dengan disiplin ilmu arsitektur mengenai pengadaan pusat perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka yang meliputi perencanaan tapak, tata fisik, perwadhahan, program ruang, sistim struktur serta perlengkapan bangunan dan masalah-masalah diluar disiplin ilmu arsitektur, jika dianggap permasalahan tersebut relevan dan mendukung tujuan dan sasaran pembahasan.

F. Metode dan Sistimatika Pembahasan

1. Metode Pembahasan

Metode pembahasan yang digunakan adalah metode analisa deskriptif, yaitu mengidentifikasi masalah - masalah yang menunjang sasaran pembahasan sampai akhirnya menarik suatu kesimpulan dan kemudian diwujudkan kedalam suatu landasan konseptual perencanaan yang didukung oleh studi literatur serta mencari masukan-masukan yang berasal dari data yang terkait serta hasil pengamatan lapangan (survey) yang dikaitkan antara suatu masukan lainnya yang dapat mendukung perencanaan pusat perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka.



pembimbing

Ir. H. Louis Santoso, M.Si

Ir. Samsuddin Amin, MT

Ir. Marwati, MT

BAB II

PUSAT PERDAGANGAN BAHAN BANGUNAN
DI KABUPATEN KOLAKA

A S H A R 45 01 043 009



BAB II
TINJAUAN UMUM PUSAT PERDAGANGAN
BAHAN BANGUNAN

A. Tinjauan Non Fisik

1. Perkembangan Industri Bahan Bangunan.

Perkembangan industri bahan bangunan di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat. Hal ini tentunya tidak lepas dari perkembangan teknologi yang menghasilkan produk-produk unggulan, manfaat yang dihasilkan serta model yang semakin modern. Perkembangan industri bahan bangunan ini tidak terbatas pada bidang design dan bentuk yang lebih menarik ataupun daya tahan pemakaian, namun juga berkembang pada kemampuan suatu produk yang berfungsi ganda, serta variasi model bentuk penampilannya.

Dari sekian banyak jenis bahan bangunan yang dihasilkan industri di Indonesia, produk alat keteknikan yang sangat diminati oleh masyarakat dan nilai produksinya meningkat dari tahun ke tahun. Selain di dukung oleh kemajuan perkembangan teknologi juga ditunjang oleh pertumbuhan ekonomi masyarakat yang lebih baik maupun pertumbuhan penduduk, yang mengakibatkan kebutuhan akan berbagai fasilitas yaitu sarana pemukiman, perkantoran dan sarana lainnya.

Faktor- faktor yang menyebabkan kebutuhan masyarakat akan bahan bahan bangunan tiap tahun makin meningkat. Masyarakat selalu

cenderung menginginkan barang baru yang lebih bagus, hal ini tentunya tidak lepas dari total peningkatan pendapatan perkapita penduduk pertahun.

Bahan-bahan bangunan yang dikenali dan dijual di pasaran secara umum dapat di golongan menjadi :

a. Berdasarkan asalnya

1). Bahan bangunan alami

Yaitu bahan bangunan yang digunakan suatu gedung yang berasal dari alam tanpa atau sedikit mengalami pengolahan fisik.

Contohnya : pasir, kerikil, batu gunung dan lain-lain.

2). Bahan bangunan olahan atau buatan

Yaitu bahan bangunan yang digunakan dalam pembangunan suatu gedung yang berasal dari bahan yang telah atau mengalami proses pengolahan dari bahan asal/dasarnya. Contohnya : bahan plastik, kaca dan lain-lain.

b. Berdasarkan bahan dasar dan bentuknya.

1). Bahan batuan

Yaitu suatu benda keras yang berasal dari bumi tetapi bukan logam yang terdiri dari :

a). Bahan batuan yang terbentuk secara alami (granit, marmer, batu apung, kerikil batu kapur).

b). Bahan batuan yang terbaik dari pembakaran (batu bata, porselen keramik batu tahan api).

- c). Batu yang terbentuk dari bahan campuran (semen, kapur, trasso).
 - d). Batu hasil cetak dan pengerasan (balok beton, batako, ubin semen, lembar asbes semen).
- 2). Bahan Organik.
- Yaitu suatu bahan dari makhluk hidup yang mempunyai susunan yang sistematis, yang terbagi atas :
- a). Bahan organik kayu murni (kayu lunak, kayu keras)
 - b). Bahan organik dari serat/lapisan kayu (kayu lapis/plywood, multipleks, papan partikel)
- 3). Bahan organik non kayu (bambu, rotan, rumbia).
- 4). Bahan logam yang terdiri dari :
- a). Bahan logam non besi baja (aluminium, tembaga, timah hitam, kuningan, seng)
 - b). Bahan logam non baja (besi, logam, besi plat,)
- 5). Bahan plastik sintesis (plastic, PVC, polyster, kaca)
- 6). Bahan campuran kimia (cat, sealent, water proofing dan perekat)



Cat



Perekat

Gambar II. 1 : Bahan bangunan campuran kimia

2. Fungsi Pusat perdagangan Bahan Bangunan.

Pusat perdagangan ini diharapkan selain dapat memenuhi fungsi komersial juga harus dapat memenuhi fungsi dari berbagai segi yakni:

- a). Merupakan mekanisme yang berfungsi sebagai pusat distribusi arus barang dan jasa dari pihak produsen dan konsumen.
- b). Menyediakan suatu wadah penampungan sebagai pusat perdagangan bahan bangunan yang dapat berperan sebagai pasar dan etalase yang optimal bagi produk.
- c). Menampung para pengusaha / pedagang dari berbagai tingkatan distributor, mulai dari penyalur hingga pedagang dan produsen agar tercapai suatu koordinasi yang baik dan teratur di dalam suatu wadah promosi perdagangan.
- d). Merupakan sarana perbelanjaan yang dapat memenuhi segala kebutuhan hidup masyarakat sehari – hari.

Wadah yang difungsikan sebagai tempat untuk melakukan kegiatan promosi, display, demonstrasi, eksibisi, dan transaksi perdagangan antara pengusaha, pedagang bahan bangunan dan konsumen. Selain itu juga difungsikan sebagai tempat melakukan tukar-menukar informasi, dan ditunjang dengan tersedianya sarana penunjang untuk membahas masalah yang berhubungan dengan bahan bangunan, selain juga merupakan salah satu elemen yang akan menambah daya tarik kota juga merupakan tempat terjadinya kontak sosial dan transaksi niaga serta dapat menambah sumber pendapatan Pemerintah Daerah.

3. Peranan Pusat Perdagangan Bahan Bangunan.

Pusat perdagangan bahan bangunan mempunyai peranan sebagai berikut:

- a). Sebagai fasilitas umum.
 - 1). Menyediakan kebutuhan hidup masyarakat.
 - 2). Tempat terjadinya pertukaran barang dan jasa.
 - 3). Sarana hiburan dan interaksi sosial.
- b). Peranan terhadap produsen dan importir.
 - 1). Tempat untuk memasarkan barang-barang.
 - 2). Tempat untuk memperkenalkan produk produk baru.
 - 3). Tempat informasi.
- c). Bagi perekonomian kota.
 - 1). Mempengaruhi stabilitas ekonomi.
 - 2). Sebagai salah satu mata rantai distribusi barang.
- d). Sebagai fungsi kota.
 - 1). Menjadi identitas suatu wilayah
 - 2). Menghidupkan suasana dan kegiatan suatu wilayah.
- e). Peranan terhadap produsen dan importir.
 - 1). Tempat untuk memasarkan barang-barang.
 - 2). Tempat untuk memperkenalkan produk-produk baru.
 - 3). Tempat informasi
 - 4). Tempat untuk mengetahui perbandingan harga dalam persaingan dan untuk menentukan harga barang.



f). Peranan bagi jasa niaga (agen, kantor pemasaran) dan jasa penunjang (bank, asuransi dan biro periklanan) yaitu sebagai tempat untuk menawarkan jasa-jasa baik kepada produsen pedagang maupun konsumen yang diperlukan bagi kelancaran perdagangan.

g). Peranan bagi pedagang grosir.

- 1). Tempat mengadakan penjualan barang kepada pedagang eceran / pembeli.
- 2). Tempat pengumpulan / penyimpanan barang yang dibeli dari produsen.
- 3). Tempat melakukan kegiatan administrasi yang berkaitan dengan perdagangan.

4. Klasifikasi jenis bahan bangunan.

Menurut Tahir (2006), bahwa kegiatan pemasaran bahan dapat diklasifikasikan berdasarkan jenis bahan / barang yang dijual yaitu :

- a. Kegiatan penjualan bahan beton sebagai bahan struktur bangunan, seperti bahan sambungan beton "*joint sealen.*" dan "*adhesive*"
Kegiatan penjualan ini di lakukan pada toko berskala besar
- b. Kegiatan penjualan bahan atap sebagai penutup atas bangunan seperti, genteng beton, metal. Kegiatan penjualan ini di lakukan pada toko berskala besar.
- c. Kegiatan penjualan bahan langit-langit/ plafond (ceiling), misalnya acustic ceiling sistem, eternit. Kegiatan penjualan ini di lakukan pada toko yang berskala sedang.

- d. Kegiatan penjualan bahan / penjualan kaca, kunci dan alat alat penggantung. Kegiatan ini di lakukan pada toko yang berskala sedang.
- e. Kegiatan penjualan alat komponen sanitair seperti closed, wastafel, urinoir dan alat sanitair lainnya. Kegiatan penjualan ini dilakukan pada toko yang berskala sedang.
- f. Kegiatan penjualan bahan lantai seperti keramik, marmer, pengeras lantai "fleksibilitas". Kegiatan penjualan ini dilakukan pada toko yang berskala sedang.
- g. Kegiatan penjualan komponen finishing, interior seperti cat tembok, wood finishing, wallpaper, lampu, furniture. Kegiatan penjualan ini di lakukan pada toko yang berskala kecil
- h. Kegiatan penjualan alat-alat keteknikan seperti: kabel, kunci rumah, engsel, palu, paku, mur, baut, kuas, obeng, tang, gergaji dan alat keteknikan lainnya. Kegiatan penjualan ini dilakukan pada toko yang berskala kecil

5. Unsur –Unsur Perdagangan.

Menurut Ernawati (2005), Unsur yang membentuk suatu pola hubungan dalam perdagangan adalah produsen dan konsumen, sebagai berikut :

a). Produsen.

Merupakan pribadi atau badan usaha yang menciptakan kegunaan, mengubah, mengolah barang sehingga siap pakai oleh yang membutuhkan.

b). Konsumen.

Merupakan pribadi atau badan usaha yang menikmati penggunaan fisik atau suatu barang atau jasa atau seseorang membeli/mengolah untuk dijual kembali.

c). Lembaga.

Secara keseluruhan, pribadi atau badan usaha yang secara langsung atau tidak langsung terlibat dalam aktivitas perdagangan. Status kelembagaan ini dapat ditinjau dari beberapa hal, yaitu :

1). Berdasarkan kepemilikan barang yang akan dijual.

a). Pedagang.

Yaitu perantara yang membeli dan menjual barang-barang, mereka memiliki dan menguasai hak atas barang-barang tersebut dan berusaha untuk mendapatkan laba dengan bertindak atas diri sendiri.

b). Agen/distributor.

Yaitu mereka perantara yang melakukan jual beli barang, mereka tidak memiliki hak atas barang yang dijualnya dan tidak menanggung resiko yang menyangkut barang tersebut.

Agen sebagai konsumen perantara mendapat upah/komisi dari hasil penjualan.

2). Berdasarkan fungsinya.

a). Lembaga pengayoman.

Merupakan lembaga pemerintahan atau swasta yang mewakili dan melindungi kepentingan lembaga perdagangan dan lembaga penunjang yang bernaung dibawahnya, misalnya Departemen Perindustrian dan Perdagangan.

b). Lembaga perdagangan.

Yaitu lembaga yang melaksanakan penyaluran barang dan jasa dari produsen ke konsumen, yang terdiri atas :

(1).Perdagangan besar (*Wholesales*).

(2).Perdagangan eceran (*Retail*).

c). Lembaga penunjang.

Lembaga yang memberikan jasa / fasilitas yang memudahkan pelaksanaan bermacam-macam fungsi perdagangan, lembaga ini terdiri atas :

(1). Perbankan

Yaitu lembaga keuangan yang memberikan kredit dan jasa pembayaran dan peredaran uang.

(2). Pengangkutan.

Yaitu lembaga yang menyediakan saran bagi kelancaran arus barang dan manusia yang diperlukan untuk perkembangan dan kelancaran perdagangan.

(3). Pergudangan

Yaitu lembaga yang mengumpulkan / menyimpan barang disuatu tempat untuk diangkut ketempat lain.

(4). Periklanan.

News papers dan *magazine* (koran dan majalah), *personal selling* (sales), *sales management* (lembaga promosi yang berperan sebagai media komunikasi antara produsen yang menawarkan barang dan jasa untuk konsumen yang memerlukan, lembaga ini misalnya berupa media advertising brosur / surat edaran), *publicity* (media pers), *packing* (merk dagang pada pengepakan).

(5). Standarisasi.

Yaitu lembaga pengujian yang melaksanakan penetapan standar-standar produk yang dikelola oleh pemerintah.

(6). Asuransi.

Yaitu lembaga yang mengadakan persetujuan/perjamjian dengan penanggung jawab untuk menggantikan kerugian dengan tujuan mendapatkan premi (akibat kehilangan, susut dan sebagainya).

6. Macam bentuk dan Kegiatan perdagangan

a. Macam bentuk perdagangan.

Pusat perdagangan adalah suatu sarana akomodasi yang bersifat komersil, tempat berkumpulnya ruang untuk perdagangan barang yang dapat berbentuk *supermarket*, *plaza*, *mall*, *departement store* dan pertokoan serta ruang untuk perdagangan jasa untuk disewakan kepada

orang-orang dan badan usaha dengan harga sewa dan jangka waktu tertentu.

Secara umum klasifikasi pusat perdagangan dapat dibagi atas beberapa dasar, yaitu :

1). Berdasarkan bentuk fisik.

Dari bentuk fisiknya lembaga perdagangan dapat dikelompokkan atas :

a). Pasar (*The market*).

Bentuk pertokoan tertua, terdiri atas rangkaian petak yang diatur berderet – deret di ruang terbuka atau tertutup.

b). Pertokoan sepanjang jalan (*Shopping Street*).

Pertokoan yang terletak disepanjang jalan kiri dan kanan jalan, mempunyai gudang dan service di bagian belakang. Kegiatan lalu lintas pengunjung dan arus barang di depan pertokoan menjadi satu dengan lalu lintas umum.

c). Area perbelanjaan.

Pada suatu ruang bebas di tengah yang dikhususkan bagi pejalan kaki, merupakan perkembangan bentuk dari toko berjejer. Untuk menghindari terganggunya pengunjung dari lalu lintas kendaraan, jalan ditutup sebagai jalan pedestrian, akibatnya timbul bentuk kelompok toko yang berorientasi.

d). *Departement store.*

Menjual berbagai macam barang terutama pertokoan yang diusahakan suatu badan yang dibidang sandang (Pakaian)

e). *Chain store.*

Kelompok kios-kios / toko yang menjual berbagai macam barang dan berlokasi pada bangunan toko/ ruang tertutup

f). *Decentraized centre.*

Kelompok pertokoan yang menjual bermacam – macam barang yang berlokasi pada persimpangan jalan

g). *Supermarket.*

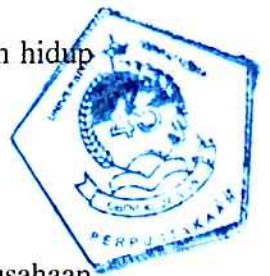
Suatu jenis perbelanjaan yang menjual beraneka ragam produk dala suatu ruangan dimana barangnya berupa kebutuhan hidup lainnya.

h). *Pusat perbelanjaan.*

Merupakan perkembangan dari gabungan beberapa perusahaan dagang eceran yang mengelompokkan dan bersama – sama menjalankan usaha didalam suatu wadah fisik dan dilengkapi dengan fasilitas menunjang.

i). *Mall*

Suatu wadah perdagangan yang terdiri dari gabungan kelompok-kelompok toko/ kios yang berderet disetiap lantai yang menjual berbagai jenis kebutuhan hidup pada suatu bangunan tertutup pada kawasan tertentu.



2). Berdasarkan skala pelayanan

Menurut Asriyuddin (1998), bahwa skala pelayanan pusat perdagangan terbagi atas :

- a). Pusat perdagangan untuk skala pelayanan Kota dan sebagian luar Kota. Melayani sekitar 20.000 – 10.000 jiwa. Barang yang telah disediakan lengkap.
- b). Pusat perdagangan untuk skala pelayanan wilayah, lingkup pelayanannya meliputi beberapa lingkungan Kota. melayani 30.000 – 200.000 jiwa. Barang yang disediakan cukup lengkap.
- c). Pusat perdagangan untuk skala pelayanan lingkungan. Lingkup pelayanannya meliputi lingkungan perumahan atau beberapa perumahan melayani sekitar 300 – 30.000 jiwa. Barang yang disediakan kurang lengkap.

Menurut Mustakin (1999), bahwa klasifikasi pusat perbelanjaan sebagai berikut :

a). *Regional Shopping Centre*

- 1). Jangkauan pelayanan antara 150.000-400.000 penduduk.
- 2). Luas areal berkisar antara 27.870-92.990 m²
- 3). Terdiri dari sejumlah *Dept. Store*, *Junior dept. store* dan berjenis-jenis toko.

b). *Intermediate Shopping Centre*

- 1). Jangkauan pelayanannya antara 40.000-50.000 penduduk m²
- 2). Luas areal bekisar antara 9.290-27.870 m²

3). Terdiri dari *Junior dept. store, supermarket* dan toko shopping

c). *Neighbourhood Shopping Centre*

- 1). Jangkauan pelayanan antara 5.000-40.000 penduduk
- 2). Luas areal berkisar antara 2.787-9.290 m²
- 3). Unit terbesar berbentuk supermarket.

Apabila dibandingkan dengan standar pedoman perencanaan lingkungan pemukiman Kota (1979) adalah sebagai berikut :

a). Pusat Perbelanjaan Lingkungan (PPL)

Pusat perbelanjaan lingkungan adalah suatu pusat perbelanjaan dengan radius pelayanan kurang lebih 0,8 km dengan pencapaian 15 menit berjalan kaki, jangkauan pelayanan meliputi 300 - 30.000 penduduk. Lokasi berada pada jalan utama lingkungan, barang yang diperdagangkan pada umumnya adalah kebutuhan sehari-hari (primer) mewadahi 5-25 toko eceran dan supermarket merupakan penyewa ruang utama dengan beberapa ruang untuk perdagangan jasa.

b). Pusat Perbelanjaan Kawasan Wilayah (PPKW)

Pusat perbelanjaan kawasan wilayah adalah pusat perbelanjaan dengan pencapaian 2.500 m dengan berjalan kaki jangkauan pelayanan meliputi 30.000 - 200.000 penduduk. Lokasi mendekati pusat-pusat wilayah kota/wilayah. Klasifikasi suatu perbelanjaan baik itu pusat perbelanjaan kota, wilayah maupun lingkungan sebenarnya tidak begitu jelas. Hal ini disebabkan oleh karena tergantung dari keinginan

konsumennya masing-masing dan kebiasaan berbelanja ditempat-tempat yang agak jauh (telah mempunyai langganan).

c). Pusat Perbelanjaan Berskala Kota (PPBK)

Pusat perbelanjaan dengan radius pelayanan kurang lebih 6 km. jangkauan pelayanan meliputi seluruh wilayah Kota dan daerah. Dilengkapi dengan fasilitas-fasilitas seperti toko-toko, bioskop, bank, dan sebagainya. Terletak pada tempat yang strategis, bergabung dengan lokasi perkantoran dan pemukiman, rekreasi dan kesenian.

Klasifikasi suatu perbelanjaan, baik pusat perbelanjaan Kota, wilayah maupun lingkungan sebenarnya tidak begitu jelas, hal ini disebabkan oleh karena tergantung dari pada keinginan konsumennya masing-masing dan kebiasaan berbelanja ditempat yang agak jauh (telah mempunyai langganan).

Asriyuddin (1998), Sistem penjualan dan perdagangan, adapun sistem penjualannya dapat digolongkan menjadi :

a). Kuantitas barang, yang meliputi perdagangan besar/grosir dan perdagangan kecil atau eceran.

b). Berdasarkan jenis barang yang diperdagangkan, terdiri dari :

1). *Demand Store*, yaitu pertokoan yang menjual segala macam barang kebutuhan pokok, seperti peralatan rumah tangga, sedang pangan dan barang pecah belah.

2). *Convinence Shop (semi demand)* yaitu pertokoan yang menjual barang kebutuhan penunjang.

3). *Impulse Store* yaitu pertokoan yang menjual barang kebutuhan barang mewah.

c). Sedangkan menurut sifat penjualannya dapat digolongkan atas :

1). *Convenience Sistem* yaitu penjualan dengan tawar menawar antara pedagang dengan konsumen terlihat jelas.

2). *Self Service* yaitu dengan memilih dan melayani diri sendiri dengan harga pasti. Pada sistem ini umumnya ruang antara perdagangan dengan konsumen tidak terpisah dengan jelas.

3). *Order and Delivery* yaitu konsumen memilih bahan melalui catalog dengan memenuhi unsur dikaitkan dengan bangunan tersebut.

3). Berdasarkan ruang lingkup pelayanan.

Sistem pelayanan pusat perdagangan bahan bangunan terdiri atas :

a). Pelayanan Secara Umum.

Sistem pelayanan yang dimaksud disini adalah pelayanan secara umum antara lain sistem perparkiran, fasilitas toilet, mushollah, ATM dan lain-lain.

b). Karakteristik pelayanan.

1). Macam Kegiatan

Kegiatan dalam pusat perdagangan dapat dikelompokkan sebagai berikut :

(a). Kelompok kegiatan persiapan

(b). Kelompok kegiatan administrasi

(c). Kelompok kegiatan jual beli

(d). Kelompok kegiatan pelengkap/service

2). Sifat Kegiatan

Sifat Kegiatan Pusat perdagangan

(a). Pengunjung /Konsumen.

Aktifitas utama adalah berbelanja dan secara rileks, melihat, memfith sample dan membayar. Sifat aktifitas dilakukan dalam suasana santai, bebas, dinamis, menggairahkan, penuh perhatian, tenang dan nyaman.

Berdasarkan keaneka ragaman konsumen yang dilayani adalah sebagai berikut : konsumen rumah tangga, konsumen pertanian, konsumen otomotif, konsumen meubel / furniture, konsumen material bangunan dan pertukangan, konsumen kelistrikan, konsumen elektronik, konsumen perikanan, konsumen pertambangan.

(b). Pelayanan

Aktifitas utama adalah melayani secara aktif segala permintaan pengunjung. Sifat aktifitas dilakukan dalam suasana tertib, terampil, disiplin dan bersifat menyenangkan pengunjung, sopan, ramah dan sabar. Sistem pelayanan yang ditawarkan adalah melayani konsumen dalam pemilihan material bahan yang dipilih

oleh konsumen serta memberikan pelayanan extra cepat dan efisien.

(c). Pengelola / Staf dan Karyawan.

Staf dalam hal ini adalah staf administrasi manager yang mengelola segala kegiatan yang ada sedangkan karyawan adalah pekerja yang langsung berhubungan dengan penunjung. Sifat aktifitas terampil, tertib dan membutuhkan suasana yang "menggairahkan" untuk bekerja.

(d). Sistem Pengontrolan dan Pengambilan Barang

Sistem pengambilan barang yang dipakai adalah sistem pengambilan barang secara tidak langsung. Pembelian hanya melihat sample yang disediakan dan pengambilan barang terhadap pengunjung dimulai dari pembayaran barang dengan menyediakan jasa pelayanan dengan mengantarkan barang. Selain itu disediakan jalan masuk dan keluar yang terpisah agar penontrolannya tidak terlalu susah, masuk melalui gate satu arah dan keluar melalui kasir. Penataan perabot diusahakan agar pengambilan, pembayaran dan sirkulasi barang mudah dan pemakaian TV pemantau pada setiap sudut ruang.

(e). Interior dan display

Jendela peraga (etalase) suatu toko sangat berpengaruh dalam meningkatkan penilaian terhadapnya, jadi hampir tidak ada gunanya pemakaian panel pemantul yang menyilaukan, pajangan yang terlalu menjorok ke dalam dan gelap dekat selasar kaki lima yang terang, sehingga barang-barang yang dipajang sulit dilihat. Pada saat ini banyak jendela pajangan yang tergantung pada pencahayaan buatan, juga banyak digunakan tirai penahan sinar matahari untuk melindungi barang-barang dari semua pengaruh buruk yang merusak, terkecuali untuk bidang jendela yang menghadap ke utara. Papan reklame dipasang menyatu dengan bagian depan toko dan kadang-kadang juga dengan penahan sinar matahari. (Ernst Neufert : 193).

Pada umumnya display yang sering digunakan adalah sistem lepas dari struktur bangunan sehingga mudah menyesuaikan dengan kondisi dan bentuk ruang yang beragam. Beberapa desain sistem display, yaitu :

- 1). Sistem display dengan pengaturan cahaya seperti cahaya siang hari, penggunaan filter atau reflektor yang dapat menyerap sinar ultra violet sehingga dapat menyesuaikan diri dengan kondisi ruang.

- 2). Sistem display yang memanfaatkan dinding sebagai sarana penempatan benda pameran.
- 3). Sistem display yang memanfaatkan audio visual untuk menambah informasi tentang benda-benda koleksi yang dipamerkan berupa rekaman video dengan monitor.
- 4). Sistem display dengan penempatan label judul, label pengantar sehingga tidak membingungkan pengunjung dan pengaturan komposisi warna yang menarik pada penempatan benda pameran.
- 5). Sistem display yang memanfaatkan lantai, dinding dan langit-langit sebagai sarana penempatan benda pameran.
(Haryanto : 30).



(f). Suasana Ruang Dalam

Bahwa suasana dalam ruang diusahakan santai nyaman dan leluasa dalam berbelanja merupakan suatu tuntutan. Suasana ruang dipengaruhi oleh efisiensi, fleksibilitas ruang, sistem peruangan, sistem lay out perabot untuk barang-barang jualan dan sistem kontrol pelayanan serta fasilitas penunjang seperti penerangan, AC, musik, design interior dan lain-lain.



Gambar II .2 : Suasana dalam ruang
Sumber Property Indonesia 2006

(g). Fasilitas pelayanan.

Fasilitas pelayanan service adalah yang disediakan oleh pengelola untuk kelancaran kegiatan perdagangan barang dan jasa didalam pusat perdagangan bahan bangunan yang meliputi :

(1). Fasilitas Primer adalah:

Listrik, Fasilitas air bersih, Fasilitas parkir kendaraan, Fasilitas fire alarm, Fasilitas AC, Fasilitas storage, Fasilitas Informasi / penitipan barang.

(2). Fasilitas sekunder adalah :

Fasilitas Lift, Fasilitas escalator / tangga, Fasilitas kamar kecil / lavatori, Fasilitas sound system.

(3). Fasilitas tersier adalah :

Fasilitas parkir, Fasilitas taman, Fasilitas telepon umum, Mushollah, Security, Cleaning service, Informasi, Penitipan barang.

b. Kegiatan Perdagangan.

Kegiatan utama dalam pusat perdagangan bahan bangunan ini adalah pelayanan transaksi penjualan barang-barang bahan bangunan antara produsen dan konsumen serta merupakan bentuk usaha yang menyangkut kegiatan pengelolanya.

Kegiatan yang terjadi dalam proses perdagangan adalah :

1. Kegiatan pengumpulan.

Yakni kegiatan yang dilakukan oleh para pedagang dalam mengumpulkan/membeli barang dari produsen/pabrik dalam jumlah besar, dan meliputi kegiatan proses :

pembongkaran muatan, pemisahan(*sortir*), peragaan(*display*), penyimpanan(*gudang*).

2. Kegiatan transaksi.

Adalah kegiatan pertemuan antara pedagang dan pembeli, meliputi pemilihan barang, baik melalui sample maupun memilih barang secara langsung yang ada ditoko hingga pada kegiatan administrasi transaksi jual-beli. Adapun kegiatan ini dilakukan dengan :

- a). Cara langsung, dimana pedagang dan pembeli melakukan transaksi jual-beli, kemudian barang yang dibeli diserahkan dan langsung dibawa pulang pembeli.
- b). Cara tidak langsung, dimana pedagang dan pembeli melakukan transaksi soal administrasi soal administrasi keuangan, barang diserahkan dari tempat penyimpanan/gudang untuk dikirim.

3. Kegiatan penyaluran.

Merupakan kegiatan yang dilakukan pedagang dalam memberikan pelayanan terhadap kepentingan pembeli, biasanya barang dalam jumlah besar atau dikirim ke luar kota.

4. Kegiatan penunjang.

Kegiatan penunjang ini dimaksudkan sebagai kegiatan jasa dan fasilitas yang diberikan suatu lembaga penunjang .

Untuk memudahkan dan melancarkan pelaksanaan bermacam-macam aktivitas perdagangan, yang antara lain :

- a). Kegiatan perbankan, pengangkutan, periklanan dan pergudangan.
- b). Kantor agen, kantor ekspor impor, kantor pemasaran, dan kantor produsen.

7. Identifikasi Kegiatan

a. Kegiatan jual beli bahan bangunan.

Kegiatan utama yang berlangsung di pusat perdagangan bahan bangunan ini adalah kegiatan jual beli, dimana terjadi komunikasi langsung antara pihak pembeli dan penjual melalui transaksi atau tawar menawar.

Kegiatan pembeli :

Melihat, mengamati dan memilih barang, mengadakan tawar menawar, membawa barang.

b. Kegiatan sirkulasi.

Kegiatan sirkulasi yang demikian berlangsung adalah kegiatan sirkulasi pembeli dan penjual, akibat adanya keinginan pembeli dan penjual untuk mengadakan transaksi langsung, hal ini berimplikasi pada sistem sirkulasi agar semua unit penjualan dapat dijangkau dengan mudah dan lancar oleh pembeli atau konsumen.

c. Kegiatan droping dan sistem distribusi barang.

1). Kegiatan droping

Aktivitas ini merupakan pensuplaian barang dari tempat asal koleksi atau penampungan, dan dari droping ke masing-masing unit penjualan. Sistem distribusi yang terjadi dibedakan menurut sifat dan jumlah barang dagangan, yaitu sebagai berikut :

- a). Untuk barang dagangan yang sifatnya atau kapasitasnya kecil seperti cat, paku baut atau alat-alat bahan bangunan lainnya yang kapasitasnya kecil langsung kepenjualan/relating.
- b). Untuk bahan bangunan yang sifatnya atau kapasitasnya besar pendistribusiannya sebagian keunit penjualan dan sebagian lagi ke ruang penyimpanan (gudang) untuk menjaga stok barang demi mempertahankan patokan harga pasaran.
- c). Untuk bahan bangunan yang mempunyai kapasitas besar dan membutuhkan ruangan yang besar maka digunakan sistem sample pada tempat penjualan dan pendistribusiannya dengan sistem

konsumen tinggal mengambil nota dan menunggu dilokasi kegiatan.(misalnya agregat kasar dan halus).

2). Sistem distribusi barang

Sistem distribusi bahan – bahan bangunan dari produsen ke konsumen merupakan hal penting yang harus diperhatikan dalam perencanaan pusat perdagangan bahan bangunan, sistem distribusi tersebut adalah sebagai berikut :

a). Produsen.

Bertindak sebagai penghasil barang, dimana dapat bersumber dari pabrik atau importir. Produsen mendistribusikan barang ke distributor.



Gambar II .3..Skema pendistribusian barang oleh Produsen.

b). Distributor

Sebagai penyalur barang ke dealer. Dalam hal ini distributor dapat menjual barang langsung ke konsumen.



Gambar II.4. Skema pendistribusian barang oleh Distributor.

c). Dealer/penyalur.

Menjual barang – barang langsung ke konsumen ataupun kepada sub dealer (toko yang tidak mempunyai ikatan dengan distributor)



Gambar II .5.Skema pendistribusian barang oleh Dealer/penyalur.

8. Sistem Pemilikan.

a. Sistem pemilikan ruang, yang meliputi :

1). Ruang pertokoan / stand.

Ruang ini dengan sistem area terbagi, dipakai pada ruang pertokoan berupa lost / stand, dimana luas lantai telah diberikan batasan/pemisah untuk membagi luas lantai tersebut ke dalam berbagi tipe unit ruangan, penyewa tinggal memilih dan memperhitungkan berapa luasan yang diperlukan penyewa

2). Ruang perkantoran.

Ruang ini dipakai oleh kalangan pengusaha/pedagang grosir, dimana mereka melakukan transaksi langsung dengan para pelanggan. Biasanya mereka menjual satu jenis barang pada distributor-distributor yang tidak memerlukan pemajangan.

3). Ruang pergudangan.

Pelayanan pertama yang disediakan pedagang adalah pergudangan (*warehouse*). Ini diperuntukkan bagi jenis barang berupa alat-alat berat atau bahan bangunan berskala besar.

b. Ruang yang tidak di sewakan.

- 1). Fasilitas- fasilitas pelayanan (tangga, elevator, Lift, toilet, pantry).
- 2). Daerah hall / selasar.

c. Area service (ruang pelayanan umum), seperti:

- 1). Ruang direksi.
- 2). Ruang property.
- 3). Ruang sirkulasi.
- 4). Ruang service engineering.
- 5). Ruang parkir.

d. Jangka waktu sewa.

Jangka waktu sewa/kontrak pada pusat perdagangan diatur dan ditentukan oleh pemilik bangunan dengan persetujuan pihak penyewa.

Jangka waktu sewa dapat dikategorikan sebagai berikut :

1). Sewa / kontrak jangka panjang.

Sewa jangka panjang ditetapkan oleh pihak properti yang biasanya mempunyai jangka waktu sewa tahunan, sewa tersebut meliputi keseluruhan rentable area pada pertokoan / stand perkantoran dan gudang.

2). Sewa / kontrak jangka pendek.

Sewa jangka pendek ditetapkan oleh pihak properti dengan jangka waktu sewa bulanan. Jenis ruang / fasilitas yang disewakan untuk jangka pendek meliputi : Show room, Exhibition hall.

e. Luas unit ruang yang disewakan.

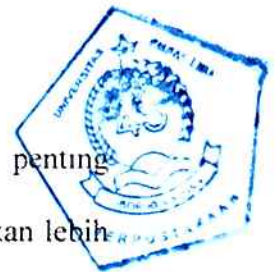
Dalam pusat perdagangan bahan bangunan sistem penyewaan ruang berdasarkan luas unit ruang, yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut:
berdasarkan satuan unit ruang terkecil yang telah ditetapkan oleh pemilik bangunan (investor), berdasarkan kelipatan unit ruang terkecil, berdasarkan sewa per lantai.

B. Tinjauan Fisik

1. Tinjauan Lokasi Pusat Perdagangan Bahan Bangunan.

Menurut Ma'ruf (2005), lokasi adalah faktor yang sangat penting dalam bauran pemasaran. Pada lokasi yang tepat, sebuah gerai akan lebih sukses dibandingkan gerai lainnya yang berlokasi kurang strategis, meskipun keduanya menjual produk yang sama, oleh pramuniaga yang sama banyak dan terampil, dan sama-sama punya setting/ ambience yang bagus.

Beberapa jenis gerai yang berbeda seperti *supermarket*, *variety store* / *departemen store*, toko asesoris rumah, rumah toko fashion, dapat berkumpul disuatu area perdagangan ritel seperti mall dan pusat bisnis. Masing – masing mendapatkan pembeli dari segmen yang sesuai dengan cara mereka. Hal ini dimungkinkan setelah masing- masing peritel



mempelajari karakteristik mall atau pusat perdagangan yang bersangkutan dari berbagai aspeknya seperti luas dan kepadatan wilayah / area yang dilayannya, kelas sosial ekonomi penduduk, luas mall / pusat perdagangan, kondisi lalu lintas, sarana transportasi umum, dan lain – lain.

Berbagai faktor tersebut akan mendatangkan informasi tentang banyaknya kunjungan masyarakat ke mall setiap harinya dan perkiraan belanja.

Adapun lokasi yang startegis dalam perencanaan pusat perdagangan bahan bangunan harus memiliki kriteria antara lain :

- a). Jalur transportasi yang lancar menuju pusat kota, kota pelabuhan, bandara, terminal darat dan pergudangan sehingga dapat menjangkau seluruh kawasan lokal dan regional.
- b). Sesuai dengan pola arah pengembangan perkotaan.
- c). Sarana penjualan dan promosi yang ideal sehingga dapat menarik konsumen untuk berkunjung.
- d). Kecenderungan perkembangan kota dengan memperhatikan radius pencapaian yang cukup merata terhadap kawasan yang dilayani.
- e). Dapat dijangkau dengan mudah dan sesuai dengan pola sirkulasi.
- f). Memiliki letak geografis yang strategis, yaitu lokasi bebas banjir dan aksesibilitasnya tinggi terhadap lingkungan yang dilayani.
- g). Tersedianya sarana jaringan utilitas kota seperti PLN, PDAM, telepon dan jaringan sanitasi.

2. Tinjauan Bentuk Bangunan.

Bangunan pusat perdagangan bahan bangunan adalah sebuah pusat aktifitas konstruksi yang dibentuk oleh semua elemen dasar yang sesuai dengan fungsinya, konstruksi dan bentuknya. Apabila manusia dikatakan sebagai obyek maka hubungan bangunan dengan manusia dalam hal ini adalah: besarnya ruang, bentuk, proporsi, arah, batasan, penerangan, perlengkapan perabot, fungsi, hubungan dengan ruang lain, akustik, sirkulasi, akses masuk ke dalam bangunan (*entrance*).

Berdasarkan hal tersebut diatas maka penggunaan bentuk ruang pada bangunan mengacu pada modul dasar atau fungsi.

3. Pola Ruangan.

Bahwa pola ruangan terbagi menjadi 5 macam yakni :

a. Pola ruang terpusat.

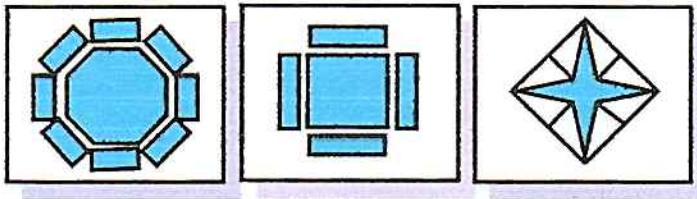
Pola ruang terpusat adalah suatu ruangan dominan dimana pengelompokan sejumlah ruang sekunder diharapkan. Organisasi ruang terpusat bersifat stabil, merupakan komposisi terpusat yang terdiri dari sejumlah ruang-ruang sekunder yang dikelompokkan mengelilingi sebuah ruang pusat yang besar dan dominan. Ruang pusat sebagai ruang pemersatu dari organisasi terpusat, pada umumnya berbentuk teratur dan ukurannya cukup besar untuk mengumpulkan sejumlah ruang sekunder disekitar bentuknya, karena bentuk organisasi terpusat dengan sendirinya tidak berarah. Kondisi –kondisi untuk

menuju dan cara memasukinya harus dikhususkan oleh tapak dan menegaskan dari ruang ruang sekunder sebagai bentuk tempat masuk.

Pola ruang terpusat yang bentuk-bentuknya relatif kompak dan secara geometris teratur dapat digunakan untuk :

- 1). Menetapkan titik-titik atau tempat-tempat didalam ruang.
- 2). Menghentikan komposisi aksial.
- 3). Berfungsi sebagai suatu bentuk obyek didalam kawasan atau volume ruang tertentu.

Contoh bentuk ruang terpusat :



Gambar II. 6 : Pola ruang terpusat

b. Pola ruang grid.

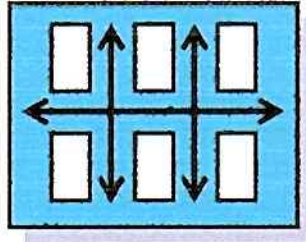
Pola ruang grid terdiri dari bentuk dan ruang –ruang dimana posisinya didalam ruang dan hubungan antara ruang diatur oleh pola grid tiga dimensi atau bidang.

Suatu grid dibentuk dengan menetapkan sebuah pola teratur dari titik yang menentukan pertemuan- pertemuan dari dua pasang garis-garis sejajar. Pola ruang grid yang diproyeksikan ke dimensi ketiga berubah menjadi satu set modul yang berulang. Pola ruang grid didalam arsitektur paling sering terbentuk oleh sistem struktur rangka yang terdiri dari tiang-tiang dan balok-balok didalam kawasan grid ini,

ruang-ruang dapat terbentuk sebagai kejadian yang terpisah atau sebagai pengulangan modul grid.

Suatu grid dapat juga mengalami perubahan- perubahan bentuk yang lain. Bagian – bagian grid dapat bergeser mengubah kontinuitas visual maupun ruang melampaui kawasannya. Pola ruang grid dapat terputus untuk membentuk ruang utama atau menampung bentuk – bentuk alami kawasan dimana ia berada. Sebagian dari grid dapat dipisahkan dan berputar terhadap sebuah titik dalam pola dasarnya, grid dapat mengubah bayangan visualnya melampaui bidangnya dari suatu pola titik kegaris, kebidang, dan dan akhirnya ke ruang.

Contoh pola grid :



Gambar II.7 : Pola ruang grid

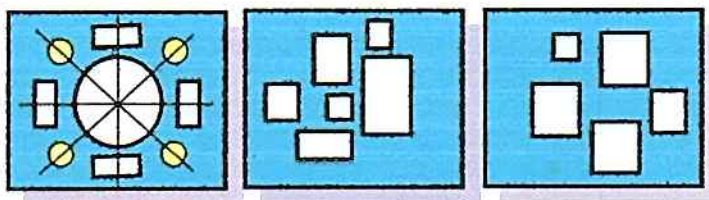
c. Pola ruang cluster.

Organisasi cluster menggunakan pertimbangan- pertimbangan penempatan perletakan sebagai dasar untuk menghubungkan suatu ruang terhadap ruang lainnya. Seringkali penghubungnya terdiri dari sel-sel ruang yang berulang dan memiliki fungsi-fungsi serupa dan memiliki persamaan sifat visual seperti halnya bentuk orientasi.

Ruang-ruang cluster dapat juga diorganisir terhadap tempat masuk ke dalam bangunan atau sepanjang alur gerak yang melaluinya. Ruang

dapat juga dibuat berkerumun pada suatu kawasan tertentu atau ruang yang luas. Pola ini mirip dengan organisasi terpusat, tetapi kekompakkan maupun keteraturan geometrisnya kurang. Ruang – ruang suatu organisasi cluster dapat juga dimasukkan dalam suatu kawasan atau ruang tertentu, oleh karena tidak adanya tempat utama yang terkandung dalam pola organisasi cluster signifikan, sebuah ruang harus ditegaskan lagi oleh ukuran, bentuk atau orientasi dalam polanya. Kondisi simetris atau aksial dapat dipergunakan untuk memperkuat dan menyatukan bagian-bagian organisasi cluster dan membentuk menegaskan keutamaan suatu ruang atau sekelompok ruang didalam organisasi ini.

Contoh pola ruang cluster :



Gambar II.8: Pola ruang cluster

d. Pola ruang radial

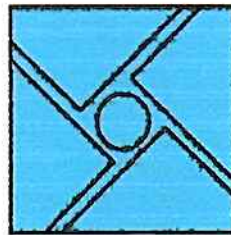
Pola ruang dengan jenis radial memadukan unsur-unsur organisasi terpusat maupun linier. Organisasi ini terdiri dari ruang pusat dominan dari mana sejumlah organisasi organisasi linier berkembang seperti bentuk jari-jarinya. Sedangkan suatu organisasi terpusat adalah sebuah bentuk yang introvert yang memusatkan pandangannya kedalam ruang pusatnya. Sebuah organisasi radial adalah sebuah bentuk yang

ekstrovert yang mengembang keluar lingkungannya. Dengan lengan-lengan liniernya, bentuk ini dapat meluas dan menggabungkan dirinya pada unsur-unsur tertentu atau bentuk bentuk lapangan lainnya.

Seperti pada organisasi ruang terpusat, pada suatu organisasi radial pada umumnya berbentuk teratur, lengan-lengan linier dimana ruang pusat menjadi porosnya, mungkin mirip satu sama lainnya dalam bentuk dan panjang serta mempertahankan keteraturan bentuk organisasi secara keseluruhan. Lengan – lengan radialnya dapat juga berbeda satu sama lain untuk menyesuaikan diri terhadap persyaratan fungsional dan lingkup setiap lengan.

Variasi tertentu dari organisasi radial adalah pola baling-baling dimana lengan-lengan liniernya berkembang dari sisi sebuah pusat berbentuk segiempat atau bujur sangkar, susunan ini menghasilkan suatu pola dinamis yang secara *visual* mengarah kepada gerak berputar mengelilingi ruang pusatnya.

Contoh pola ruang radial :



Gambar II.9· Pola ruang radial

e. Pola linier.

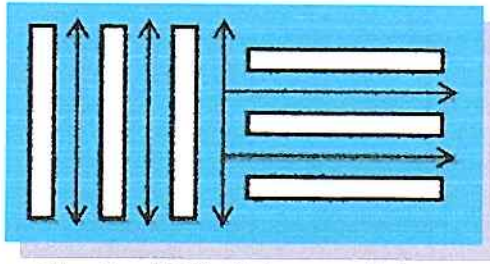
Bentuk pola linier sendiri fleksibel dan cepat tanggap terhadap bermacam-macam kondisi tapak. Bentuk ini bisa mengadaptasi adanya perubahan-perubahan topografi, mengitari suatu daerah berair atau sekelompok pohon-pohon atau mengarahkan ruang-ruangnya supaya memperoleh sinar matahari dan pemandangan, bentuknya dapat lurus, bersegmen atau melengkung. Konfigurasinya bisa horizontal sepanjang tapaknya, atau diagonal menaiki suatu kemiringan atau berdiri tegak sebagai sebuah menara.

Bentuk organisasi linier biasa berhubungan dengan bentuk-bentuk lain didalam lingkupnya secara :

- 1). Menghubungkan dan mengorganisasi ruang-ruang sepanjang bentangannya.
- 2). Menjadi dinding atau pagar untuk memisahkan ruang-ruang kirikannya menjadi dua kawasan yang berbeda.
- 3). Mengelilingi dan merangkum bentuk-bentuk lain kedalam sebuah kawasan ruang.

Bentuk – bentuk lengkung dan bersegmen pada organisasi linier membentuk kawasan ruang luar pada sisi cekungnya dan menghadapkan ruang-ruang mengarah kepusat kawasan. Pada sisi cembungnya bentuk – bentuk ini tampak menghadang dan memisahkan ruang dihadapannya dari lingkungan

Contoh Pola linier :

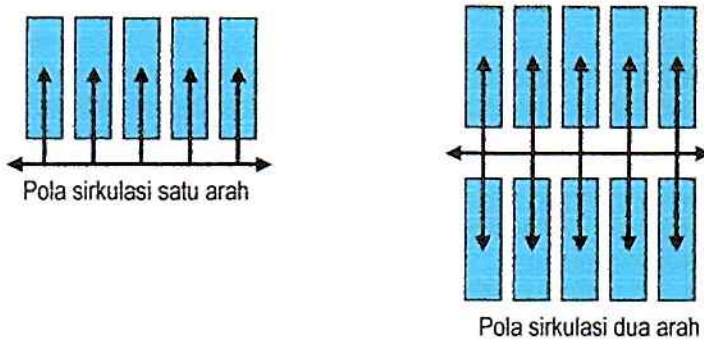


Gambar II.10: Pola ruang linier.

4. Sistem Sirkulasi.

a. Sirkulasi Horizontal.

Pada jalan mendatar, baik didalam maupun diluar bangunan, kecepatan pergerakan dipengaruhi oleh maksud perjalanan, usia dan jenis kelamin orang yang berjalan, sendiri atau berkelompok (dalam kelompok biasanya lebih lambat), suhu udara (orang cenderung berjalan cepat pada saat udara dingin), permukaan lantai, membawa beban, ruwetnya kepadatan orang-orang berjalan.



Gambar II.11. Sistem sirkulasi

b. Sirkulasi Vertikal.

Dalam menghubungkan ruang bawah dan ruang atas dibutuhkan sirkulasi vertikal, karena ini sirkulasi vertikal (diperhitungkan standar

kemiringan dalam penggunaan tangga atau yang masih dimungkinkan pada bangunan komersial.

5. Sistem Struktur.

a. Sistem Struktur.

Dalam mengungkap struktur pusat perdagangan bahan bangunan, didasarkan atas tata fisik pada lingkungan dimana bangunan tersebut akan terbangun meliputi :

- 1). Berdasarkan pada konversasi struktur, maka dituntut suatu struktur yang mempunyai karakter yang melindungi dalam arti kokoh, awet dan nyaman bagi bangunan.
- 2). Struktur yang dapat mencerminkan bentuk murni dan dinamis, mengingat fungsinya sebagai sarana perdagangan sekaligus sebagai sarana refreshing.
- 3). Harus tercipta suatu wujud estetika (menampilkan arsitekturnya).

Berdasarkan 3 faktor tersebut diatas maka menurunkan persyaratan sebagai berikut :

- 1). Penampilan struktur yang menampilkan nilai bangunan dinamis.
- 2). Penampilan struktur yang mendukung kegiatan dalam pusat perdagangan bahan bangunan.
- 3). Penampilan struktur yang sesuai dengan tuntutan environment terhadap bangunan pusat perdagangan bahan bangunan.
- 4). Tahan terhadap pengaruh seperti : gempa, angin, dan kebakaran.

b. Pertimbangan Umum Bangunan.

Menurut Mustakim (1999), bahwa pertimbangan umum bangunan meliputi :

1).Pertimbangan umum ekonomi.

Hal yang penting untuk didasari pertimbangan umum ekonomi adalah bahwa penentuan sistem bangunan tidak boleh berupa sekedar keinginan yang mendasar, tetapi juga harus memasukkan pertimbangan faktor – faktor ekonomi secara cermat. Dalam hal ini dua atau beberapa metode konstruksi yang berbeda dapat membuat bangunan berdiri dan kelihatan serupa, tetapi salah satu sistem akan dibangun dengan lebih ekonomis. Dengan semakin tingginya bangunan, harga lahan perluas lantai bangunan akan semakin menurun.

2).Kondisi tanah.

Penampilan suatu bangunan pada kekuatan daya dukung tanah dibawahnya, pondasi atau struktur akan mengikat super struktur ke tanah. Pondasi ini menerima beban dan meneruskannya ketanah yang akan mampu menerimanya. Pemilihan jenis bangunan juga merupakan fungsi dari pertimbangan umum struktur secara keseluruhan hingga pertimbangan tanah secara utuh.

3).Rasio tinggi-lebar bangunan.

Meningkatnya rasio minimum terhadap tinggi dan lebar suatu bangunan hingga kekakuan bangunan harus dipertimbangkan.

Kekakuan struktur bergantung pada ukuran dan jumlah lantai bangunan sehingga dapat mendukung tentang suatu aktifitas dalam bangunan secara total dan menyeluruh.

4).Pertimbangan mekanis

Sistem mekanis terdiri dari sistem-sistem utilitas bangunan adalah suatu kebutuhan suatu bangunan yang sangat fungsional dan membutuhkan dana yang sangat banyak. Faktor-faktor yang sangat menonjol sangat jelas sehingga menuntut pemilihan sistem struktur yang berdasarkan pertimbangan pelayanan bangunan. Sistem pemasok energi dan utilitas dapat dipusatkan pada inti-inti bangunan.

5).Alur distribusi barang dan manusia.

Tata letak sistem distribusi barang dan manusia yaitu berupa :

a). Jalur utama horizontal dengan distribusi keatas atau kebawah melalui lantai dan selasar bangunan khususnya pada bangunan yang tidak berlantai, yang perlu dipertimbangkan dalam perencanaan sirkulasi horizontal sebagai berikut :

- (1).Jenis kegiatan yang sedangberlangsung pada ruang.
- (2).Arahan sirkulasi yang jelas
- (3).Tingkat privaci antara kegiatan jenis barang.
- (4).Keamanan dan kenyamanan pemakai ruang.

b). Jalur utama vertikal.

Perencanaan sirkulasi vertikal yaitu berupa elemen sirkulasi tangga, eskalator, dan elevator/lift. Hal – hal yang perlu diperhatikan dalam perencanaan sirkulasi vertikal yaitu :

- (1). Kelancaran aliran konsumen dan barang.
- (2). Efisiensi pencapaian.
- (3). Kapasitas pelayanan maksimal.
- (4). Aman dan nyaman untuk digunakan.

6). Pertimbangan tingkat kebakaran

Menurut Poerbo (1992), bahwa kebakaran adalah suatu masalah serius setiap bangunan, asap dan uap beracun yang dapat menimbulkan orang kehilangan nyawa. Bahaya kebakaran ditimbulkan oleh adanya nyala api yang tidak terkendali, sehingga dapat mengancam keselamatan jiwa manusia maupun harta benda, nyala api adalah reaksi dari bahan bakar, panas oksigen O_2 .

Dengan demikian sesuai tuntutan persyaratan pengamanan terhadap bahaya kebakaran maka konstruksi bangunan harus memenuhi hal-hal sebagai berikut :

- a). Ketahanan sistem struktur untuk waktu tertentu dengan menggunakan bahan-bahan tahan api yang tidak akan terbakar atau menghasilkan asap.
- b). Pembatasan perjalanan api agar penyebarannya kebagian bangunan lainnya dapat dicegah.

c). Sistem keluar yang memadai sehingga metode evakuasi dapat dijalankan secara maksimal.

d). Sistem peringatan dini terhadap api dan asap yang efektif.

e). Sprinkler dan ventilasi untuk panas dan asap.

Persyaratan pengamanan ini berbeda sesuai dengan sifat bangunan dan penggunaannya.

pembimbing
Ir. H. Louis Santoso, M.Si
Ir. Samsuddin Amin, MT
Ir. Marwati, MT

BAB III



PUSAT PERDAGANGAN BAHAN BANGUNAN
DI KABUPATEN KOLAKA

ASHAR 45 01 043 009



BAB III

ANALISIS PENGADAAN PUSAT PERDAGANGAN BAHAN BANGUNAN DI KABUPATEN KOLAKA

A. Tinjauan Terhadap Kabupaten Kolaka dan Penentuan Lokasi

1. Letak Geografis dan Batas Wilayah.

Daerah Kabupaten Kolaka di jazirah tenggara pulau Sulawesi dan secara geografis terletak pada bagian Barat Provinsi Sulawesi Tenggara. memanjang dari Utara ke Selatan berada di antara $2^{\circ}00'$ - $5^{\circ}00'$ Lintang Selatan dan membentang dari barat ke timur di antaranya $120^{\circ}45'$ - $124^{\circ}60'$ Bujur Timur.

Batas daerah Kabupaten Kolaka adalah sebagai berikut:

- a). Di sebelah Utara berbatasan dengan Kabupaten Kolaka Utara yang merupakan pecahan dari Kabupaten Kolaka.
- b). Di sebelah Barat berbatasan dengan Teluk Bone.
- c). Di sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Bombana Provinsi Sulawesi Tenggara.
- d). Di sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Konawe Selatan Provinsi Sulawesi Tenggara.

2. Luas Wilayah.

Kabupaten Kolaka mencakup jazirah daratan dan kepulauan yang memiliki wilayah daratan seluas $\pm 6.918,38 \text{ Km}^2$ dan wilayah perairan

(laut) diperkirakan seluas $\pm 15.000 \text{ Km}^2$. Dari luas wilayah tersebut Kabupaten Kolaka dibagi dalam 14 Kecamatan yaitu : Kecamatan Watubangga, Kecamatan Pomalaa, Kecamatan Wundulako, Kecamatan Ladongi, Kecamatan Tirawuta, Kecamatan Kolaka, kecamatan Wolo, Kecamatan Mowewe, dan berdasarkan PERDA No 18 Tahun 2001 tanggal 20 Juli 2001 terbentuk Kecamatan Tanggetada (pecahan Kecamatan Watubangga), Kecamatan Baula (pecahan Kecamatan Wundulako), Kecamatan Lambandia (pecahan Kecamatan Ladongi), Kecamatan Latambaga (pecahan Kecamatan Kolaka), Kecamatan Samaturu (pecahan Kecamatan Kecamatan Wolo). dan Kecamatan Uluiwoi (pecahan Kecamatan Mowewe).

Selain jazirah daratan, terdapat pula pulau-pulau yang tersebar di berbagai Kecamatan, yaitu : Pulau Padamarang, Pulau Lambasina kecil, Pulau Buaya, Pulau Pisang, Pulau Lambasina Besar, pulau Maniang dan Pulau Lemo. (sumber : www.Kolaka.go.id)

Tabel III.1 Luas Wilayah Kabupaten Kolaka menurut Kecamatan

Kecamatan	Luas	
	Km	Persentase (%)
(1)	(2)	(3)
1. Watubangga	507,68	7,34
2. Tanggetada	409,90	5,92
3. Pomalaa	333,82	4,83
4. Wundulako	120,03	1,73
5. Baula	170,44	2,46
6. Ladongi	339,24	3,97
7. Lambandia	313,96	5,47
8. Tirawuta	381,14	5,51
9. Kolaka	218,38	3,16
10. Latambaga	297,10	4,29
11. Woio	646,54	9,35
12. Samaturu	543,90	7,86
13. Mowewe	404,42	5,85
14. Uluiwoi	2.231,72	32,26
Kabupaten Kolaka	6.918,38	100,00

Sumber : Kanwil BPN Provinsi Sulawesi Tenggara

3. Dasar Penentuan Lokasi.

Dasar penentuan lokasi pusat perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka ditentukan atas beberapa pertimbangan antara lain :

- a). Bahwa pengembangan terhadap potensi ekonomi kawasan dimaksudkan sebagai keterkaitan kegiatan ekonomi kawasan perkotaan terhadap kegiatan perekonomian dalam lingkup kawasan Kabupaten

Kolaka. Untuk maksud tersebut akan diuraikan tentang keunggulan sektor ekonomi kawasan, dan sistem distribusi pemasaran dalam kaitannya terhadap pertumbuhan kawasan dan pengembangan kawasan.

b). Kondisi bekas pasar lama memungkinkan penambahan sarana pusat perbelanjaan yang memadai dan modern.

4. Wilayah Administrasi.

Secara administratif Kota Kolaka meliputi 2 Kecamatan, yaitu Kecamatan Kolaka, dan Kecamatan Latambaga. Berikut uraian gambaran umum di kedua kecamatan tersebut :

a). Kecamatan Kolaka

Kecamatan Kolaka terletak di bagian Barat Kabupaten Daerah Tingkat II Kolaka yakni melintang dari utara ke selatan kira-kira antara 2° LS - 5° LS dan membujur dari Barat Ke Timur antara 120° 45 - 124° 60 BT.

Wilayah Kecamatan Kolaka berbatasan masing-masing dengan :

- Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Latambaga Kabupaten Kolaka.
- Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Mowewe Kabupaten Kolaka.
- Sebelah Selatan berbatasan dengan kecamatan Wundulako Kabupaten Kolaka.
- Sebelah Barat berbatasan dengan Teluk Bone.

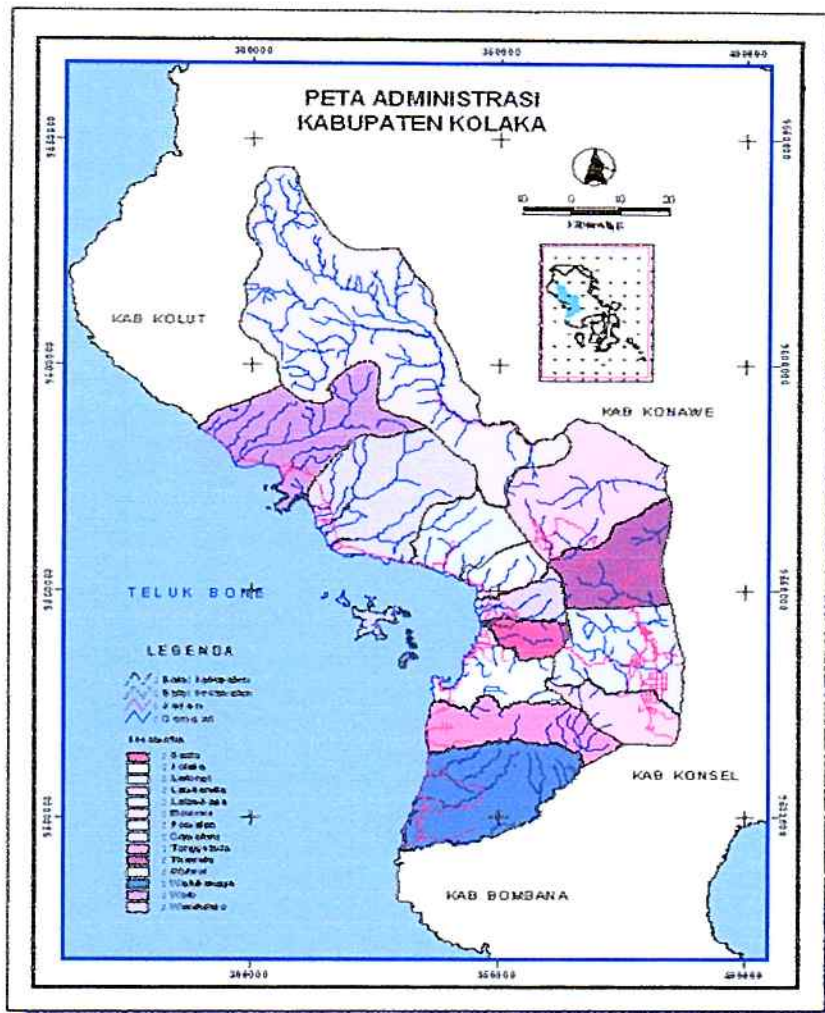
b). Kecamatan Latambaga

Kecamatan Latambaga terletak di Bagian Barat ibu kota Kabupaten Kolaka yakni melintang dari Utara ke Selatan kira-kira antara 2° LS – 5° LS dan membujur dari Barat ke Timur antara 120° 45 – 124° 60 BT.

Wilayah kecamatan Latambaga berbatasan masing-masing sebagai berikut :

- Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Samaturu Kabupaten Kolaka.
- Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Mowewe Kabupaten Kolaka.
- Sebelah Selatan berbatasan dengan kecamatan kolaka Kabupaten Kolaka.
- Sebelah Barat berbatasan dengan Teluk Bone.

(sumber. www.Kolaka.go.id)



Gambar III. 1 : Peta Administrasi Kabupaten Kolaka

Berdasarkan data BPS Kabupaten Kolaka, Tata Guna Lahan Kabupaten Kolaka diperoleh 13 lokasi pemanfaatan lahan yang telah ditetapkan sebagai berikut :

- 1). Kawasan hutan lindung terletak di kecamatan.Wondulako, Mowewe, Watubangga seluas ± 341, 336 Ha.
- 2). Kawasan sempadan pantai terletak di sepanjang pantai teluk Bone.
- 3). Kawasan aliran sungai terletak hampir semua kecamatan.
- 4). Kawasan resapan air umumnya terletak di kecamatan Mowewe.
- 5). Kawasan bergambut terletak di kecamatan Ladongi dan Mowewe.

- 6). Kawasan taman nasional, taman hutan rakyat dan taman wisata alam terletak di kecamatan Kolaka, Watubangga, dan Ladongi.
- 7). Kawasan tanaman pangan lahan basah terletak di kecamatan Wolo, Wundolako, Ladongi, Tirawuta. Mowewe seluas 15,418,92 Ha.
- 8). Kawasan tanaman perkebunan terletak di kecamatan Wundolako, Ladongi, Mowewe. Wolo dan Tirawuta seluas 4,268.582 Ha.
- 9). Kawasan perikanan disepanjang pantai teluk Bone seluas 2,959.75 Ha.
- 10). Kawasan industri dan perdagangan di Kecamatan Kolaka dan Pomalaa.
- 11). Kawasan pariwisata terletak di kecamatan Wolo, Kolaka dan Watubangga.
- 12). Kawasan pertambangan terletak di kecamatan Pomalaa.
- 13). Kawasan pemukiman terletak di kecamatan di ibukota kecamatan seluas 7,874,96 Ha.

5. Keadaan Iklim

Keadaan musim di daerah ini umumnya sama seperti di daerah lain di Indonesia, mempunyai dua musim yaitu musim hujan dan musim kemarau. Musim hujan terjadi antara bulan November dan Maret dimana pada bulan tersebut angin barat yang bertiup dari Asia dan Samudera Pasifik banyak mengandung uap air. Musim kemarau terjadi antara bulan Agustus dan Oktober dimana antara bulan tersebut angin timur bertiup dari Australia yang sifatnya kering dan kurang mengandung uap air. Khusus pada bulan april arah angin tidak menentu demikian juga curah hujan sehingga pada bulan ini dikenal sebagai musim pancaroba, curah

hujan di bulan ini umumnya tidak merata. Tinggi rendahnya suhu udara sangat dipengaruhi oleh posisi dan ketinggian tempat dari permukaan laut.

6. Kepadatan Penduduk.

Penduduk merupakan salah satu modal dasar bagi pembangunan dan dipandang perlu dan sangat menguntungkan bagi usaha-usaha pembangunan disegala bidang apabila dapat dibina dan dikerahkan menjadi tenaga kerja yang efektif.

Dari perkiraan proyeksi jumlah penduduk hingga tahun 2016 yaitu 55.740 jiwa. Terdistribusi dengan kepadatan penduduk yang bervariasi, sedangkan rata-rata kepadatan penduduk wilayah perencanaan kurang lebih 112 jiwa Km². *(Sumber. www.Kolaka.go.id)*

Tabel III.2 Distribusi dan kepadatan penduduk di wilayah perencanaan Tahun 2006-2016

Kecamatan	Km	Penduduk	Laju pertumbuhan
(1)	(2)	(3)	(4)
1. Watubangga	507,68	25,164	0,58
2. Tanggetada	409,90	10,841	0,70
3. Pomalaa	333,82	22,111	0,19
4. Wundulako	120,03	15,750	0,58
5. Baula	170,44	8,336	1,73
6. Ladongi	339,24	25.939	-5,06
7. Lambandia	313,96	25.339	18,78
8. Tirawuta	381,14	19.260	1,32
9. Kolaka	218,38	29.661	0,70
10. Latambaga	297,10	23.325	0,27
11. Wolo	646,54	21.620	1,42
12. Samaturu	543,90	16.724	1,40
13. Mowewe	404,42	13.152	1,93
14. Uluiwoi	2.231,72	6.455	-2,29
Kabupaten Kolaka	6.918,38	263.667	3,67

Sumber : Kantor BPS Kabupaten Kolaka 2006

Dari tabel III.2 terlihat bahwa distribusi penduduk tertinggi terdapat di kecamatan Kolaka pada tahun 2016 yaitu 31.776 jiwa (57,01 %) dari perkiraan jumlah penduduk proyeksi. Untuk tingkat kepadatan tertinggi terdapat di Kecamatan Kolaka dengan jumlah kepadatan penduduk 146 jiwa dan luas wilayah 217.25 Km². Prediksi

jumlah penduduk diatas dihitung berdasarkan statistik penduduk ibu kota Kabupaten Kolaka tahun 2006 .

7. Kondisi Fisik Sarana Perdagangan Bahan Bangunan di Kabupaten Kolaka

Bentuk sarana perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka masih berupa toko-toko yang berjejer sepanjang Jl. Cengkeh, Jl. Kenanga, Jl. Kadue, Jl. Abadi. serta jalan-jalan lainnya, yang tersebar di pinggiran kota.

Bentuk pertokoan seperti ini. (*Shopping street*), mudah berkembang karena disebabkan oleh :

- a. Kebutuhan lahan lebih sedikit.
- b. Modal investasi cenderung lebih sedikit.
- c. Untuk target marketing / pemasaran lebih gampang dan murah.
- d. Pertokoan seperti ini akan berpengaruh kepada pertokoan yang berada di sekitarnya.
- e. Dalam pembangunan / pengadaannya wadah tidak terlalu memperhatikan kelengkapan sarana dan prasarana sebagai penunjang kelancaran kegiatan, cukup dengan sarana dan prasarana yang ada sebelumnya.

Dengan pola linier ini, maka pada umumnya sarana perdagangan tersebut belum memiliki jalur pendestrian dan sarana parkir yang memadai. Biasanya sarana parkir tersebut memanfaatkan halaman depan toko dan sebagian badan jalan, sedangkan sarana perdagangan yang ideal

harus mengikuti standar- standar yang ditentukan, baik dari segi pencapaian ataupun kenyamanan berbelanja.

Ada beberapa bentuk sarana perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka, antara lain :

a. Pertokoan.

Perkembangan pertokoan khususnya perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka sangat pesat. Toko – toko yang ada pada umumnya dikelola secara individu. ruang retail yang kecil dan fungsi ruang tidak hanya sebagai tempat penjualan, tetapi sekaligus sebagai tempat display / peragaan juga gudang penyimpanan. Jenis barang yang dijual tiap-tiap toko tidak ada yang lengkap. umumnya toko – toko tersebut menjual bahan bangunan hanya beberapa bagian/ material saja yang lengkap.

Dari segi bentuk fisiknya, luas rata – rata tiap toko $9 M^2$ - $24 M^2$, sarana dan prasarana pada pertokoan ini tidak mendukung, baik untuk pemilik toko sendiri maupun untuk konsumen yang datang seperti, area parkir. Sebagian besar jalan di depan toko difungsikan sebagai area parkir. bongkar muat barang yang membuat kemacetan jalan di depan toko.

b. Penjual emperan.

Bentuk penjual bahan bangunan seperti ini dapat kita temui di sepanjang Jl.Pemuda, Jl.Pramuka, Jl. Kenanga, dan beberapa ruas jalan di sepanjang kota. Lokasi penjualan seperti ini termasuk dalam

kategori perdagangan dengan lokasi liar, (tidak ada izin dari pemerintah). Betuk fisiknya sangat sederhana, hanya menggunakan rumah tinggal sebagai toko atau bangunan sederhana lainnya, bahan material yang dijualnya tidak tertata rapi. Sehingga ditinjau dari segi keamanan dan kenyamanan sangat tidak kondusif. Dimensi luas tiap unit bangunan tidak teratur, dan sangat sempit sekitar $\pm 12 M^2$, karena letaknya di pinggir jalan maka tempat parkir dan bongkar muat barangpun dilakukan di depan area penjualan.

Menurut sumber data yang diperoleh dari kantor Departemen Perdagangan Kabupaten Kolaka menunjukkan jumlah pengusaha yang bergerak di bidang bahan bangunan yang terdaftar adalah ± 300 toko. Para pedagang ini di kelompokkan berdasarkan jumlah investasi, yaitu :

1. Pedagang besar, dengan nilai investasi di atas 100 juta.
2. Pedagang menengah, dengan nilai investasi antara 25-100 juta.
3. Pedagang kecil, dengan nilai investasi di bawah 25 juta.

Seperti kita ketahui bahwa pedagang tersebut umumnya memperdagangkan bahan bangunan campuran, yaitu segala jenis merk/ label. Oleh karena itu diharapkan masuknya agen dari beberapa produk yang berasal dari daerah lain, misalnya dari pulau Jawa dan dari daerah lainnya.

8. Sektor perekonomian Kabupaten Kolaka.

Sampai dengan akhir Desember 2006 perkembangan sektor industri perdagangan Kabupaten Kolaka mengalami peningkatan dengan jumlah unit usaha sebanyak 2.085 unit usaha dengan penyerapan tenaga kerja mencapai 11.874 orang, nilai investasi Rp. 33.508.125.700,- dan nilai produksi sebesar Rp. 10.850.767.000,- . Apabila dibanding Tahun 2005 maka jumlah unit usaha meningkat sebesar 6,57 % (2.053 unit usaha) tenaga kerja meningkat 1,85 % (11.658 orang) nilai investasi juga meningkat 8,31 % (Rp. 30.938.394.500,-) nilai sebesar 12,50 % (Rp.9.645.126.270,-).

Dari jumlah 4.265 perusahaan tenaga kerja yang diserap sebanyak 11.139 orang berarti meningkat 6,56 % dibanding pada tahun 2005 sebanyak 10.453 orang dari berbagai latar belakang pekerjaan. Demikian pula nilai investasi naik 21,16 % yaitu sebanyak Rp. 82.475.167.000 pada Tahun 2005 dan Rp. 99.925.322.000.pada Tahun 2006.

Tabel III.3 Perkembangan Tanda Daftar Perusahaan Tahun 2005 - 2006

No.	Bentuk Usaha	2005	2006	% PERUBAHAN
1.	Perseroan Terbatas (PT)	52	63	21,15
2.	Koperasi (KOP)	307	361	17,59
3.	Perseroan Komanditer (PR)	410	491	19,76
4.	Firma (FA)	-	-	-
5.	Perusahaan Perorangan (PO)	2.437	2.634	8,08
6	Bentuk Usaha Lainnya (BUL)	17	17	-
	J u m l a h	3.223	3566	10,64

Sumber : www.kpde@kolaka.go.id

9. Analisa pengadaan pusat perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka

Hakekatnya :

- a. Pengadaan pusat perdagangan bahan bangunan ini dapat memenuhi kebutuhan akan tempat berusaha yang memenuhi persyaratan yang ideal untuk tercapainya aktifitas perdagangan bahan bangunan dan alat keteknikan yang optimal.
- b. Merupakan salah satu pemenuhan akan kebutuhan masyarakat, utamanya penduduk perkotaan yang mempunyai taraf sosial ekonomi menengah keatas akan sangat membutuhkan tempat-tempat perbelanjaan yang lebih lengkap dan representatif dengan tingkat kualitas yang sesuai dengan selera masyarakat.
- c. Memenuhi kebutuhan masyarakat akan fasilitas yang menawarkan keleluasaan, kenyamanan dan kemudahan. Hal ini timbul sebagai akibat dari tingkat kemajuan penduduk Kabupaten Kolaka, kenaikan pendapatan perkapita dan perkembangan ekonomi kota.

10. Tujuan pengadaan pusat perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka.

- a. Membantu perancangan pengembangan kota dalam mengatasi masalah kepadatan kota dengan merealisasikan rencana pembangunan sentra sekunder, khususnya pada sektor perdagangan bahan bangunan.
- b. Penyebaran fasilitas perbelanjaan sebagai akibat pengembangan kota kolaka sebagai tujuan utama.

- c. Menarik minat investor yang berada di Kabupaten Kolaka atau yang berada diluar Kabupaten Kolaka yang mempunyai kemampuan untuk mengembangkan pada pengadaan pusat perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka.
- d. Menciptakan lapangan kerja baru, bagi angkatan kerja Kabupaten Kolaka khususnya dan angkatan kerja provinsi Sulawesi Tenggara umumnya.
- e. Memenuhi kebutuhan masyarakat Kabupaten Kolaka dan daerah – daerah sekitarnya akan kebutuhan bahan-bahan bangunan dan jasanya.
- f. Menambah pemasukan bagi pemerintah daerah tingkat II Kabupaten Kolaka dari sektor perpajakan.

11. Analisa kualitatif dan Kuantitatif.

a. Analisa Kualitatif.

Perkembangan penduduk Kabupaten Kolaka yang setiap tahunnya selalu meningkat cukup pesat dengan pertumbuhan rata-rata 1,56 % pertahun mengakibatkan kepadatan penduduk di beberapa wilayah kota. Untuk diharapkan tersedianya fasilitas-fasilitas penunjang lainnya seperti pusat perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka

b. Analisa Kuantitatif

Dalam hal ini untuk mengetahui kebutuhan pusat perbelanjaan di Kabupaten Kolaka, maka ada beberapa dasar pertimbangan dalam pengadaanya yaitu :

- 1). Merupakan sarana perbelanjaan kawasan kota Kabupaten Kolaka.
- 2). Jumlah penduduk kota Kabupaten Kolaka diprediksikan pada tahun 2016 yaitu sekitar 31.776 jiwa.
- 3). Bangunan- bangunan yang terdapat pada kawasan perdagangan merupakan bangunan rumah toko dengan kawasan padat penduduk dengan bentuk bangunan kuno pada bagian dalam dan pada luar (pinggir jalan besar) yang rata-rata sudah direnovasi oleh pemiliknya. Bangunan pada kawasan perdagangan bekas pasar lama kondisi gedung – gedung yang ada kurang representatif dari segi penataan perkotaan.

12. Pola Kegiatan.

a. Macam kegiatan.

Kegiatan dalam pusat perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka dapat dikelompokkan sebagai berikut :

- 1). Kelompok kegiatan persiapan
- 2). Kelompok kegiatan administrasi.
- 3). Kelompok kegiatan jual beli.
- 4). Kelompok kegiatan service / pelengkap.

b. Sifat kegiatan.

1). Pengunjung (konsumen).

Aktifitas utama berbelanja dan merasakan secara aktif dan rileks pada semua fasilitas yang disediakan : melihat, memilih, mengambil.

2). Pelayan.

Aktifitas utama adalah melayani secara aktif segala macam permintaan pengunjung. Sifat aktifitas yang dilakukan secara aktif dan tertib, disiplin, terampil dan sifatnya menyenangkan pengunjung, sopan, ramah, sabar.

3). Pengelola (staf dan karyawan).

Staf dalam hal ini adalah staf administrasi manager yang mengelola segala kegiatan yang ada. Karyawan adalah pekerja yang tidak langsung berhubungan dengan pengunjung.

Sifat aktifitas : terampil, tertib, dan membutuhkan suasana yang mengairahkan untuk bekerja.

c. Mekanisme kegiatan.

Mekanisme kegiatan dipengaruhi oleh hubungan aktifitas dan pelakunya. Aktifitas dari masing-masing pelaku mempunyai frekuensi yang berbeda-beda.

Mekanisme kegiatan secara umum dibedakan atas :

- 1). Kegiatan rutin dilakukan secara kontinyu oleh konsumen dan pengelola/ karyawan.
- 2). Kegiatan berkala dilakukan oleh pengelola/karyawan menyangkut persiapan dan perbaikan.

d. Pelaku kegiatan.

Pelaku kegiatan pada pusat perdagangan bahan bangunan digolongkan atas :

1). Pelaku aktif.

a). Pengelola adalah suatu badan kerja yang ditunjuk pihak direksi untuk mengelola dan mengawasi kegiatan administrasi dan operasional pusat perdagangan bahan bangunan yang bertanggung jawab sepenuhnya terhadap direksi atas kelangsungan usaha.

b). Pengunjung (konsumen).

Pengunjung adalah masyarakat umum yang mempunyai kesempatan serta kemampuan dan kebutuhan untuk datang ke pusat perdagangan bahan bangunan.

2). Pelaku pasif.

a). Materi jualan / barang.

Barang- barang yang akan dijual menurut macam dan jenis barangnya kemudian dimasukkan pada distributor – distributor di daerah.

b). Fasilitas penunjang.

Fasilitas penunjang berupa kantin, perbankan, konsultasi arsitektur.

e. Tuntutan pemakai.

Sesuai dengan fungsi dan kegiatan dari pusat perdagangan bahan bangunan, maka tuntutan yang harus dipenuhi adalah :

1). Lokasi.

Radius pencapaian berdasarkan standar untuk pusat perdagangan bahan bangunan yaitu $\pm 3.2 \text{ km}^2$, dapat terjangkau oleh masyarakat dan keberadaanya mendukung fasilitas perdagangan lainnya.

2). Kenyamanan.

Terpenuhinya keinginan konsumen bahan bangunan akan suasana dan persyaratan ruang yang nyaman, luas ruangan yang efektif bagi pengelola dan pengunjung serta efisien dan fleksibel dalam pencapaian yang baik didalam ruangan

3). Komunikasi.

Terpenuhinya kemudahan komunikasi bagi pemakai dalam hubungan kerjanya, baik hubungan intern maupun ekstern.

Hubungan kerja yang dimaksud adalah berupa transaksi-transaksi barang bahan bangunan dan jasa.

4). Fasilitas.

Terpenuhinya fasilitas - fasilitas yang sesuai dengan ukuran finansial yang telah dikeluarkan oleh konsumen bahan bangunan.



5). Bonafitas.

Terpenuhinya keinginan konsumen bahan bangunan untuk mendapatkan identitas yang bonefide (istimewa).

f. Penentuan fasilitas- fasilitas yang direncanakan.

1). Dasar penentuan.

Untuk fungsi utama yaitu pusat perdagangan bahan bangunan sedangkan untuk fungsi pendukungnya yang mempunyai peran

- 1). Tersedianya jaringan utilitas kota berupa jaringan listrik, air, telepon, dan riol kota.
- 2). Letak site yang strategis dapat memberikan penampilan estetika visual yang baik.
- 3). Adanya fasilitas pendukung disekitar site.
- 4). Persyaratan lingkungan.

c). Penempatan entrance bangunan.

1). Main entrance.

Main entrance adalah pencapaian utama bagi pengunjung yang difungsikan sebagai jalan masuk dari luar dan kedalam site.

Adapun persyaratan dari main entrance adalah sebagai berikut :

- a). Kemungkinan arah datang pengunjung terbesar.
- b). Kemudahan pencapaian ke tapak bangunan.
- c). Kelancaran arus lalu lintas sekitarnya.

Pencapaian main entrance dipertimbangkan agar :

- a). Main entrance mudah terlihat oleh pengunjung.
- b). Main entrance dekat dengan arah datangnya pengunjung.
- c). Main entrance tidak mengganggu arus lintas disekitarnya.

2). Side entrance.

Side entrance merupakan alternatif pencapaian bagi pengunjung yang difungsikan sebagai jalan dari dalam keluar site.

Penentuan side entrance dipertimbangkan agar :

- a). Kejelasan dan kemudahan arus masuk dan keluar site.

3).Aktivitas pengelola, adalah aktivitas yang mencakup kelangsungan akan bangunan tersebut yang meliputi : kegiatan administrasi, kegiatan pengawasan/opersional, kegiatan pemeliharaan gedung, kegiatan pengamanan/security.

Dari uraian tersebut diatas maka kegiatan dapat dikelompokkan menjadi

- 1).Kegiatan untuk area publik : merupakan pertemuan antara kegiatan pengunjung/pembeli dan pengelola.
- 2).Kegiatan untuk area private yaitu area yang terjadi pada kegiatan pengelola.
- 3).Kegiatan service khusus untuk kegiatan pelayanan kepada pengunjung/ pembeli.

b. Pendekatan kebutuhan ruang.

Pendekatan kebutuhan ruang ditentukan berdasarkan macam kegiatan yang dibagi dalam beberapa kegiatan kelompok yaitu :

1. Kelompok pengelola.

Ruang pimpinan dan ruang tamu, ruang wakil direktur, ruang sekretaris, ruang kabag. administrasi, ruang kepala keuangan, ruang manager humas, ruang staf administrasi, ruang divisi engineering and building service, ruang kepala pemasaran, ruang arsip, ruang makan karyawan, ruang ganti karyawan, ruang loker karyawan, gudang.

Radius pencapaian berdasarkan standar untuk pusat perdagangan bahan bangunan yaitu $\pm 3.2 \text{ km}^2$, dapat terjangkau oleh masyarakat dan keberdaanya mendukung fasilitas perdagangan lainnya.

2). Kenyamanan.

Terpenuhinya keinginan konsumen bahan bangunan akan suasana dan persyaratan ruang yang nyaman, luas ruangan yang efektif bagi pengelola dan pengunjung serta efisien dan fleksibel dalam pencapaian yang baik didalam ruangan

3). Komunikasi.

Terpenuhinya kemudahan komunikasi bagi pemakai dalam hubungan kerjanya, baik hubungan intern maupun ekstern.

Hubungan kerja yang dimaksud adalah berupa transaksi-transaksi barang bahan bangunan dan jasa.

4). Fasilitas.

Terpenuhinya fasilitas – fasilitas yang sesuai dengan ukuran finansial yang telah dikeluarkan oleh konsumen bahan bangunan.



5). Bonafitas.

Terpenuhinya keinginan konsumen bahan bangunan untuk mendapatkan identitas yang bonafide (istimewa).

f. Penentuan fasilitas- fasilitas yang direncanakan.

1). Dasar penentuan.

Untuk fungsi utama yaitu pusat perdagangan bahan bangunan sedangkan untuk fungsi pendukungnya yang mempunyai peran

- 1). Tersedianya jaringan utilitas kota berupa jaringan listrik, air, telepon, dan riol kota.
 - 2). Letak site yang strategis dapat memberikan penampilan estetika visual yang baik.
 - 3). Adanya fasilitas pendukung disekitar site.
 - 4). Persyaratan lingkungan.
- c). Penempatan entrance bangunan.

1). Main entrance.

Main entrance adalah pencapaian utama bagi pengunjung yang difungsikan sebagai jalan masuk dari luar dan kedalam site.

Adapun persyaratan dari main entrance adalah sebagai berikut :

- a). Kemungkinan arah datang pengunjung terbesar.
- b). Kemudahan pencapaian ke tapak bangunan.
- c). Kelancaran arus lalu lintas sekitarnya.

Pencapaian main entrance dipertimbangkan agar :

- a). Main entrance mudah terlihat oleh pengunjung.
- b). Main entrance dekat dengan arah datangnya pengunjung.
- c). Main entrance tidak mengganggu arus lintas disekitarnya.

2). Side entrance.

Side entrance merupakan alternatif pencapaian bagi pengunjung yang difungsikan sebagai jalan dari dalam keluar site.

Penentuan side entrance dipertimbangkan agar :

- a). Kejelasan dan kemudahan arus masuk dan keluar site.

b). Menghindari terjadinya crossing sirkulasi didalam site.

c). Memudahkan pengawasan (dari segi keamanan).

3). Service entrance.

Service entrance merupakan alternatif pencapaian bagi sirkulasi kegiatan service, seperti kegiatan service bangunan, persiapan keluar masuknya barang dan sebagainya. Hanya digunakan secara berkala atau pada saat tertentu saja.

d). Sistem sirkulasi pada site

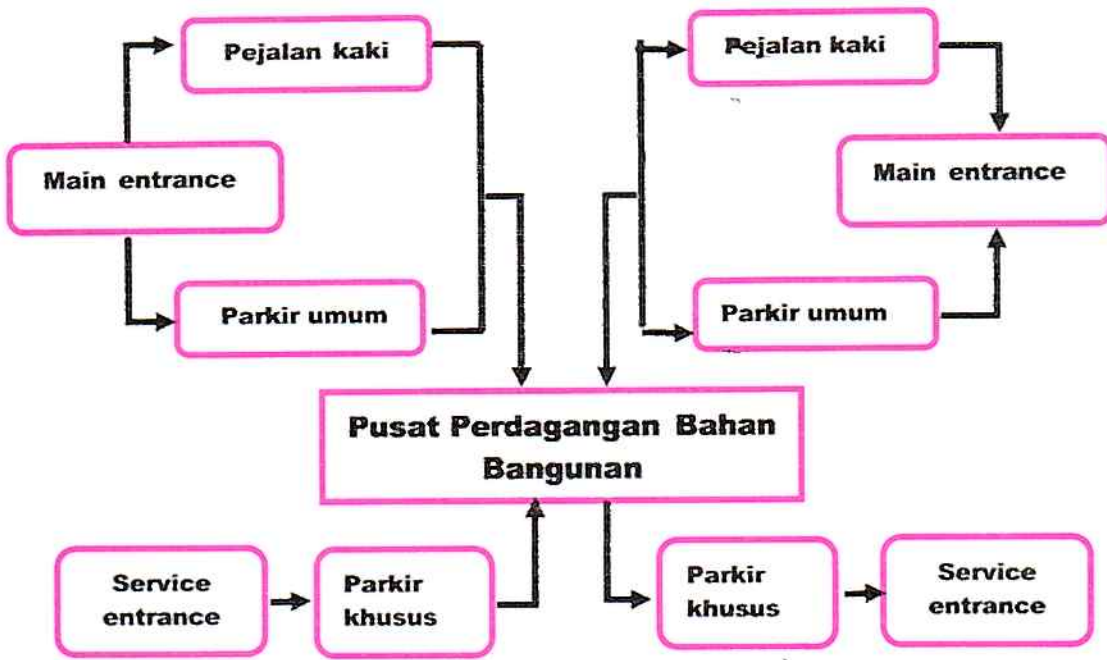
Sistem sirkulasi pada site / tapak didasarkan pada :

- 1). Perletakan main entrance, side entrance, service entrance.
- 2). Kemudahan dan kenyamanan bagi pelaku kegiatan, khususnya bagi pejalan kaki.
- 3). Aktivitas pelaku kegiatan pada pusat perdagangan bahan bangunan.

Sirkulasi yang terjadi pada site dapat dibedakan atas tiga bagian yaitu :

a). Sirkulasi manusia.

- (1). Berfungsi sebagai pengarah.
- (2). Lega dan nyaman dan tidak membosankan.
- (3). Pemerataan pembagian pada sirkulasi vertikal dan horisontal.
- (4). Tidak terjadi over lapping antara sirkulasi pengunjung, karyawan, pengelola.



Gambar III.3. Skema sistem sirkulasi manusia pada site.

b). Sirkulasi kendaraan.

- (1). Kemudahan pencapaian dari bangunan utama.
- (2). Pemisahan yang jelas untuk setiap jenis dan fungsi kendaraan.
- (3). Arah dan pola jalan / lintasan yang memberikan kemudahan dan keleluasaan.

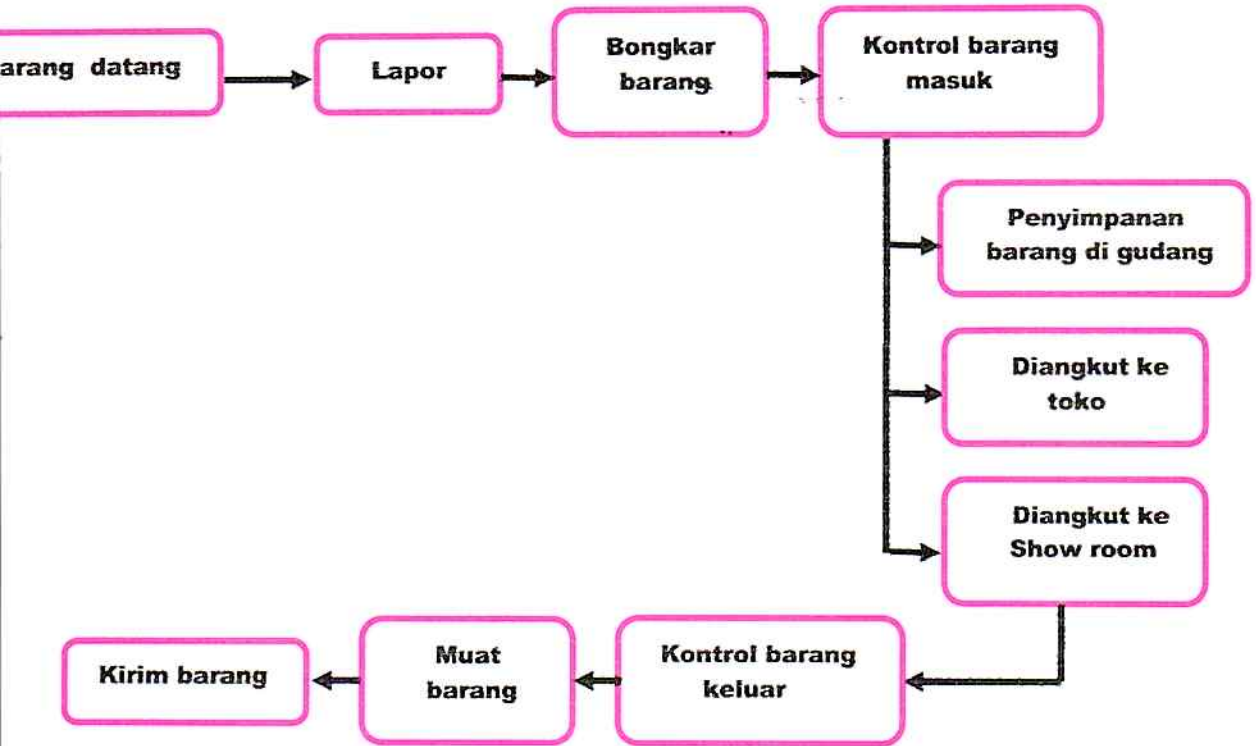


Gambar III.4. Skema sistem sirkulasi kendaraan di dalam site.

c). Sirkulasi barang.

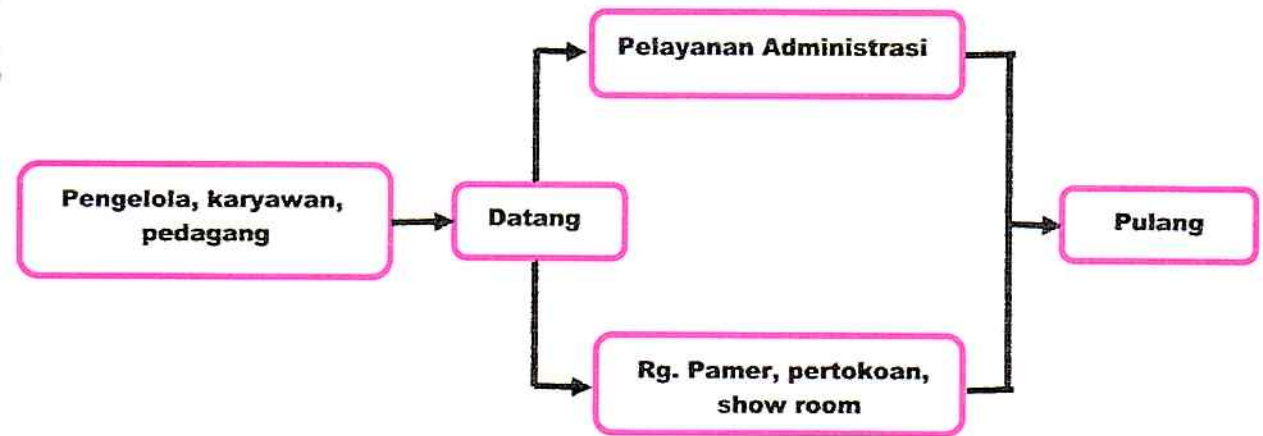
- (1). Kelancaran arus keluar - masuk barang.
- (2). Posisi area bongkar muat (loading dan unloading) yang strategis.

(3). Terpisah dari jalur pengunjung.



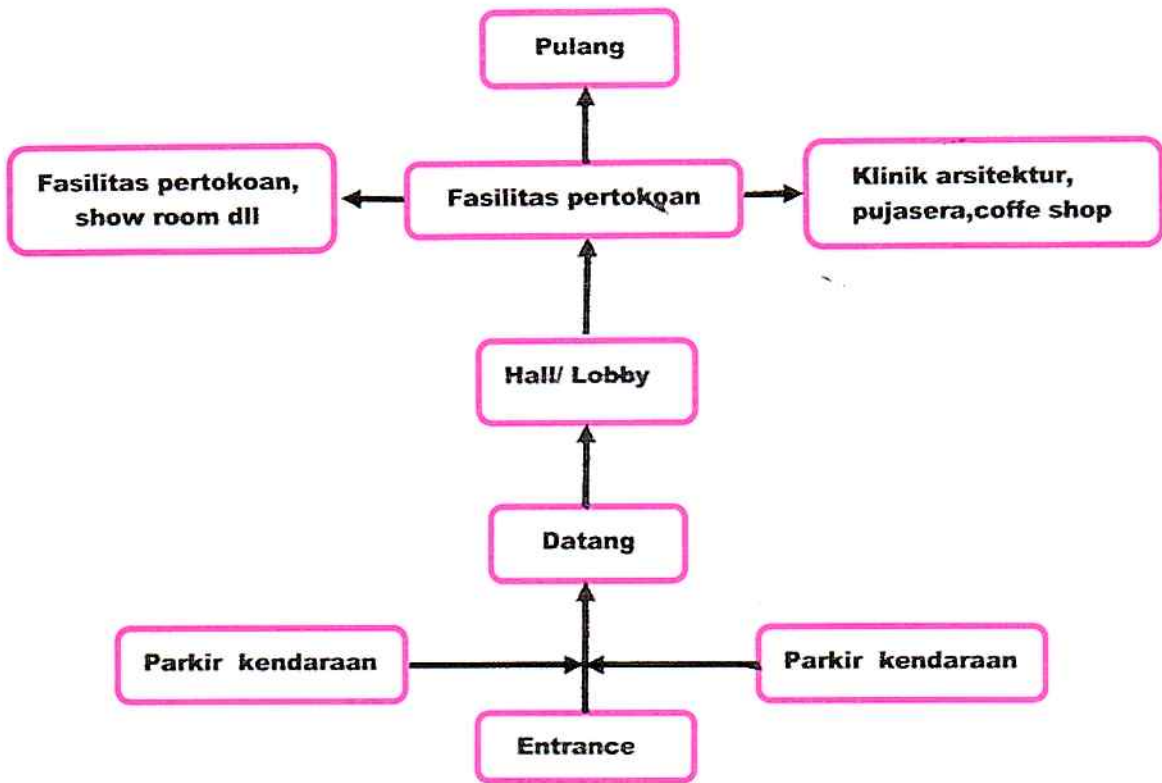
Gambar III.5. Skema Sistem sirkulasi barang pada site

d). Sirkulasi pengelola.



Gambar III.6. Skema Sistem sirkulasi pengelola.

e). Sirkulasi pengunjung



Gambar III.7. Skema Sistem sirkulasi pengunjung.

2. Pendekatan Perencanaan Mikro.

a. Study aktifitas pelaku.

- 1). Aktivitas utama, adalah aktivitas pengunjung / pembeli yang meliputi : berbelanja, berekreasi atau sekedar jalan-jalan atau melihat
- 2). Aktivitas penunjang, adalah aktivitas yang menunjang kegiatan utama dalam pusat perdagangan bahan bangunan yang meliputi : kegiatan bongkar / muat barang, kegiatan parkir umum, kegiatan penerimaan dan service.

3).Aktivitas pengelola, adalah aktivitas yang mencakup kelangsungan akan bangunan tersebut yang meliputi : kegiatan administrasi, kegiatan pengawasan/opersional, kegiatan pemeliharaan gedung, kegiatan pengamanan/security.

Dari uraian tersebut diatas maka kegiatan dapat dikelompokkan menjadi

- 1).Kegiatan untuk area publik : merupakan pertemuan antara kegiatan pengunjung/pembeli dan pengelola.
- 2).Kegiatan untuk area private yaitu area yang terjadi pada kegiatan pengelola.
- 3).Kegiatan service khusus untuk kegiatan pelayanan kepada pengunjung/ pembeli.

b. Pendekatan kebutuhan ruang.

Pendekatan kebutuhan ruang ditentukan berdasarkan macam kegiatan yang dibagi dalam beberapa kegiatan kelompok yaitu :

1. Kelompok pengelola.

Ruang pimpinan dan ruang tamu, ruang wakil direktur, ruang sekretaris, ruang kabag, administrasi, ruang kepala keuangan, ruang manager humas, ruang staf administrasi, ruang divisi engineering and building service, ruang kepala pemasaran, ruang arsip, ruang makan karyawan, ruang ganti karyawan, ruang loker karyawan, gudang.

2. Kelompok pelayanan.

Hall/lobby, ruang perbelanjaan, ruang informasi/telepon, ruang komunikasi, mechanical dan electrical, ruang studio sound system, ruang kontrol televisi, penitipan barang, ruang security, ruang kasir.

3. Kelompok service.

Pusat jajanan sehat, mushollah, coffee Shop, Dapur utama, lavatory karyawan, lavatory umum, tempat wudhu, ruang lift, gudang.

c. Pendekatan besaran ruang.

Besaran ruang dapat diperoleh dari pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut :

1. Besaran ruang didekati atas besaran pelayanan yang diproyeksikan dengan kebutuhan.
2. Sebagai dasar besaran ruang yang ditentukan dari :
 - a). Pola gerak statis dan dinamis.
 - b). Jumlah dan dimensi yang digunakan,
 - c). Pola kegiatan yang memerlukan ruang dengan luas yang berbeda pula.
 - d). Jumlah pelaku yang berdasarkan asumsi penulis dengan memperhatikan laju perkembangan konsumen bahan bangunan perhari dengan perbandingan jumlah toko bahan bangunan.

Dasar perhitungan besaran ruang-ruang ditentukan :

- a). Macam fungsi ruang dan kegiatannya.
- b). Space gerak sirkulasi, dinamis dan statis.

c). Personal dan daya tampung terhadap pengunjung (konsumen).

Berdasarkan faktor-faktor tersebut di atas, maka dasar perhitungan besaran ruang adalah sebagai berikut :

1). Area pengelola.

Area perkantoran dan administrasi.

2). Area penjualan retail.

3). Area penyimpanan barang (gudang).

4). Area pendistribusian.

Perincian macam/ besaran ruang adalah sebagai berikut :

1. Kelompok pengelola.

a). Ruang pimpinan + ruang tamu.

Kapasitas 5 orang

Standar ruang kerja $2,4 \text{ m}^2$ / orang

Luas lantai $5 \times 2,4 \text{ m}^2$ / orang (Neufert) = ± 12,00 m²

b). Ruang wakil direktur

Kapasitas 5 orang

Standar besaran ruang $2,4 \text{ m}^2$ / orang (Neufert)

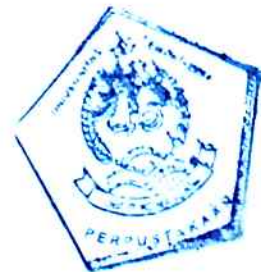
Luas lantai $5 \times 2,4 \text{ m}^2$ / orang = ± 12,00 m²

c). Ruang sekretaris.

Kapasitas 2 orang

Standar besaran ruang 24 m^2 / orang (Neufert)

Luas lantai $2 \times 24 \text{ m}^2$ / orang = ± 4,80 m².



d). Ruang kabag. Administrasi

Kapasitas 10 orang

Standar besaran ruang $2,4 \text{ m}^2 / \text{orang}$ (Neufert)

Luas lantai $10 \times 2,4 \text{ m}^2 / \text{orang} = \pm 24,00 \text{ m}^2$

e). Ruang kepala keuangan.

Kapasitas 10 orang

Standar besaran ruang $2,4 \text{ m}^2 / \text{orang}$ (neufert)

Luas lantai $10 \times 2,4 \text{ m}^2 / \text{orang} = \pm 24,00 \text{ m}^2$

f). Ruang manager humas

Kapasitas 2 orang

Standar besaran ruang $2,4 \text{ m}^2 / \text{orang}$ (Neufert)

Luas lantai $2 \times 2,4 \text{ m}^2 / \text{orang} = \pm 4,80 \text{ m}^2$

g). Ruang staf. Administrasi

Kapasitas 10 orang

Standar besaran ruang $2,4 \text{ m}^2 / \text{orang}$ (Neufert)

Luas lantai $10 \times 2,4 \text{ m}^2 / \text{orang} = \pm 24,00 \text{ m}^2$

h). Ruang divisi engineering and building service

Kapasitas 10 orang

Standar besaran ruang $2,4 \text{ m}^2 / \text{orang}$ (Neufert)

Luas lantai $10 \times 2,4 \text{ m}^2 / \text{orang} = \pm 24,00 \text{ m}^2$

i). Ruang kepala pemasaran

Kapasitas 10 orang

Standar besaran ruang $2,4 \text{ m}^2 / \text{orang}$ (Neufert)

Luas lantai $10 \times 2,4 \text{ m}^2$	$= \pm 24,00 \text{ m}^2$
j). Ruang arsip.	
Asumsi 2 lemari arsip ($6,00 \times 4,00$)	$= \pm 2,40 \text{ m}^2$
Standar besaran ruang $24 \text{ m}^2 / \text{orang}$ (Neufert)	
Kapasitas ruang 3 orang $3 \times 2,4 \text{ m}^2$	$= \pm 7,20 \text{ m}^2$
k). Ruang makan karyawan	
Kapasitas 10 orang	
Standar besaran ruang $2,4 \text{ m}^2 / \text{orang}$ (Neufert)	
Luas lantai $10 \times 2,4 \text{ m}^2$	$= \pm 24,00 \text{ m}^2$
l). Ruang ganti karyawan.	
• Ruang ganti pria	
Kapasitas 15 orang	
Standar besaran ruang $1,75 \text{ m}^2 / \text{orang}$ (Neufert)	
Luas lantai $15 \times 1,75 \text{ m}^2 / \text{orang}$	$= \pm 26,25 \text{ m}^2$
• Ruang ganti wanita	
Kapasitas 15 orang	
Standar besaran ruang $1,75 \text{ m}^2 / \text{orang}$ (Neufert)	
Luas lantai $15 \times 1,75 \text{ m}^2 / \text{orang}$	$= \pm 26,25 \text{ m}^2$
m). Ruang loker	
Lebar $60 \times 40 \text{ cm}$, tinggi 50 cm	
Luas lantai $6 \times 4 = 2,4 \text{ m}^2$	
Kapasitas 15 buah loker	
Luas lantai $2,4 \text{ m}^2 \times 15 \text{ buah}$	$= \pm 36,00 \text{ m}^2$
Jumlah luas ruang pengelola	$= \pm 299,7 \text{ m}^2$

2. Kelompok pelayanan.

a). Unit pertokoan

Standar dimensi ruang yang ditetapkan dalam perancangan didasar atas :

- 1).Kebutuhan ruang untuk perabot
- 2).Ruang pelayanan (ruang gerak pedagang)yaitu : 70 cm – 120 cm.
- 3).Kebutuhan lebar minimum untuk satu toko 360 cm.
- 4).Sirkulasi.
- 5).Gerak perilaku pengunjung / konsumen berdasarkan ruang gerak pengunjung yaitu 100 cm – 240 cm.

Diasumsikan panjang minimum toko adalah 2 x lebar minimum. sehingga besaran unit toko dengan lebar minimum 360 cm adalah $360 \times 720 = 25,92 \text{ m}^2$.

Ruang pertokoan type kecil ini dengan luas $25,92 \text{ m}^2$ dijadikan patokan dasar penempatan untuk ruang pertokoan type sedang dan type besar dengan perbandingan luas :

Type kecil	$= 25,92 \text{ m}^2$.
Type sedang	$= 2 \times \text{luas type kecil}$ $= 2 \times 25,92 = 51,84 \text{ m}^2$
Type besar	$= 2 \times \text{luas type sedang}$ $= 2 \times 51,84 = 103,68 \text{ m}^2$

Prediksi kebutuhan ruang unit pertokoan perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka pada tahun 2010 adalah 109 buah. Asumsi yang didapatkan direlokasikan 60 % dari 109.

Perbandingan unit toko adalah :

Type kecil (50%), Type sedang (30%), Type besar (20%).

Jumlah pertokoan berdasarkan typenya :

Type kecil = 50 % x 65 unit = 32 unit.

Type sedang = 30 % x 65 unit = 20 unit.

Type besar = 20 % x 65 unit = 13 unit.

Besaran ruang pertokoan untuk perdagangan bahan bangunan adalah :

Type kecil $32 \times 25,92 = 829,44 \text{ m}^2$

Type sedang $20 \times 51,84 = 1.036,8 \text{ m}^2$

Type besar $13 \times 103,68 = 1.347,84 \text{ m}^2$

Luas ruang unit pertokoan : $3.214,08 \text{ m}^2$

Sirkulasi 20% dari luas pertokoan: $20 \% 3.214,08 \text{ m}^2 = 642,816 \text{ m}^2$

Luas ruang unit pertokoan $3.214,08 + 642,816 = \pm 3.856,08 \text{ m}^2$

b). Penitipan barang.

Kapasitas 100 orang

Standar besaran ruang $0,6 \text{ m}^2 / \text{orang}$

Luas lantai $100 \times 0,6 \text{ m}^2 / \text{orang} = \pm 60,00 \text{ m}^2$

c). Hall / lobby.

Kapasitas ± 200 orang (asumsi).

Luas lantai $200 \times 1,8 = 360 \text{ m}^2 / \text{orang}$

Sirkulasi 30 %

Luas = $360 + (0,3 \times 360) = \pm 468,00 \text{ m}^2$

d). Ruang security.

Kapasitas 5 orang

Standar besaran ruang $4 \text{ m}^2 / \text{orang}$ (Neufert)

Luas lantai $5 \times 4 \text{ m}^2 = \pm 20,00 \text{ m}^2$

e). Ruang kasir.

Kapasitas 5 orang

Standar besaran ruang $2,5 \text{ m}^2 / \text{orang}$ (Neufert)

Luas lantai $5 \times 2,5 \text{ m}^2 / \text{orang} = \pm 12,50 \text{ m}^2$

f). Gudang.

Direncanakan 4 buah

Standar besaran ruang gerak $1,50 \text{ m}^2$

Luas lantai $(4 \times 4) 1,50 = \pm 24,00 \text{ m}^2$

Jumlah luas ruang pelayanan = $\pm 3.899,5 \text{ m}^2$

3. Kelompok service

a). Pusat jajan sehat.

Kapasitas 100 orang.

Standar besaran ruang $1,8 \text{ m}^2 / \text{orang}$ (asumsi).

Luas lantai $1,8 \times 200 \text{ m}^2 = \pm 360,00 \text{ m}^2$

b). Mushollah.

- Ruang shalat.

Kapasitas 30 % x jumlah karyawan

$$= 30 \% \times 135 = 40,5 \sim 41 \text{ orang.}$$

Standart = $1,2 \text{ m}^2$ / orang.

$$\text{Luas} = 41 \times 1,2 = 49,20 \text{ m}^2$$

- Ruang mihrab.

$$\text{Luas} = 8,00 \text{ m}^2$$

- Ruang wudhu.

$$\text{Luas} = 24,00 \text{ m}^2$$

- Lavatory

$$\text{Luas} = 9,00 \text{ m}^2$$

$$\text{Total } (49,20 + 8,00 + 24,00 + 9,00) = \pm 90,20 \text{ m}^2$$

c). Show room promosi.

Kapasitas 30 orang.

Standar besaran ruang $2,4 \text{ m}^2$ / orang

$$\text{Luas lantai } 30 \times 2,4 \text{ m}^2 = \pm 72,00 \text{ m}^2.$$

d). Coffee shop.

Kapasitas 30 orang.

Jumlah meja = $30/4=7,5 \sim 8$ meja (1 meja 4 kursi)

Luas 1 meja $1,8 \times 2,5 \text{ m}^2$ / orang

$$\text{Luas lantai } 8 \times 1,8 \times 2,5 \text{ m}^2 = \pm 36,00 \text{ m}^2.$$

e). Dapur utama.

Kapasitas 5 orang.

Standar besaran ruang 2.4 m^2 (Neufert)

$$\text{Luas lantai } 5 \times 2.4 \text{ m}^2 = \pm 12,00 \text{ m}^2$$

f). Lavatory karyawan.

Yang menggunakan fasilitas toilet 30 % (sesuai dengan standar pada Data Arsitek jilid 1) dari jumlah karyawan

Kapasitas 30 % x jumlah karyawan

$$30 \% \times 135 = 40.5 \sim 41 \text{ orang}$$

Perbandingan pemakai fasilitas antara pria dan wanita adalah :

$$40\% : 60\%$$

- Jumlah pemakai pria adalah $60\% \times 41 \text{ orang} = 24.6 \sim 25$ orang.

$$\text{Standar : 1 toilet melayani 15 orang (standart) } = 1.4 \text{ m}^2.$$

$$\therefore \text{ 1 wastafel melayani 15 orang (standart) } = 1.8 \text{ m}^2.$$

$$\text{: 1 urinoir melayani 9 orang (standart) } = 1,2 \text{ m}^2.$$

$$\text{Jumlah toilet} = 25 / 15 = 1.6 \sim = 2 \text{ buah.}$$

$$\text{Jumlah wastafel} = 25 / 15 = 1.6 \sim = 2 \text{ buah.}$$

$$\text{Jumlah urinoir} = 25 / 9 = 2.7 \sim = 3 \text{ buah.}$$

$$\text{Luas } (2 \times 1.4) + (2 \times 1.8) + (3 \times 1.2) = 10 \text{ m}^2.$$

Sirkulasi 30%

$$\text{Luas} = 10 + (0.3 \times 10) = 13,00 \text{ m}^2$$

- Jumlah pemakai wanita adalah $40\% \times 41 \text{ orang} = 16.4 \sim 16$ orang.

Standar : 1 toilet melayani 12 orang (standart) $= \pm 1.4 \text{ m}^2$.

: 1 wastafel melayani 12 orang(standart) $= \pm 1.8 \text{ m}^2$.

Jumlah toilet $= 16 / 12 = 1.3 \sim 2$ buah.

Jumlah wastafel $= 16 / 12 = 1.3 \sim 2$ buah.

Luas $(2 \times 1.4) + (2 \times 1.8) = 6.4 \text{ m}^2$.

Sirkulasi 30%

Luas $= 6.4 + (0.3 \times 6.4) = 8.32 \text{ m}^2$

Total luas lavatory karyawan $= \pm 21.32 \text{ m}^2$

g). Lavatory umum.

Yang menggunakan fasilitas toilet 10 % (sesuai dengan standar pada **Data Arsitek jilid 1**) dari jumlah pengunjung.

Kapasitas 10 % x jumlah pengunjung.

10 % x 1000 = 100 orang

Perbandingan pemakai fasilitas antara pria dan wanita adalah :

40% : 60%

- Jumlah pemakai pria adalah $60\% \times 100 \text{ orang} = 60$ orang.

Standar : 1 toilet melayani 15 orang (Neufert). $= \pm 1.4 \text{ m}^2$.

: 1 wastafel melayani 15 orang(Neufert) $= \pm 1.8 \text{ m}^2$.

: 1 urinoir melayani 9 orang (Neufert) $= \pm 1.2 \text{ m}^2$.

Jumlah toilet $= 60 / 15 = 4$ buah.

Jumlah wastafel $= 60 / 15 = 4$ buah.



$$\text{Jumlah urinoir} = 60/9 = 6,67 \sim = 7 \text{ buah.}$$

$$\text{Luas } (4 \times 1,4) + (4 \times 1,8) + (7 \times 1,2) = 21,20 \text{ m}^2.$$

Sirkulasi 30%

$$\text{Luas} = 21,2 + (0,3 \times 21,2) = 27,56 \text{ m}^2$$

- Jumlah pemakai wanita adalah $40\% \times 100 \text{ orang} = 40 \text{ orang}$.

$$\text{Standar : 1 toilet melayani 12 orang (Neufert).} = \pm 1,4 \text{ m}^2.$$

$$\text{: 1 wastafel melayani 12 orang (Neufert)} = \pm 1,8 \text{ m}^2.$$

$$\text{Jumlah toilet} = 40 / 12 = 3,3 \sim = 4 \text{ buah.}$$

$$\text{Jumlah wastafel} = 40 / 12 = 3,3 \sim = 4 \text{ buah.}$$

$$\text{Luas } (4 \times 1,4) + (4 \times 1,8) = \pm 12,80 \text{ m}^2.$$

Sirkulasi 30%

$$\text{Luas} = 12,8 + (0,3 \times 12,8) = \pm 16,64 \text{ m}^2$$

$$\text{Total luas lavatory umum} = \pm 44,20 \text{ m}^2$$

h). Lift.

- Lift barang.

Asumsi 4 buah.

Kapasitas 20 orang.

Kapasitas lift berkisar 5 ton (standar).

$$\text{Besaran ruang lift } 2,5 \times 2 \times 4 \text{ buah} = \pm 20,00 \text{ m}^2$$

i). Gudang.

Asumsi ukuran $1.200 \times 1.000 \times 200$ (tinggi).

Standar tinggi bangunan 4,5 m.

Lebar gang $\approx 25,0$ m.

Luas lantai 33 x 33 m ² .	=±1089,00 m ² .
<hr/>	
Jumlah luas ruang servis	=±1.744,72 m ²
Rekapitulasi besaran ruang	
1. Kelompok ruang pengelola	= ±275,7 m ² .
2. Kelompok ruang pelayanan	= ±4.440,5 m ² .
3. Kelompok ruang service	=±1.744,72 m ²
<hr/>	
Jumlah	= ± 6.460,92m ²
Sirkulasi 30 % x 6.460,92m ² = ± 1.938,276 m ²	

Total luas Bangunan

$$6.218,00 \text{ m}^2 + 1.865,40 \text{ m}^2 = \pm 8.399,196 \text{ m}^2$$

Perhitungan Luas Parkir.

a. Parkir sepeda motor.

Luas parkir sepeda motor berdasarkan 2 motor berbanding 100 m² luas lantai bangunan (Neufert, Ernst. Data arsitek jilid 1). Diasumsikan jumlah pengunjung yang datang dengan mengendarai sepeda motor 30 %. Jadi jumlah motor :

$$= (8.399.196 \text{ m}^2) / 100 \times 2 \text{ motor.}$$

$$= 167,98 \sim 168 \text{ motor.}$$

$$\text{Standar luas parkir 1 motor} = 2 \text{ m}^2 - 2,5 \text{ m}^2$$

$$\begin{aligned} \text{Luas parkir motor} &= 168 \text{ m}^2 \times 2,5 \text{ m}^2 \\ &= \pm 420,00 \text{ m}^2 \end{aligned}$$

b. Parkir mobil.

1 mobil berbanding 100 m^2 dengan luas lantai bangunan diasumsikan jumlah pengunjung yang datang dengan mengendarai kendaraan roda empat 20 %, jadi jumlah mobil :

$$= (8.399.196 \text{ m}^2) / 100 \times 1 \text{ mobil.}$$

$$= 83,991 \sim 84 \text{ mobil.}$$

$$\text{Standar luas parkir 1 mobil} = 20 - 25 \text{ m}^2 .$$

$$\begin{aligned} \text{Luas parkir mobil} &= 84 \text{ mobil} \times 24 \text{ m}^2 . \\ &= \pm 2.016 \text{ m}^2 . \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Besaran ruang parkir} &= 420.00 \text{ m}^2 + 2.016 \text{ m}^2 . \\ &= 2.436 \text{ m}^2 . \end{aligned}$$

$$\text{Sirkulasi } 30\% \times 2.436 \text{ m}^2 = \pm 730,8 \text{ m}^2 .$$

Total kebutuhan parkir.

Luas tapak yang dibutuhkan dengan rasio perbandingan bangunan dengan halaman adalah :

$$\begin{aligned} \text{OS} &= 60 / 40 \times \text{total luas lantai} \\ &= 60 / 40 \times 8.399.196 \text{ m}^2 \\ &= \pm 12.589.794 \text{ m}^2 \end{aligned}$$

Untuk mendapatkan jumlah lantai

$$\text{Luas lahan} = \pm 12.589.794 \text{ m}^2$$

BC : OS = 40 % : 60 %, dimana luas lahan yang terbangun 40 % dari seluruh luas lahan yang tidak terbangun 60 %.

$$12.589.794 \text{ m}^2 : 40 \% = \pm 3.147.4 \text{ m}^2$$

$$12.589.794 \text{ m}^2 : 60 \% = 2.098.2 \text{ m}^2$$

Untuk mendapatkan jumlah lantai yang akan dibangun maka dapat dihitung :

$$= \frac{8.399.196 \text{ m}^2}{3.147,4 \text{ m}^2}$$

$$= 2.668 \sim 3 \text{ lantai.}$$

Luas site = BC + OS + parkir.

$$= 3.147,4 \text{ m}^2 + 2.098,2 \text{ m}^2 + 2.436 \text{ m}^2$$

$$= 7.681.6 \text{ m}^2 .$$

Jadi diasumsikan pengembangan site terbesar 25 % yaitu :

$$\text{Luas pengembangan} = 25 \% \times 7.681.6 \text{ m}^2 .$$

$$= 1.920,4 \text{ m}^2 .$$

Maka total luas site yang dibutuhkan, yaitu :

Site + pengembangan

$$7.681,6 \text{ m}^2 . + 1.920.4 \text{ m}^2 .$$

$$= 9.602 \text{ m}^2 \sim \pm 1,0 \text{ Ha.}$$

d. Pendekatan bentuk bangunan.

Pendekatan bentuk bangunan didasarkan atas beberapa pertimbangan antara lain :

1. Kosmo modern.
2. Fleksibilitas / kemungkinan pengembangan.
3. Pemakaian ruang yang diterapkan seefisien mungkin.
4. Sesuai ruang yang diterapkan antara lain :

- a). Ruang penjualan.
- b). Ruang gudang / grosir.
- c). Ruang pengiriman.
- d). Sarana penunjang.
- e). Ruang parkir.
- f). Ruang penitipan.

e. Pendekatan sistem struktur.

1. Sub struktur.

Pemilihan pondasi dengan pertimbangan kondisi rasio keadaan dan pertimbangan tanah pada lokasi terpilih.

Terdiri dari :

- a). Pondasi poer plat.
- b). Tiang pancang.
- c). Pondasi garis.
- d). Pondasi sumuran.

2. Super struktur.

Klasifikasi pemilihan disesuaikan bangunan yang direncanakan.

- a). Sistem rangka bangunan.
- b). Sistem perletakan lantai.
- c). Sistem penggunaan lantai.

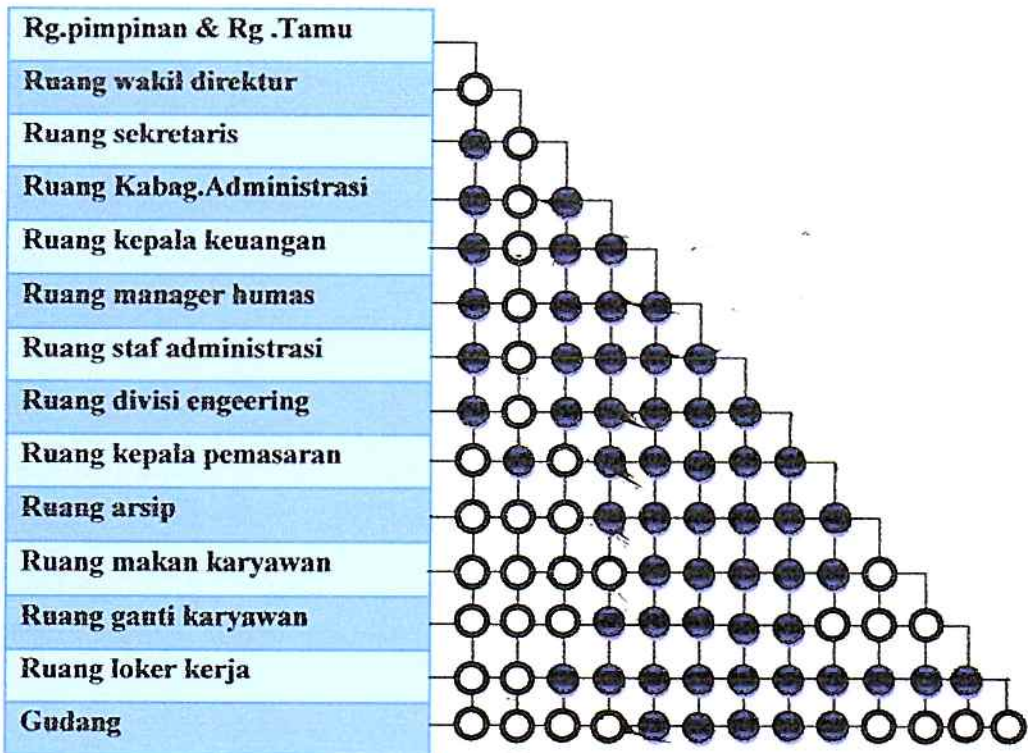
3. Upper struktur.

Klasifikasi pemilihan struktur dilihat dari segi estetika bangunan terdiri dari :

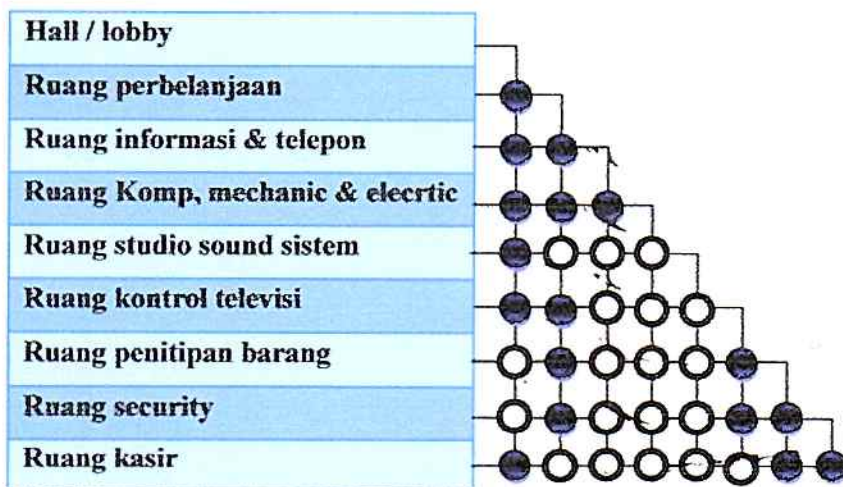
- a). Atap plat beton.
- b). Atap rangka baja.
- c). Atap rangka kayu.

f. Hubungan ruang.

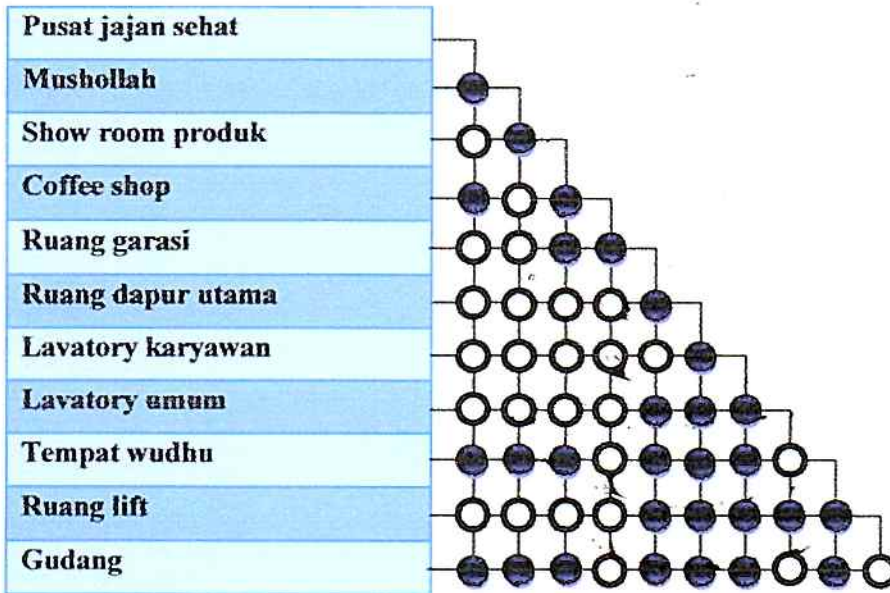
1. Ruang pengelola.



2. Ruang pelayanan.



3. Ruang service.



Klasifikasi pembagian kebutuhan ruang yang terdiri dari :

1. Area penjualan.
 - a). Penjualan barang pecah belah.
 - b). Penjualan barang berat.
 - c). Penjualan barang ringan.
 - d). Penjualan barang mewah.
2. Penyimpanan barang / gudang.
 - a). Ruang barang pecah belah.
 - b). Ruang barang berat.
 - c). Ruang barang ringan.
 - d). Ruang barang mewah.
 - e). Ruang pembersihan / maintenance.
3. Fasilitas pelayanan.
 - a). Ruang tunggu.

b). Toilet.

g. Persyaratan ruang.

1. Ruang penjualan.

- a). Mudah dicapai dari area publik, terutama dari hall / lobby.
- b). Sirkulasi teratur sehingga tidak terjadi cross dalam sirkulasi.
- c). Pengkondisian ruang memenuhi standar yang ada, untuk ruang penjualan standar ideal berkisar $25^{\circ}\text{C} - 28^{\circ}\text{C}$ dengan kelembaban 50 %.
- d). Pengcahayaan alami tidak menuntut persyaratan khusus. pengcahayaan

2. Ruang publik.

- a). Standar pengkondisian untuk ruang publik adalah $25^{\circ}\text{C} - 28^{\circ}\text{C}$ dengan kelembaban 50 %.
- b). Luas bukaan pengcahayaan adalah $1/6-1/8$ luas lantai (pengcahayaan buatan).

3. Ruang pengelola.

- a). Terjaminnya ketenangan dan suasana privacy dalam ruang.
- b). Standar pengkondisian untuk ruang publik adalah $25^{\circ}\text{C} - 28^{\circ}\text{C}$ dengan kelembaban 50 %.
- c). Luas bukaan pengcahayaan adalah $1/6-1/8$ luas lantai (pengcahayaan buatan).
- d). Luas bukaan alami $1/5- 1/3$ luas lantai.

4. Ruang service.

- a). Dapat menunjang kegiatan yang ada dalam ruang-ruang lain.

b). Pengkondisian ruang adalah 22°C- 28°C kelembaban buatan adalah 50%.

c). Luas bukaan pencahayaan adalah 1/6-1/8 luas lantai (pencahayaan buatan).

h. Tata ruang dalam.

Untuk mewujudkan penampilan ruang dalam sesuai dengan karakter ruang masing-masing yang dapat menunjang aktivitas yang berlangsung didalamnya adalah :

1. Jenis perabot.

2. Jenis barang pencahayaan (*Lighting*).

a). *Down light*, digunakan pada ruang-ruang pameran dan umum terutama pada ruang makan utama, ruang makan khusus, ruang rapat, dan ruang pertemuan.

b). *Spot light*, digunakan pada daerah-daerah tertentu seperti pada area penjualan.

c). Lampu TL, digunakan pada ruang kerja seperti ruang pimpinan, penjualan, administrasi.

d). Lampu neon sumpit, digunakan pada ruang service dan ruang penjualan lainnya.

i. Material yang digunakan.

1. Lantai.

a). Lantai karpet.

Dapat memberikan kesan keramahan, keakraban, dan ketenangan dalam ruang. Jenis lantai ini digunakan ruang direktur, ruang administrasi dan ruang pengelola lainnya.

b). Lantai keramik.

Memberikan kesan mewah, dan pemeliharaan mudah, jenis lantai ini digunakan pada ruang pelayanan seperti ruang penjualan, kantin, dan ruang umum lainnya.

c). Lantai granit.

Memberikan kesan mewah tenang dan mudah pemeliharaannya. Digunakan pada ruang makan umum dan rapat rapat khusus.

2. Dinding.

Beberapa alternatif material yang digunakan pada dinding adalah :

a). Dinding massif yang dilapisi walpaper.

Memberikan kesan formal pada ruang. jenis material ini diterapkan pada ruang pengelola / administrasi.

b). Dinding massif yang dilapisi akustik.

Diguankan pada ruang rapat, pertemuan, seminar, dan ruang penunjang lainnya.

3. Ceiling.

Jenis ceiling yang diterapkan pada ruang tersebut :

a). Bentuk ceiling yang digunakan dalam ruang makan kantin, ruang rapat, dan ruang penunjang lainnya.

b).Ruang pengelola digunakan akustik tile dengan modul yang sesuai.

c).Ruang pelayanan umum lainnya ditata sedemikian rupa sehingga menampilkan sesuai karakteristik ruang dan fungsi ruang.

j. Tata ruang luar.

Dalam menciptakan ruang luar, dasar pertimbangan yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut :

1. Luas lahan yang tersedia berdasarkan site yang terpilih.
2. Tingkat kebutuhan kegiatan dan fasilitas dalam site.
3. Penataan tata massa dan penampilan bangunan.
4. Jalan-jalan pedestrian dan parkir bersifat bebas dan alami.
5. Perletakan tanaman sesuai dengan tujuan tanpa melupakan fungsi dari tanaman tersebut.
6. Lintasan matahari dan arah angin utamanya untuk kenyamanan dan kesehatan lingkungan.

k. Tata ruang penjualan.

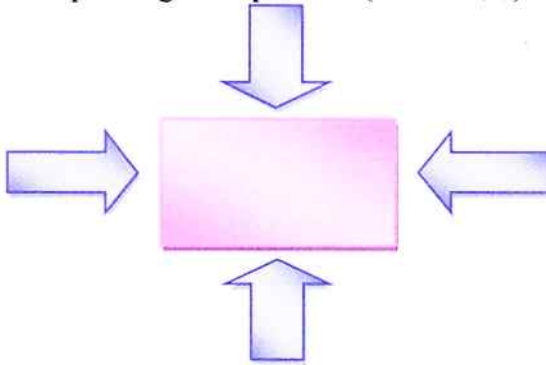
1. Sistem peruangan.

Beberapa alternatif pola peruangan yang dapat dipakai pada ruang penjualan adalah sebagai berikut :

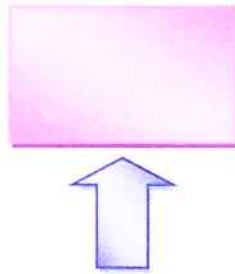
a).Pola peruangan dua arah.(alternatif 1).



b). Pola peruangan empat arah.(alternatif 2)



c). Pola peruangan satu arah (alternatif 3)



2. Sistem sirkulasi dan layout perabot.

Pola sirkulasi ruang penjualan ditentukan oleh beberapa faktor, diantaranya :

- a). Pengaturan visual, dituntut suatu pengamatan yang merata, lengkap dan jelas dengan cara-cara yang mudah.
- b). Suasana yang bebas dan dinamis serta menyenangkan tapi tidak mengabaikan kejelasan dan keluasaan arah pandang.

Pola dasar dan sistem sirkulasi

- 1). Berdasarkan flow sirkulasi yang mana didalamnya menyangkut :
 - a). Akan memberikan arah gerak pengunjung dalam sistem penyajian ruang.

- b). Flow sirkulasi sekunder, berfungsi sebagai jalur sirkulasi yang akan mengarahkan dari obyek materi jualan yang satu ke yang lain
- 2). Berdasarkan tingkah laku pengunjung :
- a). Sirkulasi linier memanjang satu arah.
 - b). Sirkulasi memutar.
- 3). Sistem penampilan dan display materi jualan:
- a). Materi jualan diletakkan pada wadah yang sesuai dengan karakter dan sifat materi tersebut.
 - b). Dapat diambil dengan jelas dan mudah dijangkau.
 - c). Aman.
 - d). Pola satu arah pandang, wadah ini mungkin barang jualan diletakkan pada bidang pinggir ruangan.
 - e). Pola dua arah pandang, mungkin barang jualan diletakkan pada tengah ruangan.
 - f). Pola dengan banyak arah pandang, mungkin barang jualan diletakkan pada tengah ruangan.

Jenis – jenis wadah display.

- 1). Rak bersusun terbuat dari kayu, aluminium dan kaca dengan bentuk variasi.
- 2). Rak khusus untuk materi jualan yang bentuknya kecil untuk dipajang.

mewadahi beberapa sarana perdagangan bahan bangunan berupa penjualan, ruang pameran, meeting room/ruang seminar, sejumlah kantor-kantor niaga.

b). Bentuk dan karakteristik fisik bangunan.

- 1). Konsep perencanaan ini disesuaikan dengan solusi permasalahan yang ada, seperti perlunya akan suasanarasa aman dan nyaman serta bernuansa rekreatif yang pada akhirnya merupakan salah satu alternatif design bentuk untuk sebuah wadah perbelanjaan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka.
- 2). Perencanaan wadah perbelanjaan ini sedapat mungkin diarahkan untuk meningkatkan kualitas lingkungan, juga mampu menunjang fungsi aktifitas suatu kawasan dalam kaitannya dengan usaha-usaha pengembangan kota dan peremajaan kota dalam lingkup wilayah kabupaten kolaka.

2. Rangkuman khusus.

Sebagai akibat dari pesatnya perkembangan pembangunan, dan penyebaran banyaknya jumlah toko penjualan bahan bangunan, maka perlu adanya suatu wadah yang dapat mengalokasikan sebagian dari penyebaran toko bahan bangunan tersebut, dan dapat dibangun suatu pusat perdagangan bahan bangunan.

Pusat perdagangan bahan bangunan ini dilengkapi dengan berbagai fasilitas yang mencakup sarana yang memang disediakan untuk aktifitas meliputi :

- a. Fasilitas utama terdiri dari :
 - 1). Unit penjualan barang.
 - 2). Ruang promosi / show room.
- b. Fasilitas penunjang
 - 1). Gudang penyimpanan.
 - 2). Tempat parkir pengunjung.
- c. Fasilitas pelengkap.

Fasilitas ini berupa kesejahteraan dan service untuk menunjang kegiatan yang berlangsung pada pusat perdagangan bahan bangunan yang direncanakan.

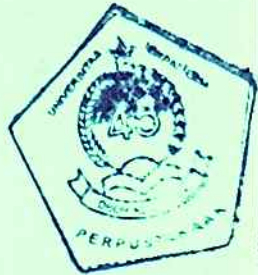
pembimbing

Ir. H. Louis Santoso, M.Si

Ir. Samsuddin Amin, MT

Ir. Marwati, MT

BAB IV



PUSAT PERDAGANGAN BAHAN BANGUNAN
DI KABUPATEN KOLAKA



ASHAR 45 01 043 009

BAB IV

ACUAN PERANCANGAN

A. Konsep Perancangan Makro.

1. Penentuan Lokasi.

Arah pengembangan Kabupaten Kolaka yang sesuai dengan Rencana Tata Guna Lahan dengan konsep sistem wilayah kota yang maju, hal dilakukan berdasarkan pertimbangan – pertimbangan sebagai berikut :

- a). Koordinasi pembangunan antara Kabupaten Kolaka, dengan Kabupaten disekitarnya pada masa akan datang sebagai Kotamadya.
- b). Pengembangan kegiatan ekonomi kota.
- c). Koordinasi Tata Kota Wilayah Kabupaten Kolaka, dengan Kabupaten yang lain.

Untuk mendapatkan lokasi yang strategis bagi perencanaan pusat perdagangan di Kabupaten Kolaka, maka perlu dipertimbangkan hal-hal sebagai berikut :

- a). Berada pada pusat pelayanan kota berdasarkan arah pengembangan kota dan rencana induk Kota Kolaka.
- b). Keberadaan pusat perdagangan bahan bangunan tersebut sedapat mungkin tidak menyebabkan dampak negatif terhadap lingkungan serta saling mendukung fungsi – fungsi pelayanan kota lainnya.

c). Luas lahan lokasi yang ditentukan cukup memenuhi persyaratan kebutuhan tanah dengan area parkir dan open space.

Adapun lokasi yang terpilih berdasarkan pertimbangan – pertimbangan tersebut diatas dan sesuai dengan Rencana Umum Tata Ruang Kota yaitu : berada pada Kelurahan Latambaga.

Adapun faktor - faktor penentu adalah sebagai berikut :

- 1). Sesuai dengan kebijaksanaan pemerintah yang menyangkut Rencana Induk Kota (RIK) sebagai kawasan perdagangan.
- 2). Faktor representatif, dimana letaknya memungkinkan dan menunjang kelancaran kegiatan didalam bangunan.
- 3). Potensi site yang dapat menunjang pengadaan dan kelangsungan kegiatan.
- 4). Sirkulasi lalu lintas, letaknya dapat menjamin keamanan lalu lintas baik baik pada saat pengunjung memasuki lokasi maupun pada saat keluar.
- 5). Tersedianya sarana utilitas kota yang menunjang kondisi lingkungan yang mendukung aktivitas bangunan.
- 6). Dapat menunjang pelaksanaan pengembangan lingkungan sekitarnya.
- 7). Jangkauan pelayanan didukung dan memungkinkan sarana transportasi ke pusat kota, terminal darat dan pelabuhan.

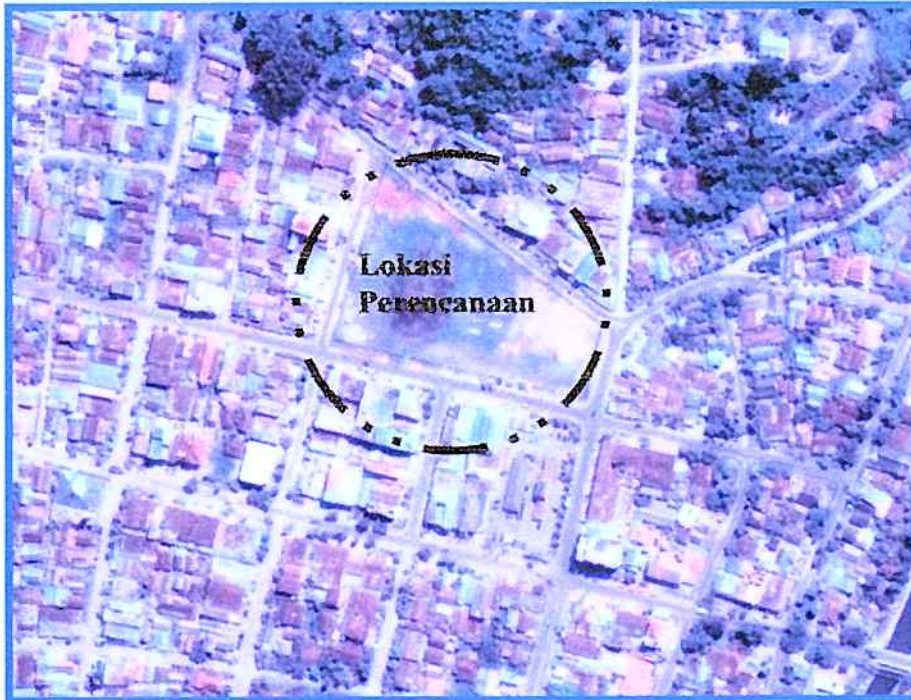
2. Pemilihan tapak / site.

Dalam memilih tapak yang sesuai perencanaan pusat perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka berdasarkan pertimbangan sebagai berikut :

- a). Tersedianya jaringan utilitas kota berupa jaringan listrik, air, telepon, dan roil kota.
- b). Letak site yang strategis dapat memberikan penampilan estetika visual yang baik.
- c). Adanya fasilitas pendukung disekitar site.
- d). Persyaratan lingkungan.

Berdasarkan pertimbangan – pertimbangan tersebut diatas maka Kelurahan Latambaga memiliki keunggulan :

- a). Pencapaian yang mudah.
- b). Kondisi site yang strategis untuk memberikan nilai estetika visual sehingga dapat terlihat dari arah yang maksimal untuk menarik konsumen sebanyak mungkin.
- c). Terjangkau oleh jaringan utilitas kota.
- d). Luas lahan bekas pasar lama yang potensial bagi pengadaan fungsi bangunan.



Gambar IV. 1 : Peta lokasi perencanaan

Sumber : Kantor BPS Kabupaten Kolaka 2006

3. Penempatan Entrance pada site.

a. Main entrance.

Main entrance adalah pencapaian utama bagi pengunjung yang difungsikan sebagai jalan masuk dari luar dan kedalam site yaitu melalui Jalan Kenanga dan keluar melalui Jalan inspeksi pam.

b. Side entrance.

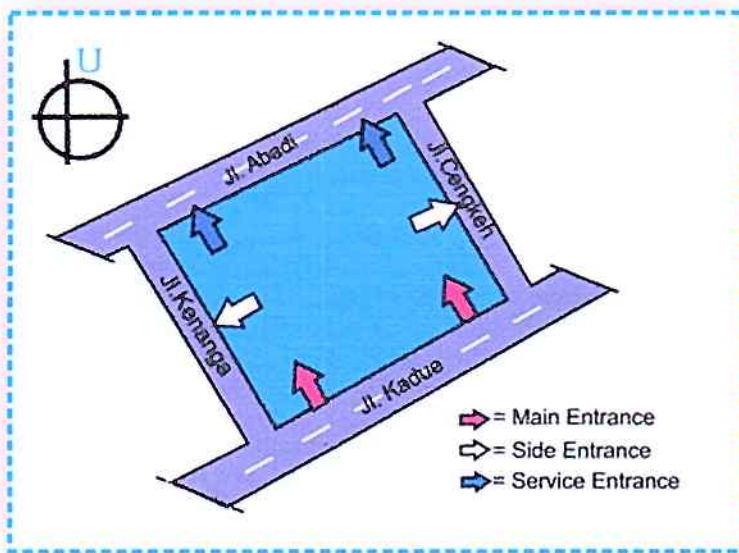
Side entrance merupakan alternatif pencapaian bagi pengunjung yang difungsikan sebagai jalan dari dalam keluar site.

Penentuan side entrance dipertimbangkan agar :

- 1). Kejelasan dan kemudahan arus masuk dan keluar site.
- 2). Menghindari terjadinya crossing sirkulasi didalam site.
- 3). Memudahkan pengawasan (dari segi pengamanan).

c. Service entrance.

Service entrance merupakan alternatif pencapaian bagi sirkulasi kegiatan service, seperti kegiatan service bangunan, persiapan keluar masuknya barang dan sebagainya, hanya digunakan secara berkala atau pada saat tertentu saja.



Gambar IV. 2 : Penempatan Entrance pada site

4. Sistem sirkulasi pada site.

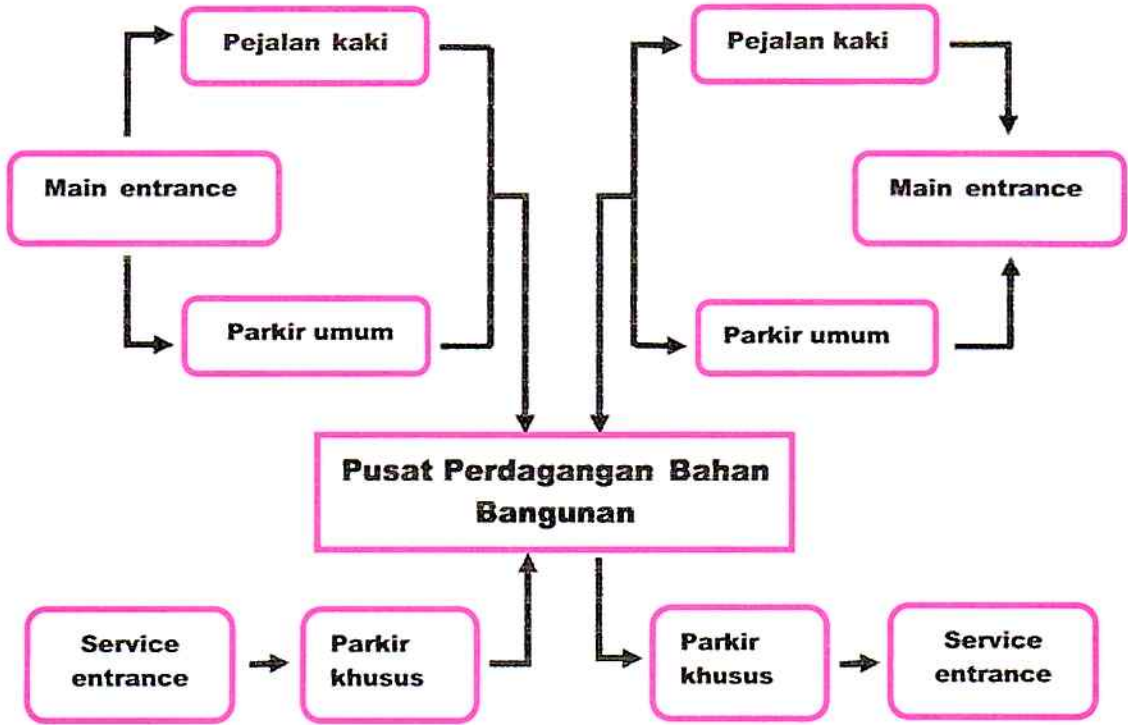
Sistem sirkulasi pada site didasarkan atas :

- Perletakkan main entrance, side entrance, service entrance.
- Kemudahan dan kenyamanan bagi pelaku kegiatan, khususnya bagi pejalan kaki.
- Aktivitas pelaku kegiatan pada pusat perdagangan bahan bangunan.

Sirkulasi yang terjadi pada site dapat dibedakan atas tiga bagian yaitu :

- Sirkulasi manusia.
 - Berfungsi sebagai pengarah.

- b). Lega dan nyaman serta tidak membosankan.
- c). Tidak terjadi over lapping antara sirkulasi dan pengunjung, karyawan dan pengelola



Gambar IV.3. Skema sistem sirkulasi manusia pada site.

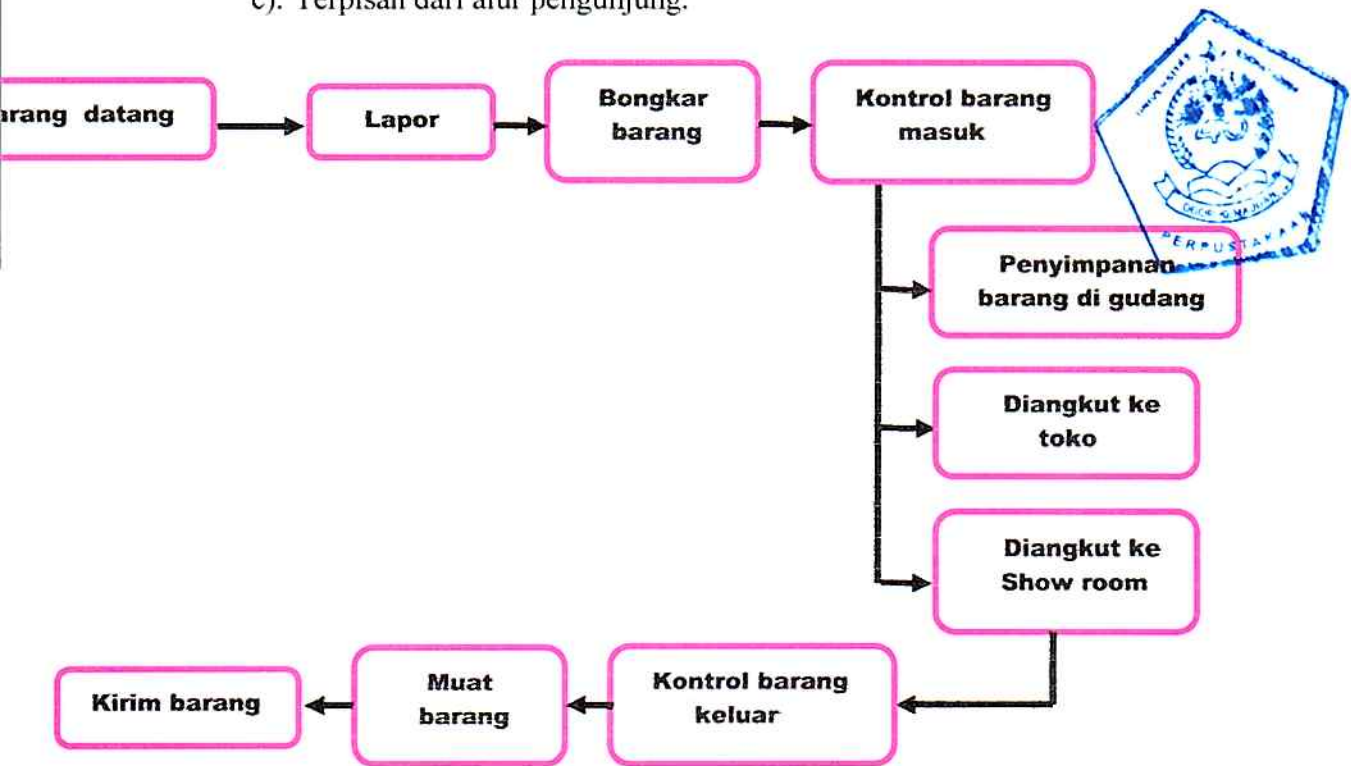
2. Sirkulasi kendaraan.
 - a). Kemudahan pencapaian dari bangunan utama.
 - b). Pemisahan yang jelas untuk setiap jenis dan fungsi kendaraan.
 - c). Arah dan pola jalan / lintasan yang memberikan kemudahan dan keleluasaan.



Gambar IV.4. Skema sistem sirkulasi kendaraan di dalam site.

3. Sirkulasi barang.

- a). Kelancaran arus keluar masuk barang.
- b). Posisi area bongkar muat (loading and unloading) yang strategis.
- c). Terpisah dari alur pengunjung.



Gambar IV.5. Skema Sistem sirkulasi barang pada site

- 2). Ruang wakil direktur.
 - 3). Ruang sekretaris.
 - 4). Ruang kabag. administrasi.
 - 5). Ruang kepala keuangan.
 - 6). Ruang manager humas.
 - 7). Ruang staf administrasi.
 - 8). Ruang divisi engineering and building service.
 - 9). Ruang kepala pemasaran.
 - 10). Ruang arsip.
 - 11). Ruang makan karyawan.
 - 12). Ruang ganti karyawan.
 - 13). Ruang loker karyawan.
 - 14). Gudang.
- b. Kelompok pelayanan.
- 1). Hall/ lobby.
 - 2). Ruang perbelanjaan.
 - 3). Ruang informasi dan telepon.
 - 4). Ruang komunikasi, mechanical dan electrical.
 - 5). Ruang studio sound system.
 - 6). Ruang kontrol televisi.
 - 7). Penitipan barang.
 - 8). Ruang security.
 - 9). Ruang kasir.

c. Kelompok service.

- 1). Mushollah.
- 2). Show room produk.
- 3). Coffee shop.
- 4). Dapur utama.
- 5). Lavatory karyawan dan lavatory umum.
- 6). Penampungan sampah.
- 7). Ruang lift.
- 8). Gudang.

3. Besaran ruang.

Berdasarkan macam kegiatan yang dibagi dalam beberapa kegiatan kelompok yaitu :

a. Kelompok pengelola.

$$\text{Jumlah luas ruang pengelola} = 275,7 \text{ m}^2$$

b. Kelompok pelayanan.

$$\text{Jumlah luas ruang pelayanan} = 4.440,5 \text{ m}^2$$

c. Kelompok service.

$$\text{Jumlah luas ruang service} = 1.744,72 \text{ m}^2$$

$$\text{Jumlah} = 6.460,92 \text{ m}^2$$

$$\text{Sirkulasi } 30 \% \times 6.460,92 \text{ m}^2 = 1.938,276 \text{ m}^2$$

Total luas Bangunan

$$6.218,00 \text{ m}^2 + 1.865,40 \text{ m}^2 + = \pm 8.399,196 \text{ m}^2$$

4. Acuan bentuk ruangan.

Pendekatan bentuk ruang didasarkan atas beberapa pertimbangan antara lain :

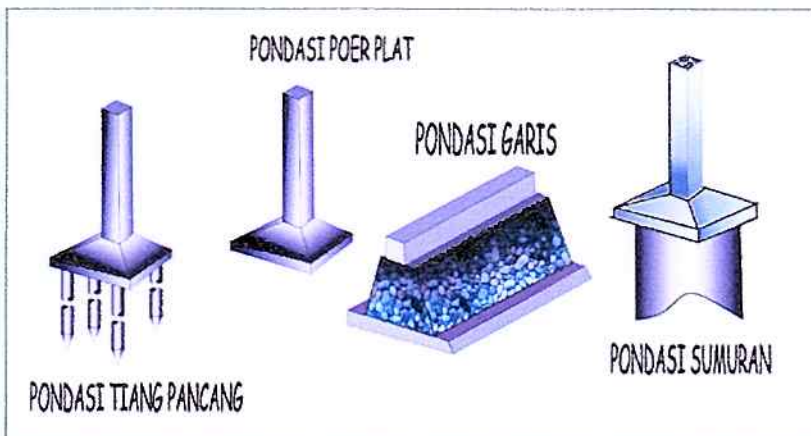
- a. Kosmo modern.
- b. Fleksibilitas / kemungkinan pengembangan.
- c. Pemakaian ruang yang diterapkan seefisien mungkin.

5. Struktur.

- a. Sub struktur.

Pemilihan pondasi dengan pertimbangan kondisi rasio keadaan dan pertimbangan tanah pada lokasi terpilih. Adapun sub struktur terpilih terdiri dari :

- 1). Pondasi poer plat.
- 2). Pondasi tiang pancang.
- 3). Pondasi garis.

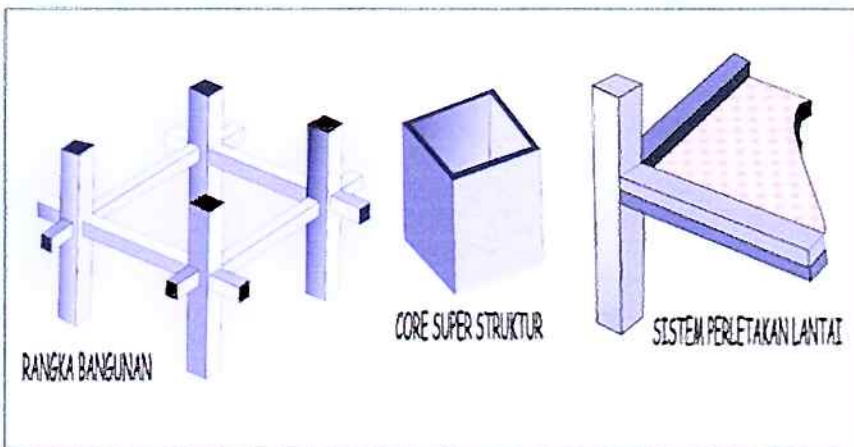


Gambar IV. 6 : Sistem sub struktur terpilih

b. Super struktur.

Klasifikasi pemilihan super struktur disesuaikan dengan bangunan yang direncanakan :

- 1). Sistem rangka bangunan.
- 2). Sistem perletakan lantai.
- 3). Sistem penggunaan core.

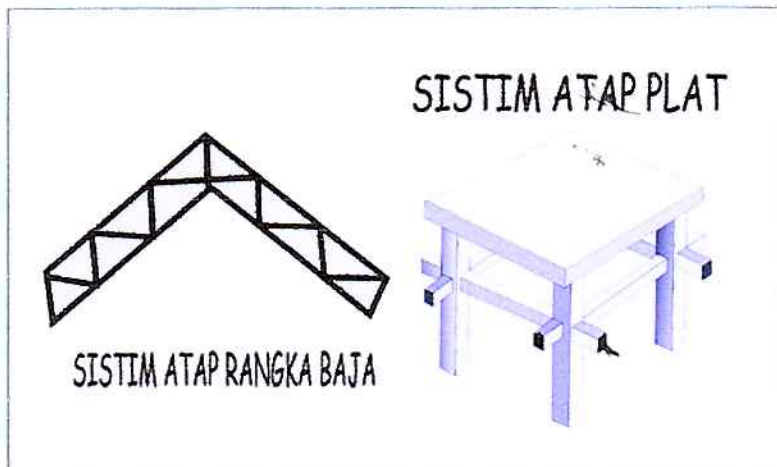


Gambar IV. 7 : *Sistem super struktur terpilih*

c. Upper struktur.

Klasifikasi pemilihan upper struktur dilihat fungsi dan estetika bangunan terdiri dari :

- 1). Atap plat beton.
- 2). Atap rangka baja.



Gambar IV. 8 : Sistem upper struktur terpilih

6. Persyaratan ruang.

a. Ruang penjualan.

- 1). Mudah dicapai dari area publik terutama dari lobby / hall.
- 2). Sirkulasi teratur sehingga tidak terjadi *crossing* dalam sistem sirkulasi.
- 3). Pengkondisian ruangan memenuhi standar pengkondisian ruangan yang ada, untuk ruang penjualan standar ideal berkisar 25°C - 28°C dengan kelembaban 50%.
- 4). Pengcahayaan alami tidak menuntut persyaratan khusus, pengcahayaan alami dapat dipergunakan dengan menggunakan bukaan-bukaan pengcahayaan pada ruang penjualan adalah $1/6$ - $1/8$ luas lantai (Pengkondisian buatan).

b. Ruang publik.

- 1). Standar pengkondisian untuk ruang publik adalah 25°C - 28°C dengan kelembaban 50 %.



2).Luas bukaan pengcahayaan adalah $1/6 - 1/8$ luas lantai
(pengcahayaan buatan).

c. Ruang pengelola.

1).Terjaminnya ketenangan dan suasana privacy dalam ruang.

2).Pengkondisian ruangan yang ideal berkisar $25^{\circ} \text{C} - 28^{\circ} \text{C}$ dengan kelembaban 50%.

3).Luas bukaan pengcahayaan adalah $1/6 - 1/8$ luas lantai
(pengcahayaan buatan).

4).Luas bukaan pengcahayaan adalah $1/5 - 1/3$ luas lantai
(pengcahayaan buatan).

d. Ruang service.

1).Dapat menunjang kegiatan yang ada dalam ruang – ruang lain.

2).Pengkondisian ruangan yang ideal berkisar $25^{\circ} \text{C} - 28^{\circ} \text{C}$ dengan kelembaban 50%.

3).Luas bukaan pengcahayaan adalah $1/6 - 1/8$ luas lantai
(pengcahayaan buatan).

7. Tata ruang dalam.

Untuk mewujudkan penampilan ruang dalam yang sesuai dengan karakter ruang masing-masing dapat menunjang aktivitas yang berlangsung didalamnya yaitu :

a. Jenis perabot.

Pemilihan jenis perabot disesuaikan dengan fungsi ruang dan aktifitas didalamnya

- a. Pengaturan visual, dituntut suatu pengamatan yang merata, lengkap dan jelas dengan cara- cara yang mudah.
- b. Suasana yang bebas dan dinamis, serta menyenangkan tapi tidak mengabaikan kejelasan dan keleluasaan arah pandang.

Pola dasar dan sistem sirkulasi adalah :

- a. Berdasarkan flow sirkulasi yang mana didalamnya menyangkut sirkulasi manusia, barang, dan kendaraan roda empat atau roda dua.
- b. Akan memberikan arah gerak pengunjung dalam sistem penyajian ruang.
- c. Flow sirkulasi sekunder, berfungsi sebagai jalur sirkulasi yang akan mengarahkan dari obyek materi jualan yang satu ke yang lainnya.
- d. Berdasarkan tingkah laku pengunjung yaitu :
 - 1). Sirkulasi linier memanjang kesatu arah.
 - 2). Sirkulasi memutar.

3. Wadah display.

- a. Sistem penampilan dan display materi jualan.
 - 1). Materi jualan diletakkan pada wadah yang sesuai dengan karakter dan sifat materi tersebut.
 - 2). Dapat diambil dengan jelas dan mudah dijangkau dan aman.
 - 3). Pola satu arah pandang, wadah ini memungkinkan barang jualan diletakkan pada bidang pinggir ruangan.
 - 4). Pola dua pandang, memungkinkan barang jualan diletakkan pada tengah ruangan.

5). Pola dengan banyak arah pandang, wadah ini memungkinkan barang jualan diletakkan pada tengah ruangan.

6). Pola dengan banyak arah pandang, wadah ini memungkinkan barang jualan diletakkan pada tengah ruangan.

Jenis – jenis wadah display.

1). Rak bersusun terbuat dari kayu, aluminium, dan kaca dengan bentuk bervariasi.

2). Rak khusus untuk materi jualan yang bentuknya kecil untuk dipajang.

3). Pada lantai / peninggian pada lantai, wadah ini biasanya untuk barang pecah belah dengan maksud untuk mengurangi resiko jatuh dan pecah.

b. Sistem stand yang disewakan untuk promosi produk.

1). Pengunjung mengelilingi area show promosi terhadap stand 3 dimensi.

2). Stand show promosi yang bergerak berputar pada tempatnya.

4. Hubungan ruang.

Pendekatan atas pola hubungan ruang dapat ditentukan berdasarkan beberapa pertimbangan, yaitu :

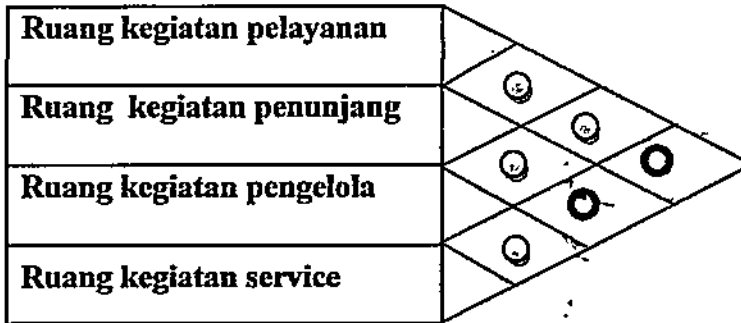
a. Kontinuitas hubungan masing – masing ruang.

b. Persamaan sifat dan karakter ruang.

c. Pertimbangan dari segi atraktif.

d. Hubungan antara kelompok kegiatan yang berlangsung.

Pola hubungan makro, yaitu :



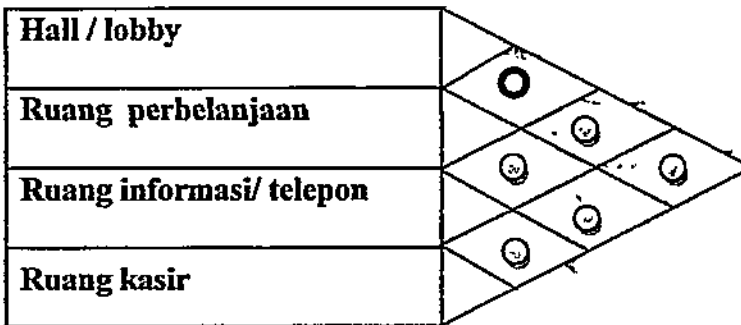
Keterangan :

⊙ : Erat.

○ : Sangat erat.

Pola hubungan mikro, yaitu :

1. Ruang kegiatan pelayanan.

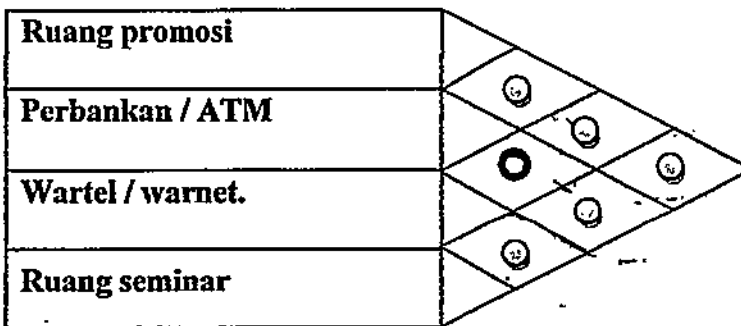


Keterangan :

⊙ : Erat.

○ : Sangat erat

2. Ruang untuk kegiatan penunjang.

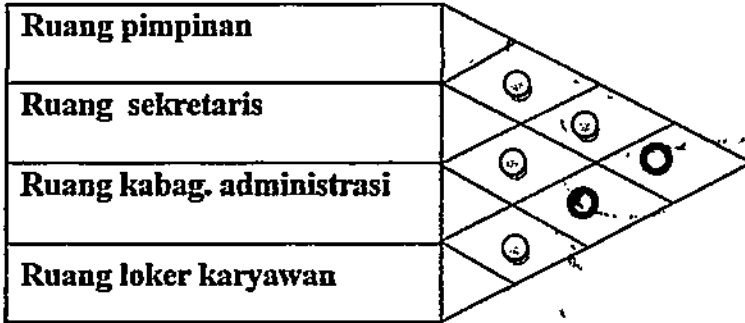


Keterangan :

⊙ : Erat.

○ : Sangat erat

3. Ruang untuk kegiatan pengelola

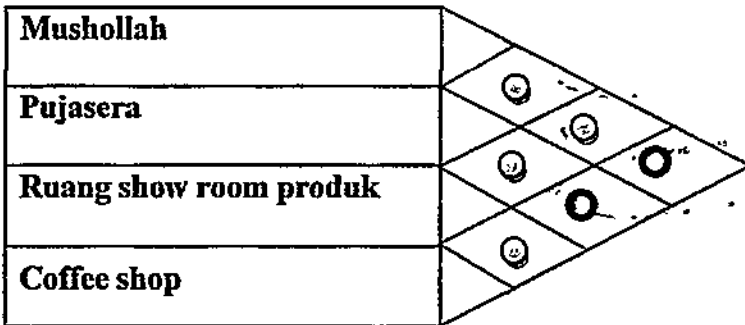


Keterangan :

⊙ : Erat.

● : Sangat erat

4. Ruang untuk kegiatan service.



Keterangan :

⊙ : Erat.

● : Sangat erat.

5. Sistem utilitas.

a. Sistem pencahayaan.

Guna memperoleh pencahayaan pada ruangan yang baik sekaligus menghemat listrik, maka sistem pencahayaan yang dipergunakan adalah sebagai berikut :

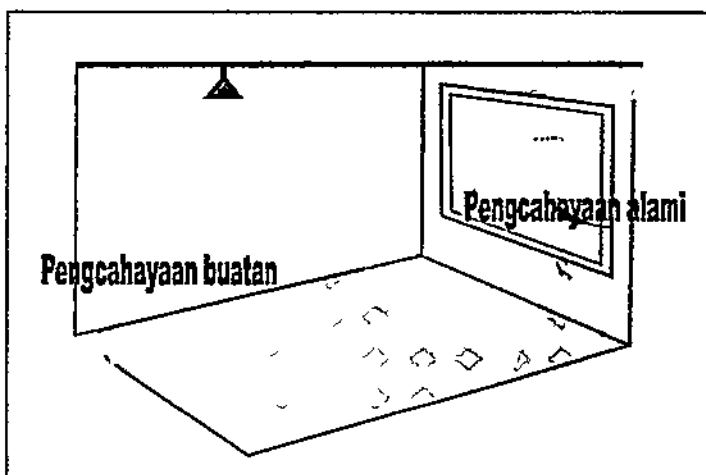
1). Pencahayaan luar bangunan.

Pencahayaan pada ruangan dapat mempergunakan pencahayaan alami serta pencahayaan buatan, dimana pencahayaan alami memanfaatkan sinar matahari pada ruang-ruang tertentu. Untuk

mengatasi sinar matahari yang langsung masuk ke dalam ruangan sehingga dapat mengganggu aktivitas, maka dapat dilakukan dengan penggunaan bahan *metal glassing (double glass)*. Sedangkan pencahayaan buatan menggunakan *lighting*, utamanya pada ruang rapat dan sidang, yang memungkinkan terjadinya aktifitas pada malam hari dan pada ruang tertentu disiang hari yang tidak kena sinar matahari. Serta sebagai pelengkap interior bangunan dan dipergunakan untuk penerangan darurat pada ruang-ruang penunjang.

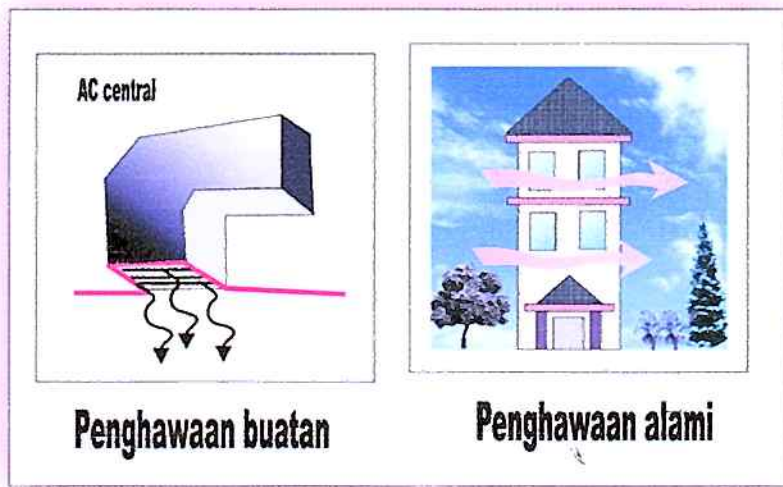
2).Pencapaian dalam bangunan.

Pencapaian buatan dipergunakan untuk menerangi keseluruhan bangunan pada malam hari terutama untuk mempertimbangkan faktor keamanan pada area parkir dari halaman, selain itu juga dapat sebagai pelengkap eksterior bangunan.



Gambar IV. 9 : Sistem pencapaian alami dan buatan.

b. Sistem penghawaan.



Gambar IV. 10: pola penghawaan pada bangunan

1. Penghawaan alami.

Diperoleh dengan memanfaatkan sirkulasi udara yang berasal dari bukaan dari bangunan.

2. Penghawaan buatan.

Digunakan AC Central dengan sistem water cooled. Perletakkan komponen – komponen AC dilakukan sebagai berikut :

- a). AHU diletakkan pada tiap lantai.
- b). Pipa-pipa diletakkan pada shaft.
- c). Ducting diletakkan diatas plafond.
- d). Cooling tower diletakkan diatap bangunan.

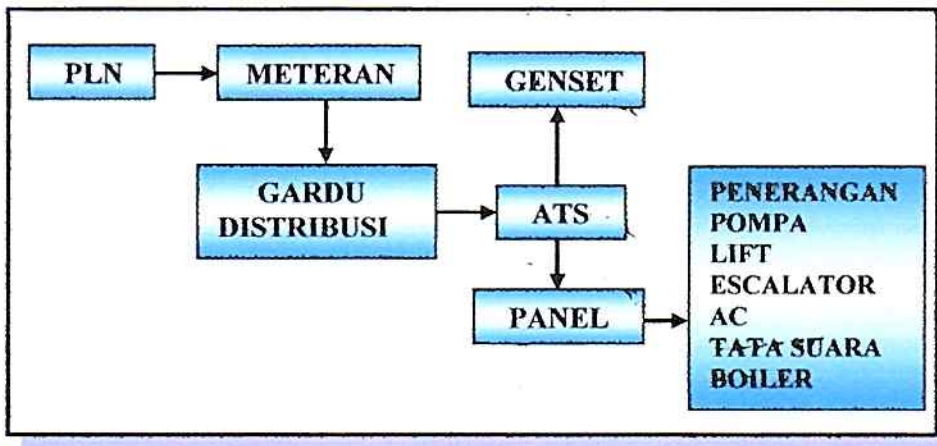
c. Sistem perlengkapan bangunan.

1. Sistem distribusi listrik.

Dalam perencanaan sumber listrik pada bangunan pusat perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka ini berasal dari

Perusahaan Listrik Negara (PLN) yang langsung didistribusikan ke tiap-tiap lantai dan semua ruangan yang membutuhkan jaringan listrik ini.

Sumber tenaga listrik yang dipergunakan dari PLN, adalah genset sebagai sumber penerangan cadangan jika sewaktu – waktu aliran listrik padam, maka genset ini akan bekerja secara otomatis.

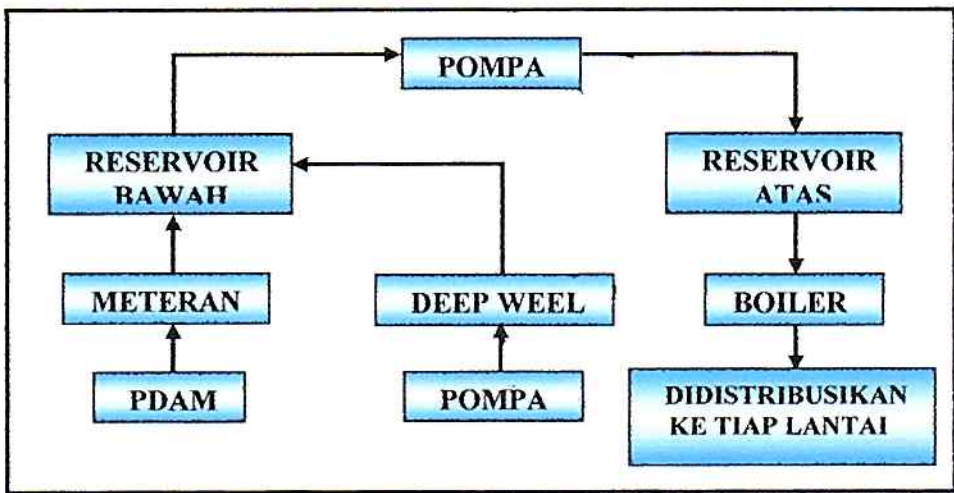


Gambar IV.11. Sistem jaringan listrik

2. Sistem jaringan air bersih.

Sumber air bersih untuk kebutuhan utama pada bangunan pada bangunan memanfaatkan fasilitas kota melalui jasa dari PDAM dan sebagai cadangan dipergunakan sumur dalam (*Deep Well*), dengan mempertimbangan kebersihan serta kebutuhan yang besar akan air bersih tersebut pada masing-masing kegiatan pada bangunan pusat perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka. Sumber air bersih pada bangunan, dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan pelaku kegiatan, pemadam kebakaran, kebakaran, perawatan tanaman dan sebagainya, dimana diperoleh melalui jasa PDAM dan sumur dalam (*Deep well*) bangunan

pusat perdagangan bahan bangunan, sistem penyediaan air bersih dengan sistem tangki atap, di mana sistem ini air bersih ditampung terlebih dahulu dalam tangki bawah (*groundreservoir*) yang kemudian dipompakan ke tangki atas (*reservoir atas*) didistribusikan ke seluruh bagian bangunan secara gravitasi, sebagaimana terlihat pada gambar berikut :



Gambar IV.12. Sistem jaringan air bersih.

3. Pembuangan air kotor.

Pembuangan air kotor yang berasal dari buangan kamar mandi dialirkan ke bak penampungan terlebih dahulu dan kemudian diteruskan ke saluran pembuangan kota.

Sedangkan untuk air septick tank dan buangan dapur yang mengandung lemak, sebelum disalurkan ke riol kota terlebih dahulu dialirkan ke bak penampungan kemudian diolah oleh Sewage Treatment Plant (STP) dan proses aerasi dan chlorinasi sehingga kadar *Biological Oxygen Demand (BOD)*. Menjadi sangat rendah.

4. Sistem bahaya kebakaran.

Pemadam kebakaran pada bangunan dibuat dan diletakkan pada tempat-tempat tertentu untuk mendeteksi serta memadamkan kebakaran api sehingga pelaku kegiatan dapat langsung mengetahui serta menyelamatkan diri dari bahaya kebakaran.

a). Pencegahan kebakaran di luar bangunan menggunakan *pilar hydrant* yang diletakkan pada halaman, dengan jarak antar hydrant ± 90 m -150 m.

b). Pencegahan kebakaran di dalam bangunan menggunakan :

(1). Springkler otomatis.

Merupakan alat kebakaran berbentuk pipa-pipa horizontal diletakkan di plafond bangunan bekerja secara otomatis karena pengaruh suhu. Luas bidang penyemprotan ± 200 m²/unit dengan jarak antara 6 – 9 meter radius pelayanan 25 meter.

(2). Heat dan smoke detector.

Merupakan alat pemadam kebakaran yang mendeteksi bahaya dengan kenaikan temperatur dan asap yang berlebihan dalam ruangan secara otomatis alat ini akan berbunyi. Luas bidang deteksi 92 m²/unit dengan radius pelayanan 25 meter.

(3). Pilar hydrant.

Alat pemadam kebakaran berbentuk kran – kran yang dilengkapi dengan selang, jika terjadi kebakaran maka kran dibuka dan air akan mengalir melaluj kran. Diletakkan di halaman bangunan yang mudah dijangkau oleh mobil pemadam kebakaran, jarak maksimum 100 meter.

(4). Kimia portable.

Merupakan alat pemadam kimia berupa powder, gas, dry chemical, diletakkan pada daerah umum, ruang kecil, dapur, ruang panel yang tidak berhubungan dengan daerah berair. Jarak maksimum 25 meter dengan radius 200 meter.

(5). Fire hydrant.

Alat kebakaran berbentuk tabung kebakaran diletakkan pada tempat – tempat yang mudah dijangkau seperti koridor, hall, dan daerah servis, jarak maksimum 25 meter.

d. Sistem telekomunikasi.

Sistem komunikasi yang digunakan pada bangunan pusat perdagangan bahan bangunan di Kabupaten Kolaka terdiri dari :

1). Komunikasi internal.

Intercom, Sound system call.

2). Komunikasi eksternal

Telephone, Telex, Faximile, Handpphone, Internet. Penggunaan sistem komunikasi pada wadah ini sangatlah penting, dimana

tingkat kesibukan memerlukan sarana komunikasi yang canggih dan lengkap.

e. Sistem keamanan bangunan.

Pengamanan terhadap bangunan yang memungkinkan terjadinya kejahatan diupayakan dengan beberapa cara antara lain :

- 1). Penataan sirkulasi di luar dan di dalam bangunan yang memudahkan pengontrolan oleh petugas keamanan.
- 2). Perencanaan lampu-lampu di luar dan di dalam bangunan yang akan menyala pada malam hari, khususnya pada daerah- daerah yang dianggap rawan.

f. Sistem penanggulangan sampah.

Limbah sampah merupakan buangan dari bangunan – bangunan, khususnya bangunan yang dilakukan untuk kegiatan tertentu seperti hotel, restoran, supermarket, dan lain sebagainya. Dengan hasil buangan yang berupa limbah sampah baik yang kering maupun yang basah, maka perlu diberikan tempat khusus, penanggulan masalah sampah dilakukan dengan pengumpulan sampah, sebagai berikut :

- 1). Penyediaan tempat / keranjang sampah pada tempat-tempat umum yang mudah diangkut dan dibersihkan.
- 2). Pada kelompok ruang penjualan basah dan berbau, disediakan bak penampungan sampah yang dibedakan menurut jenisnya (basah, berbau dan kering).

Pengangkutan sampah untuk dibuang dilakukan dengan :

a).Pengangkutan dari tempat / keranjang sampah dengan lori ke bak penampungan sampai ke bak induk.

b).Untuk lori ke atas, sampah di buang melalui shaft, yang akan selanjutnya diangkut dengan lori ke tempat pembuangan sampah induk.

Selanjutnya dari tempat penampungan sampai induk yang dibedakan menurut jenisnya, diangkut keluar dari bangunan dengan angkutan sampah kota.

g. Sistem penangkal petir.

Bangunan yang direncanakan adalah bangunan yang berlantai banyak dan sangat memerlukan instalasi penangkal petir. Adapun penangkal petir yang dapat digunakan yaitu :

Franklin Road, tipe ini akan memberi perlindungan dengan bentuk sudut lebih kurang 30-45 derajat.

Pemilihan sistem penangkal petir ini, dikaitkan terhadap :

- 1). Ketinggian bangunan.
- 2). Penampilan bangunan dari segi estetika.
- 3). Maintenance.

Sehingga digunakanlah sistem penangkal *Franklin Road* yang terdiri dari alat penerima, Sistem ini terdiri dari tiang-tiang yang tidak lebih dari 30 cm pada atap, dan dihubungkan satu sama lainnya dengan kawat tembaga.

Adapun syarat – syarat *Franklin Road* yaitu sebagai berikut :

- a). Konduktor Horizontal (KH) di pasang di sekeliling bidang tepi atap.
- b). Bidang atap yang lebar beberapa deret konduktor dengan ketentuan : jarak maksimum dari tepi 9 meter dan jarak maksimum 2 konduktor paralel 18 meter.
- c). Pada sepanjang konduktor horizontal dipasang antena dengan ketentuan : tinggi atas permukaan atap datar 25-90 cm dan jarak masing-masing antena maksimum 7,5 m,

DAFTAR PUSTAKA

- Assaury ,sofyan. 2002, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta. Raja Erafindo Persada.
- Anwar , Ahmad . 2002, *Pusat perdagangan Elektronik di Makassar*,Makassar.
skripsi Universitas Hasanuddin.
- Ernawaty. 2005, *Pusat Perdagangan Grosir di Makassar*, Makassar, skripsi
UMI
- Idea Majalah ,edisi Januari .2006, *Pemilihan Material Bahan Bangunan*, Jakarta
PT. Gramedia.
- Julius, Panero, AIA, ASID,dkk. 1996, *Dimensi Manusia dan Ruang Interior*.
Jakarta. Erlangga.
- Kolaka Dalam Angka, 2006. *Kerjasama Bappeda dengan Badan Pusat Statistik
Kabupaten Kolaka*. BPS Kabupaten Kolaka.
- Ma'ruf , Henry. 2005, *Pemasaran Ritel*. Jakarta. Gramedia Pustaka Utama
- Neufert Ernest. 1996, *Data Arsitek* . Edisi 33 jilid 1, Jakarta. Erlangga.
- Poerbo, Hartono.1992, *Utilitas Bangunan*. Jakarta .Djambatan.
- Rumah idaman, 2005. *Material Bahan Bangunan*. Jakarta .Surya Indonesia.
- Tahir , Joni, 2006. *Pusat Grosir Bahan Bangunan di Makassar*.Makassar,
skripsi Universitas 45
- Tata Logam Lestari, 2006. *Sakura roof, Sakura truss, Multi colour, Surya roof,
Multi roof*. Jakarta , Brosur

pembimbing

Ir. H. Louis Santoso, M.Si

Ir. Samsuddin Amin, MT

Ir. Marwati, MT

LAMPIRAN

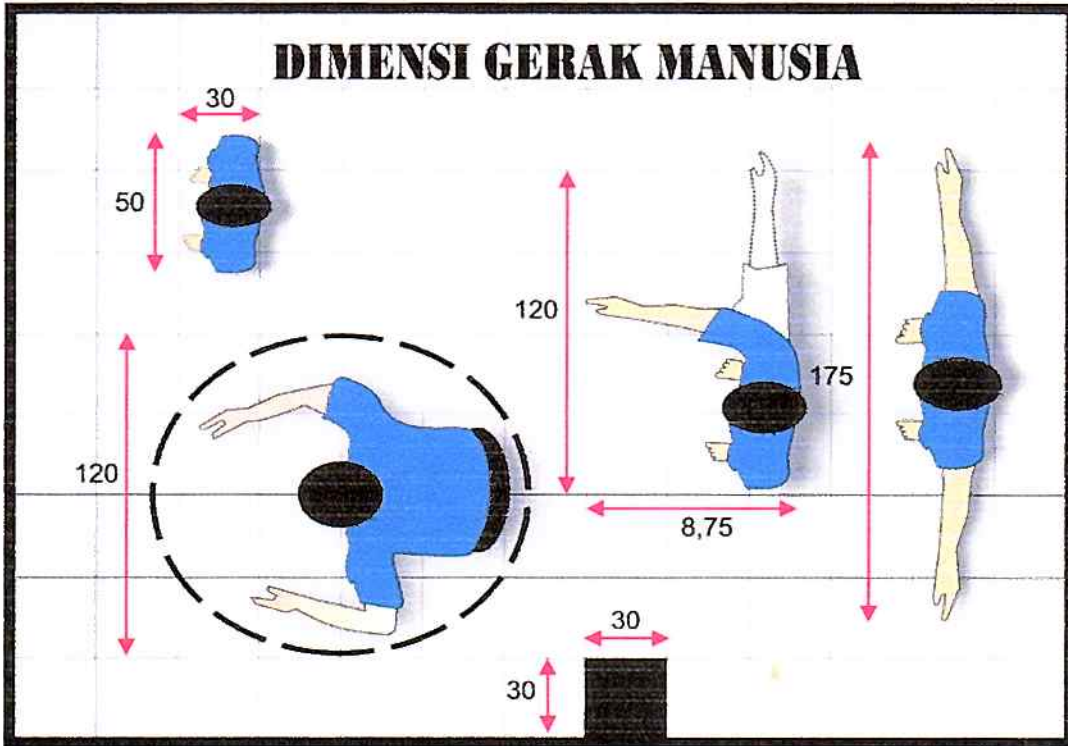
PUSAT PERDAGANGAN BAHAN BANGUNAN
DI KABUPATEN KOLAKA

ASHAR 45 01 043 009



Lampiran 1

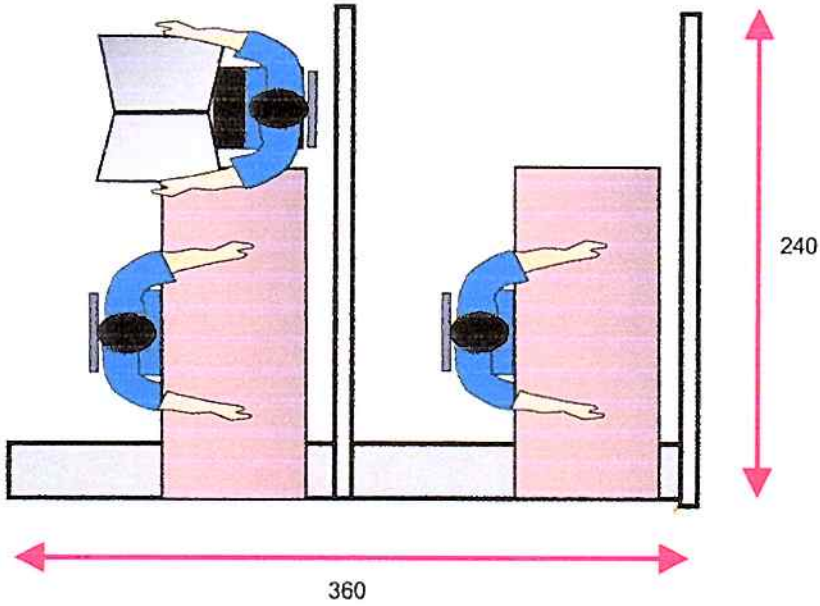
Standar gerak ruang manusia



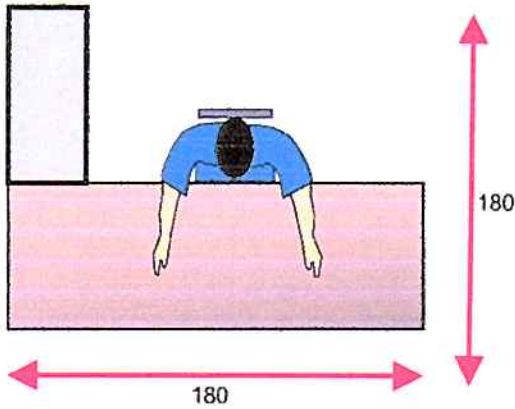
Lampiran 2

Standar gerak ruang administrasi

Administrasi 2 orang kerja + tamu

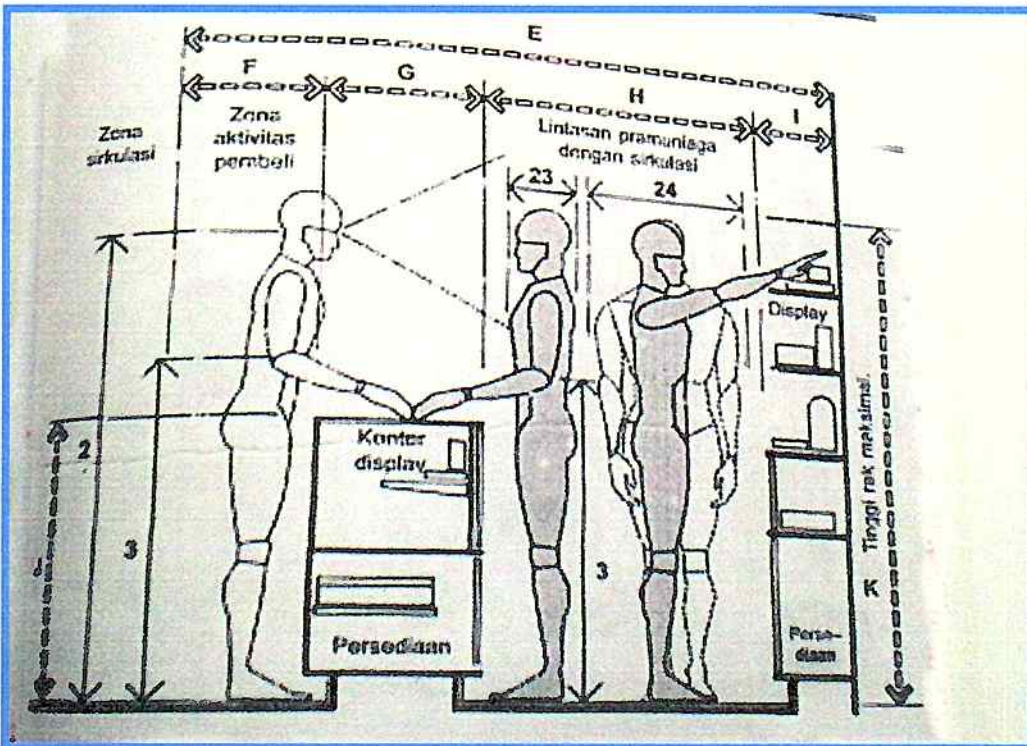
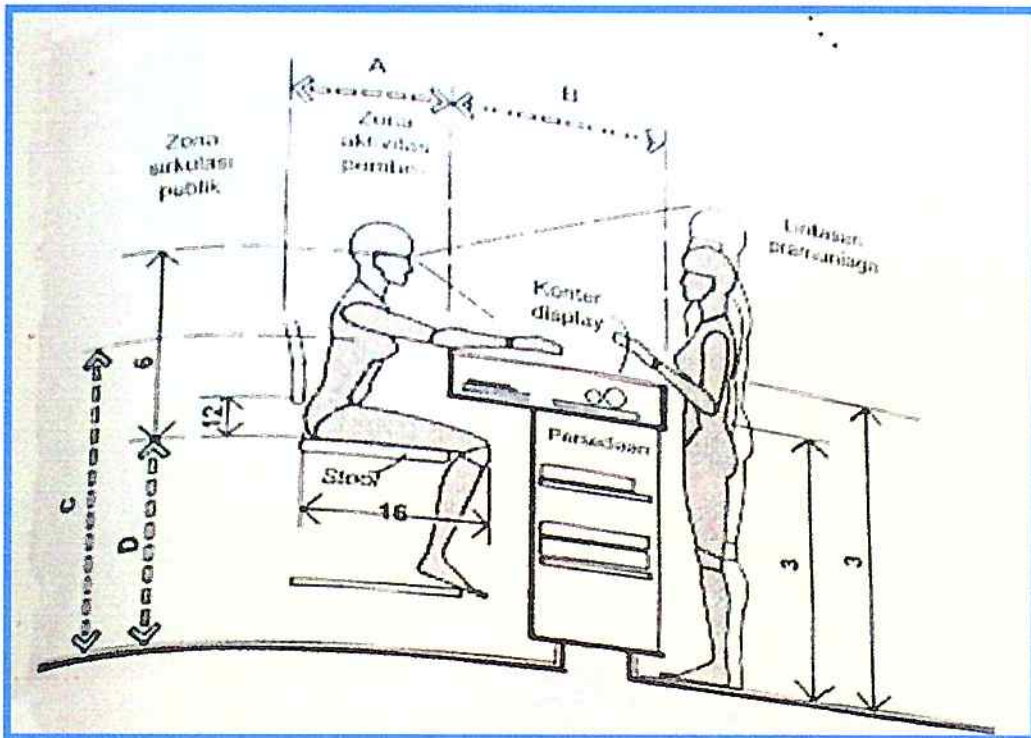


Administrasi 1 orang kerja



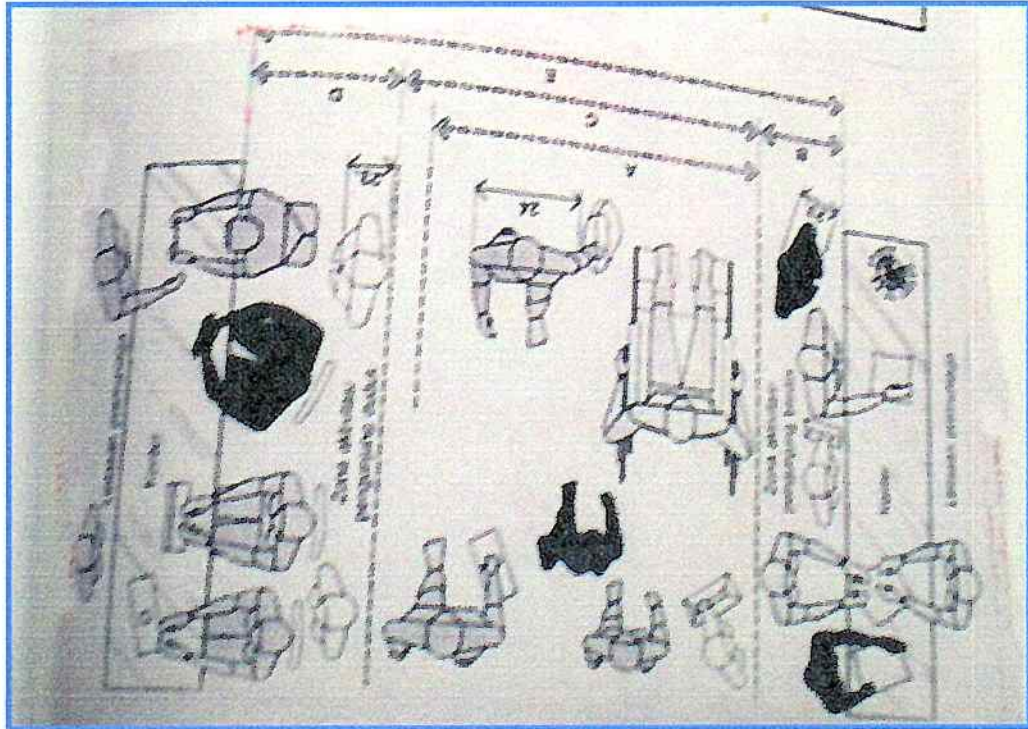
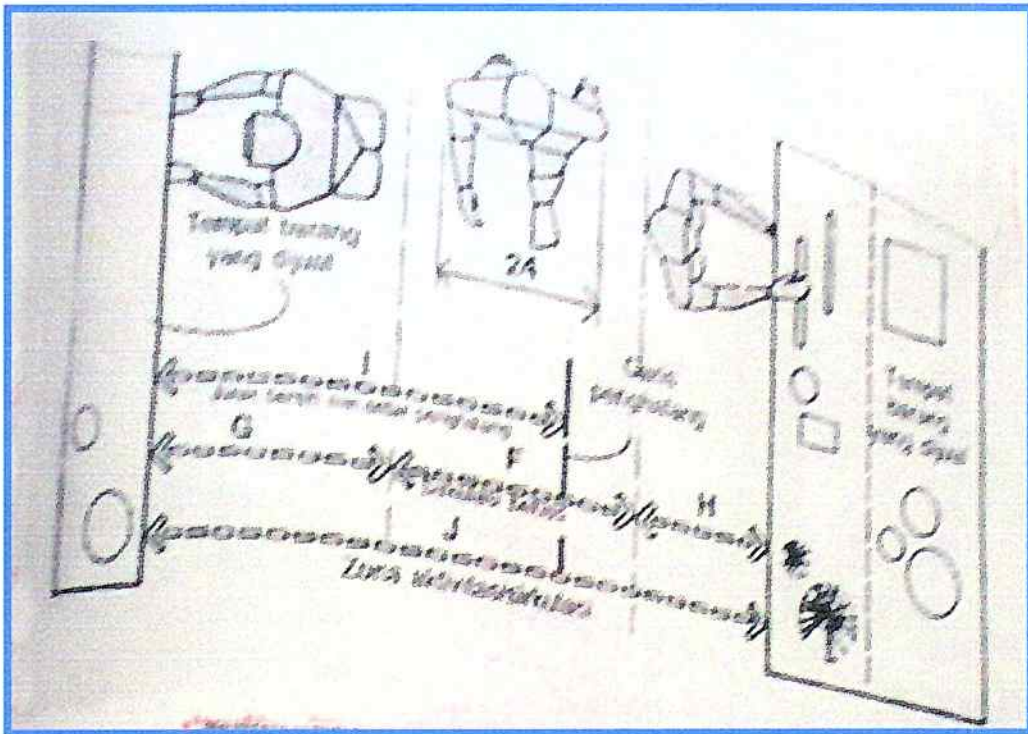
Lampiran 4

Standar gerak ruang penjualan



Lampiran 5

Standar gerak ruang penjualan



Lampiran 6

Material dan bahan bangunan yang diperdagangkan



Kikir Set



Kave Cat



Cat



Kuas



Kapak



Pahat Kayu



Bor Listrik



P.keramik



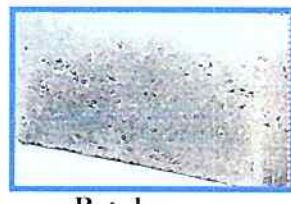
Colokan Listrik



Batu Bata



Gypsum



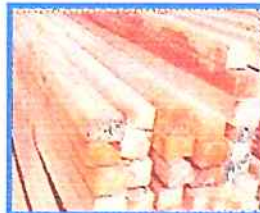
Batako



Balok Reng



Pipa Baja



Balok Kasau



Waterpass



Primer Mortar



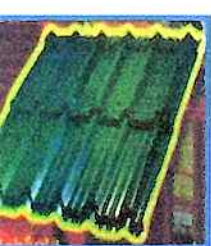
Sendok Spesi



Kayu Pinus



Baja



Multiroof



Lampu



Tangga mini



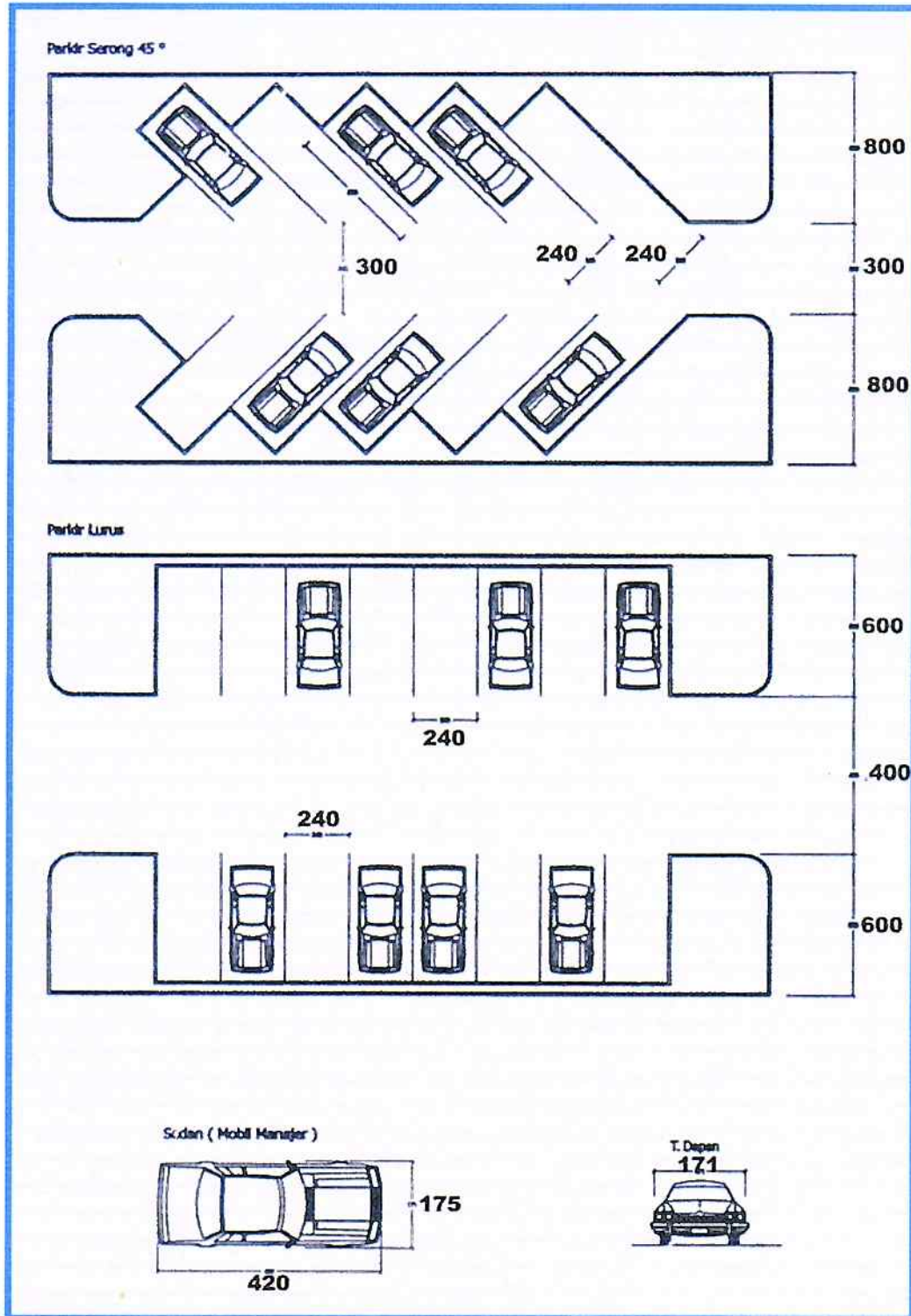
Rangka Aluminium



Besi Ulir

Lampiran 7

Area Parkir.



Lampiran 9

Standar bongkar muat barang



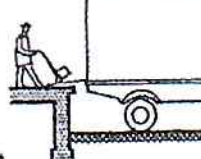
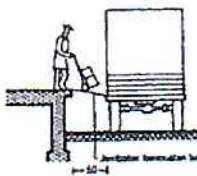
Lebar Garis	2.5	3.5	7	13
B. dalam cm	1.0	1.0	1.2	1.8
Tebal m	2.4	2.8	3.4	3.8



1) Mobi pengangkut

2) Forklift

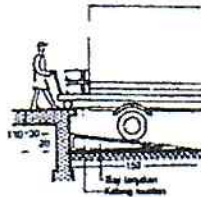
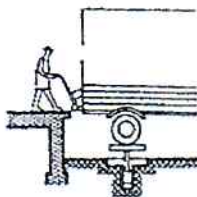
Setelah teringgi 50 - 2 1,10



3) Jembatan bermuatan banyak yang dapat dipindah-pindahkan

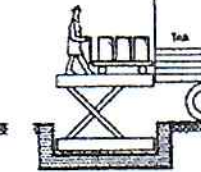
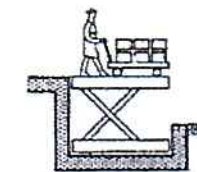
4) Kandang muatan, bekalisi

tidak parkir
Golfast
atau bekalisi



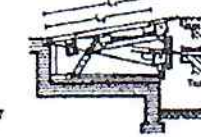
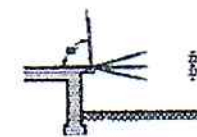
5) Di samping poros bekalisi

6) Keselimbangan yang bisa menurun dan dapat dipukulkan



7) Puncak keseimbangan halaman peron bongkar muat barang jembatan angkat berbentuk gantung hidrolik

8) Halaman truk

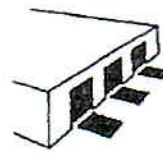
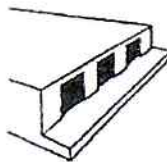


9) Jembatan beton yang dapat diputar ke berbagai arah

10) Jembatan bermuatan banyak

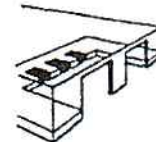
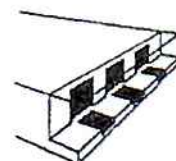
PERON TEMPAT BONGKAR MUAT BARANG, JEMBATAN PETI KEMAS, JEMBATAN ANGKAT

Peron tempat bongkar muat barang dan kendaraan harus benar-benar dapat diatasi demi kelancaran muatan. Barang muatan jembatan menghubungkan setiap kendaraan atau kereta barang. Hal ini dapat menjadikan tempat muatan mobil lebih tinggi atau lebih rendah dari poros → 1) - 2) dan pasak tanjakan terbuat dari aluminium, untuk mengimbangi kendaraan yang rendah pada peron yang tinggi → 3). Pasak tanjakan ini dapat digunakan dan mudah untuk dibawa ke tempat yang berbeda. Jembatan dengan muatan lebih besar dari logam dapat diputar ke berbagai arah → 4). Jembatan dengan muatan lebih besar, yang dapat dipindah-pindahkan, dapat digulung dan untuk kerpa muatan → 5). Jembatan barang muatan dengan hidrolik otomatis pada ujung depan → 6). Jembatan angkat berbentuk gantung yang hidrolik digunakan untuk jembatan dari tingkat perbedaan antara pekarangan dan kendaraan → 7). Antara kendaraan dan peron → 8) atau antara 2 peron → 9). Tempat muatan yang bergerak → 10). Penyesuaian pada jenis truk berlaku bagi muatan atau pembongkaran muatan. Truk *forklift*, jenis *forklift* yang ada adalah *forklift* dengan listrik, mesin diesel, bensin, dan *forklift* dengan bahan bakar gas → 11). Pintu masuk peron bongkar muat barang yang bergerak bagi muatan dari truk kontainer, truk barang, kereta barang secara otomatis menyesuaikan dengan truk barang pada pemuatan dan pembongkaran barang → 12).



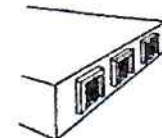
11) Peron bongkar muat barang yang sedataris → 1) - 2)

12) Tingkat pekarangan, permukaan barang dengan penampang angkat atau muatan tinggi → 3)



13) Peron tempat bongkar muat barang yang memiliki alat dengan kerangka muatan yang elastis hidrolik → 4)

14) Bongkar muat barang yang terletak di dalam dengan kerangka yang elektro hidrolik → 5)



15) Lereng muatan yang integras dan sistem lereng perbandingan utara

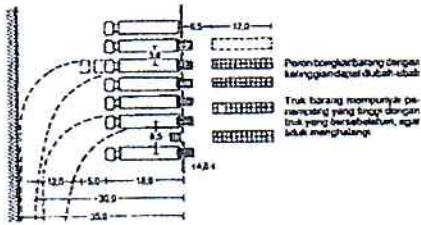
16) Lereng bergeser dengan pemeliharaan

Panjang mm	Lebar mm	Beban kg	Atas O	Bawah U	Panjang L1	Lebar Boban L2	B
1500	1500	3000	290	300	2300	2000	1500 3000
1750	1500	3000	300	300	2800	2500	1750 4000
1750	1750	5000	430	300	3300	3000	2000 5000

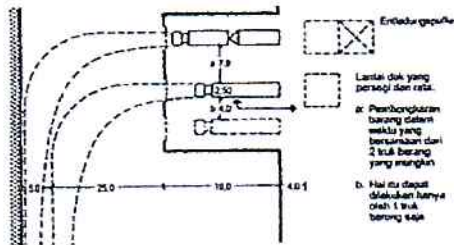
Lampiran 10

Standar bongkar muat barang

PERON TEMPAT BONGKAR MUAT BARANG



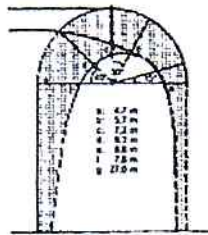
1 Peron bongkar muat barang: kelengkapan yang lengkap diperlukan perantara harus diperhitungkan



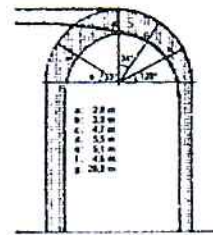
2 Peron bongkar muat barang membutuhkan tempat peletakan yang lebih luas

Contoh peletakan dalam yang optimal untuk 18 m – truk gandang →
 1. Persyaratan ini tergantung pada landasan yang penting sepanjang 35 m untuk jalan masuk. Truk yang paling panjang sekalipun dapat keluar masuk dengan lancar. Hal ini penting untuk pengaturan lintasan kendaraan yang ditentukan. Jika persyaratan yang telah disebutkan tadi tidak dipenuhi, maka alternatifnya membuat peron yang bergesrigi (bersudut-sudut) dari 10 + 15 derajat → 2, 3 – 4.

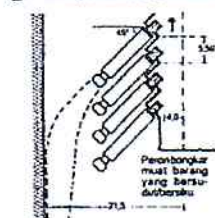
Radius balok truk dan truk gandang yang paling besar kira-kira 12,0 m. Jarak yang pasti antara 2 truk yang berdiri satu sama lain: min. 1,50 m dengan versi peron, min. 3,00 m dengan jendela pada atap yang tinggi.



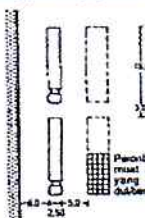
3 Ukuran utama sebuah gopur balok dengan panjang 15 m, truk yang diurus



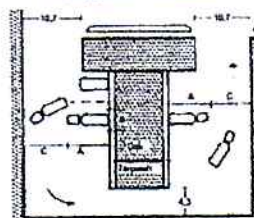
4 Ukuran utama sebuah gopur balok dengan panjang 15 m, truk yang diurus



5 Peron bongkar muat barang

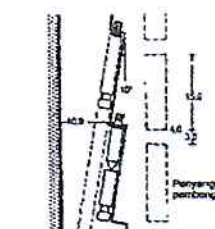


6 Peron bongkar muat barang

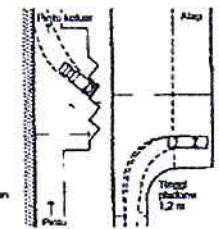


7 Peron bongkar muat barang yang bersudut-sudut

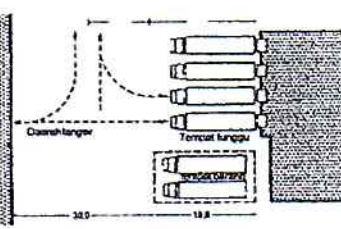
A	B	C
Truk gandang	Peron barang	Dimensi peron muat
10,7	3,0	14,0
	3,7	13,1
	4,2	11,9
12,2	3,0	14,6
	3,7	13,8
	4,3	12,8
13,7	3,0	17,4
	3,7	14,9
	4,3	14,8



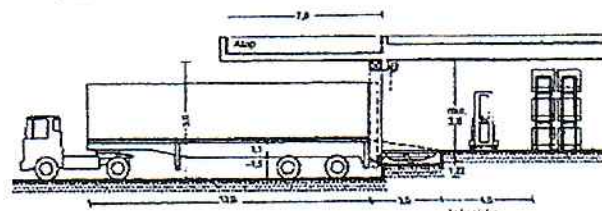
8 Peron bongkar muat barang dengan peron yang tinggi dan pembongkaran sisi



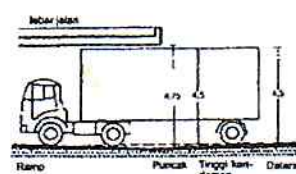
9 Tempat yang kecil untuk bongkar muat barang



10 Letak lintasan setebal lantai searah jarum jam



11 Pada umumnya sebuah dock barang dengan peron barang yang tinggi dapat dudukan



12 Ukuran utama dock barang yang bersudut

