

**TUGAS AKHIR
(SKRIPSI)**

**STUDI TINGKAT KESESUAIAN
PEMBANGUNAN RUKO
BERDASARKAN OPTIMALISASI FUNGSIONAL
KEGIATAN RUKO
STUDI KASUS KELURAHAN SUMBERSARI KOTA MALANG**



Disusun Oleh :

**M. SUBHAN AB
NIM. 99.24.023**

**JURUSAN TEKNIK PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL
MALANG
2006**

СРОК
ПОГРУЖЕНИЯ
УЧАСТКА ЛЕНИНГРАДСКОГО РАЙОНА
СРОКОВЫМ СПОСОБОМ КВАДРАТОВ
ТОПОГРАФИЧЕСКОГО ЧЕРТЕЖА КВАДРАТОВ

ИЛИ ПОДРОБНО
ИЛИ СРЕДНЕ

СРОКОВЫМ СПОСОБОМ

СРОКОВЫМ СПОСОБОМ КВАДРАТОВ
КВАДРАТОВ
СРОКОВЫМ СПОСОБОМ
СРОКОВЫМ СПОСОБОМ
СРОКОВЫМ СПОСОБОМ

(СРОКОВЫМ)
СРОКОВЫМ СПОСОБОМ

**LEMBAR PENGESAHAN
TUGAS AKHIR
(SKRIPSI)**

**STUDI TINGKAT KESESUAIAN PEMBANGUNAN RUKO
BERDASARKAN OPTIMALISASI FUNGSIONAL KEGIATAN RUKO
(Studi Kasus : Kelurahan Sumbersari Kota Malang)**

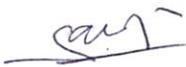
Disusun :
Nama : M.SUBHAN AB
NIM : 99.24.023

Dipertahankan Dihadapan Tim Penguji Ujian Skripsi
Jenjang Strata Satu (S1)

Jurusan Teknik Perencanaan Wilayah dan Kota
Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan
Institut Teknologi Nasional Malang

Dinyatakan Lulus dan Diterima untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Teknik
Pada Hari :

Penguji I



(Dr. Ir. Ibnu Sasongko, MT)

Penguji II



(Ir. Muchusa AB...)

Penguji III



(Ida Soewarna, ST...)

Menyetujui

Pembimbing I



(Ir. Hutomo Moestadjab)

Pembimbing II

(Ir. Tjokorda Nirarta Samadhi, MSP, Phd)

Mengetahui

Dekan

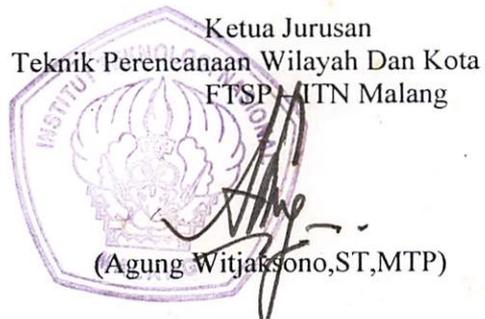
Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan
Institut Teknologi Nasional Malang



(Ir. Agustina Nurul Hidayati, MTP)

Ketua Jurusan

Teknik Perencanaan Wilayah Dan Kota
FTSP-ITN Malang



(Agung Witjaksono, ST, MTP)

PERBAIKAN TUGAS AKHIR

Dalam **Ujian Tugas Akhir** Tingkat Sarjana Jurusan Planologi /
Perencanaan Wilayah dan Kota yang diadakan pada :

Hari :

Tanggal :

Perlu adanya perbaikan Tugas Akhir untuk :

Nama : M.SUBHAN AB

Nim : 99.24.023

Perbaikan Tersebut Meliputi

Dosen Penguji

(.....)

PERBAIKAN TUGAS AKHIR

Dalam **Ujian Tugas Akhir** Tingkat Sarjana Jurusan Planologi /
Perencanaan Wilayah dan Kota yang diadakan pada :

Hari :

Tanggal :

Perlu adanya perbaikan Tugas Akhir untuk :

Nama : M.SUBHAN AB

Nim : 99.24.023

Perbaikan Tersebut Meliputi

Dosen Penguji

(.....)

PERBAIKAN TUGAS AKHIR

**Dalam Ujian Tugas Akhir Tingkat Sarjana Jurusan Planologi /
Perencanaan Wilayah dan Kota yang diadakan pada :**

Hari :

Tanggal :

Perlu adanya perbaikan Tugas Akhir untuk :

Nama : M.SUBHAN AB

Nim : 99.24.023

Perbaikan tersebut meliputi

Dosen Penguji

(.....)

ABSTRAKSI

Fenomena maraknya pembangunan kawasan ruko oleh pengembang di Kota Malang berlangsung kurang lebih dalam kurun waktu lima tahun terakhir. Pembangunan ruko di Kota Malang terus berlangsung sampai saat ini dan pemanfaatan lahan-lahan dipinggir jalan yang dianggap strategis seperti di perempatan jalan, di lokasi yang dekat dengan pusat-pusat kegiatan perdagangan baik pasar maupun kegiatan kawasan pertokoan lainnya, dekat dengan fasilitas sosial seperti kawasan pendidikan, kawasan industri juga di lokasi yang dekat dengan fasilitas transportasi seperti terminal, stasiun dan di jalan-jalan dengan mobilitas tinggi seperti jalan arteri sekunder maupun di jalan-jalan kolektor.

Hal yang menarik dari fenomena kemunculan ruko di Malang salah satunya adalah setelah kawasan ruko dibangun tidak secara langsung ruko tersebut berkembang. Jarak waktu antara perkembangan kegiatan di dalam ruko tersebut dari waktu selesainya bangunan ruko tidak kurang dari setengah sampai satu tahun. Dalam perkembangannya dominasi kegiatan yang ada di dalam ruko tersebut cenderung berbeda secara fungsional antara kawasan ruko yang satu dengan kawasan ruko yang lainnya, bahkan ada kawasan ruko yang cenderung tidak berkembang.

Berdasarkan gambaran diatas, maka dibuatlah suatu penelitian yaitu “Studi Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko Berdasarkan Optimalisasi Fungsional Kegiatan Ruko” dengan mengambil studi kasus Kelurahan Sumber Sari sebagai obyek penelitian.

ABSTRACT

Phenomenon the hoisterous of development of area of ruko by developer in Unlucky Town take place less deeper of range of time five the last year. Development of ruko in Malang City continue to take place till now and exploiting of strategic assumed roadside farms as in crossroad of road;street,in location which close to good commercial activity centers of market and activity of other shop area, close to social facility like education area, industrial area also in location which close to transportation facility like terminal, station and in taking the air with high mobility like artery road;street of sekunder and in taking the air collector.

Piquancy of phenomenon apparition of ruko in Worse luck one of them is after area of ruko woke up do not directly the ruko expand. Time distance among growth of activity in the ruko of time finished building him of ruko not less than half until one year. In the growth of activity domination which there is in the ruko tend to differed functionally among area of ruko which is one with area of ruko the other, there even exist area of ruko which tend to do not expand.

Pursuant to above picture, hence made by research that is " Study Mount According To Development Of Ruko Pursuant To Functional Optimalitation of Activity of Ruko" taken case study Sub-District of Sumbersari as research object.

KATA PENGANTAR



Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT, atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul “Studi Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko Berdasarkan Optimalisasi Fungsional Kegiatan Ruko”

Pembangunan ruko di Kota Malang terus berlangsung sampai saat ini dan memanfaatkan lahan-lahan di pinggir jalan yang dianggap strategis seperti di perempatan jalan, di lokasi yang dekat dengan pusat-pusat kegiatan perdagangan baik pasar maupun kawasan pertokoan lainnya, dekat dengan fasilitas sosial seperti kawasan pendidikan, kawasan industri dan juga di lokasi yang dekat dengan fasilitas transportasi seperti terminal, stasiun dan di jalan-jalan dengan mobilitas tinggi seperti jalan arteri sekunder maupun di jalan-jalan kolektor.

Studi ini pada dasarnya melakukan kajian mengenai tingkat kesesuaian pembangunan ruko yang ada di Kota Malang, khususnya Kelurahan Sumbersari berdasarkan optimalisasi fungsional kegiatan ruko. Dari studi ini akan diketahui akan kelayakan ruko yang ada di Kelurahan Sumbersari khususnya dilihat dari optimalisasi fungsional kegiatan rukonya.

Pada penyusunan materi penulis menyampaikan ucapan terima kasih terutama kepada Bapak Ir. Hutomo Moestadjab selaku pembimbing I dan Bapak Ir. Tjokorda Nirarta Samadhi, MSP, Phd selaku pembimbing II karena berkat arahan, nasehat serta saran-saran beliau berdualah maka laporan ini dapat terselesaikan, kepada para dosen penguji yang telah bersedia meluangkan waktunya, terima kasih atas masukan dan tanggapan terhadap materi studi ini serta kepada semua pihak yang telah mendukung proses akademik maupun non akademik yang tak bisa disebutkan satu persatu sehingga studi ini dapat berjalan sesuai dengan rencana.

KATA PENGANTAR



Demikianlah dengan memantapkan diri untuk melakukan tugas yang telah diamanatkan kepada kita oleh Allah SWT, dan dengan penuh keyakinan sebagai bangsa yang berkeadilan, kita akan melaksanakan tugas kita dalam pembangunan nasional.

Pembangunan nasional adalah proses yang berkesinambungan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat secara menyeluruh. Untuk itu, diperlukan strategi yang tepat dan terencana. Strategi pembangunan nasional harus didasarkan pada kondisi dan kemampuan yang ada di lapangan. Oleh karena itu, diperlukan koordinasi yang baik antara pemerintah pusat dan pemerintah daerah, serta antara berbagai instansi yang terkait.

Strategi pembangunan nasional harus didasarkan pada kondisi dan kemampuan yang ada di lapangan. Oleh karena itu, diperlukan koordinasi yang baik antara pemerintah pusat dan pemerintah daerah, serta antara berbagai instansi yang terkait. Hal ini akan menjamin tercapainya tujuan pembangunan nasional.

Hal yang harus diperhatikan dalam pelaksanaan pembangunan nasional adalah koordinasi yang baik antara pemerintah pusat dan pemerintah daerah, serta antara berbagai instansi yang terkait. Hal ini akan menjamin tercapainya tujuan pembangunan nasional. Demikianlah dengan memantapkan diri untuk melakukan tugas yang telah diamanatkan kepada kita oleh Allah SWT, dan dengan penuh keyakinan sebagai bangsa yang berkeadilan, kita akan melaksanakan tugas kita dalam pembangunan nasional.

Dengan penuh kesadaran dalam proses dan hasil studi ini tentunya memiliki banyak kekurangan dan kelemahan, oleh sebab itu kritik dan saran yang sifatnya konstruktif sangat penulis harapkan.

Akhir kata penulis berharap semoga penulisan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pihak-pihak yang membutuhkannya.

Malang, Maret 2006

M. Subhan AB

DAFTAR ISI

Daftar Isi	iii
Daftar Tabel	vi
Daftar Peta	viii
BAB I	PENDAHULUAN	
	1.1. Latar Belakang.....	1
	1.2. Perumusan Masalah.....	10
	1.3. Tujuan dan Sasaran.....	11
	1.3.1. Tujuan	11
	1.3.2. Sasaran.....	12
	1.4. Ruang Lingkup Pembahasan.....	13
	1.4.1. Ruang Lingkup Lokasi	13
	1.4.2. Ruang Lingkup Materi.....	13
	1.5. Tinjauan Pustaka.....	14
	1.5.1. Ruko.....	14
	1.5.2. Pengertian mengenai pembangunan dan pengembangan.	15
	1.5.3. Definisi Pasar.....	18
	1.5.4. Macam-Macam Pasar.....	18
	1.5.5. Perilaku Pembelian Konsumen.....	19
	1.6. Landasan Teori.....	21
	1.6.1. Bentuk, macam, dan fungsi prasarana.....	21
	1.6.2. Standar Fasilitas.....	23
	1.6.3. Teori Konsumen.....	25
	1.6.4. Skala Preferensi Konsumen.....	26
	1.6.5. Proses Pola Pikir Konsumen dalam Menentukan Pilihan.	26
	1.6.6. Kategori Pelaku Ekonomi.....	26
	1.6.7. Karakteristik Kondisi Optimal.....	26
	1.6.8. Teori Produsen.....	27
	1.6.9. Teori Joseph Schumpeter.....	28
	1.6.10. Proses Perkembangan Ekonomi.....	29
	1.7. Metode Penelitian.....	30
	1.7.1. Metode Survei.....	30
	1.7.2. Metode Analisa.....	31
	1.7.3. Metode Sampel.....	35
	1.7.4. Variabel Penelitian.....	37
	1.8. Sistematika Pembahasan.....	38
Bab II	Deskripsi Wilayah Penelitian	
	2.1. Lokasi Penelitian.....	40
	2.2. Jumlah dan Kepadatan Penduduk.....	40
	2.3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian.....	40
	2.4. Pola Penggunaan Lahan.....	41
	2.5. Kondisi Jaringan Jalan.....	42
	2.6. Penyebaran Fasilitas Perdagangan.....	44
	2.7. Penyebaran Fasilitas Jasa.....	45

2.8. Penyebaran Fasilitas Pendidikan.....	46
2.9. Penyebaran Fasilitas Kesehatan.....	49
2.10. Penyebaran Fasilitas Permukiman.....	50
2.11. Kondisi Ruko Eksisting.....	51
2.11.1. Jumlah Ruko Eksisting.....	51
2.11.2. Jumlah Ruko Berdasarkan Pengelompokannya.....	51
2.11.3. Luas Bangunan Ruko.....	52
2.11.4. Jumlah Lantai Bangunan Ruko.....	52
2.11.5. Fungsional Ruko.....	53
2.11.6. Prasarana Pendukung Ruko.....	53
2.12. Kondisi Toko Eksisting.....	57
2.12.1. Jumlah Toko Eksisting.....	57
2.12.2. Luas Bangunan Toko.....	58
2.12.3. Jumlah Lantai Bangunan Ruko.....	58
2.12.4. Fungsional Toko.....	58
2.12.5. Prasarana Pendukung Toko.....	58
2.13. Perilaku Konsumen.....	59
2.13.1. Banyaknya Konsumen Datang ke Ruko.....	59
2.13.2. Motivasi Konsumen Datang ke Ruko.....	60
2.13.3. Intensitas Konsumen Datang ke Ruko.....	62
2.13.4. Jumlah Ruko Dikunjungi Dalam Satu Waktu.....	63
2.14. Perilaku Produsen.....	65
2.14.1. Motivasi Produsen Membuka Usaha di Ruko.....	65
2.14.2. Pemanfaatan Bangunan Ruko.....	66
2.14.3. Status Ruko Ditempati.....	68
Bab III	
Analisa Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko Berdasarkan Optimalisasi Fungsional Kegiatan Ruko	
3.1. Analisa Perbandingan Antara Ruko dan Toko.....	69
3.1.1. Perbandingan Luas Bangunan Ruko Dengan Toko.....	69
3.1.2. Perbandingan Jumlah Lantai Bangunan Ruko Dengan Toko.....	70
3.1.3. Perbandingan Fungsional Bangunan Ruko Dengan Toko.....	71
3.1.4. Perbandingan Prasarana Pendukung Bangunan Ruko Dengan Toko.....	72

3.1.5. Definisi Ruko Berdasarkan Amatan Lapangan.....	74
3.2. Analisa Motivasi Investor Dalam Pengadaan Ruko.....	77
3.2.1. Keterhubungan Pelaku Dalam Pengadaan Ruko.....	77
3.2.2. Proses Dalam Pengadaan Ruko.....	79
3.2.3. Motivasi Pelaku Dalam Pengadaan Ruko.....	81
3.3. Analisa Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko.....	83
3.3.1. Banyaknya Konsumen Datang ke Ruko.....	83
3.3.2. Motivasi Konsumen Datang ke Ruko.....	86
3.3.3. Intensitas Konsumen Datang ke Ruko.....	88
3.3.4. Jumlah Ruko Dikunjungi Dalam Satu Waktu.....	90
3.4. Analisa Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko.....	92
3.4.1. Motivasi Produsen Membuka Usaha di Ruko.....	92
3.4.2. Analisa Pemanfaatan Bangunan Ruko.....	94
3.4.3. Analisa Status Ruko yang Ditempat.....	97
3.5. Analisa Pembobotan dan Penilaian.....	98
3.5.1. Pembobotan Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko.....	98
3.5.2. Penilaian Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko.....	101
3.5.3. Perhitungan Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko.....	104
3.5.4. Pembobotan Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko.....	109
3.5.5. Penilaian Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko.....	111
3.5.6. Perhitungan Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko.....	114
3.6. Analisa Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko Berdasarkan Optimalisasi Fungsional Kegiatan Ruko.....	119
3.7. Analisa Perbandingan Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko antara Kajian Teoritis dan Kajian Empiris.....	124
Bab IV	
PENUTUP	
4.1. Kesimpulan.....	126
4.2. Rekomendasi.....	128
Daftar Pustaka	
Lampiran	

DAFTAR TABEL

2.1	Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian di Kelurahan Sumbersari.....	41
2.2	Pola Penggunaan Lahan di Kelurahan Sumbersari.....	42
2.3	Kondisi Jaringan Jalan di Kelurahan Sumbersari	42
2.4	Penyebaran Fasilitas Perdagangan di Kelurahan Sumbersari.....	45
2.5	Penyebaran Fasilitas Jasa di Kelurahan Sumbersari.....	45
2.6	Penyebaran Fasilitas Pendidikan di Kelurahan Sumbersari.....	47
2.7	Penyebaran Fasilitas Kesehatan di Kelurahan Sumbersari.....	50
2.8	Penyebaran Fasilitas Permukiman di Kelurahan Sumbersari.....	50
2.9	Pengelompokkan Ruko Berdasarkan Berdirinya Ruko Di Kelurahan Sumbersari.....	53
2.10	Pengelompokkan Ruko Berdasarkan Jenis Kegiatan Ruko Di Kelurahan Sumbersari.....	54
2.11	Pengelompokkan Ruko Berdasarkan Kuantitas Ruko yang Mengelompok Di Kelurahan Sumbersari.....	54
2.12	Banyaknya Konsumen yang Datang Ke ruko Di Kelurahan Sumbersari.....	60
2.13	Motivasi Konsumen yang Datang Ke ruko Di Kelurahan Sumbersari.....	61
2.14	Intensitas Konsumen yang Datang Ke ruko Di Kelurahan Sumbersari.....	63
2.15	Jumlah Ruko yang Ingin Dikunjungi Dalam Satu Waktu Di Kelurahan Sumbersari.....	64
2.16	Motivasi Produsen Membuka Usaha Di Ruko Di Kelurahan Sumbersari.....	66
2.17	Pemanfaatan Bangunan Ruko Di Kelurahan Sumbersari.....	67
2.18	Status Ruko yang Ditempati Di Kelurahan Sumbersari.....	68
3.1	Perbandingan Luas Bangunan Ruko Dengan Toko.....	70
3.2	Perbandingan Jumlah Lantai Bangunan Ruko Dengan Toko.....	70
3.3	Perbandingan Fungsional Bangunan Ruko Dengan Toko.....	71
3.4	Perbandingan Prasarana Pendukung Ruko Dengan Toko.....	72
3.5	Definisi Ruko Berdasarkan Amatan Lapangan.....	74
3.6	Struktur Pelaku Dalam Pengadaan Ruko.....	78
3.7	Peran Pelaku Dalam Pengadaan Ruko.....	80
3.8	Motivasi Dalam Pengadaan Ruko.....	82
3.10	Analisa Banyaknya Konsumen yang Datang ke Ruko.....	85
3.11	Analisa Motivasi Konsumen Datang Ke ruko.....	87
3.12	Analisa Intensitas Konsumen Datang Ke ruko.....	89
3.13	Analisa Jumlah Ruko Dikunjungi Dalam satu waktu.....	90
3.14	Analisa Motivasi Produsen Dalam Membuka Usaha di Ruko.....	93

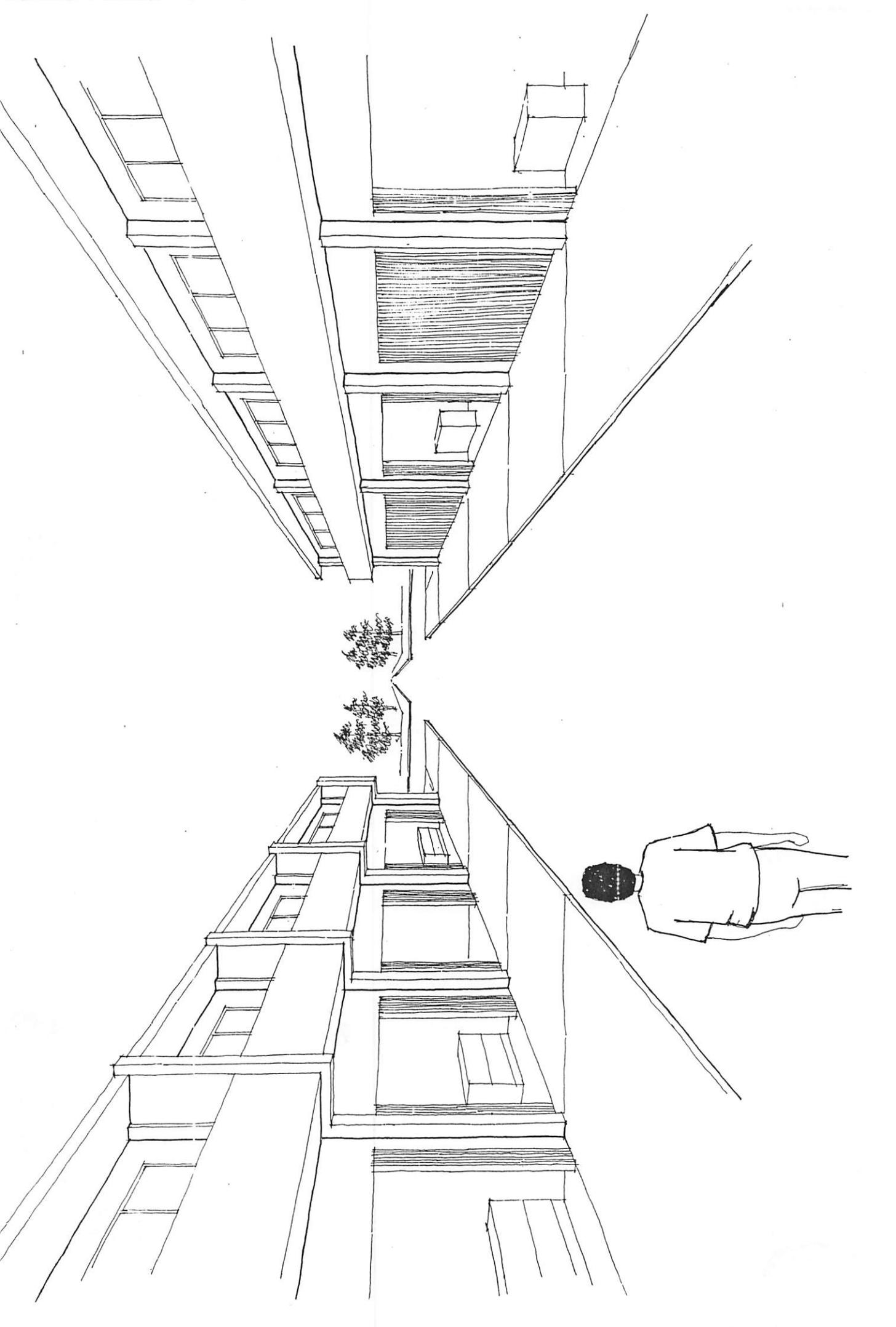
3.15	Analisa Pemanfaatan Bangunan Ruko.....	95
3.16	Analisa Status Ruko yang Ditempati.....	97
3.17	Pembobotan Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko.....	100
3.18	Penilaian Variabel Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko Berdasarkan Klasifikasi Ruko.....	103
3.19	Perhitungan Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko Berdasarkan Klasifikasi Ruko.....	104
3.20	Tingkat Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko Berdasarkan Kajian Empiris.....	107
3.21	Tingkat Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko Berdasarkan Kajian Teoritis.....	108
3.22	Pembobotan Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko.....	110
3.23	Penilaian Variabel Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko Berdasarkan Klasifikasi Ruko.....	113
3.24	Perhitungan Variabel Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko Berdasarkan Klasifikasi Ruko.....	114
3.25	Tingkat Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko Berdasarkan Kajian Empiris	117
3.26	Tingkat Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko Berdasarkan Kajian Teoritis.	118
3.27	Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko Berdasarkan Optimalisasi Fungsional Kegiatan Ruko Hasil Kajian Empiris.....	120
3.28	Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko Berdasarkan Optimalisasi Fungsional Kegiatan Ruko Hasil Kajian Teoritis.....	121
3.29	Analisa Perbandingan Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko Antara Kajian Teoritis dan Kajian Empiris.....	125

DAFTAR PETA

01	Administrasi.....	8
02	Jaringan Jalan.....	43
03	Pesebaran Ruko.....	76

DAFTAR GAMBAR

2.1	Kondisi Jalan Bendungan Sutami.....	44
2.2	Kondisi Jalan Sumbersari.....	44
2.3	Fasilitas Perdagangan.....	46
2.4	Fasilitas Jasa.....	46
2.5	Kampus ITN di Wilayah Studi.....	47
2.6	Kampus Unibraw di Wilayah Studi.....	48
2.7	Kampus Unmuh di Wilayah Studi.....	48
2.8	Kampus UIN di Wilayah Studi.....	49
2.9	SMUN 8 di Wilayah Studi.....	49
2.10	Ruko Skala Kecil.....	54
2.11	Ruko Skala Menengah.....	55
2.12	Ruko Skala Besar.....	55
2.13	Ruko Jenis Kegiatan Internet.....	55
2.14	Ruko Jenis Kegiatan VCD.....	56
2.15	Ruko Jenis Kegiatan Fotocopy.....	56
2.16	Ruko Jenis Kegiatan Bengkel.....	56
2.17	Ruko Jenis Kegiatan Komputer.....	57
2.18	Ruko Jenis Kegiatan Makanan.....	57
3.1	Prasarana Pendukung Ruko.....	73
3.2	Prasarana Pendukung Toko.....	73
3.3	Esensi Toko.....	75
3.4	Esensi Ruko.....	77
3.5	Kondisi Konsumen Ruko.....	91
3.6	Kondisi Konsumen Ruko.....	91
3.7	Pemanfaatan Bangunan Ruko.....	96
3.8	Pemanfaatan Bangunan Ruko.....	96
3.9	Ruko Dengan Tingkat Kesesuaian Pembangunan Tinggi.....	122
3.10	Ruko Dengan Tingkat Kesesuaian Pembangunan Tinggi.....	122
3.11	Faktor Pendukung Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko.....	123
3.12	Faktor Pendukung Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko.....	123



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kota dapat dengan mudah diidentifikasi. Dalam kehidupan sehari-hari kota itu selalu tampak sibuk. Pada umumnya kota itu selalu dipandang sebagai pusat pendidikan, pusat kegiatan ekonomi, pusat pemerintahan dan sebagainya. Ditinjau dari hierarki nilai tempat, kota itu memiliki tingkat tertinggi, walaupun menurut sejarah perkembangannya kota itu berasal dari tempat-tempat permukiman yang sederhana. Kota itu tidak tumbuh dengan sendirinya, melainkan manusialah yang mengembangkan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, baik kebutuhan sehari-hari, kebutuhan sosial, kebutuhan ekonomi, politik dan kultural.¹

Kita dapat melihat beberapa aspek kehidupan yang ada di kota antara lain aspek sosial, aspek ekonomi, aspek budaya, aspek aspek pemerintahan dan sebagainya. Dari setiap aspek tersebut, gambaran tentang kota memberikan perbedaan yang jelas dalam karakteristiknya. Tinjauan setiap aspek terhadap suatu kota selalu menimbulkan sesuatu yang kompleks sesuai dengan perkembangan yang ada.²

Kota jika ditinjau dari aspek ekonomi akan terlihat ada beberapa kegiatan yang terpusat di suatu tempat. Kegiatan ekonomi tersebut pada mulanya mungkin hanya terdiri dari beberapa jenis. Dan karena perkembangannya, tempat-tempat tersebut bisa menjadi tempat yang terdiri dari berbagai macam kegiatan ekonomi, atau bahkan mungkin tempat tersebut relatif tidak berkembang sama sekali. Hal ini tentunya sangat tergantung dari berbagai faktor yang mempengaruhinya.³

Berdasarkan teori yang dikemukakan oleh Mc. Kenzie suatu kota dibentuk oleh pusat-pusat kegiatan fungsional kota yang tersebar dan masing-masing pusat mempunyai peranan yang penting dalam kota. Pusat-pusat kegiatan tersebut dapat

¹ Raldi Hendro Koestoer dkk, *Dimensi Keruangan Kota Teori dan Kasus* (Jakarta : UI, 2001), hal. 171

² Ibid

³ Ibid

mempunyai fungsi yang sama, tetapi pada umumnya fungsi tersebut berlainan dan saling menunjang satu sama lain.⁴

Dalam menyoroiti dinamika perubahan tata guna lahan kekotaan, khususnya penambahan areal kekotaan pada daerah pinggiran kota ada dua elemen yang tidak dapat ditinggalkan dalam analisis. Elemen pertama adalah menyangkut pergerakan manusia menuju ke daerah tersebut dengan maksud membangun tempat tinggal dan elemen kedua adalah menyangkut pindahnya fungsi-fungsi perkotaan, seperti pendidikan, industri, perdagangan, jasa, rekreasi dan lainnya.⁵

Berdasarkan tesis William Alonso (1964) setiap jengkal lahan hanya akan dijual kepada penawar tertinggi (*highest bidder*). Hal ini berarti bahwa semua pihak mempunyai kesempatan sama untuk memperoleh lahan, tidak ada monopoli dalam "*land market*" baik ditinjau dari pembeli maupun penjual. Disamping itu tidak ada pula campur tangan pemerintah (*government intervention*) dalam ekonomi pasar, tidak ada pembatasan-pembatasan dalam kaitannya dengan "*land use zoning*" atau standart polusi lingkungan dan sejenisnya dan "*free market competition*" berjalan dengan baik.⁶

Dalam teori nilai lahan lokasi tertentu mempunyai nilai yang lebih tinggi dibandingkan dengan lokasi yang lain . derajat aksesibilitaslah yang mewarnai tinggi rendahnya nilai lahan ini. Semakin tinggi aksesibilitas suatu lokasi semakin tinggi pula nilai lahannya dan biasanya hal ini dikaitkan dengan beradanya konsumen akan barang atau jasa. Derajat keterjangkuan ini berkaitan dengan "potential shoppers" yang banyak dan kemudahan untuk datang atau pergi dari lokasi tersebut atau pasar.⁷

Faktor karakteristik pemilik lahan menentukan corak perkembangan spasial di suatu tempat, khususnya akselerasi intensitas perkembangannya. Pemilik lahan yang mempunyai status ekonomi kuat akan berada dengan pemilik lahan yang berstatus ekonomi lemah. Beberapa penelitian mengindikasikan bahwa pemilik

⁴ Raldi Hendro Koestoer dkk, *Dimensi Keruangan Kota Teori dan Kasus* (Jakarta : UI, 2001), hal. 95

⁵ Raldi Hendro Koestoer dkk, *Dimensi Keruangan Kota Teori dan Kasus* (Jakarta : UI, 2001), hal. 97

⁶ Hadi Sabari Yunus, *Struktur Tata Ruang Kota* (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2000), hal. 75

⁷ Hadi Sabari Yunus, *Struktur Tata Ruang Kota* (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2000), hal. 88

lahan yang mempunyai status ekonomi lebih lemah mempunyai kecenderungan lebih kuat untuk menjual lahannya dibanding dengan mereka yang mempunyai status ekonomi kuat (Yunus, 2001). Pemilik-pemilik lahan berekonomi lemah kebanyakan berasosiasi dengan pemilikan lahan yang sempit dan mereka inilah yang paling terpengaruh oleh meningkatnya harga lahan yang sedemikian tinggi, sementara itu upaya pengolahan lahannya tidak menguntungkan. Mereka yang berstatus ekonomi kuat tidak didera oleh kebutuhan ekonomi mendesak, sehingga kemampuan untuk mempertahankan lahannya atau tidak menjual lahannya lebih kuat dibandingkan dengan mereka yang berekonomi lemah. Hal inilah antara lain rasional yang mendasari mengapa karakteristik pemilik lahan mempunyai pengaruh terhadap perkembangan spasial di daerah pinggiran kota. Pada daerah yang didominasi oleh pemilik lahan yang berstatus ekonomi lemah, transaksi jual beli lahan akan lebih intensif dibandingkan dengan daerah yang didominasi oleh pemilik lahan berekonomi kuat.⁸

Faktor keberadaan peraturan yang mengatur tata ruang diyakini sebagai salah satu faktor yang berpengaruh kuat terhadap intensitas perkembangan spasial di daerah kota apabila peraturan yang ada dilaksanakan secara konsisten dan konsekuen (Sinclair, 1967). Pada daerah tertentu dimana diberlakukan peraturan yang membatasi pembangunan permukiman maupun pembangunan fisik lainnya karena wilayahnya telah ditentukan sebagai daerah terbuka hijau, maka selama peraturan yang ada dilaksanakan secara konsisten dan konsekuen maka disana tidak akan terjadi perkembangan fisik yang berarti. Demikian pula halnya dengan daerah pinggiran kota yang telah dipertuntukan untuk menjadi pengembangan permukiman, walau daerahnya masih kosong, namun daerah tersebut akan berkembang sebagai daerah permukiman di masa depan secara intens. Daerah ini akan mempunyai akselerasi perkembangan fisik yang lebih cepat dibandingkan dengan daerah yang dilarang untuk perkembangan fisik baru.⁹

⁸ Hadi Sabari Yunus, *Struktur Manajemen Kota Perspektif Spasial* (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2005), hal. 65

⁹ Hadi Sabari Yunus, *Struktur Manajemen Kota Perspektif Spasial* (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2005), hal. 66

Faktor prakarsa pengembang mempunyai peranan yang kuat pula dalam mengarahkan pengembangan spasial suatu kota. Oleh karena para pengembang selalu menggunakan ruang yang cukup luas maka keberadaan kompleks yang dibangun akan mempunyai dampak yang besar pula terhadap lingkungan sekitar. Pada daerah tertentu yang mungkin sebelum dibeli oleh pengembang merupakan lahan yang mempunyai nilai ekonomis yang sangat rendah, setelah dibeli dan dimanfaatkan pengembang untuk pembangunan kawasan permukiman elit dengan prasarana dan sarana permukiman yang lengkap dan baik, maka daerah yang bersangkutan akan berubah menjadi daerah yang sangat menarik pemukim-pemukim baru maupun bentuk kegiatan ekonomi. Daerah semacam ini akan mempunyai akselerasi perkembangan spasial yang jauh lebih cepat dibandingkan dengan daerah yang tidak dijamah oleh pengembang.¹⁰

Kota yang mempunyai struktur keruangan sederhana dan lahan tidak terbangunnya masih luas, seseorang akan lebih mudah mencari lahan tempat tinggal yang murah. Pada kondisi ini perbedaan penggunaan lahan kegiatan perdagangan dan komersial dengan lahan untuk perumahan sangat jelas karena bangunan-bangunan komersial hanya dimanfaatkan untuk kegiatan komersial sedangkan pemiliknya akan mencari lahan untuk tempat tinggal yang lebih nyaman di luar kawasan komersial tersebut. Dengan semakin intensif penggunaan lahan perkotaan, harga lahan menjadi mahal dan semakin tidak mudah mencari lahan tempat tinggal, sehingga orang cenderung memanfaatkan lahan yang dipunyai secara optimal sesuai dengan keuntungan lokasi lahannya, termasuk memfungsikan ganda bangunan rumah tinggal yang ada di lahan pinggir jalan atau tempat-tempat strategis secara ekonomis dengan toko atau kegiatan komersial lainnya. Bangunan tempat tinggal sekaligus difungsikan sebagai toko dikenal dengan istilah “ruko”

Dalam perkembangan saat ini kemunculan ruko (Rumah Toko) merupakan fenomena yang selalu ada seiring dengan perkembangan lahan terbangun baru terutama untuk kawasan permukiman atau perumahan. Dilihat dari

¹⁰ Hadi Sabari Yunus, *Struktur Manajemen Kota Perspektif Spasial* (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2005), hal. 67

kemunculannya, ruko tersebut dibedakan atas ruko yang dibangun atas prakarsa perorangan dan ruko yang dibangun oleh pengembang. Ruko yang dibangun perorangan secara umum muncul secara sporadis dan tidak mengelompok. Sedangkan ruko yang dibangun oleh pengembang adalah dalam bentuk blok atau kawasan akan cenderung menempati kawasan sekitar pasar, perempatan jalan, atau di lokasi pinggir jalan yang merupakan akses ke kawasan perumahan baru.

Fenomena maraknya pembangunan kawasan ruko oleh pengembang di Kota Malang berlangsung kurang lebih dalam kurun waktu 5 tahun terakhir. Sedangkan di kota-kota besar di sekitarnya seperti Surabaya dan Sidoarjo fenomena tersebut muncul lebih dahulu.

Pembangunan ruko di Kota Malang terus berlangsung sampai saat ini dan memanfaatkan lahan-lahan di pinggir jalan yang dianggap strategis seperti di perempatan jalan, di lokasi yang dekat dengan pusat-pusat kegiatan perdagangan baik pasar maupun kawasan pertokoan lainnya, dekat dengan fasilitas sosial seperti kawasan pendidikan, kawasan industri dan juga di lokasi yang dekat dengan fasilitas transportasi seperti terminal, stasiun dan di jalan-jalan dengan mobilitas tinggi seperti jalan arteri sekunder maupun di jalan-jalan kolektor.

Fenomena maraknya pembangunan kawasan ruko oleh pengembang di Kota Malang berlangsung kurang lebih dalam kurun waktu lima tahun terakhir. Pembangunan ruko di Kota Malang terus berlangsung sampai saat ini dan pemanfaatan lahan-lahan dipinggir jalan yang dianggap strategis seperti di perempatan jalan, di lokasi yang dekat dengan pusat-pusat kegiatan perdagangan baik pasar maupun kegiatan kawasan pertokoan lainnya, dekat dengan fasilitas sosial seperti kawasan pendidikan, kawasan industri juga di lokasi yang dekat dengan fasilitas transportasi seperti terminal, stasiun dan di jalan-jalan dengan mobilitas tinggi seperti jalan arteri sekunder maupun di jalan-jalan kolektor.

Tercatat kawasan ruko yang muncul di kawasan perumahan antara lain di kawasan Perumahan Tidar, Kawasan Perumahan Dieng, Kawasan Perumahan Permata Jingga, Kawasan perumahan Jalan Soekarno Hatta sampai dengan Jalan Borobudur, Kawasan Ruko di Perumahan Sawojajar, Kawasan Perumahan Jalan

Wilis, Ruko di Kawasan Perumahan Bumi Purwantoro dan Ruko di sekitar Kawasan Perumahan di Jalan Raden Intan.

Ruko yang dibangun di pinggir jalan yang mempunyai mobilitas tinggi baik arteri maupun jalan kolektor antara lain Ruko di Jalan Supriadi, Ruko di Jalan Kolonel Sugiono (Gadang), dan Ruko di Jalan Bengawan Solo. Sedangkan ruko yang berada di perempatan jalan antara lain Ruko di Perempatan Jalan Langsep dan Jaln Terusan Dieng, Ruko di perempatan Jalan Galunggung dan Jaln Tidar.

Ruko yang dibangun di dekat kawasan pendidikan antara lain Ruko di Jalan MT Haryono dan Ruko di Jaln Sumpersari. Ruko yang dibangun dekat dengan fasilitas transportasi antara lain Ruko di Jalan Taman Raden Intan, Ruko di Jalan Trunojoyo dan Jalan Pattimura yang dekat dengan kawasan pertokoan yang sudah lama ada dan stasiun kereta api.

Hal yang menarik dari fenomena kemunculan ruko di Malang salah satunya adalah setelah kawasan ruko dibangun tidak secara langsung ruko tersebut berkembang. Jarak waktu antara perkembangan kegiatan di dalam ruko tersebut dari waktu selesainya bangunan ruko tidak kurang dari setengah sampai satu tahun. Dalam perkembangannya dominasi kegiatan yang ada di dalam ruko tersebut cenderung berbeda secara fungsional antara kawasan ruko yang satu dengan kawasan ruko yang lainnya, bahkan ada kawasan ruko yang cenderung tidak berkembang.

Dari gambaran tersebut diatas, terdapat kemungkinan kecenderungan kagiatan-kegiatan yang ada di dalam kawasan ruko di pengaruhi oleh kecenderungan fungsi kegiatan yang disekitarnya terdapat kemungkinan bahwa pada awal perkembangan kegiatan yang ada disekitarnya yang sudah sudah lebih dulu ada. Seperti misalnya terlihat dari kegiatan pasar dan kompleks pertokoan yang sudah ada terlebih dahulu cenderung mendorong ke arah kegiatan retail dengan fungsi primer atau kegiatan perumahan yang lebih cenderung mendorong kegiatan-kegiatan ke arah fungsi sekunder atau pelayanan lokal. Namun setelah kegiatan ruko tersebut berkembang, sebaliknya akan mempengaruhi kecenderungan perkembangan penggunaan lahan, perkembangan kegiatan secara fungsional dan juga jalur transportasi yang ada di sekitar kawasan ruko. Dan

akhirnya kegiatan yang ada di dalam ruko tersebut secara bersama-sama dengan kegiatan yang sudah ada disekitarnya membentuk pola kegiatan baru dan pola penggunaan lahan baru di kawasan ruko tersebut dan Kota Malang secara luas.

Secara rasional lahan-lahan yang ada dibangun kawasan ruko di Kota Malang secara umum merupakan lokasi yang dapat mendatangkan keuntungan secara ekonomis. Namun tidak seharusnya lahan yang ada di pinggir jalan dapat begitu saja dibangun kawasan ruko dengan lahan yang relatif luas apalagi mengkonversi lahan-lahan terbuka hijau yang ada di pinggir jalan untuk kegiatan ruko tersebut, karena dengan interaksi seperti tersebut diatas, pembangunan kawasan ruko di lahan-lahan pinggir jalan dapat membawa implikasi keruangan disekitarnya ataupun lebih luas.

Implikasi keruangan tersebut menyangkut aspek-aspek antara lain aspek ruang (space), aspek urban design, aspek tata ruang dan aspek optimalisasi. Aspek ruang (space) menyangkut konsekuensi terhadap penyediaan ruang pendukung keberadaan ruko sebagai fasilitas perdagangan, antara lain lahan parkir dan ruang untuk pejalan kaki sehingga tidak harus mengambil sebagian damija untuk ruang parkir dan pejalan kaki dimana hal ini dapat mengganggu laju lalu lintas disekitarnya. Aspek urban design antara lain menyangkut pengaturan terhadap kenampakan koridor koridor jalan yaitu diantaranya berkaitan dengan estetika, keteraturan bangunan termasuk papan nama usaha, reklame dan lain sebagainya. Aspek tata ruang antara lain menyangkut pola penggunaan lahan yang akan mempengaruhi persebaran pelayanan, bangkitan lalu lintas dan pertumbuhan kota. Aspek optimalisasi pelayanan menyangkut optimalisasi terhadap pelayanan kebutuhan penduduk, pola persebaran yang dapat membentuk aglomerasi yang akan membentuk optimalisasi terhadap kegiatan dan pelayanan dalam skala kota yang luas dan pemanfaatan ruang secara optimal.

Oleh karena itu kawasan ruko yang dibangun pada struktur keruangan yang berbeda mendorong perkembangan yang berbeda baik secara fungsional maupun skalanya, juga mempunyai implikasi keruangan yang berbeda pula. Dan implikasi keruangan tersebut akan memberikan dampak secara ekologis yang berbeda antara satu kawasan dengan kawasan yang lainnya, diantaranya dapat mengurangi

resapan air dan juga jika pembangunan kawasan ruko dalam areal yang luas tidak didukung sistem drainase yang memadai maka akan mengarahkan run off air ke jalan yang akan menimbulkan banjir seperti yang sudah terjadi di beberapa kawasan ruko di Kota Malang saat ini. Ruko yang menimbulkan bangkitan dan tarikan lalu lintas juga dapat mendorong kemacetan dan mengurangi kenyamanan ruang disekitarnya.

Namun demikian perkembangan kawasan ruko juga dapat mendorong persebaran pusat-pusat pertumbuhan baru di dalam kota, sehingga pemerataan pertumbuhan dan pembangunan dapat optimal. Dengan adanya ruko yang tersebar tersebut pelayanan terhadap wadah kegiatan dan pemenuhan kebutuhan penduduk dapat lebih optimal.

Dalam definisi lebih lanjut sebenarnya ruko tidak hanya terbatas pada ruko-ruko yang dibangun secara seragam oleh pengembang, akan tetapi definisi ruko yang ada juga mencakup toko-toko yang pada sisi lain bangunannya digunakan sebagai tempat tinggal. Akan tetapi yang menjadi sorotan disini adalah ruko-ruko yang dibangun oleh pengembang yang memiliki karakteristik yang jelas dan pada umumnya seragam dalam bentuknya yaitu memiliki luasan yang relatif sama dengan jumlah lantai bangunan dua.

Dalam perkembangan ruko lebih lanjut para pengguna ruko telah banyak melakukan variasi fungsi dari ruko yang telah dibeli atau disewa. Variasi fungsi ini tidak hanya terpusat pada kegiatan perdagangan saja, akan tetapi sudah meliputi kegiatan-kegiatan lain seperti kegiatan perkantoran, hiburan dan rekreasi, pendidikan, dan lain sebagainya. Keberagaman dari fungsi ruko itu sendiri dalam tiap blok bangunan sangat tidak beragam, sehingga fenomena ini menyebabkan tidak terdapatnya suatu fungsi kawasan yang tetap. Selain itu beragamnya jenis kegiatan yang terdapat pada ruko tersebut belum diketahui secara pasti untuk tiap-tiap blok bangunan ruko ataupun untuk tiap-tiap unit dalam satu blok bangunan ruko. Adapun dalam kondisi penggunaan ruko tersebut masyarakat yang berperan disini adalah masyarakat sebagai konsumen dan masyarakat sebagai produsen. Masyarakat yang berperan sebagai konsumen memanfaatkan keberadaan ruko untuk memenuhi kebutuhan hidupnya seperti membeli berbagai kebutuhan hidup.

Sedangkan dari sisi produsen perannya adalah sebagai pihak yang membuka tempat usaha dengan tujuan agar dapat meningkatkan pendapatan. Keberadaan ruko tersebut seolah-olah merupakan sebuah jawaban dalam memberikan ruang kepada masyarakat yang berperan sebagai pihak konsumen dan pihak produsen dimana kebutuhan ekonomi sangat berperan didalamnya.

Berdasarkan gambaran diatas, maka dapat ditinjau lebih jauh lagi pembangunan ruko-ruko yang menyebar di Kota Malang dalam hal ini yang akan menjadi obyek studi kasus adalah ruko yang berada di Kelurahan Sumbersari. Pertimbangan mendasar dalam memilih Kelurahan Sumbersari sebagai studi kasus adalah karena di kawasan ini khususnya pada jalan utama sangat diwarnai dengan pembangunan ruko, selain itu kawasan ini mempunyai fungsi kawasan yang telah jelas yaitu sebagai kawasan pendidikan dan permukiman dimana banyak berhuni para mahasiswa yang melakukan studi di perguruan tinggi yang ada di sekitar Kelurahan Sumbersari. Hal ini tidak hanya mengakibatkan tingginya tingkat intensitas terhadap kawasan pada jalur utama kota tapi juga dapat menyebabkan dampak-dampak yang dirasa sangat berpengaruh terhadap perkembangan kota yang telah direncanakan. Kondisi pengembangan ruko-ruko yang ada di Kota Malang di orientasikan pada pengembangan ekonomi pada umumnya belum sepenuhnya menyentuh ke semua lapisan masyarakat dan belum adanya suatu kajian optimalisasi fungsional berdasarkan kegiatannya. Menurut T. Sunaryo, ph.D konsumen akan melakukan konsumsi secara optimal jika rupiah terakhir yang dialokasikan ke barang x akan memberikan tambahan utility yang sama jika satu rupiah terakhir tersebut dialokasikan untuk barang y. Konsumen yang mengkonsumsi salah satu produk yang terlalu banyak tentu saja tidak optimal.¹¹

Jika seseorang telah terlalu kenyang dengan mengkonsumsi barang x, menambahkan konsumsi x satu lagi dengan membayar sama dengan harga barang yang dikonsumsi pertama atau sebelumnya, tentu saja merupakan keputusan yang tidak optimal. Dalam hal ini, konsumen perlu mengurangi konsumsi barang x dan menambah konsumsi barang y. Argumen ini adalah implikasi dari asumsi law of

¹¹ T. Sunaryo, ph.D., *Ekonomi Manajerial Aplikasi Teori Ekonomi Mikro* (Jakarta : Erlangga , 2001), hal. 25

diminishing returns dalam konsumsi. Dengan asumsi harga barang x sama dengan harga barang y , utility konsumen akan lebih besar dengan mengkonsumsi dua x atau dua y . Asumsi ini adalah asumsi preference konsumen bersifat convex (suka variasi). Oleh karena itu maka perlu dilakukan sebuah penelitian mengenai kesesuaian pembangunan ruko ini berdasarkan optimalisasi fungsional kegiatan ruko.

1.2. Perumusan Masalah

Perkembangan penggunaan lahan di Kota Malang dalam beberapa tahun terakhir ini yang paling kelihatan dalam bentuk pembangunan kawasan ruko. Seperti yang telah digambarkan sebelumnya pembangunan kawasan ruko di Kota Malang tersebar di beberapa lokasi, menempati lahan-lahan yang mempunyai karakteristik keruangan tertentu, yang dianggap dapat menguntungkan secara ekonomis dengan maksimal.

Lokasi pembangunan yang cukup pesat diantaranya di kawasan Kelurahan Sumbersari khususnya sepanjang jalan Bendungan Sutami sampai Jalan Sumbersari. Pembangunan ruko di kawasan ini telah dimulai beberapa tahun yang lalu dan sampai saat ini terus berkembang dan sedang terjadi perluasan pembangunan ruko.

Fungsi jalan yang melewati kawasan ini, beberapa pemusatan kegiatan pendidikan dan aktivitas fungsional lainnya yang berkembang, menjadi kawasan ini mempunyai struktur keruangan yang spesifik. Struktur keruangan ini mendorong wilayah ini aksesibel dan mempunyai faktor-faktor perkembangan kawasan yang kuat.

Pembangunan ruko terus berlangsung di kawasan ini, meskipun melihat kegiatan yang berkembang di masing-masing kompleks ruko yang ada, hampir semua jenis kegiatan komersial ada di ruko-ruko sepanjang Jalan Bendungan Sutami sampai Jalan Sumbersari. Kegiatan komersial tersebut mulai dari perdagangan retail, kegiatan jasa seperti bank, bengkel, salon hingga perkantoran, bahkan beberapa unit ruko yang sudah terbangun masih belum dimanfaatkan.

Kondisi semacam ini akan membuat sebuah ketidakjelasan pemanfaatan bangunan ruko yang ada. Karena berdasarkan definisi dari ruko tersebut maka pemanfaatan bangunan ruko seharusnya lebih berorientasi pada rumah dan toko. Akan tetapi kondisi yang ada pemanfaatan bangunan yang ruko lebih banyak didominasi oleh kegiatan-kegiatan diluar toko. Adanya kondisi pemanfaatan bangunan ruko tersebut dapat dilihat lebih jauh seperti apa fungsional yang ada dalam bangunan ruko tersebut. Karena efektifitas sebuah pembangunan harus melihat optimalisasi fungsi dari obyek yang dibangun, menimbang pembangunan yang ada akan mempengaruhi karakteristik ruang kota baik kecil maupun besar.

Oleh karena itu terkait dengan fungsional bangunan ruko yang ada permasalahan yang akan dijawab dalam studi ini adalah:

- Bagaimana sebenarnya ruko yang ada dan apa yang membedakannya dengan toko biasa ?
- Apa yang mendasari berdirinya ruko-ruko yang ada di kawasan studi?
- Bagaimanakah optimalisasi fungsional kegiatan yang terdapat dalam ruko tersebut dilihat dari sisi konsumen dari produsen pengguna ruko tersebut?

1.3.Tujuan dan Sasaran

1.3.1. Tujuan

Secara rasional lahan-lahan yang ada dibangun kawasan ruko di Kota Malang secara umum merupakan lokasi yang dapat mendatangkan keuntungan secara ekonomis. Namun tidak seharusnya lahan yang ada di pinggir jalan dapat begitu saja dibangun kawasan ruko dengan lahan yang relatif luas apalagi mengkonversi lahan-lahan terbuka hijau yang ada di pinggir jalan untuk kegiatan ruko tersebut, karena dengan interaksi seperti tersebut diatas, pembangunan kawasan ruko di lahan-lahan pinggir jalan dapat membawa implikasi keruangan disekitarnya ataupun lebih luas.

Dalam perkembangan ruko lebih lanjut para pengguna ruko telah banyak melakukan variasi fungsi dari ruko yang telah dibeli atau disewa. Variasi fungsi ini tidak hanya terpusat pada kegiatan perdagangan saja, akan tetapi sudah meliputi kegiatan-kegiatan lain seperti kegiatan perkantoran, hiburan dan rekreasi,

pendidikan, dan lain sebagainya. Keberagaman dari fungsi ruko itu sendiri dalam tiap blok bangunan sangat tidak beragam, sehingga fenomena ini menyebabkan tidak terdapatnya suatu fungsi kawasan yang tetap. Selain itu beragamnya jenis kegiatan yang terdapat pada ruko tersebut belum diketahui secara pasti untuk tiap-tiap blok bangunan ruko ataupun untuk tiap-tiap unit dalam satu blok bangunan ruko. Adapun dalam kondisi penggunaan ruko tersebut masyarakat yang berperan disini adalah masyarakat sebagai konsumen dan masyarakat sebagai produsen. Masyarakat yang berperan sebagai konsumen memanfaatkan keberadaan ruko untuk memenuhi kebutuhan hidupnya seperti membeli berbagai kebutuhan hidup

Berdasarkan fenomena diatas maka dibuatlah tujuan studi ini, yaitu “Mengetahui Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko Berdasarkan Optimalisasi Fungsional Kegiatan Ruko”.

1.3.2. Sasaran

Berdasarkan kondisi yang ada secara umum masyarakat pada umumnya lebih berorientasi pada bangunan berlantai dua untuk mendefinisikan ruko. Akan tetapi pengertian ini tidak sepenuhnya benar. Selain itu belum adanya penjelasan secara mendasar dan struktural yang menyebabkan pembangunan ruko-ruko di lokasi tersebut sehingga perlu adanya sebuah penjelasan mengenai hal tersebut. Pembangunan ruko yang begitu marak sebenarnya belum bisa dipastikan optimal dalam pemanfaatan fungsional bangunan rukonya baik itu dalam hal pemilihan jenis kegiatan dalam ruko tersebut maupun proses yang ada di dalam kegiatan ruko tersebut, khususnya berkaitan dengan sisi konsumen dan produsen. Berdasarkan kondisi tersebut maka dibuatlah sasaran sebagai berikut:

- Mengetahui esensi dari keberadaan ruko di kawasan studi
- Mengetahui motivasi dalam pengadaan ruko
- Mengetahui optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan individu terhadap keberadaan ruko
- Mengetahui optimalisasi produsen Dalam Pemanfaatan Ruko

1.4. Ruang Lingkup Pembahasan

1.4.1. Ruang Lingkup Wilayah

Studi ini berada di Kelurahan Sumbersari Kecamatan Lowokwaru Kota Malang dengan batas administrasinya sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Kelurahan Ketawanggede dan Kelurahan Penanggungan
- Sebelah Selatan: Kelurahan Karangbesuki dan Kelurahan Gadingkasri
- Sebelah Timur : Kelurahan Oro-Oro Dowo
- Sebelah Barat : Kelurahan Dinoyo

1.4.2. Ruang Lingkup Materi

Adapun ruang lingkup materi yang dibahas secara umum tentang studi ini adalah sebagai berikut:

- Dalam meninjau Esensi dari ruko tersebut, maka hal yang akan dibahas adalah masalah perbedaan secara mendasar dari toko dengan ruko itu sendiri, baik itu berupa bentuk fisik ruko maupun fungsional ruko tersebut.
- Dalam meninjau optimalisasi fungsional kegiatan ruko dalam kaitannya dengan pembangunan ruko, maka hal yang akan dibahas adalah hal yang berkaitan langsung dengan studi ini, yaitu keberadaan masyarakat yang berperan sebagai konsumen dan produser, pola optimalisasi kebutuhan konsumen dan produser.



TUGAS AKHIR

Studi Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko

Judul Peta : Administrasi

-  Jalan
-  Sungai
-  Batas Kelurahan

No Peta : 01

Sumber : Hasil Survei

Skala :



UTARA



Kelurahan Dinoyo

Kelurahan Ketawangede

Kelurahan Penanggungan

Kelurahan Karangbesuki

Kelurahan Gadingkasri

Kelurahan Oro Oro Dowo

KELURAHAN SUMBERSARI

1.5. Tinjauan Pustaka

1.5.1. Ruko

Definisi Ruko

Ruko didefinisikan sebagai rumah tinggal yang difungsikan ganda dengan kegiatan toko. Dilihat dari kemunculannya ruko tersebut dibedakan atas ruko yang dibangun atas prakarsa perorangan dan ruko yang dibangun oleh pengembang. Ruko yang dibangun perorangan secara umum muncul secara sporadis dan tidak mengelompok. Sedangkan ruko yang dibangun oleh pengembang dalam bentuk blok atau kawasan (ruko formal) akan cenderung menempati kawasan sekitar pasar, perempatan jalan, atau di lokasi pinggir jalan yang merupakan akses ke kawasan perumahan baru.

Menurut Setiadi Sopandi seorang arsitek, ruko sendiri secara terminologi diduga berasal dari dialek Hokkian, *tian-chu*, yang berarti rumah dan toko. Etnis Hokkian mendominasi populasi Cina perantauan di kota-kota Asia Tenggara sehingga kebiasaan menetap dan berusaha di ruko sering dikaitkan dengan budaya mereka. Biasanya ruko memiliki muka yang sempit, sekitar empat sampai dengan lima meter saja, namun panjangnya bisa mencapai 30 meter lebih. Ruko lazimnya memiliki satu hingga dua lantai yang ditujukan untuk menampung aktifitas ekonomi sekaligus juga hunian. Seringkali ruko berdempetan rapat dan hampir tidak menyisakan lahan terbuka. Hal ini dikompensasikan dengan keberadaan bagian tengah ruko yang terbuka ke langit. Bagian tengah tersebut (dalam dialek Hokkian biasa disebut *chim-chay* yang berarti sumur dalam) seringkali diidentikkan dengan konsep courtyard (*tian-jing* yang berarti sumur langit) yang khas pada arsitektur Cina. Sebelum abad ke-20, bagian tersebut memiliki fungsi sentral sebagai tempat cuci, penampungan air (sumur dan air hujan), memasak, makan, hingga berkumpul keluarga. Bagian ini juga penting sebagai tempat pertukaran udara dan masuknya sinar matahari.

Klasifikasi Ruko

Menurut Setiadi Sopandi seorang arsitek, klasifikasi ruko sangat bervariasi. Hal ini dikarenakan ruko sangat fleksibel terhadap perubahan fungsi dan adaptif terhadap lingkungan tempatnya (dari zamannya) berada. Banyak dari elemen arsitektur ruko merupakan “pinjaman” dari budaya lain, seperti lisplank berprofil ukiran Melayu dan detail-detail Eropa. Ruko-ruko di (misalnya) Medan dan Padang memiliki kekhasan berupa arcade (deretan tiang di bagian depan yang menopang lantai atas yang menjorok diatas emperan) seperti yang juga terdapat di Penang, Malaka dan Singapura. Chimchay di dalam ruko-ruko di Bogor tidak sama dengan ruko di kota lain karena ditutup atap khusus yang dinaikkan sehingga tetap mempunyai akses terhadap udara luar dan sinar alami, namun terlindung dari curah hujan yang tinggi. Hal ini merupakan bukti bahwa ruko juga adaptif terhadap iklim dengan penyelesaian yang sederhana, tetapi elegan. Bentuk muka dan bukaan (jendela dan pintu) juga menarik untuk diamati karena bervariasi di tiap kota dan juga dipengaruhi oleh status/peran sosial serta orientasi budaya penghuninya karena heteroginitas dan dinamika masyarakat penghuninya. Keragaman ini memberikan warna-warni yang unik di setiap kota sekaligus mencerminkan asal-usul identitas kota di Indonesia dan Asia Tenggara.

1.5.2. Pengertian mengenai pembangunan dan pengembangan

Pembangunan ialah mengadakan atau membuat atau mengatur sesuatu yang belum ada. Pengembangan ialah memajukan atau memperbaiki atau meningkatkan sesuatu yang sudah ada. Kedua istilah ini sekarang sering digunakan untuk maksud yang sama.

Pembangunan dan pengembangan *{development}* dilakukan untuk kemakmuran dan kesejahteraan masyarakat. Pembangunan dan pengembangan itu dapat merupakan pembangunan fisik atau pengembangan fisik, dan dapat merupakan pembangunan sosial ekonomi atau pengembangan sosial ekonomi. Pembangunan atau pengembangan itu dapat mempunyai skala nasional, regional, atau lokal.

Pembangunan/pengembangan nasional meliputi seluruh negara dengan tekanan pada perekonomian. Pembangunan/pengembangan lokal meliputi

kawasan kecil dengan tekanan pada keadaan fisik. Pembangunan/pengembangan regional meliputi suatu wilayah dan mempunyai tekanan utama pada perekonomian dan tekanan kedua pada keadaan fisik, sehingga merupakan gabungan dari kedua hal tersebut di atas. Baik pembangunan/pengembangan nasional, regional, maupun lokal memerlukan perencanaan dan pengawasan

Teori Keseimbangan Spasial

Teori keseimbangan spasial merupakan pengembangan dari teori yang dikemukakan oleh Christaller. Meskipun sekilas hampir sama namun terdapat perbedaan yang cukup jelas dalam mengungkapkan lokasi optimal dan faktor yang mempengaruhi penduduk dalam memilih lokasi pelayanan yang dituju untuk memenuhi kebutuhannya. Teori ini dikembangkan oleh August Losch, dengan menganggap permintaan merupakan variabel utama.

Teori ini dimaksudkan untuk memperoleh keseimbangan spasial antar lokasi. Untuk mencapai keseimbangan ekonomi ruang Losch harus memenuhi beberapa syarat berikut ini :

1. Setiap lokasi harus menjamin keuntungan maksimum bagi penjual maupun pembeli.
2. Terdapat cukup banyak usaha dengan penyebaran yang cukup sehingga seluruh permintaan dapat dipenuhi atau dilayani.
3. Terdapat free entry dan tak ada pengusaha yang memperoleh super normal profit sehingga tak ada rangsangan bagi pengusaha dari luar untuk masuk daerah tersebut.
4. Daerah penawaran adalah sedemikian rupa sehingga memungkinkan pengusaha yang ada untuk mencapai besar optimum.
5. Konsumen bersikap indifferent terhadap penjual maupun satu-satunya pertimbangan untuk membeli adalah harga yang murah.

Dalam teori ini harga merupakan fungsi jarak sehingga makin jauh jaraknya makin tinggi pula harganya, sehingga pembeli akan mencari jarak lokasi yang terdekat. Maka keberadaan ruko dalam kaitan teori ini akan melayani daerah tertentu dengan batas jarak tertentu. Namun demikian jumlah komoditi atau jenis

komoditi juga akan mempengaruhi permintaan, sehingga juga akan mempengaruhi kelangsungan keberadaan pelayanan jasa atau perdagangan tersebut.

Karena adanya batas pasar, sementara ada kawasan lain yang belum terlayani, maka akan merangsang pengusaha lain atau berdirinya fasilitas perdagangan yang lain. Ketika jumlah fasilitas tersebut belum cukup banyak maka akan terjadi entry terus sehingga seluruh daerah pasar terlayani. Dalam keadaan ini akan timbul persaingan penjual untuk memperebutkan pembeli. Akhirnya masing-masing daerah pasar akan menyusut ke dalam bentuk rangkaian segi enam yang menutup seluruh daerah pasar yang ada. Keadaan ini tercapai dalam tahap ketiga dan keadaan ini merupakan pengaturan spesial yang efisien yang sekaligus merupakan keseimbangan spasial.

Menurut Losch bagi berbagai komoditi jangkauan pasarnya tidak sama. Jangkauan penjual rokok tidak sama dengan jangkauan penjual barang elektronik seperti televisi. Jangkauan penjual rokok lebih sempit sehingga mereka dapat ditemukan di sepanjang jalan. Barang rokok tersebut digolongkan barang *convenient goods*. Barang-barang seperti sepatu, baju dan sejenisnya digolongkan dalam barang *shopping goods*. Dalam rangkaian *shopping goods* konsumen tidak segera menentukan pilihannya, dari rela untuk memperhitungkan biaya angkutan ke dalam harga barang yang bersangkutan. Frekuensi pembelian barang ini tidak sesering pembelian barang seperti rokok mengakibatkan orang rela bertindak demikian.

Kelompok barang yang ketiga adalah barang *specialty goods* seperti televisi, lemari es dan barang elektronik lainnya. Biaya angkutan yang semakin jauh untuk mendapatkan barang ini semakin dapat diterima oleh konsumen sehingga jangkauan pasar semakin luas, sekalipun ambang batas penduduk yang diperlukan lebih kecil. Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa barang *convenient goods* akan lebih banyak dibandingkan penjual barang *shopping goods*, dan penjual jenis barang yang kedua tersebut akan lebih banyak dari pada jenis barang *specialty goods*. Keadaan ini disebabkan oleh karena masing-masing jangkauan pasar adalah makin besar dari jenis barang yang pertama ke jenis

barang yang ketiga, sehingga dalam ruang atau kawasan yang sama akan ditemukan penjual masing-masing barang yang semakin sedikit.

1.5.3. Definisi Pasar

Menurut Pride Ferrel

Pasar berarti sekelompok yang sebagai individu atau sebagai organisasi, memiliki kebutuhan akan produk-produk dalam sebuah kelompok produk dan memiliki kemampuan, kemauan dan kewenangan untuk membeli produk-produk tersebut.

Menurut Philip Kotler

Pasar adalah konsumen potensial dengan kebutuhan atau keinginan tertentu yang mungkin mau dan mampu untuk mengambil bagian dalam jual beli guna memuaskan kebutuhan dan keinginan tersebut.

Optimalisasi

Lingkup studi yang memberikan kesan terhadap keserasian antara berbagai segmen untuk membentuk suatu lingkungan yang seimbang dengan penataan sesuai skala prioritas sehingga menjadi lokasi yang baik

1.5.4. Macam-Macam Pasar

Menurut Pride Ferrel

1. Pasar konsumen, terdiri dari para pembeli dan atau individu di rumah tangga mereka yang bermaksud untuk mengkomunikasi atau memanfaatkan produk-produk yang mereka beli dan tidak menjual produk-produk kembali dengan tujuan utama untuk menghasilkan laba.
2. Pasar organisasi atau pasar industri terdiri dari para individu atau kelompok yang membeli sejenis produk tertentu untuk salah satu dari ketiga maksud berikut : menjual kembali, secara langsung dipergunakan untuk memproduksi produk-produk lain atau digunakan dalam operasi sehari-hari secara umum.

Menurut Phillip Kotler

1. Pasar keseluruhan adalah semua populasi yang diteliti.
2. Pasar potensial adalah sejumlahnya konsumen yang mempunyai kadar minat tertentu pada tawaran produk tertentu.
3. Pasar yang tersedia (available market) : sejumlah konsumen yang memiliki minat, pendapatan dan akses pada penawaran produk tertentu.

Menurut Maynard dan Beckman

Pemasaran berarti segala usaha yang meliputi menyalurkan barang dan jasa dan sektor produksi ke sektor konsumsi.

Menurut Paul D Converse, Harley W. Hoegy dan Robert V. Mitchell

Pemasaran adalah kegiatan membeli serta menjual termasuk di dalamnya kegiatan menyalurkan barang dan jasa diantara produsen dan konsumen.

1.5.5. Perilaku Pembelian Konsumen

Tinjauan pustaka mengenai perilaku pembelian konsumen bertujuan untuk membuka kaidah ilmiah tentang pembelian konsumen dari sisi pandang perilaku. Perilaku pembelian konsumen penting untuk mendukung penelitian ini yang prinsipnya berdasar pada konsumen. Pada bagian ini dibahas materi perilaku pembelian konsumen yaitu :

1. Pengertian Perilaku Konsumen
2. Jenis-jenis perilaku pembelian konsumen
3. Variabel-variabel perilaku pembelian konsumen
4. Model perilaku pembelian konsumen

Pengertian Perilaku Konsumen

1. Menurut Pride Ferrel

Perilaku pembelian konsumen adalah proses keputusan dan tindakan orang-orang yang terlibat dalam pembelian dan penggunaan produk. Perilaku pembelian konsumen merujuk pada perilaku pembelian para konsumen akhir yang membeli produk untuk penggunaan pribadi atau keluarga, bukan untuk tujuan bisnis. Analisis perilaku pembelian konsumen merupakan hal yang penting bagi penerapan konsep pemasaran.

2. Menurut James F.Engel

Perilaku pembelian konsumen didefinisikan sebagai tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi dan menghabiskan produk dan jasa, termasuk keputusan yang mendahului dan menyusul tindakan ini.

3. Menurut David L.Laudon dan Albert J.Delta Bitta

Perilaku pembelian konsumen dapat didefinisikan sebagai proses pengambilan keputusan dan aktivitas individu secara fisik yang dilibatkan dalam mengevaluasi, memperoleh, menggunakan atau dapat mempergunakan barang dan jasa.

4. Menurut General Zaltman dan Melahie Wallendorf

Perilaku pembelian konsumen tindakan, proses dan hubungan sosial yang dilakukan oleh individu, kelompok dan organisasi dalam mendapatkan, menggunakan suatu produk atau lainnya sebagai suatu akibat dari pengalamannya dengan produk, pelayanan dan sumber-sumber lainnya.

5. Menurut Drs Rustam Effendi, MBA

Perilaku pembelian konsumen adalah merupakan suatu pertimbangan dan langkah-langkah konsumen yang mengadakan pembelian suatu barang dengan mengingat pada kebiasaan yang terjadi di masyarakat.

Jenis-Jenis Perilaku Pembelian

Menurut Pride Ferrel terdapat empat jenis perilaku pembelian :

1. Perilaku tanggapan rutin, ketika membeli barang-barang yang sering dibeli dan berharga murah serta sangat mudah ditemukan dan hanya memerlukan

sedikit usaha pengambilan keputusan. Ketika membeli barang-barang seperti itu, seorang konsumen lebih menyukai sebuah merek tertentu, tetapi ia mengenali beberapa merek dapat diterima. Produk-produk yang dibeli melalui perilaku tanggapan rutin ini dibeli secara hampir otomatis. Kebanyakan pembeli, misalnya tidak menggunakan banyak waktu atau usaha mental ketika memilih minuman atau makanan ringan.

2. Pengambilan keputusan terbatas, ketika mereka jarang membeli produk yang bersangkutan dan ketika memerlukan informasi tentang sebuah merek yang tidak mereka kenal di dalam sebuah kelompok produk yang dikenal. Jenis pengambilan keputusan memerlukan beberapa waktu untuk pengumpulan informasi dan pertimbangan.
3. Pengambilan keputusan meluas, terjadi ketika sebuah pembelian melibatkan produk-produk yang tidak dikenal, mahal, dan jarang dibeli, misalnya mobil, rumah dan pendidikan akademi atau universitas.
4. Pembelian impulsif, tidak melibatkan perencanaan yang sadar melainkan pada dorongan yang kuat untuk membeli sesuatu. Bagi beberapa individu, pembeli impulsif kemungkinan merupakan perilaku pembelian yang dominan. Tetapi pembelian impulsif seringkali menimbulkan konflik emosional.

1.6. Landasan Teori

1.6.1. Bentuk, macam, dan fungsi prasarana

1 Bentuk prasarana

Menurut bentuknya prasarana dapat dibagi menjadi dua kelompok

- (a) yang berbentuk ruang atau bangunan (*space*)
- (b) yang berbentuk jaringan (*network*)

2 Macam prasarana

(a) Prasarana yang berbentuk ruang ada dua macam,

- *ruang tertutup*:
- perlindungan, yaitu rumah;

- pelayanan umum, yaitu prasarana kesehatan dan keamanan, misalnya: balai pengobatan, rumah sakit, pos pemadam kebakaran dan sebagainya;
- kehidupan ekonomi: los pasar, bangunan bank, bangunan toko, pabrik dsb.
- kebudayaan pada umumnya, misalnya: bangunan pemerintah, bangunan sekolah, bioskop, museum, gedung perpustakaan, dsb.
- *ruang terbuka*:
 - kebudayaan, misalnya: lapang olah raga, kolam renang terbuka, taman, kampus universitas, dsb.;
 - kehidupan ekonomi (mata pencaharian), misalnya: sawah, kebun, kolam, hutan, pasar, pelabuhan, dsb.
 - kehidupan sosial, misalnya: kawasan rumah sakit, kawasan perumahan, tanah lapang untuk latihan militer, danau untuk rekreasi ber-perahu, dsb.

melalui mekanisme pelipatgandaan (*multiplier mechanism*). Pembentukan prasarana itu sangat penting dalam memajukan wilayah yang terbelakang. Dapat dimengerti bahwa untuk setiap prasarana/infrastruktur, diperlukan tanah dalam luas tertentu.

Di Inggris orang-orang tertentu memberikan keterangan bahwa prasarana (*infrastructure*) terdiri atas ruang dan jaringan (*space and network*).

Untuk menjelaskan bentuk dan fungsi prasarana, pembentukan prasarana dan sebagainya, di bawah ini dicantumkan suatu uraian¹⁴

- 1 Menyediakan pelayanan yang merupakan dasar bagi tiap kapasitas produksi.
- 2 Instalasi yang besar dan mahal.
- 3 Tidak dapat diimpor dari luar negeri.

Dalam hal prasarana ini Haynes¹³ mengatakan: 'Pertama, modal (barang modal) dapat dianggap prasarana, jika merupakan sumber ekonomi luaran (*eksternal*) dan jika unitnya besar; kedua, perlengkapannya pun dapat dianggap prasarana.

Berhubung dengan prasarana itu, dalam pengembangan wilayah terdapat 2 macam kebijaksanaan regional, yaitu:

- 1 Kebijakan regional yang langsung, yaitu pemerintah mengatur pengembangan regional dengan langsung membatasi (atau mengambil alih) kegiatan ekonomi.
- 2 Kebijakan regional yang tidak langsung, yaitu pemerintah membuat serangkaian peraturan dan ikut mengatur tanpa mempengaruhi ekonomi dan tanggung jawab swasta. Hal inilah yang umum dipakai, dan dapat diatur dengan:
 - a Perpajakan.
 - b Finansial (subsidi dan jaminan kredit).
 - c Non-finansial, yaitu dengan pembangunan prasarana/infrastruktur, atau kebijakan lain.

Prasarana di sini dapat dianggap sebagai modal pemerintah (umum) yang merupakan dasar bagi semua kegiatan sosial-ekonomi lainnya di suatu wilayah (perkotaan atau perdesaan). Tujuan kebijakan sosial-ekonomi dalam pengembangan wilayah dapat menurunkan pengangguran, menaikkan pendapatan, dan memper-baiki pelayanan dalam wilayah.

Untuk mencapai hal tersebut di atas banyak hal yang dapat dilaksanakan, salah satu di antaranya adalah pembangunan prasarana yang merupakan alat untuk memperbaiki perkembangan suatu wilayah. Dalam jangka pendek, kebijakan mengenai prasarana merupakan kebijakan pembiayaan, di mana investasi pemerintah mendorong permintaan wilayah

1.6.2. Standar Fasilitas

Dalam penggunaan tanah di kota, supaya tertib, digunakan peraturan dengan standar. Standar itu tidak mutlak, tetapi hanya merupakan petunjuk dan bimbingan. Dalam analisis kota yang telah ada atau rencana kota, dikenal standar lokasi (*standard for location requirement*) atau standar jarak (tabel 27) dan standar luas (tabel 28).

Tata guna tanah dalam kota yang telah ada

No.	Jenis penggunaan	Luas tanah	Luas per 1 000 jiwa
		(person)	(hektar)
1	Perumahan	43,5	79
2	Industri	5,3	10
3	Ruang terbuka	21,5	37
4	Pendidikan	3,0	5
5	Tanah yang tidak/belum terpakai	26,7	49

Sumber: Keeble 1959

Standar Luas untuk Macam-Macam Prasarana

NO	PRASARANA	STANDAR LUAS TANAH (Per 1.000 penduduk)
1	Balai Kesehatan	200 m ²
2	Langgar/Mesjid	250 m ²
3	Ruang Terbuka (Taman, dsb)	5.000 m ²
4	Tempat berolahraga	3.000 m ²
5	Tempat Bermain Anak-Anak	1.000 m ²
6	Pasar	500 m ²
7	Toko	1.000 m ²
8	Balai Pertemuan	250 m ²

Sumber : Ditjen Pengembangan Desa

1.6.3. Teori Konsumen

Teori Konsumen ada 2 yaitu :

1. Teori Guna Cardinal
2. Teori Guna Ordinal

Teori Guna Cardinal, menurut Lincoln Arsyad (2000) asumsi untuk teori utilitas adalah:

- Tingkat utilitas total yang dicapai seorang konsumen mempunyai fungsi dari kuantitas sebagai produk yang dikonsumsi.
- Konsumen akan memaksimalkan utilitasnya dengan tunduk kepada anggarannya.
- Utilitas (guna) dapat diukur secara cardinal
- Marginal Utility (MU) dari setiap unit tambahan produk yang dikonsumsi akan semakin menurun. Marginal Utility adalah perubahan guna total akan penambahan atau pengurangan produk yang dikonsumsi.

Dalam teori guna ordinal, konsumen tidak dianggap dapat menyatakan guna dari suatu produk, hanya bisa menyatakan suatu produk lebih berguna, sama atau kurang berguna dibanding dengan produk lain. Asumsi ;

- Konsumen mendapatkan guna melalui produk-produk yang dikonsumsi.
- Konsumen akan memaksimalkan nilai guna dari suatu produk tetapi dibatasi oleh kendala anggaran.
- Konsumen mempunyai suatu skala preferensi.
- Marginal Rates of Substitution (MRS) akan menurun setelah melampaui suatu guna tertentu. MRS adalah jumlah suatu produk yang dapat diganti oleh produk lainnya, pada nilai guna yang sama.

1.6.4. Skala Preferensi Konsumen

Skala Preferensi Konsumen mempunyai 3 kaidah, yaitu :

- Untuk setiap produk mempunyai skala peringkat, misalnya produk X lebih disukai dari produk Y atau sama (indeferens), atau kurang disukai.
- Peringkat bersifat transitif. Bila X lebih disukai dari Y dan Y lebih disukai dari Z maka X lebih disukai dari Z
- Konsumen selalu ingin mengkonsumsi lebih banyak, karena konsumen tak pernah terpuaskan.

1.6.5. Proses Pola Pikir Konsumen dalam Menentukan Pilihan

Proses Bagaimana Pola Pikir Konsumen dalam Menentukan Pilihan :

1. Alokasi dana terbatasnya
2. Bagaimana karakteristik alokasi optimalnya.
3. Bagaimana konsumen melakukan realokasi sumberdaya karena adanya perubahan relatif harga barang.

1.6.6. Kategori Pelaku Ekonomi

Pelaku Ekonomi dikategorikan Merjadi tiga, yaitu:

1. Konsumen yang membentuk permintaan pasar
2. Produsen yang membentuk penawaran pasar
3. Pemerintah yang meregulasi pasar.

1.6.7. Karakteristik Kondisi Optimal

Menurut T. Sunaryo, ph.D konsumen akan melakukan konsumsi secara optimal jika rupiah terakhir yang dialokasikan ke barang x akan memberikan tambahan utility yang sama jika satu rupiah terakhir tersebut dialokasikan untuk barang y. Konsumen yang mengkonsumsi salah satu produk yang terlalu banyak tentu saja tidak optimal.

Jika seseorang telah terlalu kenyang dengan mengkonsumsi barang x , manambah konsumsi x satu lagi dengan membayar sama dengan harga barang yang dikonsumsi pertama atau sebelumnya, tentu saja merupakan keputusan yang tidak optimal. Dalam hal ini, konsumen perlu mengurangi konsumsi barang x dan menambah konsumsi barang y . Argumen ini adalah implikasi dari asumsi law of diminishing returns dalam konsumsi. Dengan asumsi harga barang x sama dengan harga barang y , utility konsumen akan lebih besar dengan mengkonsumsi dua x atau dua y . Asumsi ini adalah asumsi preference konsumen bersifat convex (suka variasi).

1.6.8. Teori Produsen

Ilmu ekonomi mempelajari teori alokasi harga, dimana harga mengalokasikan sumber daya pelaku ekonomi secara optimal. Menurut T. Sunaryo, ph.D Permasalahan konsumen adalah mengalokasikan sumberdayanya , dengan kendala yang ada secara optimal, sehingga memberikan utility tertinggi. Produsen menghadapi permasalahan yang sama dengan konsumen. Permasalahan produsen adalah mengalokasikan sumberdayanya dengan kendala yang ada secara optimal, sehingga menghasilkan output yang maksimum. Dalam mengoptimalkan produksinya, produsen menghadapi kendala-kendala seperti sumberdaya, set teknologi yang mungkin, dan harga input dan output. Input dan output perusahaan tersedia dengan harga tetap (sebagai faktor given). Produsen mengerti set teknologi dalam proses produksi.

Jika produsen melakukan optimalisasi dalam proses produksinya, maka tentu saja hasilnya akan optimal. Namun, dalam realita sangat mudah untuk mengenali fenomena-fenomena yang mengindikasikan ketidakefektifan dalam proses produksi. Dalam sebuah institusi sering dikeluhkan banyak karyawannya, upah karyawan relatif sama dan kurang memperhatikan kontribusi individual, perusahaan kurang mampu menangkap kontribusi yang mempunyai dimensi jangka panjang (perusahaan cenderung short sighted), menempatkan karyawan pada pekerjaan yang tidak proporsional , dan lain-lainnya. Oleh karena itu, prinsip-prinsip dan karakteristik-

karakteristik optimality adalah hal yang perlu dipahami oleh pengambil keputusan sebuah perusahaan atau institusi lainnya.

1.6.9. Teori Joseph Schumpeter

Joseph Schumpeter hidup di zaman modern (1883 - 1950). Namun teorinya diungkapkan didalam suatu kerangka analisa sosial yang luas, seperti halnya para ekonom Klasik sebelumnya *). [Dari segi ini teori Schumpeter bisa digolongkan dalam kelompok teori pertumbuhan Klasik. Namun dari segi kesimpulan-kesimpulannya, khususnya mengenai prospek perbaikan hidup masyarakat banyak dalam perekonomian kapitalis, Schumpeter lebih dekat-dengan para ekonom "modern". Berbeda dengan ekonom-ekonom Klasik sebelumnya, ia optimis bahwa dalam jangka panjang tingkat , hidup orang banyak bisa ditingkatkan terus sesuai dengan kemajuan teknologi (dalam arti luas) yang bisa dicapai masyarakat tersebut. Dan sejalan juga dengan para ekonom "modern", ia tidak terlalu menekankan pada aspek pertumbuhan penduduk maupun aspek keterbatasan sumber alam dalam proses pertumbuhan ekonomi. Laju pertumbuhan penduduk dianggap diketahui dan tidak ditentukan didalam modelnya. Bagi Schumpeter, masalah penduduk tidak dianggap sebagai aspek seritral dari proses'pertumbuhan ekonomi. Seperti halnya dengan taraf ekonomi modern ia optimis akan pertumbuhan teknologi, sehingga "batas-batas pertumbuhan" karena batasnya sumber daya alam tidak masuk dalam proses evolusi yang ia gambarkan. Schumpeter berpendapat bahwa motor penggerak perkembangan sosial .ekonomi adalah suatu proses yang ia beri nama *inovasi*. dan pelakunya adalah para *wiraswasta* atau *inovator* atau *entrepreneur*. Kemajuan ekonomi suatu masyarakat hanya bisa ditera . ' kan denganadanya inovasi oleh para entrepreneur.

1.6.10. Proses Perkembangan Ekonomi

Bagaimanakah gambaran umum dari proses kemajuan ekonomi menurut Schumpeter?. Disini kemajuan ekonomi diartikan sebagai peningkatan output total masyarakat (GDP).

Pertama, ia membedakan antara pengertian *pertumbuhan ekonomi* (growth) dan pengertian *perkembangan ekonomi* (development). Kedua-duanya adalah sumber dari peningkatan output masyarakat, tetapi masing-masing mempunyai sifat yang berbeda.

Pertumbuhan ekonomi ia artikan sebagai peningkatan output masyarakat yang disebabkan oleh semakin banyaknya *jumlah* faktor produksi yang digunakan dalam proses produksi masyarakat tanpa adanya perubahan cara-cara atau "teknologi" produksi itu sendiri Sebagai contoh adalah kenaikan GDP yang disebabkan oleh pertumbuhan penduduk atau oleh pertumbuhan stok kapital (dengar teknologi lama).

Pertumbuhan ekonomi adalah satu sumber kenaikan output. Tetapi ia bukanlah sumber yang paling menarik atau yang paling. Menurut Schumpeter, yang lebih menarik dan lebih penting adalah kenaikan output yang bersumber dari *perkembangan ekonomi*. Perkembangan ekonomi atau development adalah kenaikan output yang disebabkan oleh *inovasi* yang dilakukan oleh para wiraswasta. Inovasi disini berarti perbaikan "teknologi" dalam arti luas, mencakup misalnya penemuan produk baru, pembukaan pasar baru dan sebagainya. Ini akan 'kita bicarakan lebih lanjut nanti. Tetapi yang penting adalah bahwa inovasi menyangkut perbaikan *kualitatif* dari sistem ekonomi itu sendiri, yang bersumber dari *keaktivitas* para wiraswastanya. Menurut Schumpeter, perkembangan ekonomi ini merupakan sumber kemajuan ekonomi yang secara historis paling penting.

Perkembangan ekonomi (development) berawal pada suatu lingkungan sosial, politik dan teknologi yang menunjang kreativitas para wiraswasta. Ada syarat-syarat tertentu yang harus dipenuhi agar kreativitas timbul dan inovasi bisa dilaksanakan. Ini akan kita bicarakan lebih lanjut nanti. Pada tahap ini anggap bahwa ada lingkungan yang menunjang kreativitas. Dengan adanya lingkungan yang menunjang kreativitas.

maka akan timbul beberapa wiraswasta yang menjadi *pioner* dalam mencoba menerapkan ide-ide baru dalam kehidupan ekonomi (cara berproduksi baru, produk baru, bahan mentali dan sebagainya). Mungkin tidak semua pioner usaha ini akan berhasil. Tetapi mereka yang berhasil dikatakan telah melakukan inovasi. Karena merupakan penerapan hal-hal yang baru maka inovasi ini akan menimbulkan posisi *monopoli* bagi pencetusnya. Posisi monopoli ini akan menghasilkan keuntungan diatas keuntungan normal yang diterima oleh para pengusaha yang tidak berinovasi. Keuntungan monopolistis ini adalah imbalan bagi para inovator dan sekaligus juga merupakan *rangsangan* bagi para *calon* inovator. Minat berinovasi didorong oleh adanya harapan memperoleh keuntungan monopolistis ini.

1.7. Metode Penelitian

Dalam studi ini digunakan beberapa metode dengan analisisnya serta output yang dihasilkan, sehingga pembahasan studi ini akan lebih sistematis. Metode yang digunakan dalam studi ini adalah sebagai berikut:

1.7.1. Metode Survey

Metode ini terdiri dari:

A. Pengumpulan data primer, berupa:

- Observasi lapangan, kegiatan pengumpulan data yang dilakukan berupa melihat secara langsung obyek pengamatan di lokasi studi yang disesuaikan dengan kebutuhan dilihat dari check list data, peta administratif dan lainnya.
- Kuisioner, merupakan kegiatan pengumpulan data yang bertanya secara langsung membantu dan melengkapi pengumpulan data yang tidak dapat diungkapkan dari observasi lapangan. Dari kuisioner ini data yang

diperoleh berupa pendapat atau sikap masyarakat terhadap studi yang diteliti.

B. Pengumpulan data sekunder, berupa:

- Tinjauan teoritis, kegiatan pengumpulan data yang dilakukan yaitu mempelajari teori-teori, pendapat ahli yang berkaitan dengan pembahasan studi.
- Pengumpulan data dari instansi-instansi terkait guna mendukung pembahasan studi ini yang disesuaikan dengan cek list yang ada, sehingga akan tepat sarannya.

1.7.2. Metode Analisa

Dari hasil metode pengumpulan data diatas maka akan dibuat analisa dengan menggunakan metode analisa yang sesuai. Metode ini menggunakan dua macam analisa yaitu:

A. *Metode analisa kualitatif* atau disebut juga deskriptif metode ini pembahasannya berupa gambaran atau deskriptif obyek yang ada namun tetap berlandaskan pada landasan teori yang ada. Analisisnya lebih pada logika, dengan outputnya berupa pendeskripsian. Misalnya keahlian, kejujuran, keterampilan dan lain sebagainya. Dalam studi ini analisa kualitatif digunakan dalam:

1. Melakukan Analisa Mengenai Esensi Keberadaan Ruko

Menganalisa secara kualitatif deskriptif mengenai bentuk fisik bangunan ruko dan toko baik itu berupa bentuk bangunan, luasan bangunan, jumlah lantai bangunan dan juga fungsi ruko dan toko itu sendiri, sehingga akan didapatkan suatu perbedaan yang mendasar

antara ruko dengan toko-toko yang ada. Dalam hal ini apabila sudah didapatkan perbedaan yang mendasar antara ruko dan toko, maka akan didapatkan pula esensi dari ruko itu sendiri sehingga interpretasi mengenai keberadaan ruko itu akan semakin jelas.

2. Melakukan Analisa Mengenai Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko

Analisa dilakukan dengan melihat banyaknya konsumen yang datang ke ruko tersebut, motivasi konsumen yang datang ke ruko tersebut, intensitas konsumen yang datang ke ruko serta jumlah ruko yang dikunjungi dalam satu waktu. Data yang ada didapatkan dari hasil kuisisioner dan kemudian akan dilihat kondisinya. Mengenai data banyaknya konsumen yang datang ke ruko, maka nilai tertinggi adalah dengan semakin banyak konsumen yang datang, maka akan semakin besar tingkat optimalisasinya. Untuk motivasi konsumen akan sangat beragam dan tergantung dari penilaian yang akan diberikan. Intensitas yang dimaksud dengan intensitas konsumen adalah tingkat kekerapan konsumen yang datang ke ruko tersebut. Semakin sering konsumen yang datang, maka akan semakin besar tingkat optimalisasinya. Jumlah ruko yang dituju dalam satu waktu akan melihat seperti apa optimalisasi keberadaan banyak ruko yang berada dalam satu blok, sehingga semakin banyak ruko yang dituju di dalam satu blok, maka akan semakin besar tingkat optimalisasinya

3. Melakukan Analisa Mengenai Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko

Analisa dilakukan dengan melihat motivasi produsen membuka usaha di ruko tersebut, pemanfaatan bangunan ruko serta status ruko yang ditempati. Data yang ada didapatkan dari hasil kuisisioner dan kemudian akan dilihat kondisinya Dengan mengetahui optimalisasi produsen dalam pemanfaatan ruko, maka akan dapat dilihat lebih

lanjut tingkat kesesuaian lebih lanjut tingkat kesesuaian pembangunan ruko berdasarkan optimalisasi fungsional kegiatan ruko.

B. *Metode Kuantitatif*, metode ini menggunakan perhitungan matematis, yang disesuaikan dengan pembahasan yang ada, yaitu sebagai berikut:

1. Analisa Penilaian dan Pembobotan

Analisa penilaian dan pembobotan dilakukan untuk mengetahui output dari tingkat kesesuaian pembangunan ruko berdasarkan kebutuhan ekonomi masyarakat. penilaian dan pembobotan dilakukan terhadap variabel-variabel utama yaitu optimalisasi fungsional kegiatan ruko, optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan individu terhadap ruko dan terbentuknya permintaan pasar terhadap keberadaan ruko.

a. Pemberian Nilai /score

Dasar besarnya pemberian nilai pada tingkat kesesuaian pembangunan ruko berdasarkan kebutuhan ekonomi masyarakat di Kelurahan Sumbersari menggunakan interval nilai dari prakiraan tingkat variabel yang paling berpengaruh di dalam kesesuaian pembangunan ruko berdasarkan kebutuhan ekonomi masyarakat.. Pemberian nilai ini yaitu dari 0 – 10, dimana nilai 0 (nol) hanya diberikan kepada tingkat pengaruh variabel yang paling kecil dalam menentukan tingkat kesesuaian pembangunan ruko, nilai 1 (satu) diberikan pada variabel yang mengalami pengaruh terhadap tingkat kesesuaian pembangunan ruko berdasarkan kebutuhan ekonomi masyarakat. dan nilai 10 (sepuluh) diberikan untuk variabel yang memiliki pengaruh paling banyak atau tertinggi.

nilai variabel-variabel yang diberikan penilaian adalah sebagai berikut:

1. Banyaknya konsumen yang datang ke ruko tersebut
2. Motivasi konsumen yang datang ke ruko tersebut

3. Pemanfaatan bangunan ruko yang ada
4. Intensitas konsumen di kawasan studi yang datang ke ruko tersebut
5. Jumlah ruko yang ingin dikunjungi dalam satu waktu
6. Jarak tempat tinggal konsumen dengan ruko itu sendiri
7. Motivasi produsen dalam membuka usaha di ruko tersebut
8. Status kepemilikan ruko
9. Jumlah ruko yang terbangun serta jumlah unit yang sudah terpakai
10. Standart kebutuhan fasilitas tempat usaha (toko) dan tempat tinggal.

Adapun rumus penentuan interval yang digunakan dalam pemberian nilai tiap tingkat kesesuaian pembangunan ruko berdasarkan kebutuhan ekonomi masyarakat adalah sebagai berikut :

$$\text{Interval} = \frac{\text{Nilai tertinggi} - \text{Nilai terendah}}{\dots}$$

10

b. Pemberian Bobot

Dasar dari analisa pemberiat bobot pada masing – masing tingkat kesesuaian pembangunan berdasarkan kebutuhan ekonomi masyarakat ini adalah dilihat dari variabel-variabel utama dari penentuan tingkat kesesuaian pembangunan ruko. Adapun variabel utama yang diberikan pembobotan adalah

optimalisasi fungsional kegiatan ruko, optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan ruko terhadap keberadaan ruko dan permintaan pasar terhadap keberadaan ruko.

Sedangkan dalam perhitungannya, pemberian bobot tingkat kesesuaian pembangunan ruko berdasarkan kebutuhan ekonomi masyarakat ini berdasarkan Sturges, dan pembobotannya berdasarkan penggolongan masing-masing tiap variabel yang ada. Dengan menggunakan aturan Sturges ini maka besar dari interval kelas dari tiap golongan berbeda, sehingga bobot terbesar yang dimiliki tiap golongan tingkat kesesuaian pembangunan ruko berdasarkan kebutuhan ekonomi masyarakat inipun berbeda.

Adapun tahapan-tahapan dari aturan Sturges ini antara lain :

1. Memberikan indeks pada tiap tingkat percepatan pembangunan, berdasarkan perubahan penggunaan tanah dalam tiap kurun waktu yang ditentukan
2. Penentuan jumlah kelas atau K , dimana $K = 1 + 3,322 \text{ Log } n$
3. Nilai n merupakan jumlah variabel yang digunakan.
4. Menentukan besaran interval kelas atau R yang didapat dari selisih indeks terbesar dan terkecil per jumlah kelas

1.7.3. Metode Sampel

Metode sampel yang digunakan di dalam penelitian ini adalah metode Stratified Random Sampling, dimana dalam metode sampel ini di dasarkan klasifikasi dan kriteria-kriteria yang telah ditentukan sebelumnya, sehingga akan dapat mewakili tiap-tiap kondisi yang berbeda dari ruko itu sendiri. Adapun dasar-dasar pengambilan sampelnya adalah sebagai berikut:

1. Sampel Jumlah ruko di hitung berdasarkan klasifikasi, yaitu ruko berdasarkan berdirinya ruko , ruko berdasarkan jenis kegiatan dan ruko berdasarkan jumlah ruko-ruko yang berada dalam satu blok
2. Untuk klasifikasi ruko berdasarkan berdirinya ruko, maka dibedakan menjadi dua yaitu ruko yang berdiri sendiri dan ruko yang berdirinya mengelompok. Untuk masing-masing ruko ini diambil sampel 10 % dari jumlah ruko atau minimal 1 unit ruko untuk tiap-tiap kategori
3. Untuk klasifikasi ruko berdasarkan jenis kegiatan, maka dibedakan menjadi 8 yaitu jenis kegiatan jasa bengkel, penyewaan internet, rental vcd, tempat penjualan hp, tempat penjualan komputer, tempat makanan, tempat foto copy dan alat tulis, dan jenis kegiatan lainnya. Untuk masing-masing ruko ini diambil 10 % dari jumlah ruko atau minimal 1 unit ruko untuk tiap-tiap kategori.
4. Untuk klasifikasi ruko berdasarkan jumlah ruko yang berada dalam satu blok, maka dibedakan menjadi tiga yaitu ruko skala kecil yaitu dalam satu blok ruko jumlah kurang dari 5 unit, ruko skala menengah yaitu dalam satu blok jumlah antara 5 – 15 unit dan ruko skala besar yaitu dalam satu blok jumlah ruko lebih dari 15 unit. Untuk masing-masing ruko ini diambil sampel 10 % dari jumlah ruko atau minimal 1 unit ruko untuk tiap-tiap kategori.
5. Untuk Sampel jumlah pengunjung diambil 10 % dari jumlah rata-rata pengunjung yang datang dalam satu hari ke ruko tersebut.

1.7.4. Variabel Penelitian

Variabel penelitian yang digunakan dalam menentukan tingkat kesesuaian pembangunan ruko berdasarkan kebutuhan ekonomi masyarakat adalah sebagai berikut:

1. Untuk sasaran mengetahui esensi keberadaan ruko variabel yang digunakan adalah :
 - Bentuk bangunan ruko dan toko
 - Luas bangunan ruko dan toko
 - Jumlah lantai bangunan ruko dan ruko
 - Fungsional bangunan ruko dan toko
2. Untuk sasaran mengetahui optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko di kawasan studi variabel yang digunakan adalah :
 - Banyaknya konsumen yang datang ke ruko
 - Motivasi konsumen yang datang ke ruko
 - Intensitas konsumen yang datang ke ruko
 - Jumlah Ruko yang dikunjungi dalam satu waktu
3. Untuk sasaran mengetahui optimalisasi produsen dalam pemanfaatan ruko variabel yang digunakan adalah :
 - Jumlah ruko yang ingin dikunjungi dalam satu waktu
 - Motivasi produsen membuka usaha di ruko
 - Status Ruko

1.8. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan menjelaskan pokok-pokok yang ada pada tiap bab dalam penelitian ini. Tujuan utama adalah untuk memudahkan dalam memahami proses penelitian dan hasil-hasilnya.

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini dijelaskan mengenai latar belakang, permasalahan yang ada di lapangan serta tujuan dan sasaran dalam proses penelitian ini. Pada bab ini juga dijelaskan mengenai ruang lingkup pembahasan yang meliputi lingkup materi dan lingkup lokasi serta membahas tentang metode yang digunakan dalam proses penelitian.

BAB II DESKRIPSI WILAYAH PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan mengenai gambaran wilayah studi, baik itu gambaran secara fisik, sosial maupun ekonomi yang berhubungan dengan lingkup materi yang akan dibahas.

BAB III ANALISA TINGKAT KESESUAIAN PEMBANGUNAN RUKO BERDASARKAN OPTIMALISASI FUNGSIONAL KEGIATAN RUKO

Pada bab ini menjabarkan mengenai analisa yang dipergunakan dalam kegiatan penelitian, yang terdiri dari analisa kualitatif deskriptif komparatif, analisa kualitatif deskriptif dan analisa pembobotan, sehingga akan menghasilkan output terhadap tujuan penelitian yang akan dicapai.

BAB IV PENUTUP

Pada bab ini berisikan kesimpulan dari penyusunan studi serta memberikan rekomendasi untuk kegiatan pengembangan selanjutnya.

BAB II

DESKRIPSI WILAYAH PENELITIAN

2.1. Lokasi Penelitian

Lokasi dijadikan obyek penelitian adalah Kelurahan Sumbersari Kota Malang. Luas wilayah Kelurahan Sumbersari adalah 95,11 Ha dan Adapun batas-batas administrasi adalah sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Kelurahan Ketawanggede dan Kelurahan Penanggungan
- Sebelah Timur : Kelurahan Oro-Oro Dowo
- Sebelah Barat : Kelurahan Dinoyo
- Sebelah Selatan: Kelurahan Karangbesuki dan Kelurahan Gadingkasri

2.2. Jumlah dan Kepadatan Penduduk

Jumlah penduduk yang ada di Kelurahan Sumbersari adalah sebanyak 13.507 jiwa dengan kepadatan penduduk adalah sebesar 142 Ha/jiwa.

2.3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencapaian

Penduduk di Kelurahan Sumbersari memiliki mata pencapaian yang bervariasi, yaitu sebagai petani, pengusaha, pengrajin, buruh bangunan, pedagang, pengangkutan, pegawai negeri sipil, ABRI, dan pensiunan. Adapun jumlah mata pencapaian penduduk terbanyak adalah sebagai pegawai negeri sipil yaitu sebanyak 2.225 orang dan mata pencapaian yang paling sedikit adalah sebagai petani dan pengrajin yaitu masing-masing sebanyak 2 orang. Adapun untuk mata pencapaian lain jumlahnya adalah: pengusaha sebanyak 48 orang, buruh bangunan 90 orang, pedagang 997 orang, pengangkutan 87 orang, ABRI 60 orang dan pensiunan sebanyak 96 orang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2.1.
Penduduk Berdasarkan Mata Pencahريان di Kelurahan Summersari

<i>Jenis Pekerjaan</i>	<i>Jumlah (orang)</i>
Petani	2
Pengusaha	48
Pengrajin	2
Buruh Bangunan	90
Pedagang	997
Pengangkutan	87
Pegawai Negeri Sipil	2.225
ABRI	60
Pensiunan	96

Sumber: Data Monografi Kelurahan Summersari

2.4. Pola Penggunaan Lahan

Pola penggunaan lahan di Kelurahan Summersari meliputi penggunaan sawah, bangunan/pekarangan/emplasement, lapangan olahraga, jalur hijau dan kuburan. Untuk penggunaan lahan terbesar di Kelurahan Summersari adalah untuk bangunan/pekarangan/emplasement dan penggunaan lahan terkecil adalah untuk sawah. Di Kelurahan Summersari luas lahan sawah adalah sebesar 2 Ha, luas lahan untuk bangunan/pekarangan/emplasement adalah sebesar 84 Ha, luas lahan untuk lapangan olahraga adalah sebesar 3 Ha, luas lahan untuk jalur hijau sebesar 3,11 Ha, dan luas lahan untuk kuburan adalah sebesar 3 Ha. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2.2.

Pola Penggunaan Lahan di Kelurahan Sumbersari

<i>Penggunaan Lahan</i>	<i>Luas Lahan</i>
Sawah	2 Ha
Bangunan/Pekarangan/Emplacment	84 Ha
Lapangan Olahraga	3 Ha
Jalur Hijau	3,11 Ha
Kuburan	3 Ha
Total	95,11 Ha

Sumber: Data Monografi Kelurahan Sumbersari

2.5. Kondisi Jaringan Jalan

Kondisi jaringan jalan di Kelurahan Sumbersari meliputi panjang jalan aspal dengan kondisi baik, panjang jalan utama, dan panjang jalan berdasarkan jenisnya. Di Kelurahan Sumbersari panjang jalan aspal dengan kondisi baik memiliki panjang 16 km, panjang jalan utamanya 16 km, panjang jalan berdasarkan jenis jalan untuk jalan kota 16 km, jalan lingkungan 6 km. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2.3.

Kondisi Jaringan Jalan di Kelurahan Sumbersari

<i>Kondisi Jaringan jalan</i>	<i>Panjang</i>
Jalan Aspal Kondisi Baik	16 km
Jalan Utama	16 km
Jalan Kota	16 km
Jalan Lingkungan	6 km

Sumber: Data Monografi Kelurahan Sumbersari



TUGAS AKHIR

Studi Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko

Judul Peta : Jaringan Jalan

-  Sungai
-  Batas Kelurahan
-  Jalan Utama Kota
-  Jalan Lainnya

No Peta : 02

Sumber : Data Peta Kota Malang dan Perkembangannya

Skala :



Kelurahan Dinoyo

Kelurahan Ketawangede

Kelurahan Penanggungan

Kelurahan Karangbesuki

Kelurahan Gadingkasri

Kelurahan Oro Oro Dowo

KELURAHAN SUMBERSARI

Gambar 2.1. Kondisi Jalan Bendungan Sutami



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.2. Kondisi Jalan Sumbersari



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

2.6. Penyebaran Fasilitas Perdagangan

Penyebaran fasilitas perdagangan di Kelurahan Sumbersari meliputi toko/kios dan rumah makan. Adapun jenis fasilitas perdagangan yang mendominasi di Kelurahan Sumbersari adalah jenis toko/kios. Jumlah fasilitas perdagangan berdasarkan jenisnya di Kelurahan Sumbersari yaitu: toko/kios sebanyak 794 unit dan rumah makan sebanyak 62 unit. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2.4.

Penyebaran Fasilitas Perdagangan di Kelurahan Sumbersari

<i>Jenis Fasilitas Perdagangan</i>	<i>Jumlah</i>
Pasar	-
Toko/Kios	794 unit
Rumah Makan	62 unit

Sumber: Data Monografi Kelurahan Sumbersari

2.7. Penyebaran Fasilitas Jasa

Penyebaran fasilitas jasa di Kelurahan Sumbersari meliputi koperasi dan bank. Adapun jenis fasilitas jasa yang mendominasi di Kelurahan Sumbersari adalah jenis koperasi. Jumlah fasilitas jasa berdasarkan jenisnya di Kelurahan Sumbersari yaitu: koperasi sebanyak 3 unit, bank sebanyak 2 unit. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini

Tabel 2.5.

Penyebaran Fasilitas Jasa di Kelurahan Sumbersari

<i>Jenis Fasilitas Jasa</i>	<i>Jumlah</i>
Koperasi	3 unit
Bank	2 unit
Hotel	-

Sumber: Data Monografi Kelurahan Sumbersari

Gambar 2.3. Fasilitas Perdagangan



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.4. Fasilitas Jasa



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

2.8. Penyebaran Fasilitas Pendidikan

Penyebaran fasilitas pendidikan di Kelurahan Sumbersari meliputi TK, SD/Sederajat, SLTP/Sederajat, SLTA/Sederajat, Perguruan Tinggi dan Tempat Kursus. Adapun jenis fasilitas pendidikan yang mendominasi di Kelurahan Sumbersari adalah jenis SD/Sederajat. Jumlah fasilitas pendidikan berdasarkan jenisnya di Kelurahan Sumbersari yaitu: TK sebanyak 6 unit, SD/Sederajat sebanyak 7 unit, SLTP/Sederajat sebanyak 3 unit, SLTA/Sederajat sebanyak 5 unit, Perguruan Tinggi sebanyak 3 unit, Tempat Kursus sebanyak 1 unit. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Gambar 2.3. Fasilitas Perdagangan



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.4. Fasilitas Jasa



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

2.8. Penyediaan Fasilitas Pendidikan

Penyediaan fasilitas pendidikan di Kelurahan Sumberan meliputi TK, SD sederajat, SLTP sederajat, SLTA sederajat, Perguruan Tinggi dan Tempat Kursus. Adapun jenis fasilitas pendidikan yang disediakan di Kelurahan Sumberan adalah jenis SD sederajat jumlah fasilitas pendidikan berdasarkan jenisnya di Kelurahan Sumberan yaitu TK sebanyak 6 unit, SD sederajat sebanyak 7 unit, SLTP sederajat sebanyak 3 unit, SLTA sederajat sebanyak 2 unit, Perguruan Tinggi sebanyak 5 unit, tempat kursus sebanyak 1 unit. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 2.6.
Penyebaran Fasilitas Pendidikan di Kelurahan Sumbersari

<i>Jenis Fasilitas Pendidikan</i>	<i>Jumlah</i>
TK	6 unit
SD/Sederajat	7 unit
SLTP/Sederajat	3 unit
SLTA/Sederajat	5 unit
Perguruan Tinggi	3 unit
Tempat Kursus	1 unit
Pondok Pasantren	-

Sumber: Data Monografi Kelurahan Sumbersari

Gambar 2.5. Kampus ITN di Wilayah Studi



Sumber : Hasil Survei
 Tahun : 2006

Tabel 2.6.

Peningkatan Fasilitas Pendidikan di Kelurahan Sembawang

Jumlah	Jenis Fasilitas Pendidikan
0 unit	TK
7 unit	SD/Sebelum
3 unit	SLTP/Sebelum
2 unit	SLTA/Sebelum
1 unit	Bangunan Ringan
1 unit	Tempat Nongkrong
-	Pondok Pesantren

Sumber: Data Monografi Kelurahan Sembawang

Gambar 2.5. Kampus ITN di Wilayah Studi



Sumber: Hasil Survei Tahun 2006

Gambar 2.6. Kampus Unibraw di Wilayah Studi



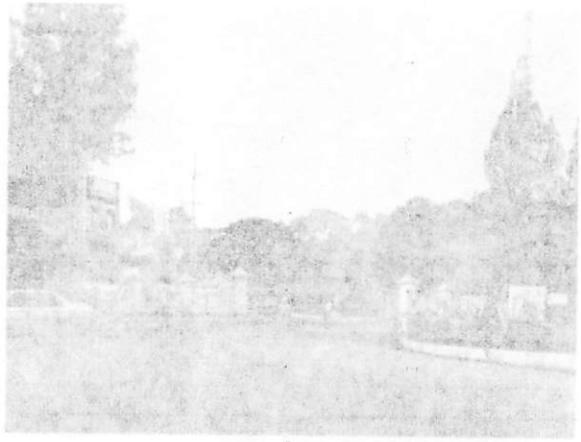
Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.7. Kampus Unmuh di Wilayah Studi



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.6. Kampus Unibra di Wilayah Studi



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.7. Kampus Unibra di Wilayah Studi



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.8. Kampus UIN di Wilayah Studi



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.9. SMUN 8 di Wilayah Studi



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

2.9. Penyebaran Fasilitas Kesehatan

Penyebaran fasilitas kesehatan di Kelurahan Sumpalsari meliputi praktek dokter, puskesmas pembantu dan apotek,. Adapun jenis fasilitas kesehatan yang mendominasi di Kelurahan Sumpalsari adalah jenis praktek dokter. Jumlah fasilitas kesehatan berdasarkan jenisnya di Kelurahan Sumpalsari yaitu: praktek dokter sebanyak 7 unit, puskesmas pembantu sebanyak 1 unit, apotek sebanyak 1 unit. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Gambar 2.8. Kampus IZ di Wilayah Studi



Sumber: Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.9. SMUN 8 di Wilayah Studi



Sumber: Hasil Survei
Tahun : 2006

2.9. Peningkatan Fasilitas Kesehatan

Peningkatan fasilitas kesehatan di Kelurahan Sumberaji meliputi praktik dokter, puskesmas pembantu dan apotek. Adapun jenis fasilitas kesehatan yang mendominasi di Kelurahan Sumberaji adalah jenis praktik dokter. Jumlah fasilitas kesehatan berdasarkan jenisnya di Kelurahan Sumberaji yaitu praktik dokter sebanyak 7 unit, puskesmas pembantu sebanyak 1 unit, apotek sebanyak 1 unit. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini

Tabel 2.7.

Penyebaran Fasilitas Kesehatan di Kelurahan Sumbersari

<i>Jenis Fasilitas Kesehatan</i>	<i>Jumlah</i>
Rumah sakit	-
Puskesmas	-
Puskesmas Pembantu	1 unit
Praktek Dokter	7 unit
Dukun Sunat	-
Dukun Bayi	-
Apotek	1 unit
Panti Pijat	-

Sumber: Data Monografi Kelurahan Sumbersari

2.10. Penyebaran Fasilitas Permukiman

Penyebaran fasilitas permukiman di Kelurahan Sumbersari meliputi rumah permanen dan rumah semi permanen. Adapun jenis fasilitas permukiman yang mendominasi di Kelurahan Sumbersari adalah jenis rumah permanen. Jumlah fasilitas permukiman berdasarkan jenisnya di Kelurahan Sumbersari yaitu: rumah permanen sebanyak 24.550 unit dan rumah semi permanen sebanyak 440 unit. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2.8.

Penyebaran Fasilitas Permukiman di Kelurahan Sumbersari

<i>Jenis Fasilitas Permukiman</i>	<i>Jumlah</i>
Rumah Permanen	24.550 unit
Rumah Semi Permanen	440 unit

Sumber: Data Monografi Kelurahan Sumbersari

2.11. Kondisi Ruko Eksisting

Kondisi ruko eksisting yang akan dibahas disini adalah mengenai jumlah ruko eksisting, jumlah ruko berdasarkan pengelompokannya, luas bangunan ruko, jumlah lantai bangunan ruko, fungsional ruko, dan prasarana pendukung ruko.

2.11.1. Jumlah ruko eksisting

Jumlah ruko eksisting yang ada di Kelurahan sumbersari adalah berdasarkan ruko yang benar-benar ditujukan sebagai tempat tinggal dan tempat usaha. Sehingga berdasarkan hasil perhitungan jumlah ruko yang ada di lapangan maka jumlah ruko yang ada di Kelurahan Sumbersari adalah berjumlah 75 unit.

2.11.2. Jumlah Ruko Berdasarkan Pengelompokannya

Ruko yang ada di Kelurahan Sumbersari dalam studi ini akan dilakukan 3 macam pengelompokan, yaitu pengelompokan berdasarkan berdirinya ruko, jenis kegiatan ruko dan berdasarkan kuantitas dari masing-masing ruko yang mengelompok.

Pengelompokan ruko berdasarkan berdirinya ruko, maka dapat dibedakan menjadi 2 kategori yaitu ruko yang berdiri sendiri dan ruko yang berdiri secara mengelompok (cluster). Adapun jumlah ruko yang berdiri sendiri di Kelurahan Sumbersari adalah sebanyak 8 unit dan jumlah ruko yang berdiri secara mengelompok adalah sebanyak 67 unit dengan jumlah cluster/blok sebanyak 12 blok/cluster. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 2.9.

Pengelompokan ruko berdasarkan jenis kegiatan ruko, maka dapat dibedakan menjadi 8 kategori yaitu untuk ruko dengan jenis kegiatan jasa bengkel, penyewaan internet, rental vcd, tempat penjualan hp, tempat penjualan komputer, tempat makanan, tempat foto copy dan alat tulis, dan jenis kegiatan lainnya. Adapun jumlah ruko dengan jenis kegiatan jasa bengkel adalah sebanyak 6 unit, jenis kegiatan penyewaan internet sebanyak 5 unit, jenis kegiatan rental vcd sebanyak 6 unit, jenis kegiatan tempat penjualan hp sebanyak 6 unit, jenis kegiatan tempat penjualan komputer sebanyak 5 unit, jenis kegiatan tempat

makanan sebanyak 5 unit, jenis kegiatan tempat foto copy dan alat tulis sebanyak 4 unit, dan jenis kegiatan lainnya sebanyak 38 unit. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 2.10.

Pengelompokkan ruko berdasarkan kuantitas dari masing-masing ruko yang mengelompok dibedakan menjadi 3 kategori yaitu ruko skala kecil, ruko skala menengah dan ruko skala besar. Untuk klasifikasi ruko berdasarkan jumlah ruko yang berada dalam satu blok, maka dibedakan menjadi tiga yaitu ruko skala kecil yaitu dalam satu blok ruko jumlah kurang dari 5 unit, ruko skala menengah yaitu dalam satu blok jumlah antara 5 – 15 unit dan ruko skala besar yaitu dalam satu blok jumlah ruko lebih dari 15 unit. Ruko skala kecil di Kelurahan Sumbersari berjumlah 19 unit yang terdiri dari 5 cluster/blok. Ruko skala menengah di Kelurahan Sumbersari berjumlah 28 unit yang terdiri dari 6 cluster/blok. Ruko skala besar di Kelurahan Sumbersari berjumlah 20 unit yang terdiri dari 1 cluster/blok. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 2.11.

2.11.3. Luas Bangunan Ruko

Luas bangunan ruko yang ada di Kelurahan Sumbersari sangat beragam tergantung dari tiap-tiap cluster/blok bangunan ruko yang ada. Akan tetapi secara rata-rata luas bangunan ruko lebih berorientasi pada panjang bangunan ke belakang daripada panjang luas ruko pada bagian muka ruko itu sendiri. Untuk panjang bagian muka ruko rata-rata adalah sebesar 4 – 6 meter sedangkan untuk panjang ke belakangnya adalah rata-rata adalah sebesar 8 – 10 meter.

2.11.4. Jumlah Lantai Bangunan Ruko

Jumlah lantai bangunan ruko yang ada di Kelurahan Sumbersari tergantung dari tiap-tiap cluster/blok bangunan ruko yang ada. Akan tetapi secara rata-rata jumlah lantai bangunan ruko yang ada di Kelurahan Sumbersari adalah berjumlah dua lantai, walaupun juga terdapat bangunan ruko yang terdiri dari satu lantai saja.

2.11.5. Fungsional Ruko

Fungsional bangunan ruko yang ada di Kelurahan Sumbersari pada umumnya memang diprioritaskan sebagai tempat tinggal dan sebagai tempat usaha/toko. Akan tetapi berdasarkan kondisi eksisting di lapangan terdapat kondisi dimana bangunan ruko yang ada hanya digunakan murni sebagai tempat usaha dan tidak digunakan sebagai tempat tinggal dan terdapat juga ruko yang difungsikan sebagai tempat usaha dan sebagai gudang penyimpanan barang. Kondisi ini sangat beragam antara ruko yang satu dengan ruko yang lainnya. Akan tetapi secara keseluruhan ruko-ruko yang ada pasti difungsikan sebagai tempat usaha.

2.11.6. Prasarana Pendukung Ruko

Prasarana pendukung ruko yang ada di Kelurahan Sumbersari pada umumnya berupa tersedianya tempat parkir khusus untuk para konsumen, sehingga konsumen yang datang ke tempat tersebut merasa aman dan nyaman untuk meletakkan kendaraannya yang ada di ruko tersebut. Pada umumnya penyediaan tempat parkir dibuat secara cluster-cluster dan tiap-tiap cluster atau blok ruko memiliki tempat parkir sendiri. Tempat parkir yang disediakan pada umumnya memiliki ukuran 5 x 7 meter saja.

Tabel 2.9.

**Pengelompokkan Ruko Berdasarkan Berdirinya Ruko
Di Kelurahan Sumbersari**

<i>Jenis Pengelompokkan</i>	<i>Jumlah</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	8 unit
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	67 unit

Sumber : Hasil Survei

Gambar 2.11. Ruko Skala Menengah



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.12. Ruko Skala Besar



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.13. Ruko Jenis Kegiatan Internet



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.11. Ruko Skala Menengah



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.12. Ruko Skala Besar



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.13. Ruko Jenis Kegiatan Internet



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.14. Ruko Jenis Kegiatan VCD



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.15. Ruko Jenis Kegiatan Fotocopy



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.16. Ruko Jenis Kegiatan Bengkel



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.14. Ruko jenis Registan VCD



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.15. Ruko jenis Registan Fotocopy



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.16. Ruko jenis Registan Bengkel



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.17. Ruko Jenis Kegiatan Komputer



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.18. Ruko Jenis Kegiatan Makanan



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

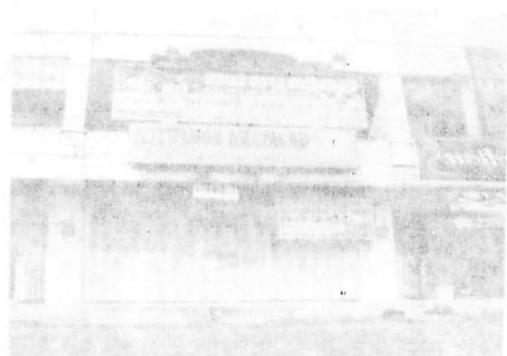
2.12. Kondisi Toko Eksisting

Kondisi toko eksisting yang akan dibahas pada studi ini adalah meliputi jumlah toko eksisting, luas bangunan toko, jumlah lantai bangunan toko, fungsional toko dan prasarana pendukung toko.

2.12.1. Jumlah Toko Eksisting

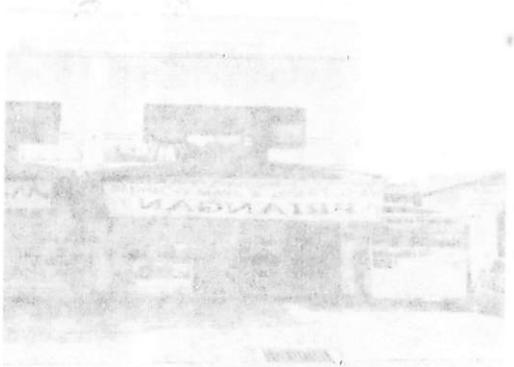
Jumlah toko yang ada di Kelurahan Sumbersari dilihat berdasarkan fungsinya yang sangat berorientasi pada tempat usaha atau toko. Toko-toko yang ada di Kelurahan Sumbersari sangat beragam baik itu dalam luas bangunan dan bentuk bangunannya. Toko-toko yang ada di masukkan juga ke dalam kategori

Gambar 2.17. Ruko jenis Restoran Komputer



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

Gambar 2.18. Ruko jenis Restoran Makanan



Sumber : Hasil Survei
Tahun : 2006

2.12. Kondisi Toko Eksisting

Kondisi toko eksisting yang akan dibahas pada studi ini adalah meliputi jumlah toko eksisting, luas bangunan toko, jumlah lantai bangunan toko, fungsional toko dan parameter perbandingan toko.

2.12.1. Jumlah Toko Eksisting

Jumlah toko yang ada di Kelurahan Sempayan Kecamatan Cibinibon berdasarkan fungsinya yang sangat beragam pada tempat usaha atau toko. Toko-toko yang ada di Kelurahan Sempayan sangat beragam baik itu dalam luas bangunan dan bentuk bangunannya. Toko-toko yang ada di lingkungan juga ke dalam kategori

kios. Adapun jumlah toko yang ada di Kelurahan Sumbersari adalah sebanyak 794 unit.

2.12.2. Luas Bangunan Toko

Luas bangunan toko yang ada di Kelurahan Sumbersari adalah sangat beragam. Adapun untuk luas toko-toko yang ada di Kelurahan Sumbersari dapat dibedakan menjadi dua pembagian utama. Yaitu toko dan kios. Untuk ukuran toko pada umumnya lebih besar daripada ukuran kios itu sendiri. Untuk toko sendiri ukuran luas yang ada pada umumnya hampir sama dengan ukuran luas rata-rata ruko yaitu dengan panjang bagian depan antara 4 – 6 meter dan untuk panjang ke belakang berukuran 6 – 8 meter. Adapun untuk kios ukurannya pada umumnya hanya sekitar 2 – 3 meter untuk bagian depannya dan 5 – 6 meter untuk bagian belakangnya.

2.12.3. Jumlah Lantai Bangunan Toko

Jumlah lantai bangunan toko yang ada di Kelurahan Sumbersari sebenarnya sangat bervariasi akan tetapi secara umum toko-toko yang ada di Kelurahan Sumbersari hanya memiliki satu lantai bangunan mengingat efisiensi dari pemanfaatan bangunan toko tersebut.

2.12.4. Fungsional Toko

Fungsional toko yang ada di Kelurahan Sumbersari pada umumnya hanya digunakan sebagai tempat usaha, mengingat tujuan dari dibuatnya ruko tersebut adalah hanya sebagai tempat usaha.

2.12.5. Prasarana Pendukung Toko

Prasarana Pendukung toko yang ada di Kelurahan Sumbersari keberadaannya dianggap sangat minim dan kurang. Hal ini didasarkan pada masih banyaknya toko-toko yang ada di Kelurahan Sumbersari tidak memiliki lahan parkir yang akan membuat para konsumen merasa nyaman pada saat mengunjungi toko tersebut.

2.13. Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen yang akan dibahas dalam studi ini adalah meliputi banyaknya konsumen yang datang ke ruko, motivasi konsumen yang datang ke ruko, intensitas konsumen yang datang ke ruko dan jumlah ruko yang ingin dikunjungi dalam satu waktu.

2.13.1. Banyaknya Konsumen yang Datang ke Ruko

Banyaknya konsumen yang datang ke ruko didapatkan setelah melakukan survei di lapangan berdasarkan sampel-sampel yang ada. Adapun rata-rata banyaknya konsumen yang datang ke ruko untuk klasifikasi ruko yang berdiri sendiri adalah sebanyak 5 – 10 orang, untuk klasifikasi ruko yang berdiri secara mengelompok adalah sebanyak 10 – 15 orang, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan jasa bengkel adalah sebanyak > 20 orang, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan penyewaan internet adalah sebanyak > 20 orang, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan rental vcd adalah sebanyak 15 – 20 orang, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat penjualan hp adalah sebanyak 15 – 20 orang, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat penjualan komputer adalah sebanyak 15 – 20 orang, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat makanan adalah sebanyak 10 – 15 orang, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan jasa foto copy dan penjualan alat tulis adalah sebanyak > 20 orang, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan lain-lain adalah sebanyak 15 – 20 orang, untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala besar adalah sebanyak > 20 orang, untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala menengah adalah sebanyak 10 – 15 orang dan untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala besar adalah sebanyak 5 – 10 orang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 2.11.

Tabel 2.11.
Banyaknya Konsumen yang Datang Ke ruko
Di Kelurahan Sumbersari

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Banyaknya Konsumen yang Datang Ke ruko</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	5 – 10 Orang
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	10 – 15 Orang
Ruko Jenis Kegiatan JasaBengkel	> 20 Orang
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	> 20 Orang
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	15 – 20 Orang
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	15 – 20 Orang
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	15 – 20 Orang
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	10 – 15 Orang
Ruko Jenis Kegiatan FotoCopy & Alat Tulis	> 20 Orang
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	15 – 20 Orang
Ruko Skala Besar	> 20 Orang
Ruko Skala Menengah	10 – 15 Orang
Ruko Skala Kecil	5 – 10 Orang

Sumber: Hasil Quisioner

2.13.2. Motivasi Konsumen yang Datang Ke Ruko

Motivasi konsumen yang datang ke ruko didapatkan setelah melakukan survei di lapangan berdasarkan sampel-sampel yang ada. Adapun motivasi konsumen yang datang ke ruko untuk klasifikasi ruko yang berdiri sendiri yaitu jaraknya dekat, untuk klasifikasi ruko yang berdiri secara mengelompok adalah yaitu tempat parkir nyaman, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan jasa

bengkel yaitu pelayanan memuaskan , untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan penyewaan internet yaitu Pelayanan memuaskan, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan rental vcd yaitu barangnya lengkap, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat penjualan hp yaitu harganya murah, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat penjualan komputer yaitu barangnya lengkap, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat makanan adalah yaitu rasa makanan yang enak, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan jasa foto copy dan penjualan alat tulis yaitu pelayanan memuaskan, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan lain-lain yaitu jaraknya dekat, untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala besar yaitu tempat parkir nyaman, untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala menengah yaitu pelayanan memuaskan dan untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala kecil yaitu jaraknya dekat untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 2.12.

Tabel 2.12.
Motivasi Konsumen yang Datang Ke ruko
Di Kelurahan Summersari

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Motivasi Konsumen yang Datang Ke ruko</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	Jaraknya dekat
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	Tempat parkir nyaman
Ruko Jenis Kegiatan JasaBengkel	Pelayanan memuaskan
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	Pelayanan memuaskan
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	Barangnya lengkap
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	Harganya murah
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	Barangnya lengkap
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	Rasa makanan enak
Ruko Jenis Kegiatan FotoCopy & Alat Tulis	Pelayanan memuaskan
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	Jaraknya dekat
Ruko Skala Besar	Tempat parkir nyaman
Ruko Skala Menengah	Pelayanan memuaskan
Ruko Skala Kecil	Jaraknya dekat

Sumber : Hasil Quisioner

2.13.3. Intensitas Konsumen yang Datang Ke ruko

Intensitas konsumen yang datang ke ruko didapatkan setelah melakukan survei di lapangan berdasarkan sampel-sampel yang ada. Adapun intensitas konsumen yang datang ke ruko untuk klasifikasi ruko yang berdiri sendiri yaitu setiap hari, untuk klasifikasi ruko yang berdiri secara mengelompok adalah yaitu seminggu sekali, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan jasa bengkel yaitu dua minggu sekali, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan penyewaan internet yaitu seminggu dua kali, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan rental vcd yaitu seminggu dua kali, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat penjualan hp yaitu dua minggu sekali, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat penjualan komputer yaitu dua minggu sekali, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat makan adalah yaitu setiap hari, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan jasa foto copy dan penjualan alat tulis yaitu seminggu dua kali, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan lain-lain yaitu setiap hari, untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala besar yaitu seminggu sekali, untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala menengah yaitu seminggu dua kali dan untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala kecil yaitu seminggu sekali untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 2.13.

Tabel 2.13.
Intensitas Konsumen yang Datang Ke ruko
Di Kelurahan Summersari

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Intensitas Konsumen yang Datang Ke ruko</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	Setiap hari
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	Seminggu sekali
Ruko Jenis Kegiatan JasaBengkel	Dua minggu sekali
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	Seminggu dua kali
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	Seminggu dua kali
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	Dua minggu sekali
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	Dua minggu sekali
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	Setiap hari
Ruko Jenis Kegiatan FotoCopy & Alat Tulis	Seminggu dua kali
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	Setiap hari
Ruko Skala Besar	Seminggu sekali
Ruko Skala Menengah	Seminggu dua kali
Ruko Skala Kecil	Seminggu sekali

Sumber : Hasil Quisioner

2.13.4. Jumlah Ruko yang Ingin Dikunjungi Dalam Satu Waktu

Jumlah ruko yang ingin dikunjungi dalam satu waktu didapatkan setelah melakukan survei di lapangan berdasarkan sampel-sampel yang ada. Adapun jumlah ruko yang ingin dikunjungi dalam satu waktu untuk klasifikasi ruko yang berdiri sendiri adalah sebanyak 1 unit, untuk klasifikasi ruko yang berdiri secara mengelompok adalah sebanyak 3 unit, untuk klasifikasi ruko dengan jenis

kegiatan jasa bengkel adalah sebanyak 2 unit, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan penyewaan internet adalah sebanyak 1 unit, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan rental vcd adalah sebanyak 1 unit, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat penjualan hp adalah sebanyak 2 unit, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat penjualan komputer adalah sebanyak 1 unit, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat makanan adalah sebanyak 1 unit, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan jasa foto copy dan penjualan alat tulis adalah sebanyak 2 unit, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan lain-lain adalah sebanyak 1 unit, untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala besar adalah sebanyak 3 unit, untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala menengah adalah sebanyak 2 unit dan untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala besar adalah sebanyak.1 unit. untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 2.14.

Tabel 2.14.

**Jumlah Ruko yang Ingin Dikunjungi Dalam Satu Waktu
Di Kelurahan Sumbersari**

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Banyaknya Konsumen yang Datang Ke ruko</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	1 Unit
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	3 Unit
Ruko Jenis Kegiatan JasaBengkel	2 Unit
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	1 Unit
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	1 Unit
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	2 Unit
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	1 Unit
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	1 Unit
Ruko Jenis Kegiatan FotoCopy & Alat Tulis	2 Unit
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	1 Unit
Ruko Skala Kecil	3 Unit
Ruko Skala Menengah	2 Unit
Ruko Skala Besar	1 Unit

Sumber: Hasil Quisioner

2.14. Perilaku Produsen

Perilaku produsen yang akan dibahas di dalam studi ini adalah mengenai motivasi produsen membuka usaha di ruko, pemanfaatan bangunan ruko dan status ruko yang ditempati.

2.14.1. Motivasi Produsen Membuka Usaha Di Ruko

Motivasi produsen membuka usaha di ruko didapatkan setelah melakukan survei di lapangan berdasarkan sampel-sampel yang ada. Adapun motivasi produsen membuka usaha di ruko untuk klasifikasi ruko yang berdiri sendiri yaitu lokasi bangunan ruko strategis, untuk klasifikasi ruko yang berdiri secara mengelompok adalah yaitu lokasi bangunan ruko strategis, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan jasa bengkel yaitu lokasi bangunan ruko strategis, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan penyewaan internet yaitu Lokasi bangunan ruko strategis, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan rental vcd yaitu lokasi bangunan ruko strategis, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat penjualan hp yaitu lokasi bangunan ruko strategis, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat penjualan komputer yaitu lokasi bangunan ruko strategis, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat makanan adalah yaitu lokasi bangunan ruko strategis, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan jasa foto copy dan penjualan alat tulis yaitu lokasi bangunan ruko strategis, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan lain-lain yaitu lokasi bangunan ruko strategis, untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala besar yaitu lokasi bangunan ruko strategis, untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala menengah yaitu lokasi bangunan ruko strategis, dan untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala besar yaitu lokasi bangunan ruko strategis untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 2.15

Tabel 2.15.
Motivasi Produsen Membuka Usaha Di Ruko
Di Kelurahan Sumbersari

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Motivasi Produsen Membuka Usaha di Ruko</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	Lokasi bangunan ruko strategis
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	Lokasi bangunan ruko strategis
Ruko Jenis Kegiatan JasaBengkel	Lokasi bangunan ruko strategis
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	Lokasi bangunan ruko strategis
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	Lokasi bangunan ruko strategis
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	Lokasi bangunan ruko strategis
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	Lokasi bangunan ruko strategis
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	Lokasi bangunan ruko strategis
Ruko Jenis Kegiatan FotoCopy & Alat Tulis	Lokasi bangunan ruko strategis
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	Lokasi bangunan ruko strategis
Ruko Skala Kecil	Lokasi bangunan ruko strategis
Ruko Skala Menengah	Lokasi bangunan ruko strategis
Ruko Skala Besar	Lokasi bangunan ruko strategis

Sumber : Hasil Quisioner

2.14.2. Pemanfaatan Bangunan Ruko

Pemanfaatan bangunan ruko didapatkan setelah melakukan survei di lapangan berdasarkan sampel-sampel yang ada. Adapun pemanfaatan bangunan ruko untuk klasifikasi ruko yang berdiri sendiri yaitu tempat usaha dan tempat tinggal, untuk klasifikasi ruko yang berdiri secara mengelompok adalah yaitu murni tempat usaha, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan jasa bengkel

yaitu tempat usaha dan gudang, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan penyewaan internet yaitu murni tempat usaha, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan rental vcd yaitu tempat usaha dan tempat tinggal, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat penjualan hp yaitu tempat usaha dan gudang, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat penjualan komputer yaitu tempat usaha dan gudang, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat makanan adalah yaitu tempat usaha dan tempat tinggal, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan jasa foto copy dan penjualan alat tulis yaitu tempat usaha dan gudang, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan lain-lain yaitu tempat usaha dan tempat tinggal, untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala besar yaitu murni tempat usaha, untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala menengah yaitu murni tempat usaha dan untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala besar yaitu tempat usaha dan gudang. untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 2.16.

Tabel 2.16.
Pemanfaatan Bangunan Ruko
Di Kelurahan Summersari

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Pemanfaatan Bangunan Ruko</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	Tempat usaha dan tempat tinggal
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	Murni tempat usaha
Ruko Jenis Kegiatan JasaBengkel	Tempat usaha dan gudang
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	Murni tempat usaha
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	Tempat usaha dan tempat tinggal
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	Tempat usaha dan gudang
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	Tempat usaha dan gudang
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	Tempat usaha dan tempat tinggal
Ruko Jenis Kegiatan FotoCopy & Alat Tulis	Tempat usaha dan gudang
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	Tempat usaha dan tempat tinggal
Ruko Skala Kecil	Murni tempat usaha
Ruko Skala Menengah	Murni tempat usaha
Ruko Skala Besar	Tempat usaha dan gudang

Sumber : Hasil Quisioner

2.14.3. Status Ruko yang Ditempati

Status ruko yang ditempati didapatkan setelah melakukan survei di lapangan berdasarkan sampel-sampel yang ada. Adapun status pemanfaatan ruko untuk klasifikasi ruko yang berdiri sendiri yaitu hak milik, untuk klasifikasi ruko yang berdiri secara mengelompok adalah yaitu hak milik, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan jasa bengkel yaitu hak milik, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan penyewaan internet yaitu hak milik, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan rental vcd yaitu hak milik, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat penjualan hp yaitu hak milik, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat penjualan komputer yaitu hak milik, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan tempat makanan adalah yaitu hak milik, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan jasa foto copy dan penjualan alat tulis yaitu hak milik, untuk klasifikasi ruko dengan jenis kegiatan lain-lain yaitu hak milik, untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala besar yaitu hak milik, untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala menengah yaitu hak milik dan untuk klasifikasi ruko dengan ruko skala besar yaitu hak milik untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 2.17.

Tabel 2.17.
Status Ruko yang Ditempati
Di Kelurahan Sumber Sari

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Pemanfaatan Bangunan Ruko</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	Hak Milik
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	Hak Milik
Ruko Jenis Kegiatan JasaBengkel	Hak Milik
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	Hak Milik
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	Hak Milik
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	Hak Milik
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	Hak Milik
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	Hak Milik
Ruko Jenis Kegiatan FotoCopy & Alat Tulis	Hak Milik
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	Hak Milik
Ruko Skala Kecil	Hak Milik
Ruko Skala Menengah	Hak Milik
Ruko Skala Besar	Hak Milik

Sumber : Hasil Quisioner

BAB III

ANALISA TINGKAT KESESUAIAN PEMBANGUNAN RUKO BERDASARKAN OPTIMALISASI FUNGSIONAL KEGIATAN RUKO

3.1. Analisa Perbandingan Antara Ruko dan Toko

Dalam analisa ini digunakan metode analisa dekriptif komparatif antara luas bangunan ruko dengan toko, jumlah lantai bangunan ruko dengan toko, fungsional bangunan ruko dengan toko dan prasarana pendukung ruko dengan toko. Perbandingan ini dilakukan dengan tujuan agar dapat mengetahui esensi dari ruko itu sendiri, sehingga akan didapatkan secara jelas perbedaan antara ruko dengan toko yang ada di Kelurahan Summersari.

3.1.1. Analisa Perbandingan Luas Bangunan Ruko Dengan Toko

Perbandingan luas bangunan ruko dan toko perlu dilakukan agar dapat diketahui secara konkret mengenai keberadaan ruko itu sendiri. Adapun pada umumnya ukuran bangunan ruko lebih besar daripada toko-toko yang ada. Hal ini di dasarkan atas bahwa ruko yang berdiri biasanya memang dipersiapkan terlebih dahulu sebagai tempat usaha, sehingga lahan yang ada benar-benar digunakan secara optimal untuk keberadaan tempat usaha yang dibangun melalui ruko tersebut. Adapun pada umumnya ukuran panjang bagian muka ruko hampir sama saja dengan toko yaitu berkisar antara 4 – 6 meter. Sedangkan yang membedakan luas bangunan ruko dan toko adalah pada ukuran panjang bagian ke belakang, yaitu untuk bangunan ruko memiliki ukuran panjang ke belakang sebesar 8 – 10 meter sedangkan ukuran panjang ke belakang untuk toko pada umumnya adalah sebesar 6 – 8 meter. Adapun untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 3.1.

Tabel 3.1.**Perbandingan Luas Bangunan Ruko Dengan Toko**

<i>Jenis Bangunan</i>	<i>Panjang Bagian Muka</i>	<i>Panjang Bagian Belakang</i>
Ruko	4 – 6 meter	8 – 10 meter
Toko	4- 6 meter	6 – 8 meter

Sumber : Hasil Analisa

3.1.2. Analisa Perbandingan Jumlah Lantai Bangunan Ruko Dengan Toko

Perbandingan jumlah lantai bangunan ruko dengan toko sebenarnya dapat dilihat secara jelas. Hal ini didasarkan karena pada umumnya bangunan ruko yang ada memiliki jumlah lantai sebanyak dua, sedangkan jumlah lantai bangunan toko pada umumnya hanya memiliki satu lantai bangunan saja. Hal ini dikarenakan karena pada bangunan ruko telah dilakukan perencanaan sebelumnya untuk pemanfaatan bangunan ruko yang ada, sehingga prioritas bangunan ruko lebih kepada dua fungsi yang ada yaitu sebagai tempat usaha dan tempat tinggal. Berbeda dengan ruko, toko hanya difungsikan sebagai tempat usaha saja, sehingga toko cukup dengan memiliki bangunan dengan jumlah lantai bangunan satu saja. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 3.2.

Tabel 3.2.**Perbandingan Jumlah Lantai Bangunan Ruko Dengan Toko**

<i>Jenis Bangunan</i>	<i>Jumlah Lantai</i>	<i>Keterangan</i>
Ruko	Rata-rata 2 lantai	Karena pemanfaatannya direncanakan untuk tempat usaha dan tempat tinggal
Toko	Rata-rata 1 lantai	Karena pemanfaatannya direncanakan hanya untuk tempat usaha saja.

Sumber: Hasil Analisa

3.1.3. Analisa Perbandingan Fungsional Bangunan Ruko Dengan Toko

Perbandingan fungsional bangunan ruko dengan toko sebenarnya sangat sedikit. Hal ini dikarenakan banyak pula toko yang sebenarnya berfungsi sebagai tempat tinggal. Pada umumnya toko yang disertai dengan tempat tinggal fungsional bangunannya terdiri dari dua bagian, yaitu pada bagian depan difungsikan sebagai tempat usaha dan bagian belakang difungsikan sebagai tempat tinggal. Berbeda dengan toko, ruko secara jelas memisahkan fungsi bagian bangunannya melalui jumlah lantai bangunan. Pada bangunan ruko lantai dasar biasanya digunakan sebagai tempat usaha, sedangkan lantai atas digunakan sebagai tempat tinggal. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 3.3.

Tabel 3.3.

Perbandingan Fungsional Bangunan Ruko Dengan Toko

<i>Jenis Bangunan</i>	<i>Fungsional Bangunan</i>	<i>Keterangan</i>
Ruko	Digunakan sebagai tempat usaha dan tempat tinggal	Pembedaan bagian fungsi bangunan biasanya dengan pola vertikal yaitu lantai bawah sebagai tempat usaha dan lantai atas sebagai tempat tinggal
Toko	Digunakan sebagai tempat usaha dan tidak menutup kemungkinan ada bangunan di belakangnya yang difungsikan sebagai tempat tinggal	Pembedaan bagian fungsi bangunan biasanya dengan pola horisontal yaitu bagian depan sebagai tempat usaha dan bagian belakang sebagai tempat tinggal

Sumber: Hasil Analisa

3.1.4. Analisa Perbandingan Prasarana Pendukung Bangunan Ruko Dengan Toko

Perbandingan prasarana pendukung yang bisa dilihat adalah dengan keberadaan prasarana lahan atau tempat parkir. Pada bangunan ruko pada umumnya lahan parkir sudah tersedia dengan baik mengingat pembangunan ruko itu sendiri sudah direncanakan dari awal akan kebutuhan lahan parkir, sehingga konsumen yang datang ke ruko tersebut merasa aman dan nyaman bila berkunjung ke ruko tersebut. Berbeda dengan ruko, toko pada umumnya tidak memiliki lahan parkir yang cukup representatif dan hanya memaksimalkan ruas jalan yang ada dipinggir. Hal ini disebabkan karena pada umumnya pembangunan toko tersebut tidak merencanakan dari awal akan keberadaan lahan parkir itu sendiri, sehingga lahan parkir yang ada lebih banyak mengandalkan kondisi lebar jalan, khususnya bahu jalan yang ada di daerah tersebut. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 3.4.

Tabel 3.4.

Perbandingan Prasarana Pendukung Ruko Dengan Toko

<i>Jenis Bangunan</i>	<i>Prasarana Pendukung</i>	<i>Keterangan</i>
Ruko	Pada umumnya ruko-ruko yang ada selalu menyediakan lahan parkir yang sudah teratur	Terdapatnya lahan parkir pada bangunan ruko dikarenakan perencanaan pembangunan ruko itu sendiri selalu disertai dengan penyediaan lahan parkir untuk kendaraan
Toko	Pada umumnya tidak memiliki lahan parkir yang kurang memadai	Kurang memadainya lahan parkir pada bangunan toko disebabkan proses pembangunan ruko tidak disertai dengan rencana penyediaan lahan parkir sehingga lahan parkir yang disediakan lebih mengandalkan lebarnya bahu jalan yang ada di daerah tersebut

Sumber: Hasil Analisa

3.1.5. Definisi Ruko Berdasarkan Amatan Lapangan

Berdasarkan analisa yang telah dikemukakan diatas, maka dapat disimpulkan esesnsi dari ruko sebenarnya. Adapaun secara umum orang menganggap ruko adalah bangunan berlantai dua dimana lantai dasar dimanfaatkan sebagai tempat usaha dan lantai atas digunakan sebagai tempat tinggal. Persepsi ini memang benar tapi tidak sepenuhnya benar, dimana berdasarkan kenyataan yang ada di lapangan justru yang selama ini menurut pandangan umum adalah sebagai toko justru secara fungsionalnya lebih menunjukkan kepada fungsionalnya sebagai rumah dan toko. Karena aktifitas yang ada di toko tersebut di bagian lain rumahnya justru mencerminkan hakekat sebenarnya dari sebuah rumah, dimana ditempat tersebut terdapat beberapa orang khususnya keluarga untuk memanfaatkan bangunan rumah seperti pada umumnya. Berbeda dengan ruko yang selama ini yang benar-benar ditujuakn untuk rumah dan toko (ruko dalam pandangan umum) terkesan hanya menunjukkan aktivitas sebagai tempat usaha saja. Oleh karena itu lebih tepat apabila kita menyebut toko yang selama ini ada adalah benar-benar sebagai ruko dan ruko yang berdasarkan pandangan umum adalah sebagai toko.

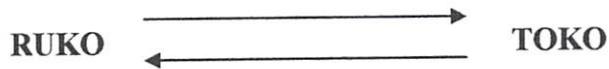
Tabel 3.5.

Definisi Ruko Berdasarkan Amatan Lapangan

<i>Jenis Bangunan</i>	<i>Pandangan Umum</i>	<i>Amatan Lapangan</i>
Ruko	Pada umumnya yang disebut ruko adalah bangunan berlantai dua yang telah terencana dengan baik dengan kelengkapan prasarananya	Berdasarkan amatan di lapangan secara fungsional bangunan yang selama ini disebut ruko lebih menunjukkan kepada fungsi toko saja
Toko	Pada umumnya berupa bangunan berlantai satu yang pada bagian sisi depannya berupa tempat usaha	Berdasarkan amatan di lapangan bangunan yang selama ini disebut toko sebenarnya lebih menunjukkan fungsinya sebagai rumah dan toko karena pada bagian lain dari bangunannya benar-benar digunakan sebagai tempat tinggal.

Sumber: Hasil Analisa

SKEMA DEFINISI RUKO



Keterangan : \longrightarrow Definisi Ruko dan toko (Artinya pandangan umum tentang definisi ruko secara fungsional berdasarkan amatan berbanding terbalik dengan pandangan umum tentang toko)

Gambar 3.3. Esensi Toko



Sumber : Analisa

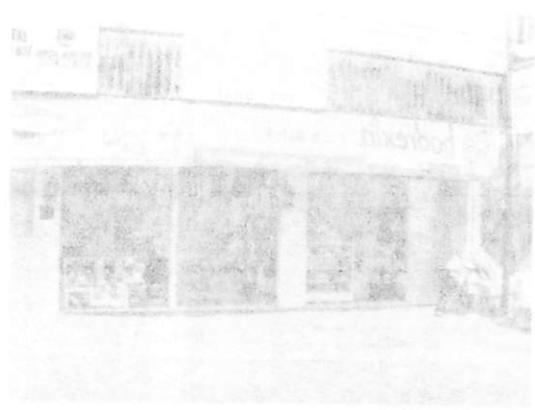
Tahun : 2006

Keterangan : Pandangan umum yang mengatakan bahwa gambar ini hanyalah “toko”, namun kenyataannya bahwa sebenarnya disisi lain bangunan terdapat tempat tinggal untuk keluarga. Dan gambar inilah yang sebenarnya paling tepat disebut dengan istilah “ruko”

SAEM BETH/RIKHO



Gambar 3.1. Esensi Foto



Sumber : Analisa
 Tahun : 2008

Keistimewaan : Pandangan umum yang menunjukkan bahwa gambar ini hanyalah "toro", namun kenyataannya bahwa sebenarnya dia adalah bagian terdapat tempat tinggal untuk keluarga. Dan gambar inilah yang sebenarnya paling tepat disebut dengan istilah "toro".



TUGAS AKHIR

Studi Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko

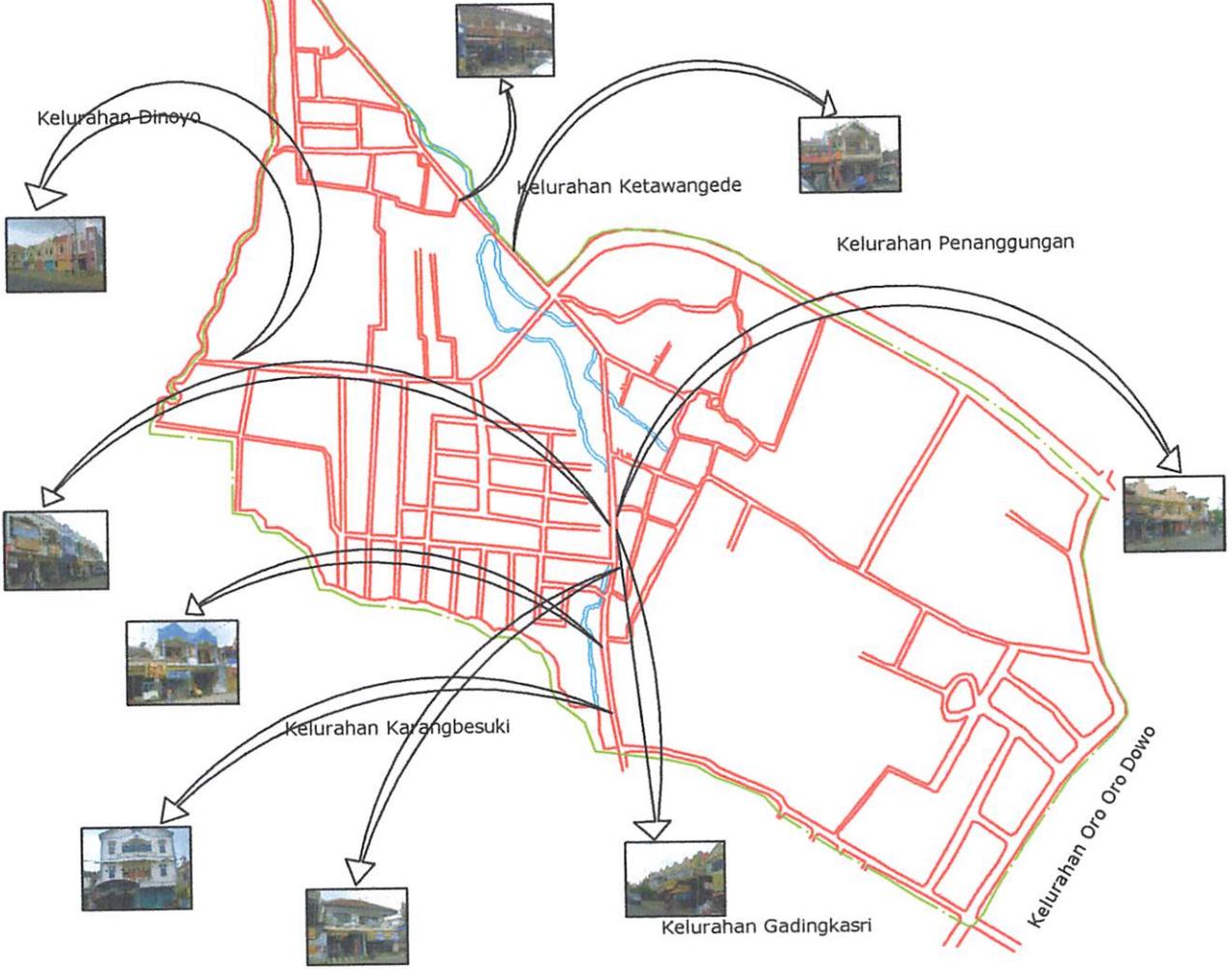
Judul Peta : Pesebaran Ruko

-  Jalan
-  Sungai
-  Batas Kelurahan
-  Lokasi Ruko

No Peta : 03

Sumber : Hasil Survei

Skala :
1 : 25.000



KELURAHAN SUMBERSARI

КЕҢАРАҢАМ СУМБЕРСЯБИ



АМАТТИ



Алматы облысы
Алматы қаласы

Алматы облысы
Алматы қаласы

Алматы облысы
Алматы қаласы

- Алматы облысы
- Алматы қаласы
- Алматы облысы
- Алматы қаласы

Алматы облысы
Алматы қаласы

Gambar 3.4. Esensi Ruko



Sumber : Analisa

Tahun : 2006

Keterangan : Pandangan umum yang mengatakan bahwa gambar ini adalah “ruko”, namun kenyataannya bahwa sebenarnya fungsi bangunan ini hanya dimanfaatkan sebagai tempat usaha saja. Dan gambar inilah yang sebenarnya paling tepat disebut dengan istilah “toko”

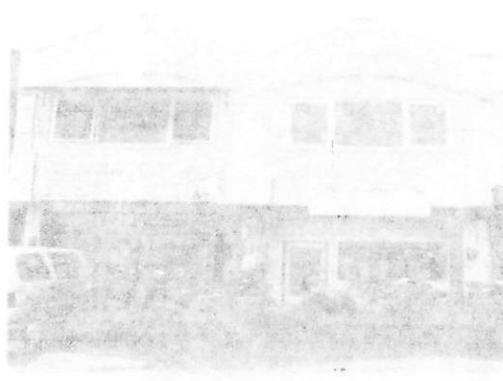
3.2. Analisa Motivasi Investor Dalam Pengadaan Ruko

Analisa ini digunakan dalam memperkuat landasan untuk proses analisa selanjutnya, dimana dalam analisa ini hal-hal yang akan dibahas adalah mengenai keterhubungan pelaku dalam pengadaan ruko, proses dalam pengadaan ruko dan motivasi pelaku dalam pengadaan ruko. Dibawah ini akan dibahas secara mendalam sub bahasan tersebut.

3.2.1. Analisa Keterhubungan Pelaku Dalam Pengadaan Ruko

Keterhubungan pelaku dalam pengadaan ruko sebenarnya merupakan bahasan mengenai subyek-subyek utama dalam pengadaan ruko dari berupa tanah kosong menjadi bangunan ruko. Adapun para pelaku dalam pengadaan ruko ini secara struktural dapat dibagi menjadi dua tingkatan. Yang pertama adalah pelaku utama dan yang kedua adalah pelaku pendukung. Pelaku utama dalam pengadaaan ruko ini adalah seorang developer atau pengembang yang memiliki intuisi yang tajam untuk menjadikan sesuatu yang sifatnya tidak produktif menjadi lebih produktif. Dalam hal ini penyusunan skenario dalam pengadaan

Gambar 3.4. Elemen Ruko



Sumber : Analisis Tahun 2008

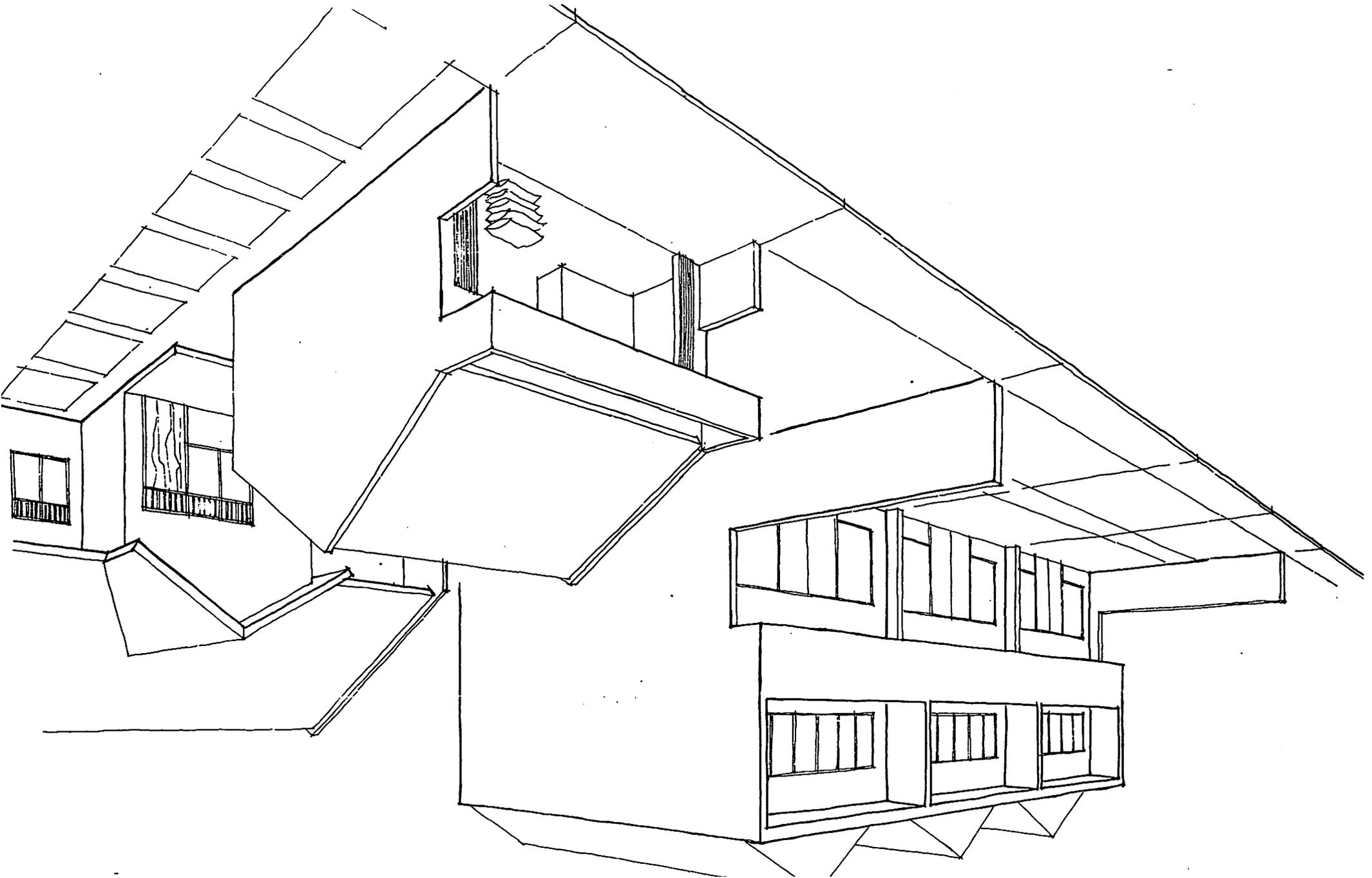
Keterangan : Pandangan umum yang menunjukkan bahwa gambar ini adalah "ruko", namun sebenarnya pada dasarnya fungsi bangunan ini hanya dimuntahkan sebagai tempat untuk satu unit gambar ruko yang sebenarnya paling-paling disebut dengan istilah "ruko".

3.2. Analisis Motivasi Investor Dalam Pengadaan Ruko

Analisis ini digunakan dalam memberikan gambaran untuk proses analisis selanjutnya, dimana dalam analisis ini terdapat yang akan dibahas adalah mengenai keterhubungan pelaku dalam pengadaan ruko dalam proses pengadaan ruko dan motivasi pelaku dalam pengadaan ruko. Dimana ini akan dibahas secara mendalam sebagai berikut.

3.2.1. Analisis Keterhubungan Pelaku Dalam Pengadaan Ruko

Keterhubungan pelaku dalam pengadaan ruko sebenarnya merupakan bagian integral subyek-nya yang utama dalam pengadaan ruko dan bagian tanah kosong menjadi bangunan ruko. Adapun pada pelaku dalam pengadaan ruko ini secara struktural dapat dibagi menjadi dua bagian, yang pertama adalah pelaku utama dan yang kedua adalah pelaku pendukung. Pelaku utama dalam pengadaan ruko ini adalah "orang-orang" yang memiliki minat yang tinggi untuk mendapatkan sesuatu yang sangat tidak produktif menjadi lebih produktif. Dalam hal ini perusahaan skema dalam pengadaan



ruko ini sepenuhnya dilakukan oleh developer baik itu mengenai penentuan lokasi, penentuan pihak-pihak mana yang akan diajak kerjasama serta masalah perijinan mendirikan bangunan. Pelaku pendukung yang dimaksud adalah pihak penyandang dana, kontraktor dan konsumen pembeli ruko. Mengenai penyandang dana berdasarkan hasil amatan di lapangan hampir semua developer selalu menggunakan jasa penyandang dana (founder) untuk diajak bekerjasama. Kontraktor biasanya bertugas sebagai pengadaan bangunan ruko tersebut sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh developer. Konsumen yang dimaksud disini adalah orang-orang yang nantinya tertarik untuk membeli ruko baik itu untuk digunakan sendiri, maupun untuk dijual kembali atau disewakan.

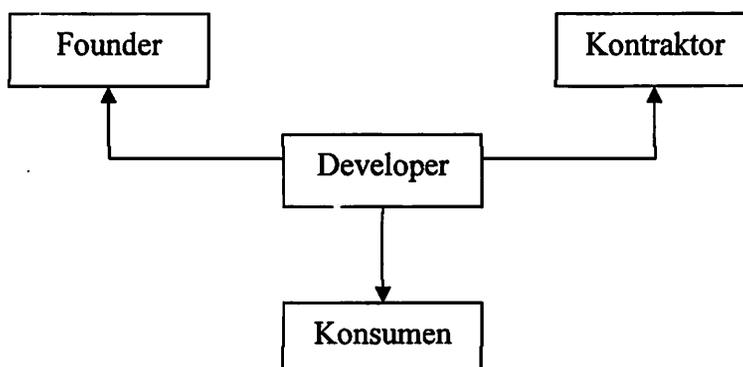
Tabel 3.6.

Struktur Pelaku Dalam Pengadaan Ruko

<i>PELAKU</i>	<i>STATUS PELAKU</i>
Developer	Pelaku Utama
Penyandang Dana (Founder)	Pelaku Pendukung
Kontraktor	Pelaku Pendukung
Konsumen	Pelaku Pendukung

Sumber: Hasil Analisa

Skema Keterhubungan Pelaku Dalam Pengadaan Ruko



3.2.2. Analisa Proses Dalam Pengadaan Ruko

Proses pengadaan ruko seperti yang telah dikemukakan diatas lebih banyak dipengaruhi oleh developer, dimana developer memiliki peran yang dominan dalam proses pengadaan ruko tersebut. Proses awal dari pengadaan ruko yaitu mencari lahan yang sekiranya dianggap strategis untuk dibangun ruko. Proses pencarian lahan untuk dibangun ruko ini dilakukan dengan membeli lahan-lahan kosong yang memenuhi kriteria developer dalam pembangunan ruko tersebut. Setelah proses pembelian selesai, kemudian dimulailah dengan melakukan perencanaan fisik bangunan yang memenuhi standar kenyamanan konsumen yang membeli ruko tersebut. Standar kenyamanan ini dapat meliputi luas bangunan, jumlah lantai bangunan, desain bangunan dan prasarana pendukung ruko seperti pengadaan lahan parkir yang tertata dengan baik. Setelah tahap ini selesai, kemudian dilanjutkan dengan proses mencari dana segar guna memperlancar rencana yang telah dibuat. Mencari dana pembangunan ini, developer menggunakan jasa penyanggah dana (founder) yang memiliki dana dalam jumlah besar yang memang dikhususkan untuk peminjaman dalam melakukan suatu usaha. Pertimbangan menggunakan jasa penyanggah dana ini dilakukan karena para penyanggah dana ini memberikan syarat yang relatif lebih mudah dan bunga pinjaman yang lebih ringan apabila dibandingkan dengan meminjam bunga di bank-bank konvensional. Bahkan adapula penyanggah dana yang hanya meminta proposal bisnis yang acceptable dan disertai dengan rencana cash flow dari usaha yang akan dibuat. Setelah mendapatkan alokasi dana untuk pembangunan ruko tersebut dimulailah dengan melakukan perijinan pembangunan ruko kepada pemerintah daerah setempat melalui Ijin Mendirikan Bangunan (IMB), Amdal, dsb. Setelah proses tersebut selesai kemudian para developer bekerjasama dengan kontraktor yang dipercaya dapat melakukan pembangunan fisik sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh developer. Setelah bangunan telah selesai dibangun, kemudian developer tersebut dapat melakukan proses jual beli ruko tersebut yang dapat dilakukan secara langsung antara developer dengan konsumen maupun dengan menggunakan jasa lembaga jual beli yang telah ternama seperti Era, Ray White maupun Century 21. Proses jual beli pada

umumnya menggunakan sistem cash, dan setelah ruko tersebut dimiliki oleh konsumen ada dua kecenderungan yang akan dilakukan. Yang pertama adalah digunakan sendiri sebagai tempat usaha atau dijual atau dikontrakkan kembali kepada pihak lain agar mendapatkan margin yang sifatnya kontinyuitas.

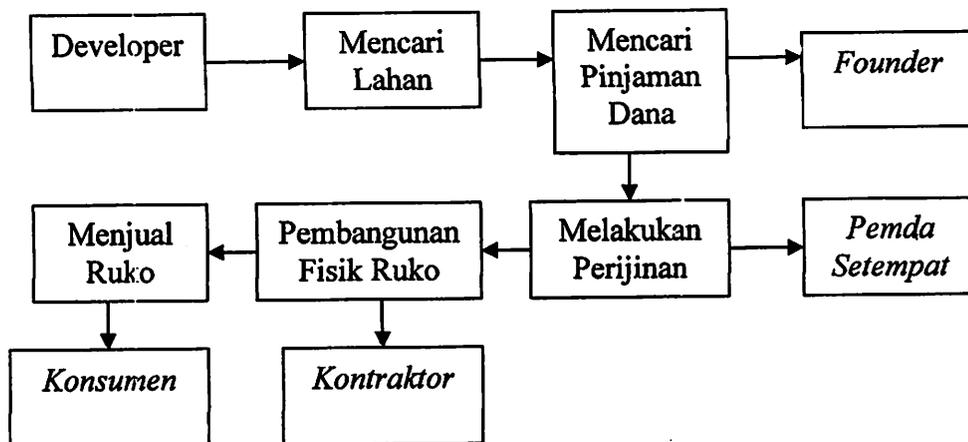
Tabel 3.7.

Peran Pelaku Dalam Pengadaan Ruko

<i>PELAKU</i>	<i>PERAN PELAKU</i>
Developer	Melakukan perencanaan, mencari lahan, mencari kebutuhan dana, melakukan perijinan, mencari kontraktor untuk membangun, menjual ruko yang telah jadi
Penyandang Dana (Founder)	Memberikan pinjaman dana dengan jumlah tertentu dengan memberikan syarat mudah serta bunga yang ringan
Kontraktor	Melakukan pembangunan fisik bangunan sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh developer
Konsumen	Membeli ruko yang telah jadi untuk digunakan sebagai tempat usaha atau menjual dan mengontrakkan kembali ruko yang telah dibeli kepada pihak lain.

Sumber: Hasil Analisa

Skema Proses Dalam Pengadaan Ruko



3.2.3. Analisa Motivasi Dalam Pengadaan Ruko

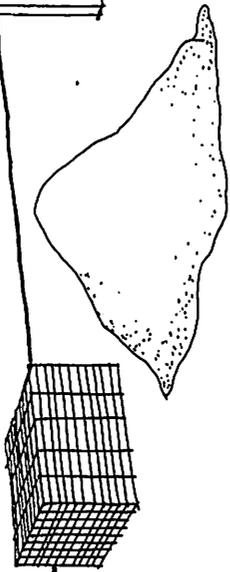
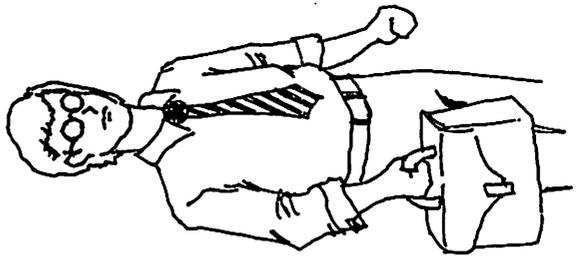
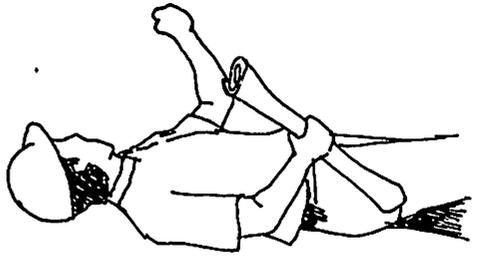
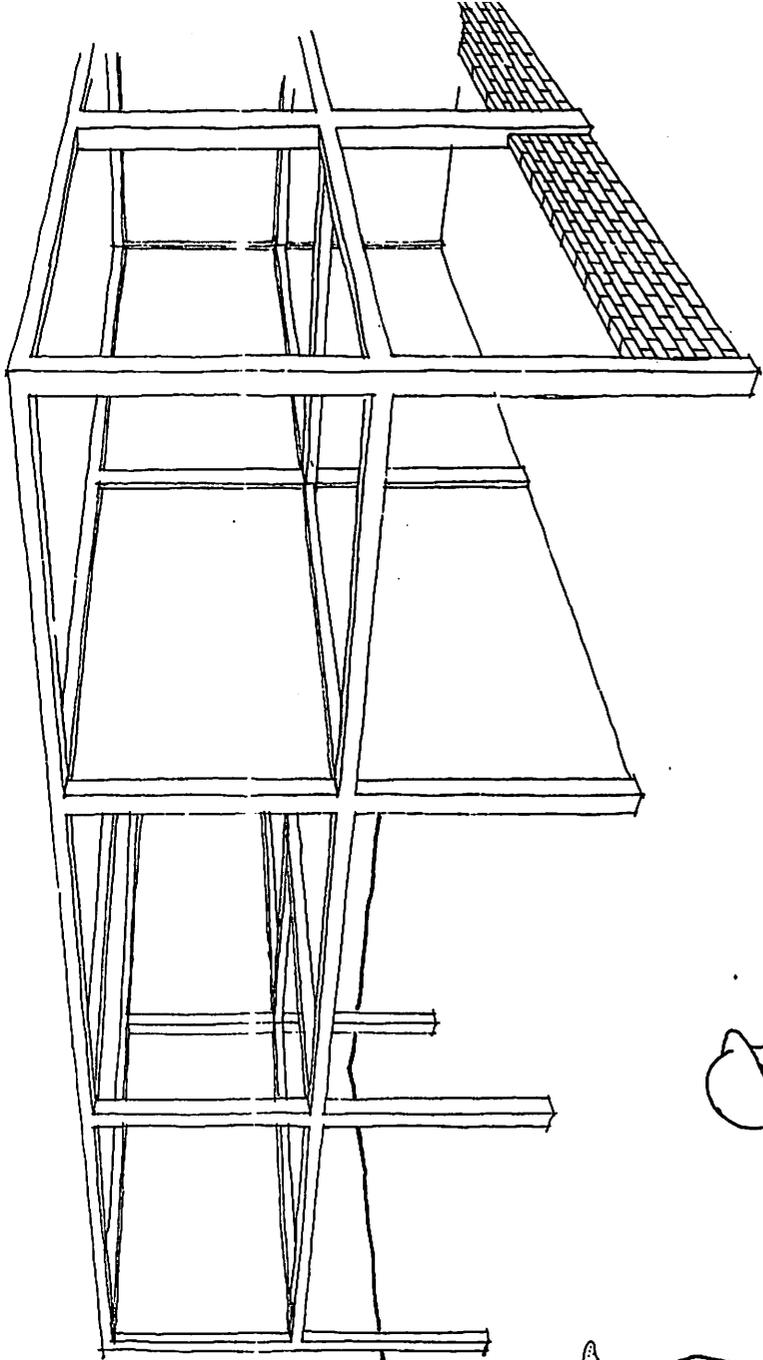
Analisa motivasi ini ditujukan kepada para pelaku dalam pengadaan ruko, dimana dalam peran ini tiap-tiap pelaku memiliki motivasi yang berbeda-beda. Akan tetapi secara umum motivasi dalam pengadaan ruko ini sebenarnya lebih mengarah kepada motif ekonomi, dimana dengan mengadakan ruko ini, maka akan didapatkan keuntungan secara finansial dari pelaku tersebut. Motif ekonomi ini tampaknya sudah menjadi hal yang sangat diprioritaskan dalam era globalisasi sekarang ini. Berbagai macam peluang untuk mendapatkan keuntungan finansial dicoba dilakukan oleh semua orang yang menginginkan kesejahteraan dalam hidupnya. Kondisi ini pulalah yang memacu para developer untuk mencari peluang sekecil mungkin untuk mengubah sesuatu yang tampaknya tidak menguntungkan menjadi menguntungkan. Pengadaan ruko dewasa ini sepertinya telah menjadi trend di Indonesia. Semenjak terjadinya krisis ekonomi dan terjadinya PHK secara besar-besaran membuat masyarakat secara umum sadar bahwa bekerja untuk orang lain banyak mengandung resiko, khususnya masalah pengurangan tenaga kerja. Untuk itulah masyarakat pada umumnya (khususnya masyarakat kelas menengah atas) berusaha untuk membuat suatu peruntungan melalui usaha yang dilakukan sendiri agar ke depannya diharapkan mereka tidak menggantungkan nasib mereka kepada orang lain. Berdasarkan paradigma tersebutlah maka para developer membaca peluang akan dibutuhkannya suatu

tempat yang sekiranya efektif dan efisien bagi orang-orang apabila nantinya mereka akan membuka suatu usaha. Peluang inilah yang memacu para developer untuk membuat suatu konsep tempat usaha dimana selain digunakan sebagai tempat usaha juga dapat digunakan sebagai tempat tinggal. Konsep inilah yang kemudian dikenal dengan ruko. Hampir rata-rata di setiap kota yang ada di Indonesia trend pembangunan ruko terjadi dengan maraknya. Hal ini dalam dunia pemasaran dikenal dengan istilah “Benchmarking”, dimana apabila ada suatu konsep yang pernah berhasil di suatu tempat, maka orang pada umumnya akan “meniru” konsep yang serupa dengan harapan akan mendapatkan keuntungan yang sama. Dengan motivasi inilah maka ruko-ruko di wilayah studi terlihat tumbuh lebih banyak lagi sehingga kesan kawasan yang tampak di wilayah studi adalah kawasan ruko.

Tabel 3.8.
Motivasi Dalam Pengadaan Ruko

<i>MOTIVASI UMUM</i>	<i>MOTIVASI KHUSUS</i>
Mencari keuntungan secara finansial	Adanya kecenderungan secara umum masyarakat kelas menengah ke atas mencoba peruntungan dengan membuat suatu usaha
Harga lahan yang cenderung meningkat sehingga di masa yang akan datang harga akan semakin tinggi lagi	Kondisi ekonomi Indonesia yang dalam keadaan krisis membuat masyarakat yang bekerja dengan pihak lain merasa tidak aman dengan keberlangsungan pekerjaan mereka karena takut di PHK
Terdapatnya tempat-tempat strategis yang ramai dilewati oleh masyarakat	Adanya kecenderungan keberhasilan penjualan ruko-ruko di kota-kota lain di Indonesia sehingga para developer mencoba menerapkan strategi “Benchmarking” dengan harapan akan mendapatkan keuntungan yang serupa.

Sumber: Hasil Analisa



3.3. Analisa Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko

Analisa ini dimaksudkan dengantujuan agar diketahui seperti apa tingkat permintaan masyarakat konsumen akan keberadaan ruko. Konsumen yang dimaksud disini adalah para pengunjung ruko bukan para pemilik ruko yang telah memanfaatkan ruko tersebut sebagai tempat usaha. Adapun yang menjadi parameter dalam menentukan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko adalah banyaknya konsumen yang datang ke ruko, motivasi konsumen datang ke ruko, intensitas konsumen datang ke ruko dan jumlah ruko yang dikunjungi dalam satu waktu.

3.3.1. Analisa Banyaknya Konsumen yang Datang ke Ruko

Analisa ini dilakukan dengan melihat banyaknya konsumen yang datang ke ruko-ruko yang telah diklasifikasikan terlebih dahulu di awal. Dengan melihat perbedaan banyaknya konsumen yang datang ke ruko tersebut maka dapat dilihat kecenderungan konsumen dalam memilih ruko tersebut. Adapun analisa yang akan dilakukan dalam bahasan ini adalah berdasarkan pengelompokkan ruko yang telah di klasifikasikan dalam tulisan ini. Adapun pengelompokkan yang dimaksud adalah ruko berdasarkan berdirinya ruko, jenis kegiatan ruko dan skala ruko. Hal ini dilakukan agar lebih memudahkan proses analisa lebih lanjut. Untuk jenis ruko yang berdiri sendiri banyaknya konsumen yang datang ke ruko dalam satu hari sebanyak 5 – 10 orang, sedangkan untuk ruko yang berdiri secara mengelompok konsumen yang datang sebanyak 10 – 15 orang. Dalam kondisi fakta diatas akan didapatkan sebuah pertanyaan dimana jumlah konsumen yang datang ke ruko berdiri sendiri lebih sedikit daripada ruko yang berdiri secara mengelompok. Berdasarkan analisa penulis hal ini disebabkan karena untuk ruko yang berdiri sendiri konsumen hanya dapat menuju ke satu ruko tersebut dan tidak memiliki alternatif tempat tujuan lain. Berbeda dengan ruko yang berdiri secara mengelompok yang banyak terdapat alternatif-alternatif untuk menuju ke ruko-ruko yang lainnya. Berdasarkan pertimbangan tersebut itulah makanya banyaknya konsumen yang datang ke jenis ruko yang mengelompok lebih banyak daripada ruko yang berdiri sendiri. Untuk jenis ruko dengan kegiatan tempat makanan

banyaknya konsumen yang datang adalah 10 -15 orang, untuk jenis kegiatan rental vcd, penjualan hp, penjualan komputer dan kegiatan lainnya banyaknya konsumen yang datang adalah 15 – 20 orang, untuk jenis kegiatan jasa bengkel, penyewaan internet, fotocopy banyaknya konsumen yang datang adalah > 20 orang. Berdasarkan analisa penulis untuk jenis kegiatan tempat makan yang relatif sedikit jumlah pengunjungnya disebabkan karena pada umumnya dari segi harga makanan yang menggunakan ruko sebagai tempat usahanya relatif mahal sedangkan masih banyak warung-warung makan yang lain yang dengan rasa yang tidak kalah tetapi menawarkan harga yang lebih ekonomis. Mengapa untuk ruko dengan jenis kegiatan jasa bengkel dkk lebih banyak daripada jenis kegiatan penjualan hp dkk?. Berdasarkan analisa penulis konsumen kecenderungan lebih banyak datang untuk jenis-jenis kegiatan yang menyediakan jasa dan bersentuhan langsung dengan kebutuhan mahasiswa. Seperti yang kita ketahui di Kelurahan Sumbersari merupakan kawasan pendidikan, dimana di kawasan tersebut banyak bermukim mahasiswa-mahasiswa yang sedang tugas belajar. Dan tidak bisa diragukan lagi apabila jenis kegiatan seperti jasa bengkel, internet dan fotocopy sangat dibutuhkan oleh segmentasi pasar berupa mahasiswa ini. Untuk jenis ruko skala besar banyaknya konsumen yang datang > 20 orang, skala menengah 10 -15 orang dan skala kecil 5 – 10 orang. Pertanyaan yang bisa dikemukakan berdasarkan fakta diatas adalah mengapa semakin besar skala ruko yang ada maka banyaknya konsumen yang datang ke ruko tersebut semakin besar pula?. Berdasarkan analisa penulis hal yang menyebabkan terjadinya hal tersebut adalah di karenakan dengan semakin besar skala ruko yang ada, maka jumlah ruko yang bisa dituju akan semakin banyak sehingga banyak alternatif pilihan yang bisa dilakukan oleh konsumen.

Tabel 3.9.

Analisa Banyaknya Konsumen yang Datang ke Ruko

<i>KLASIFIKASI RUKO</i>	<i>ANALISA</i>
Berdasarkan Berdirinya Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Konsumen yang datang ke ruko dengan klasifikasi berdiri secara mengelompok lebih banyak daripada ruko yang berdiri sendiri • Kondisi ini disebabkan karena untuk ruko yang berdiri secara mengelompok lebih banyak memberikan alternatif pilihan kepada konsumen untuk menuju ke ruko lain.
Berdasarkan Jenis Kegiatan Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Konsumen yang datang ke ruko dengan jenis kegiatan tempat makanan relatif sedikit hal ini disebabkan karena tempat makanan yang menggunakan ruko secara harga relatif lebih mahal. • Konsumen yang datang ke ruko jenis kegiatan jasa bengkel, penyewaan internet dan jasa fotocopy lebih banyak daripada konsumen yang datang ke ruko dengan jenis kegiatan penjualan komputer, hp dan rental vcd. Hal ini disebabkan karena untuk jenis kegiatan jasa bengkel dkk lebih banyak dibutuhkan oleh para mahasiswa yang merupakan segmentasi pasar yang terbesar di kawasan studi
Berdasarkan Skala Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Konsumen yang datang ke ruko skala besar lebih banyak daripada ruko skala menengah dan kecil. Hal ini disebabkan karena dengan semakin besarnya skala ruko, maka semakin banyak pula alternatif pilihan ruko bagi konsumen.

Sumber: Hasil Analisa

3.3.2. Analisa Motivasi Konsumen Datang ke Ruko

Analisa ini dilakukan untuk melihat apa yang mendorong para konsumen untuk memilih ruko sebagai tempat memenuhi segala kebutuhannya. Adapun analisa yang dilakukan adalah berdasarkan klasifikasi ruko sehingga dapat dilakukan perbandingan secara mendalam antara ruko dalam satu klasifikasi ruko. Motivasi konsumen yang datang ke ruko dengan jenis ruko yang berdiri sendiri adalah karena jaraknya dekat sedangkan motivasi konsumen yang datang ke ruko dengan jenis ruko yang berdiri secara mengelompok adalah karena tempat parkir yang nyaman. Pertanyaan yang bisa muncul dalam kondisi diatas adalah apa sekiranya yang menyebabkan terjadinya perbedaan motivasi dalam ruko diatas. Berdasarkan analisa penulis hal ini disebabkan oleh kecenderungan orang yang menuju ke satu tempat tujuan dimana yang dimaksud disini adalah satu ruko saja, maka pertimbangan jarak yang dekat merupakan suatu alasan utama dimana dalam hal ini konsumen tersebut merasa melakukan suatu kegiatan yang efektif. Pada umumnya konsumen yang datang ke ruko yang berdiri sendiri melakukan suatu pembelian dengan jumlah yang tidak besar dan hanya digunakan dalam waktu yang relatif singkat. Berbeda dengan ruko yang berdiri sendiri, ruko yang berdiri secara mengelompok memang memberikan fasilitas tempat parkir yang memadai sehingga konsumen diberikan kemudahan dalam menempatkan kendaraan yang dipakainya. Pada umumnya konsumen yang datang ke ruko ini benar-benar melakukan pemilihan yang sungguh akan barang atau jasa yang akan digunakannya dan sifatnya adalah jangka panjang. Untuk klasifikasi ruko berdasarkan jenis kegiatan untuk ruko jenis kegiatan jasa bengkel, penyewaan internet dan fotocopy motivasi konsumen adalah karena pelayanan yang memuaskan, untuk jenis kegiatan rental vcd dan penjualan komputer motivasi konsumen adalah barangnya lengkap, untuk jenis kegiatan penjualan hp motivasi konsumen adalah harganya murah dan jenis kegiatan lainnya motivasi konsumen adalah karena jaraknya dekat. Berdasarkan analisa penulis terjadinya keseragaman motivasi untuk jenis kegiatan jasa bengkel, internet dan fotocopy karena ketiganya merupakan usaha jasa, dimana memang untuk usaha jasa hal yang paling berpengaruh dalam keberlangsungan usahanya adalah sejauh mana tingkat

pelayanan yang diberikan kepada konsumen. Untuk jenis kegiatan rental vcd dan penjualan komputer memiliki motivasi yang sama karena konsumen ingin memiliki pilihan yang beragam sehingga kelengkapan barang menjadi prioritas utama. Untuk ruko skala besar motivasi konsumen adalah tempat parkir nyaman, skala menengah motivasi konsumen adalah pelayanan memuaskan dan ruko skala kecil motivasi konsumen adalah jaraknya dekat. Berdasarkan analisa penulis yang membedakan motivasi konsumen dari ketiga ruko tersebut adalah lebih mengacu kepada ruko berdasarkan klasifikasi berdirinya ruko.

Tabel 3.10.

Analisa Motivasi Konsumen Datang Ke ruko

<i>KLASIFIKASI RUKO</i>	<i>ANALISA</i>
Berdasarkan Berdirinya Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Motivasi konsumen datang ke ruko yang berdiri sendiri adalah karena jaraknya dekat. Hal ini disebabkan pada umumnya konsumen tersebut hanya fokus ke satu tujuan saja tanpa harus mencari ruko yang lain, sedangkan untuk ruko yang mengelompok motivasi tempat parkir yang nyaman karena memang • Untuk ruko yang mengelompok motivasi konsumen untuk datang adalah didasarkan pada tempat parkir yang nyaman karena memang pada ruko tersebut fasilitas parkir telah memadai
Berdasarkan Jenis Kegiatan Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Motivasi konsumen yang datang ke ruko dengan jenis kegiatan jasa bengkel, internet dan fotocopy adalah karena pelayanan yang memuaskan. Hal ini didasari karena ketiganya merupakan usaha jasa yang memang pada umumnya lebih mengutamakan kualitas pelayanan
Berdasarkan Skala Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Motivasi konsumen yang datang ke ruko skala besar, menengah dan kecil yang mendasari pertimbangan alasan pemilihannya adalah lebih mengacu pada ruko berdasarkan jenis pengelompokkannya.

Sumber: Hasil Analisa

3.3.3. Analisa Intensitas Konsumen yang Datang ke Ruko

Analisa ini juga didasarkan atas klasifikasi ruko yang telah dibahas diatas. Untuk jenis ruko yang berdiri sendiri, intensitas konsumen yang datang ke ruko adalah setiap hari dan untuk jenis ruko yang mengelompok adalah seminggu sekali. Berdasarkan analisa penulis hal yang menyebabkan intensitas konsumen yang datang ke ruko berdiri sendiri adalah tiap hari karena jaraknya yang relatif dekat dengan tempat tinggal konsumen sehingga frekuensi kedatangan konsumenpun semakin sering. Adapun mengenai intensitas kedatangan konsumen ke jenis ruko yang mengelompok, berdasarkan analisa penulis hal ini disebabkan karena konsumen yang datang ke ruko tersebut benar-benar melakukan perencanaan yang matang dan memang berencana untuk melakukan “one stop shopping”. Untuk intensitas kedatangan konsumen berdasarkan jenis kegiatan sebenarnya lebih didasarkan kepada kebutuhan konsumen akan barang-barang atau jasa yang ada pada ruko tersebut. Untuk intensitas konsumen berdasarkan skalanya, intensitas konsumen yang datang ke ruko tersebut juga didasarkan atas perencanaan yang matang konsumen untuk berkunjung ke ruko tersebut.

Tabel 3.11.

Analisa Intensitas Konsumen Datang Ke ruko

<i>KLASIFIKASI RUKO</i>	<i>ANALISA</i>
Berdasarkan Berdirinya Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Intensitas konsumen yang datang ke jenis ruko berdiri sendiri setiap hari adalah di dasarkan pada jarak yang dekat • Untuk ruko yang mengelompok intensitas konsumen yang datang seminggu sekali didasarkan pada konsumen telah melakukan perencanaan yang matang dalam berkunjung dan biasanya melakukan “One Stop Shopping”
Berdasarkan Jenis Kegiatan Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Intensitas konumen yang datang ke ruko berdasarkan jenis kegiatannya lebih didasarkan kepada kebutuhan dari konsumen tersebut akan barang dan jasa.
Berdasarkan Skala Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Intensitas konsumen yang datang ke klasifikasi ruko ini didasarkan pada perencanaan yang matang oleh konsumen

Sumber: Hasil Analisa

3.3.4. Analisa Jumlah Ruko Dikunjungi Dalam satu waktu

Analisa ini pada umumnya untuk tiap-tiap klasifikasi dasar pertimbangannya adalah seragam dimana keseragaman ini bersifat dinamis dan tidak statis. Hal-hal yang mendasari konsumen untuk berkunjung dari satu ruko ke ruko yang lainnya sebenarnya karena pada dasarnya ada pilihan lain dalam menuju ke satu tempat ruko atau blok ruko. Atau karena dari awal tujuan, konsumen telah melakukan perencanaan yang matang dalam mengunjungi ruko-ruko yang berada dalam satu blok.

Tabel 3.12.

Analisa Jumlah Ruko Dikunjungi Dalam satu waktu

<i>KLASIFIKASI RUKO</i>	<i>ANALISA</i>
Berdasarkan Berdirinya Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Terdapatnya pilihan ruko yang lain • Adanya perencanaan yang matang dalam menetapkan tujuan ruko
Berdasarkan Jenis Kegiatan Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Terdapatnya pilihan ruko yang lain • Adanya perencanaan yang matang dalam menetapkan tujuan ruko
Berdasarkan Skala Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Terdapatnya pilihan ruko yang lain • Adanya perencanaan yang matang dalam menetapkan tujuan ruko

Sumber: Hasil Analisa

Gambar 3.5. Kondisi Konsumen Ruko



Sumber : Hasil Analisa

Tahun : 2006

Keterangan : Jenis kegiatan bengkel cukup diminati karena kebutuhan masyarakat untuk perbaikan kendaraannya semakin ramai.

Gambar 3.6. Kondisi Konsumen Ruko



Sumber : Hasil Analisa

Tahun : 2006

Keterangan : Jenis kegiatan fotocopy sangat diminati karena kebutuhan masyarakat khususnya mahasiswa untuk keperluan tugas kuliah mereka.

Gambar 3.5. Kondisi Konsumen Rakor



Sumber : Hasil Analisa

Tahun : 2008

Keterangan : Jenis kegiatan yang dilakukan karena kebutuhan masyarakat untuk perbaikan kondisi dan sarana umum

Gambar 3.6. Kondisi Konsumen Rakor



Sumber : Hasil Analisa

Tahun : 2008

Keterangan : Jenis kegiatan yang dilakukan karena kebutuhan masyarakat karena untuk meningkatkan pendapatan masyarakat

3.4. Analisa Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko

Analisa ini dilakukan dengan menganalisa variabel-variabel yang digunakan. Adapun variabel-variabel yang digunakan adalah motivasi produsen dalam membuka usaha di ruko, pemanfaatan bangunan ruko dan status ruko yang ditempati. Analisa ini akan dibahas secara deskriptif, dimana penulis berusaha menggambarkan serta menganalisa secara mendalam variabel-variabel yang ada.

3.4.1. Analisa Motivasi Produsen Membuka Usaha di Ruko

Motivasi produsen membuka usaha di ruko berdasarkan data yang adalah karena letak ruko yang dinilai strategis. Berdasarkan analisa penulis, keseragaman motivasi dalam membangun usaha di ruko yang terdapat di kawasan Kelurahan Sumbersari adalah wajar. Kondisi ini dikarenakan pada umumnya para produsersn yang membuka usaha di ruko tersebut menginginkan respon yang sangat baik dari konsumen, dimana respon yang baik tersebut dapat dinilai dengan banyaknya konsumen yang datang ke ruko tersebut. Berdasarkan keinginan tersebut, tentunya sangatlah wajar apabila para produsen melakukan usaha yang sekiranya banyak konsumen yang akan datang ke tempat usaha mereka tersebut. Berdasarkan anlisa penulis hal-hal yang menyebabkan para produsen memiliki motivasi yang sama dalam membuka usaha di ruko di kawasan studi, karena pada dasarnya memang ruko-ruko yang terdapat di kawasan studi letaknya strategis yaitu di pinggir jalan utama yang ramai dilalui oleh kendaraan. Selain itu secara fungsi kawasan dan segmentasi pasar yang ada, ruko yang ada di wilayah studi ini juga terletak di kawasan pendidikan, dimana banyak para mahasiswa yang bermukim di kawasan tersebut. Melihat segmentasi pasar yang menjanjikan ini tidak heran apabila para produsen menilai apabila ruko yang ada di Kelurahan Sumbersari memang strategis.

Tabel 3.13.

Analisa Motivasi Produsen Dalam Membuka Usaha di Ruko

<i>KLASIFIKASI RUKO</i>	<i>ANALISA</i>
Berdasarkan Berdirinya Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Letak ruko yang strategis dikarenakan berada di pinggir jalan utama yang ramai dilalui oleh kendaraan • Selain itu wilayah studi merupakan kawasan pendidikan, dimana banyak para mahasiswa yang bermukim dan menjadi segmentasi pasar tersendiri bagi para produsen.
Berdasarkan Jenis Kegiatan Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Letak ruko yang strategis dikarenakan berada di pinggir jalan utama yang ramai dilalui oleh kendaraan • Selain itu wilayah studi merupakan kawasan pendidikan, dimana banyak para mahasiswa yang bermukim dan menjadi segmentasi pasar tersendiri bagi para produsen.
Berdasarkan Skala Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Letak ruko yang strategis dikarenakan berada di pinggir jalan utama yang ramai dilalui oleh kendaraan • Selain itu wilayah studi merupakan kawasan pendidikan, dimana banyak para mahasiswa yang bermukim dan menjadi segmentasi pasar tersendiri bagi para produsen.

Sumber: Hasil Analisa

3.4.2. Analisa Pemanfaatan Bangunan Ruko

Analisa ini dilakukan dengan melihat pemanfaatan yang dilakukan oleh produsen terhadap ruko yang ada. Selain itu analisa ini juga melihat penyimpangan yang ada terhadap pemanfaatan ruko, dimana seharusnya ruko yang ada dimanfaatkan sebagai tempat tinggal dan tempat usaha. Berdasarkan fakta di lapangan hanya jenis ruko yang berdiri sendiri, rental vcd, tempat makan dan jenis kegiatan lainnya yang memfungsikan rukonya sebagai tempat usaha dan tempat tinggal. Selain ruko-ruko diatas banyak terjadi penyimpangan seperti pemanfaatan bangunan ruko murni sebagai tempat usaha, tempat usaha dan tinggal. Belum lagi penyimpangan masalah fungsi ruko, dimana fungsi toko yang seharusnya muncul dalam pemanfaatan bangunan ruko, seolah-olah tidak tergambar dalam jenis-jenis fungsi tertentu. Contoh kasus adalah koperasi dan BRI yang terdapat di kawasan studi. Padahal secara fungsional kawasan ini lebih mengarah kepada fungsi kantor. Fenomena ini sebenarnya terjadi di hampir semua kawasan yang ada bangunan ruko, dimana fungsi dari ruko sendiri seolah-olah tidak jelas. Hal ini disesbabkan memang karena belum adanya peraturan yang mengikat dari pemerintah mengenai bangunan ruko itu sendiri, khususnya tentang ketentuan pemanfaatan bangunan ruko.

Tabel 3.14.

Analisa Pemanfaatan Bangunan Ruko

<i>KLASIFIKASI RUKO</i>	<i>ANALISA</i>
Berdasarkan Berdirinya Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Terdapat perbedaan dalam pemanfaatan bangunan ruko oleh para produsen, karena pemanfaatan tersebut disesuaikan dengan kebutuhan produsen • Banyak terjadi penyimpangan pemanfaatan bangunan ruko yang disebabkan oleh belum adanya peraturan dari pemerintah yang sifatnya mengikat tentang ruko khususnya mengenai pemanfaatan bangunan ruko tersebut.
Berdasarkan Jenis Kegiatan Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Terdapat perbedaan dalam pemanfaatan bangunan ruko oleh para produsen, karena pemanfaatan tersebut disesuaikan dengan kebutuhan produsen • Banyak terjadi penyimpangan pemanfaatan bangunan ruko yang disebabkan oleh belum adanya peraturan dari pemerintah yang sifatnya mengikat tentang ruko khususnya mengenai pemanfaatan bangunan ruko tersebut
Berdasarkan Skala Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Terdapat perbedaan dalam pemanfaatan bangunan ruko oleh para produsen, karena pemanfaatan tersebut disesuaikan dengan kebutuhan produsen • Banyak terjadi penyimpangan pemanfaatan bangunan ruko yang disebabkan oleh belum adanya peraturan dari pemerintah yang sifatnya mengikat tentang ruko khususnya mengenai pemanfaatan bangunan ruko tersebut

Sumber: Hasil Analisa

Gambar 3.7. Pemanfaatan Bangunan Ruko



Sumber : Hasil Analisa

Tahun : 2006

Keterangan : Pemanfaatan bangunan ruko di wilayah studi terjadi penyimpangan fungsi, dimana yang seharusnya bangunan ini difungsikan sebagai rumah dan toko pada kenyataannya difungsikan sebagai kantor, yaitu Kantor BRI.

Gambar 3.8. Pemanfaatan Bangunan Ruko



Sumber : Hasil Analisa

Tahun : 2006

Keterangan : Pemanfaatan bangunan ruko di wilayah studi terjadi penyimpangan fungsi, dimana yang seharusnya bangunan ini difungsikan sebagai rumah dan toko pada kenyataannya difungsikan sebagai kantor, yaitu Kantor Koperasi Simpan Pinjam.

Gambar 3.7. Pemanfaatan Bangunan Toko



Sumber : Hasil Analisis Tahun : 2008

Keterangan : Pemanfaatan bangunan toko di wilayah studi terjadi pemanfaatan fungsi dimana yang sebelumnya bangunan ini difungsikan sebagai rumah dan toko pada kawasan di lingkungan sebagai kawasan permukiman BRI

Gambar 3.8. Pemanfaatan Bangunan Toko



Sumber : Hasil Analisis Tahun : 2008

Keterangan : Pemanfaatan bangunan toko di wilayah studi terjadi pemanfaatan fungsi dimana yang sebelumnya bangunan ini difungsikan sebagai rumah dan toko pada kawasan di lingkungan sebagai kawasan permukiman BRI

3.4.3. Analisa Status Ruko yang ditempati

Analisa ini dilakukan dengan melihat dasar pertimbangan status ruko yang diperlakukan oleh produsen. Berdasarkan fakta di lapangan status ruko yang digunakan produsen sebagai tempat usaha adalah hak milik. Berdasarkan analisa penulis hal ini adalah disebabkan karena ruko tersebut terletak di lokasi yang strategis yaitu di pinggir jalan utama yang ramai kendaraan lewat serta di kawasan pendidikan yang segmentasi pasarnya telah jelas. Yang kedua adalah karena kepemilikan ruko yang ada di kawasan studi juga telah diperlakukan sebagai alternatif investasi jangka panjang, dimana seperti yang kita ketahui harga tanah, khususnya di daerah perkotaan semakin lama akan semakin meningkat, sehingga tidak menutup kemungkinan di tahun-tahun mendatang harga ruko tersebut dapat meningkat berkali-kali lipat harganya.

Tabel 3.15.

Analisa Status Ruko yang Ditempati

<i>KLASIFIKASI RUKO</i>	<i>ANALISA</i>
Berdasarkan Berdirinya Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Motivasi status ruko sebagai hak milik dikarenakan memiliki lokasi strategis dan juga sebagai alternatif dalam investasi.
Berdasarkan Jenis Kegiatan Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Motivasi status ruko sebagai hak milik dikarenakan memiliki lokasi strategis dan juga sebagai alternatif dalam investasi.
Berdasarkan Skala Ruko	<ul style="list-style-type: none"> • Motivasi status ruko sebagai hak milik dikarenakan memiliki lokasi strategis dan juga sebagai alternatif dalam investasi.

Sumber: Hasil Analisa

3.5. Analisa Pembobotan dan Penilaian

Analisa pembobotan dan penilaian dilakukan dengan maksud agar data-data kualitatif yang ada dapat dikuantitatifkan sehingga akan mempermudah untuk mencari hasil akhir dari tingkat kesesuaian pembangunan ruko. Analisa ini bertujuan untuk mencari skoring tertinggi dari penjumlahan untuk tiap-tiap jenis ruko yang ada.

3.5.1. Analisa Pembobotan Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko

Pembobotan dilakukan dengan memberikan nilai tertinggi sampai dengan nilai terendah untuk tiap-tiap variabel. Adapun nilai bobot yang digunakan adalah nilai 2 untuk yang terendah dan nilai 5 untuk yang tertinggi.

a. Banyaknya konsumen yang datang ke ruko : bobotnya 5

Asumsi : Banyaknya konsumen yang datang ke ruko merupakan prioritas pertama dalam penentuan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko . Hal ini didasari atas keefektifan keberadaan jenis kegiatan tersebut dalam melayani pengunjung ruko atau konsumen yang datang ke ruko tersebut. Selain itu variabel ini juga dapat mengukur laku atau tidaknya jenis kegiatan usaha yang ada di ruko tersebut.

b. Intensitas konsumen datang ke ruko : bobotnya 4

Asumsi : Intensitas konsumen datang ke ruko merupakan priritas kedua dalam penentuan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko. Hal ini didasari atas frekuensi datangnya konsumen ke suatu tempat dapat menunjukkan minat konsumen akan tempat tersebut, sehingga semakin jelaslah ketertarikan konsumen terhadap ruko tersebut.

c. Motivasi konsumen yang datang ke ruko : bobotnya 3

Asumsi : Motivasi konsumen yang datang ke ruko merupakan prioritas ketiga di dalam menentukan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko, karena hal ini didasari atas setiap individu aatau kelompok masyarakat memiliki sifat konsumtif untuk memenuhi kebutuhannya dan juga motivasi pengunjung yang sangat bervariasi dan sangat berhubungan dengan selera tiap-tiap individu pengunjung yang datang ke ruko tersebut.

d. Jumlah ruko yang dituju : bobotnya 2

Asumsi : Tujuan ruko merupakan prioritas terakhir di dalam menentukan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko , karena hal ini didasari atas kebutuhan pengunjung yang pada umumnya fokus pada satu tempat saja, walaupun tidak menutup kemungkinan untuk berkunjung ke ruko-ruko lain yang berada di satu blok ruko yang dituju.

Tabel 3.16.
Pembobotan Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan
Terhadap Ruko

<i>VARIABLEL</i>	<i>BOBOT</i>	<i>ASUMSI</i>
Banyaknya konsumen yang datang ke ruko	5	Banyaknya konsumen yang datang ke ruko merupakan prioritas pertama dalam penentuan optimalisasi fungsional kegiatan ruko. Hal ini didasari atas keefektifan keberadaan jenis kegiatan tersebut dalam melayani pengunjung ruko atau konsumen yang datang ke ruko tersebut. Selain itu variabel ini juga dapat mengukur laku atau tidaknya jenis kegiatan usaha yang ada di ruko tersebut.
Intensitas konsumen datang ke ruko	4	Intensitas konsumen datang ke ruko merupakan priritas kedua dalam penentuan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko. Hal ini didasari atas frekuensi datangnya konsumen ke suatu tempat dapat menunjukkan minat konsumen akan tempat tersebut, sehingga semakin jelaslah ketertarikan konsumen terhadap ruko tersebut.
Motivasi konsumen yang datang ke ruko	3	Motivasi konsumen yang datang ke ruko merupakan prioritas terakhir di dalam menentukan optimalisasi fungsional kegiatan ruko, karena hal ini didasari atas setiap individu aatau kelompok masyarakat memiliki sifat konsumtif untuk memenuhi kebutuhannya dan juga motivasi pengunjung yang sangat bervariasi dan sangat berhubungan dengan selera tiap-tiap individu pengunjung yang datang ke ruko tersebut.
Jumlah ruko yang dituju	2	Tujuan ruko merupakan prioritas terakhir di dalam menentukan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko , karena hal ini didasari atas kebutuhan pengunjung yang pada umumnya fokus pada satu tempat saja, walaupun tidak menutup kemungkinan untuk berkunjung ke ruko-ruko lain yang berada di satu blok ruko yang dituju.

3.5.2. Analisa Penilaian Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko

Penilaian dilakukan terhadap pilihan-pilihan yang diberikan oleh responden sesuai dengan variabel yang ada. Penilaian dilakukan dengan menggunakan penilaian 10 yang tertinggi dan nilai 2 untuk yang terendah. Adapun pemberian nilai adalah dengan menggunakan jarak 2

A. Penilaian Variabel Rata-Rata Jumlah Pengunjung yang Datang ke Ruko

- a. > 20 orang : nilainya 10
- b. 15 – 20 orang : nilainya 8
- c. 10 – 15 orang : nilainya 6
- d. 5 – 10 orang : nilainya 4
- e. 1- 5 orang : nilainya 2

Asumsi : semakin banyak jumlah pengunjung yang datang ke ruko tersebut, maka semakin tinggi nilainya.

B. Penilaian Variabel Intensitas Konsumen Datang ke Ruko

- a. Setiap hari : nilainya 8
- b. Seminggu dua kali : nilainya 6
- c. Seminggu sekali : nilainya 4
- d. Dua minggu sekali : nilainya 2

Asumsi : semakin sering pengunjung yang datang ke ruko tersebut, maka semakin tinggi nilainya.

C. Penilaian Variabel Motivasi Konsumen Datang ke Ruko

- a. Harga barang relatif lebih murah : nilainya 10

Asumsi : harga barang merupakan pertimbangan mendasar dari konsumen untuk membeli barang yang sesuai dengan prinsip ekonomi yaitu dengan pengorbanan yang sekecil-kecilnya maka akan mendapatkan hasil yang sebesar-besarnya.

b. Pelayanan yang memuaskan : nilainya 8

Asumsi : pelayanan yang memuaskan akan membuat konsumen merasa senang untuk berkunjung ke suatu ruko.

c. Pilihan barang yang lebih banyak : nilainya 6

Asumsi : pilihan barang yang banyak akan membuat konsumen dapat melakukan alternatif dalam pembelian sehingga proses pembelian akan berjalan secara optimal.

d. Fasilitas parkir yang nyaman : nilainya 4

Asumsi : fasilitas parkir yang nyaman akan membuat konsumen merasa aman dan mudah untuk berkunjung ke suatu ruko.

e. Jaraknya dekat : nilainya 2

Asumsi : jarak yang dekat akan memotivasi konsumen untuk pergi ke suatu ruko dengan pertimbangan efisiensi waktu.

D. Penilaian Variabel Jumlah Ruko yang Dituju

a. 5 ruko : nilainya 10

b. 4 ruko : nilainya 8

c. 3 ruko : nilainya 6

d. 2 ruko : nilainya 4

e. 1 ruko : nilainya 2

Asumsi : semakin banyak tujuan ruko yang dikunjungi, maka semakin besar skala pelayanannya.

Tabel 3.17.

**Penilaian Variabel Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan
Terhadap Ruko Berdasarkan Klasifikasi Ruko**

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Banyaknya Konsumen</i>	<i>Intensitas Konsumen</i>	<i>Motivasi Konsumen</i>	<i>Jumlah Ruko Dituju</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	4	8	2	2
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	6	4	4	6
Ruko Jenis Kegiatan JasaBengkel	10	2	8	4
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	10	6	8	2
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	8	6	6	2
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	8	2	10	2
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	8	2	6	2
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	6	8		2
Ruko Jenis Kegiatan FotoCopy & Alat Tulis	10	6	8	4
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	8	8	2	2
Ruko Skala Besar	10	4	4	6
Ruko Skala Menengah	6	6	8	4
Ruko Skala Kecil	4	4	2	2

Sumber : Hasil Analisa

3.5.3. Analisa Perhitungan Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko

Perhitungan dilakukan dengan cara melakukan perkalian antara bobot yang sudah ada dengan nilainya, kemudian dilakukan penjumlahan sehingga didapatkan hasil akhir penilaian dari tiap-tiap jenis kegiatan ruko yang ada.

Tabel 3.18.

Perhitungan Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko Berdasarkan Klasifikasi Ruko

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Banyaknya Konsumen</i>	<i>Intensitas Konsumen</i>	<i>Motivasi Konsumen</i>	<i>Jumlah Ruko Dituju</i>	<i>Total Nilai</i>
	(5)	(4)	(3)	(2)	
Ruko yang Berdiri Sendiri	20	32	6	4	62
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	30	16	12	12	70
Ruko Jenis Kegiatan Jasa Bengkel	50	8	24	8	90
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	50	16	24	4	96
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	40	24	18	4	76
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	40	8	30	4	82
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	40	8	18	4	70
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	30	32	12	4	78
Ruko Jenis Kegiatan FotoCopy & Alat Tulis	50	24	24	8	106
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	40	32	6	4	82
Ruko Skala Besar	50	16	12	12	90
Ruko Skala Menengah	30	24	24	8	96
Ruko Skala Kecil	40	16	6	4	66

Catatan : Jumlah didapat dari nilai dari tiap variabel pilihan pengunjung ruko dikalikan bobotnya
 Contoh : Untuk ruko berdiri sendiri (Q) memiliki penilaian 4 sedangkan bobot untuk variabel banyaknya konsumen untuk keseluruhan (B) adalah 5, maka perhitungannya adalah $Q \times B$ yaitu $4 \times 5 = 20$

- **Penentuan Kelas Interval**

Penentuan kelas interval dilakukan untuk memberikan justifikasi pada jenis kegiatan dan skala pelayanan ruko. Adapun metode yang digunakan untuk penentuan kelas interval ini adalah dengan menggunakan metode Sturges. Rumus dari metode ini adalah $K = 1 + 3,32 \log n$, dimana n adalah jumlah variabel yang digunakan dalam proses analisa. Penentuan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko empat variabel. Untuk optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko dimana variabel yang digunakan adalah banyaknya konsumen yang datang ke ruko, penggunaan intensitas konsumen yang datang ke ruko, motivasi konsumen yang datang ke ruko, dan jumlah ruko yang dituju dalam satu waktu. Berdasarkan jumlah variabel yang ada tersebut, maka dapat dicari kelas interval yang digunakan yaitu $K = 1 + 3,32 \log 4 = 2,999$ atau dikenakan menjadi 3 kelas. Jadi untuk penentuan efektifitas jenis kegiatan dan besarnya skala pelayanan menggunakan 3 kelas.

- **Penentuan Interval Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko Berdasarkan Kajian Empiris**

Penentuan interval optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko berdasarkan kajian empiris dilakukan dengan melakukan perhitungan yaitu total nilai tertinggi untuk jenis ruko dikurangi total nilai terendah untuk jenis ruko kemudian hasilnya dibagi kelas interval. perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$I = \frac{\text{Total Nilai Tertinggi} - \text{Total Nilai Terendah}}{\text{Kelas Interval}}$$

$$I = \frac{106 - 62}{3} = \frac{44}{3}$$

$I = 14,6$ dan dikenakan menjadi 15

Jadi klasifikasi optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko berdasarkan kajian empiris adalah sebagai berikut:

- Ruko dengan total nilai 62 – 77 merupakan ruko dengan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko rendah
- Ruko dengan total nilai 77 – 92 merupakan ruko dengan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko sedang
- Ruko dengan total nilai 92 – 106 merupakan ruko dengan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko tinggi.

• **Penentuan Interval Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko Berdasarkan Kajian Teoritis**

Penentuan interval optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko dilakukan dengan melakukan perhitungan yaitu total nilai tertinggi untuk berdasarkan asumsi teoritis dikurangi total nilai terendah berdasarkan asumsi teoritis kemudian hasilnya dibagi kelas interval. perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$I = \frac{\text{Total Nilai Tertinggi} - \text{Total Nilai Terendah}}{\text{Kelas Interval}}$$

$$I = \frac{132 - 28}{3} = \frac{104}{3}$$

$I = 34,6$ dan digenapkan menjadi 35

Jadi klasifikasi optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko berdasarkan kajian teoritis adalah sebagai berikut:

- Ruko dengan total nilai 28 – 63 merupakan ruko dengan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko rendah

- Ruko dengan total nilai 63 – 98 merupakan ruko dengan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko sedang
- Ruko dengan total nilai 98 – 132 merupakan ruko dengan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko tinggi.

Tabel 3.19
Tingkat Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko
Berdasarkan Kajian Empiris

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Total Nilai</i>	<i>Tingkat Optimalisasi Konsumsi</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	62	Rendah
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	70	Rendah
Ruko Jenis Kegiatan Jasa Bengkel	90	Sedang
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	96	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	76	Rendah
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	82	Sedang
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	70	Rendah
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	78	Sedang
Ruko Jenis Kegiatan FotoCopy & Alat Tulis	106	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	82	Sedang
Ruko Skala Kecil	90	Sedang
Ruko Skala Menengah	96	Tinggi
Ruko Skala Besar	66	Rendah

Sumber : Hasil Analisa

Tabel 3.20.

**Tingkat Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan Terhadap Ruko
Berdasarkan Kajian Teoritis**

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Total Nilai</i>	<i>Tingkat Optimalisasi Konsumsi</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	62	Rendah
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	70	Sedang
Ruko Jenis Kegiatan Jasa Bengkel	90	Sedang
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	96	Sedang
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	76	Sedang
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	82	Sedang
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	70	Sedang
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	78	Sedang
Ruko Jenis Kegiatan FotoCopy & Alat Tulis	106	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	82	Sedang
Ruko Skala Kecil	90	Sedang
Ruko Skala Menengah	96	Sedang
Ruko Skala Besar	66	Sedang

Sumber : Hasil Analisa

3.5.4. Analisa Pembobotan Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Bangunan Ruko

Pembobotan dilakukan dengan memberikan nilai tertinggi sampai dengan nilai terendah untuk tiap-tiap variabel. Adapun nilai bobot yang digunakan adalah nilai 2 untuk yang terendah dan nilai 5 untuk yang tertinggi.

a. Pemanfaatan Bangunan Ruko : bobotnya 5

Asumsi : Penggunaan fungsi ruko merupakan variabel yang paling berpengaruh dalam penentuan optimalisasi produsen dalam pemanfaatan ruko. Hal ini didasari atas fungsi ruko tersebut apakah dimanfaatkan secara optimal sesuai dengan fungsi ruko sesuai dengan peruntukannya yaitu sebagai tempat tinggal sekaligus tempat usaha

b. Motivasi Produsen Membuka Usaha di Ruko : bobotnya 4

Asumsi : Motivasi membuka usaha merupakan prioritas kedua di dalam penentuan optimalisasi produsen dalam pemanfaatan ruko. Hal ini didasari atas keinginan pemilik ruko untuk membuka usaha dengan menggunakan keberadaan ruko yang ada di wilayah studi.

c. Status Ruko : bobotnya 3

Asumsi : Status ruko merupakan prioritas terakhir dalam penentuan optimalisasi produsen dalam pemanfaatan ruko. Hal ini didasari atas status ruko sangat berpengaruh terhadap kelangsungan jenis kegiatan yang ada pada ruko tersebut, apakah bersifat permanen atau bersifat sementara.

Tabel 3.21.
Pembobotan Optimalisasi Konsumsi yang Membentuk Permintaan
Terhadap Ruko

VARIABEL	BOBOT	ASUMSI
Pemanfaatan Bangunan Ruko	5	Penggunaan fungsi ruko merupakan variabel yang paling berpengaruh dalam penentuan optimalisasi produsen dalam pemanfaatan ruko. Hal ini didasari atas fungsi ruko tersebut apakah dimanfaatkan secara optimal sesuai dengan fungsi ruko sesuai dengan peruntukannya yaitu sebagai tempat tinggal sekaligus tempat usaha
Motivasi Produsen Membuka Usaha di Ruko	4	Motivasi membuka usaha merupakan prioritas kedua di dalam penentuan optimalisasi produsen dalam pemanfaatan ruko. Hal ini didasari atas keinginan pemilik ruko untuk membuka usaha dengan menggunakan keberadaan ruko yang ada di wilayah studi.
. Status Ruko	3	Status ruko merupakan prioritas terakhir dalam penentuan optimalisasi produsen dalam pemanfaatan ruko. Hal ini didasari atas status ruko sangat berpengaruh terhadap kelangsungan jenis kegiatan yang ada pada ruko tersebut, apakah bersifat permanen atau bersifat sementara.

3.5.5. Analisa Penilaian Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko

Penilaian dilakukan terhadap pilihan-pilihan yang diberikan oleh responden sesuai dengan variabel yang ada. Penilaian dilakukan dengan menggunakan penilaian 10 yang tertinggi dan nilai 2 untuk yang terendah. Adapun pemberian nilai adalah dengan menggunakan jarak 2

A. Penilaian Variabel Pemanfaatan Bangunan Ruko

a. Tempat usaha dan tempat tinggal : nilainya 8

Asumsi : penggunaan fungsi ruko sebagai tempat usaha dan tempat tinggal mendapatkan nilai tertinggi karena peruntukannya sesuai dengan fungsi ruko itu sendiri yaitu sebagai rumah dan toko.

b. Tempat usaha dan gudang : nilainya 6

Asumsi : penggunaan fungsi ruko sebagai tempat usaha dan tempat tinggal mendapatkan nilai tertinggi kedua karena fungsinya berubah tidak seperti yang seharusnya, akan tetapi tetap memiliki dua fungsi yang berbeda.

c. Murni tempat usaha : nilainya 4

Asumsi : penggunaan fungsi ruko murni sebagai tempat usaha tidak menggunakan fungsi ruko dengan jenis kegiatan yang berbeda sehingga tempat tersebut terkesan hanya berupa toko.

d. Tempat usaha dan kosong : nilainya 2

Asumsi : penggunaan fungsi ruko tanpa menggunakan fungsi ruko merupakan sesuatu yang tidak optimal dalam memanfaatkan ruang yang ada pada bangunan ruko tersebut.

B. Penilaian Variabel Motivasi Membuka Usaha

a. Lokasi bangunan ruko yang strategis : nilainya 8

Asumsi : faktor lokasi merupakan pertimbangan yang paling mendasar di dalam menentukan tempat usaha.

b. Harga bangunan ruko relatif lebih murah : nilainya 6

Asumsi : harga bangunan ruko yang murah selalu dijadikan pertimbangan para pelaku usaha untuk menekan biaya operasional usaha.

c. Kualitas bangunan ruko relatif lebih baik : nilainya 4

Asumsi : Kualitas bangunan yang baik akan membuat produsen merasa nyaman dan maksimal dalam memanfaatkan bangunan ruko yang ada.

d. Lain-lain : nilainya 2

Asumsi : hal-hal lain yang tidak terdapat seperti diatas merupakan pilihan yang tidak umum dan mendapatkan nilai yang terendah.

C. Penilaian Variabel Status Ruko

a. Hak milik : nilainya 10

Asumsi : status ruko sebagai hak milik lebih menjamin keberlangsungan usaha yang ada di ruko tersebut

b. Sewa : nilainya 6

Asumsi : status ruko sewa rawan akan keberlangsungan usaha yang ada di ruko tersebut.

Tabel 3.22.
Penilaian Variabel Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko
Berdasarkan Klasifikasi Ruko

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Pemanfaatan Bangunan ruko</i>	<i>Motivasi Membuka Usaha</i>	<i>Status Ruko</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	8	8	10
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	4	8	10
Ruko Jenis Kegiatan JasaBengkel	6	8	10
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	4	8	10
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	8	8	10
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	6	8	10
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	6	8	10
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	8	8	
Ruko Jenis Kegiatan FotoCopy & Alat Tulis	6	8	10
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	8	8	10
Ruko Skala Besar	6	8	10
Ruko Skala Menengah	4	8	10
Ruko Skala Kecil	4	8	10

Sumber : Hasil Analisa

3.5.3. Analisa Perhitungan Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko

Perhitungan dilakukan dengan cara melakukan perkalian antara bobot yang sudah ada dengan nilainya, kemudian dilakukan penjumlahan sehingga didapatkan hasil akhir penilaian dari tiap-tiap jenis kegiatan ruko yang ada.

Tabel 3.23.

Perhitungan Variabel Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko Berdasarkan Klasifikasi Ruko

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Pemanfaatan Bangunan ruko</i> (5)	<i>Motivasi Membuka Usaha</i> (4)	<i>Status Ruko</i> (3)	<i>Total Nilai</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	40	32	30	102
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	20	32	30	82
Ruko Jenis Kegiatan Jasa Bengkel	30	32	30	92
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	20	32	30	82
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	40	32	30	102
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	30	32	30	92
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	30	32	30	92
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	40	32	30	102
Ruko Jenis Kegiatan FotoCopy & Alat Tulis	30	32	30	92
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	40	32	30	102
Ruko Skala Besar	30	32	30	92
Ruko Skala Menengah	20	32	30	82
Ruko Skala Kecil	20	32	30	82

Catatan : Jumlah didapat dari nilai dari tiap variabel pilihan pengunjung ruko dikalikan bobotnya
 Contoh : Untuk ruko berdiri sendiri (Q) memiliki penilaian 8 sedangkan bobot untuk variabel pemanfaatan bangunan ruko untuk keseluruhan (B) adalah 5, maka perhitungannya adalah $Q \times B$ yaitu $8 \times 5 = 40$

- **Penentuan Kelas Interval**

Penentuan kelas interval dilakukan untuk memberikan justifikasi pada jenis kegiatan dan skala pelayanan ruko. Adapun metode yang digunakan untuk penentuan kelas interval ini adalah dengan menggunakan metode Sturges. Rumus dari metode ini adalah $K = 1 + 3,32 \log n$, dimana n adalah jumlah variabel yang digunakan dalam proses analisa. Penentuan optimalisasi produsen dalam pemanfaatan ruko menggunakan tiga variabel. Untuk optimalisasi produsen dalam pemanfaatan ruko dimana variabel yang digunakan adalah pemanfaatan bangunan ruko, motivasi membuka usaha di ruko tersebut dan status ruko yang ditempati. Berdasarkan jumlah variabel yang ada tersebut, maka dapat dicari kelas interval yang digunakan yaitu $K = 1 + 3,32 \log 3 = 2,798$ atau digenapkan menjadi 3 kelas. Jadi untuk penentuan efektifitas jenis kegiatan dan besarnya skala pelayanan menggunakan 3 kelas.

- **Penentuan Interval Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko Berdasarkan Kajian Empiris**

Penentuan interval optimalisasi produsen dalam pemanfaatan ruko dilakukan dengan melakukan perhitungan yaitu total nilai tertinggi untuk jenis ruko dikurangi total nilai terendah untuk jenis ruko kemudian hasilnya dibagi kelas interval. perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$I = \frac{\text{Total Nilai Tertinggi} - \text{Total Nilai Terendah}}{\text{Kelas Interval}}$$

$$I = \frac{102 - 82}{3} = \frac{20}{3}$$

$I = 6,6$ dan digenapkan menjadi 7

Jadi klasifikasi optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko adalah sebagai berikut:

- Ruko dengan total nilai 82 – 89 merupakan ruko dengan optimalisasi produsen dalam pemanfaatan ruko rendah
- Ruko dengan total nilai 89 – 96 merupakan ruko dengan optimalisasi produsen dalam pemanfaatan ruko sedang
- Ruko dengan total nilai 96 – 102 merupakan ruko dengan optimalisasi produsen dalam pemanfaatan ruko tinggi
- Penentuan Interval Optimalisasi Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko Berdasarkan Kajian Teoritis

Penentuan interval optimalisasi produsen dalam pemanfaatan ruko dilakukan dengan melakukan perhitungan yaitu total nilai tertinggi untuk berdasarkan asumsi teoritis dikurangi total nilai terendah berdasarkan asumsi teoritis kemudian hasilnya dibagi kelas interval. perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$I = \frac{\text{Total Nilai Tertinggi} - \text{Total Nilai Terendah}}{\text{Kelas Interval}}$$

$$I = \frac{102 - 24}{3} = \frac{78}{3}$$

$$I = 26$$

Jadi klasifikasi optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko adalah sebagai berikut:

- Ruko dengan total nilai 24 – 50 merupakan ruko dengan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko rendah

- Ruko dengan total nilai 50 – 76 merupakan ruko dengan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko sedang
- Ruko dengan total nilai 76 – 102 merupakan ruko dengan optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko tinggi.

Tabel 3.24.

**Tingkat Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko
Berdasarkan Kajian Empiris**

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Total Nilai</i>	<i>Tingkat Optimalisasi Produsen</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	102	Tinggi
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	82	Rendah
Ruko Jenis Kegiatan JasaBengkel	92	Sedang
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	82	Rendah
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	102	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	92	Sedang
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	92	Sedang
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	102	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan FotoCopy & Alat Tulis	92	Sedang
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	102	Tinggi
Ruko Skala Kecil	92	Sedang
Ruko Skala Menengah	82	Rendah
Ruko Skala Besar	82	Rendah

Sumber : Hasil Analisa

Tabel 3.25.
Tingkat Optimalisasi Produsen Dalam Pemanfaatan Ruko
Berdasarkan Kajian Teoritis

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Total Nilai</i>	<i>Tingkat Optimalisasi Produsen</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	102	Tinggi
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	82	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Jasa Bengkel	92	Tinggi
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	82	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	102	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	92	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	92	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	102	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan FotoCopy & Alat Tulis	92	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	102	Tinggi
Ruko Skala Kecil	92	Tinggi
Ruko Skala Menengah	82	Tinggi
Ruko Skala Besar	82	Tinggi

Sumber : Hasil Analisa

3.6. Analisa Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko Berdasarkan Optimalisasi Fungsional Kegiatan Ruko

Analisa ini merupakan bagian terakhir dari proses analisa yang telah dilakukan diatas. Analisa ini akan menghasilkan tingkat kesesuaian dan merupakan jawaban dari tujuan penelitian ini. Adapun cara yang digunakan untuk mengetahui tingkat kesesuaian pembangunan ruko berdasarkan optimalisasi fungsional kegiatan ruko ini yaitu dengan melihat tingkat optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan individu dan tingkat optimalisasi produsen dalam pemanfaatan ruko. Dalam hal ini akan didapatkan tingkat kesesuaian dalam dua versi yaitu versi kajian empiris dan versi kajian teoritis. Tingkat optimalisasi dari keduanya baik itu dari sisi konsumsi dan sisi produsen terlebih dahulu diberikan penilaian sesuai dengan tingkatannya. Kemudian untuk mendapatkan klasifikasi tingkat kesesuaian pembangunan ruko tersebut yaitu dengan menjumlahkan penilaian tingkat optimalisasi konsumsi dan produsen yang ada pada tiap klasifikasi ruko.

Penilaian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- Tingkat Optimalisasi Konsumsi Rendah : Nilainya 1
- Tingkat Optimalisasi Konsumsi Sedang : Nilainya 2
- Tingkat Optimalisasi Konsumsi Tinggi : Nilainya 3
- Tingkat Optimalisasi Produsen Rendah : Nilainya 1
- Tingkat Optimalisasi Produsen Sedang : Nilainya 2
- Tingkat Optimalisasi Produsen Tinggi : Nilainya 3

Berdasarkan penilaian diatas, maka nilai maksimal pertambahan keduanya yang mungkin ada adalah 6, oleh karena itu pembagian klasifikasinya adalah

- Ruko dengan total nilai 1-2 merupakan ruko dengan tingkat kesesuaian pembangunan rukonya tinggi.
- Ruko dengan total nilai 3-4 merupakan ruko dengan tingkat kesesuaian pembangunan rukonya tinggi.

- Ruko dengan total nilai 5-6 merupakan ruko dengan tingkat kesesuaian pembangunan rukonya tinggi.

Tabel 3.26.

Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko

Berdasarkan Optimalisasi Fungsional Kegiatan Ruko Hasil Kajian Empiris

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Nilai Optimalisasi Konsumsi</i>	<i>Nilai Optimalisasi Produsen</i>	<i>Total Nilai</i>	<i>Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	Rendah	Tinggi	4	Sedang
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	Rendah	Rendah	2	Rendah
Ruko Jenis Kegiatan Jasa Bengkel	Sedang	Sedang	4	Sedang
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	Tinggi	Rendah	4	Sedang
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	Rendah	Tinggi	4	Sedang
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	Sedang	Sedang	4	Sedang
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	Rendah	Sedang	3	Sedang
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	Sedang	Tinggi	5	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Foto Copy & Alat Tulis	Tinggi	Sedang	5	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	Sedang	Tinggi	5	Tinggi
Ruko Skala Besar	Sedang	Sedang	4	Sedang
Ruko Skala Menengah	Tinggi	Rendah	4	Sedang
Ruko Skala Kecil	Rendah	Rendah	2	Rendah

Sumber : Hasil Analisa

Tabel 3.27.

Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko

Berdasarkan Optimalisasi Fungsional Kegiatan Ruko Hasil Kajian Teoritis

<i>Klasifikasi Ruko</i>	<i>Nilai Optimalisasi Konsumsi</i>	<i>Nilai Optimalisasi Produsen</i>	<i>Total Nilai</i>	<i>Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko</i>
Ruko yang Berdiri Sendiri	Rendah	Tinggi	4	Sedang
Ruko yang Berdiri Secara Mengelompok	Sedang	Tinggi	5	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Jasa Bengkel	Sedang	Tinggi	5	Tinggi
Ruko jenis Kegiatan Penyewaan Internet	Sedang	Tinggi	5	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Rental VCD	Sedang	Tinggi	5	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan HP	Sedang	Tinggi	5	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Penjualan Komputer	Sedang	Tinggi	5	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Tempat Makanan	Sedang	Tinggi	5	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Foto Copy & Alat Tulis	Tinggi	Tinggi	6	Tinggi
Ruko Jenis Kegiatan Lainnya	Sedang	Tinggi	5	Tinggi
Ruko Skala Besar	Sedang	Tinggi	5	Tinggi
Ruko Skala Menengah	Sedang	Tinggi	5	Tinggi
Ruko Skala Kecil	Sedang	Tinggi	5	Tinggi

Sumber : Hasil Analisa

Gambar 3.9. Ruko Dengan Tingkat Kesesuaian Pembangunan Tinggi



Sumber : Hasil Analisa

Tahun : 2006

Keterangan : Ruko dengan jenis kegiatan fotocopy memiliki tingkat kesesuaian pembangunan yang tinggi, hal ini disebabkan karena jenis kegiatan ini dibutuhkan oleh segementasi pasar yang paling banyak di wilayah studi, yaitu mahasiswa.

Gambar 3.10. Ruko Dengan Tingkat Kesesuaian Pembangunan Tinggi



Sumber : Hasil Analisa

Tahun : 2006

Keterangan : Ruko dengan jenis kegiatan bengkel juga memiliki tingkat kesesuaian yang tinggi karena keberadaannya juga dibutuhkan oleh segmen pasar terbesar di wilayah studi yaitu mahasiswa.

Gambar 3.9. Ruko Dengan Tingkat Kesesuaian Pembangunan Tinggi



Sumber : Hasil Analisa
Tahun : 2006

Keterangan : Ruko dengan jenis kegiatan fonodev memiliki tingkat kesesuaian pembangunan yang tinggi, hal ini disebabkan karena jenis kegiatan ini dibenarkan oleh peraturan pasar yang paling banyak di wilayah studi yaitu mahasiswa.

Gambar 3.10. Ruko Dengan Tingkat Kesesuaian Pembangunan Tinggi



Sumber : Hasil Analisa
Tahun : 2006

Keterangan : Ruko dengan jenis kegiatan bongkar pasang memiliki tingkat kesesuaian yang tinggi karena keberadaannya juga dibenarkan oleh peraturan pasar terbesar di wilayah studi yaitu mahasiswa.

Gambar 3.11. Faktor Pendukung Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko



Sumber : Hasil Analisa

Tahun : 2006

Keterangan : Keberadaan kos-kosan yang ada di wilayah studi menjadi faktor pendukung banyaknya mahasiswa yang tinggal di kawasan studi sehingga menjadi faktor penarik dalam pengadaan ruko di kawasan studi.

Gambar 3.12. Faktor Pendukung Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko



Sumber : Hasil Analisa

Tahun : 2006

Keterangan : Para mahasiswa yang berada di kawasan studi telah memberikan dampak yang besar terhadap keberadaan ruko di wilayah studi, sehingga suatu ruko akan memiliki tingkat kesesuaian pembangunan ruko tinggi apabila memenuhi kebutuhan para mahasiswa.

Gambar 3.11. Faktor Pendukung Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko



Sumber : Hasil Analisa

Tahun : 2006

Keterangan : Keberadaan bangunan yang ada di wilayah studi menjadi faktor pendukung bagi adanya mahasiswa yang tinggal di kawasan studi sehingga menjadi faktor penarik dalam pengabdian ruko di kawasan studi.

Gambar 3.12. Faktor Pendukung Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko



Sumber : Hasil Analisa

Tahun : 2006

Keterangan : Para mahasiswa yang berada di kawasan studi telah memberikan dampak yang positif terhadap keberadaan ruko di wilayah studi sehingga suatu ruko akan memiliki tingkat kesesuaian pembangunan ruko tinggi apabila memenuhi kebutuhan para mahasiswa.

3.7. Analisa Perbandingan Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko antara Kajian Teoritis dan Kajian Empiris

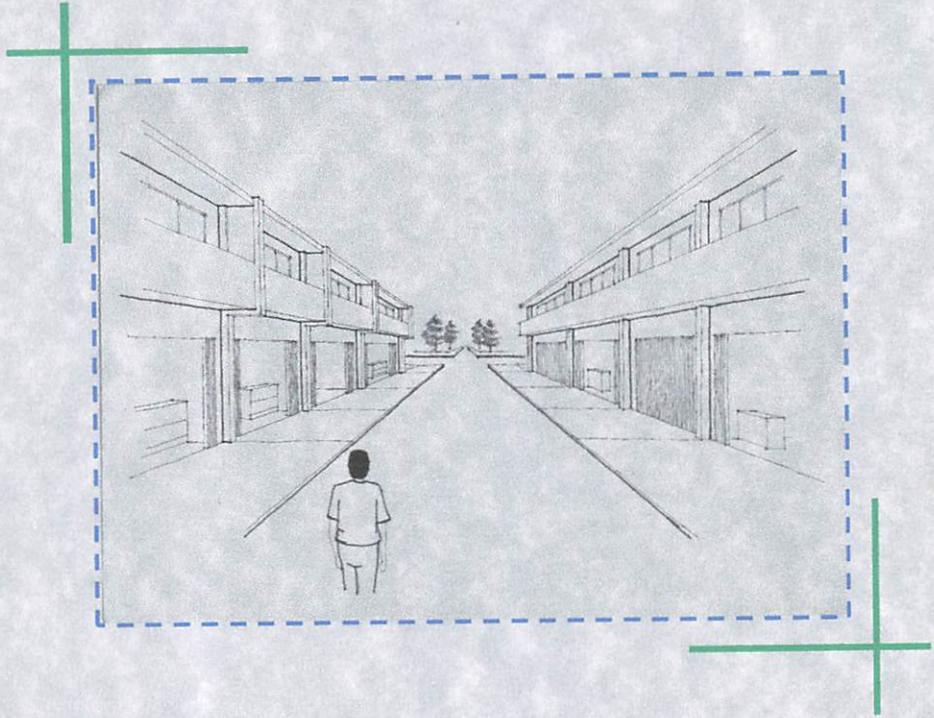
Analisa ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana tingkat kesesuaian sebenarnya mengenai pembangunan ruko yang ada di kawasan studi. Melalui kajian teoritis didapatkan bahwa hampir semua ruko yang ada di kawasan studi memiliki tingkat kesesuaian pembangunan ruko yang tinggi. Akan tetapi berdasarkan kajian empiris tidak semua memiliki tingkat kesesuaian pembangunan ruko yang tinggi, bahkan secara rata-rata tingkat kesesuaian pembangunan ruko yang ada adalah sedang. Kondisi ini menunjukkan bahwa ruko yang ada sebenarnya secara teoritis semuanya memiliki tingkat kesesuaian pembangunan berdasarkan optimalisasi fungsional kegiatan yang tinggi, akan tetapi secara empiris hal ini tidak sepenuhnya benar. Berdasarkan pernyataan diatas, maka didapatkan sebuah fakta yang bertolak belakang antara kajian teori yang ada dengan kondisi empiris yang ada.

Adapun hal-hal yang sebaiknya dilakukan adalah bagaimana tingkat kesesuaian pembangunan ruko secara teoritis ini dapat benar-benar terwujud melalui tingkat kesesuaian pembagunan ruko berdasarkan empiris. Karena suatu tingkat kesesuaian yang benar-benar tinggi adalah apabila antara kajian teori dengan kajian empiris mempunyai tingkat kesesuaian yang sama, yaitu tinggi. Adapun hal-hal yang harus dilakukan adalah dengan cara melihat secara selektif sekiranya jenis kegiatan apa yang benar-benar cocok untuk dibuka di kawasan studi. Seperti yang kita ketahui bahwa di kawasan studi merupakan kawasan dengan segmentasi terbesar adalah para mahasiswa. Oleh karena itu akan sangat optimal jenis kegiatan ruko tersebut apabila benar-benar diarahkan untuk kegiatan-kegiatan yang sekiranya bersentuhan langsung dengan kebutuhan mahasiswa.

Tabel 3.28.
Analisa Perbandingan Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko
Antara Kajian Teoritis dan Kajian Empiris

<i>Substansi</i>	<i>Keterangan</i>
Terdapat perbedaan tingkat kesesuaian pembangunan ruko terhadap jenis-jenis ruko yang ada antara kajian teoritis dan kajian empiris	Perbedaan yang ada tersebut adalah bahwa berdasarkan kajian teoritis sebenarnya tingkat kesesuaian pembangunan ruko di kawasan ruko rata-rata adalah tinggi akan tetapi berdasarkan kajian empiris tingkat kesesuaian pembangunan ruko yang terdapat di kawasan studi rata-rata adalah sedang
Harus diupayakan suatu cara ataupun strategi agar perbedaan yang ada diminimalkan dan dapat disesuaikan baik secara teoritis maupun secara empiris	Upaya yang dapat dilakukan adalah dengan mengupayakan tingkat kesesuaian pembangunan ruko berdasarkan empiris agar-benar dapat sesuai dengan tingkat kesesuaian berdasarkan kajian teoritisnya yaitu dengan cara melakukan pemilihan yang tepat terhadap jenis kegiatan ruko dengan lebih menyesuaikan segmentasi pasar yang ada di kawasan studi yaitu kawasan pendidikan.

Sumber : Hasil Analisa



BAB IV PENUTUP

BAB IV

PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis dengan tujuan untuk mencari tingkat kesesuaian pembangunan ruko berdasarkan optimalisasi fungsional kegiatan ruko, maka kesimpulan yang bisa didapatkan adalah sebagai berikut:

A. Berdasarkan Kajian Empiris

- Untuk semua klasifikasi ruko didapatkan kondisi dimana tidak semua ruko yang memiliki optimalisasi konsumsi tinggi sebanding dengan tingkat optimalisasi produsen yang tinggi pula
- Untuk klasifikasi ruko berdasarkan berdirinya ruko ternyata ruko yang berdiri sendiri lebih memiliki tingkat kesesuaian pembangunan ruko yang lebih baik yaitu sedang daripada ruko yang berdiri secara mengelompok yaitu rendah
- Untuk klasifikasi ruko berdasarkan jenis kegiatannya ternyata ruko dengan jenis kegiatan tempat makanan, fotocopy dan jenis kegiatan lainnya memiliki tingkat kesesuaian pembangunan ruko yang tinggi dan mencapai 37 % dari seluruh ruko berdasarkan jenis kegiatannya, untuk jenis kegiatan bengkel, internet, vcd, komputer dan hp memiliki tingkat kesesuaian pembangunan ruko sedang dan mencapai 63 %
- Untuk klasifikasi ruko berdasarkan skala ruko ternyata ruko skala besar dan sedang memiliki tingkat kesesuaian pembangunan ruko yang sama yaitu sedang dan mencapai 67 % dari seluruh ruko berdasarkan skalanya. dan untuk ruko skala kecil memiliki tingkat kesesuaian pembangunan ruko rendah dan mencapai 33 % dari keseluruhan ruko berdasarkan skalanya
- Secara umum tingkat kesesuaian pembangunan ruko-ruko yang ada di Kelurahan Sumbersari adalah sedang yaitu mencapai berdasarkan optimalisasi fungsional kegiatan ruko yaitu mencapai 62 %, sedangkan

ruko dengan tingkat kesesuaian tinggi mencapai 23 % serta ruko dengan tingkat kesesuaian rendah mencapai 15 %

B. Berdasarkan Kajian Teoritis

- Untuk semua klasifikasi ruko didapatkan kondisi dimana tidak semua ruko yang memiliki optimalisasi konsumsi tinggi sebanding dengan tingkat optimalisasi produsen yang tinggi pula
- Untuk klasifikasi ruko berdasarkan berdirinya ruko ternyata ruko yang berdiri secara mengelompok lebih memiliki tingkat kesesuaian pembangunan ruko yang lebih baik yaitu *tinggi* daripada ruko yang berdiri secara sendiri yaitu *rendah*
- Untuk klasifikasi ruko berdasarkan jenis kegiatannya ternyata semua ruko memiliki tingkat kesesuaian pembangunan ruko yang sama, yaitu tinggi dan mencapai 100 % dari keseluruhan ruko berdasarkan jenis kegiatannya
- Untuk klasifikasi ruko berdasarkan skala ruko ternyata semua ruko memiliki tingkat kesesuaian pembangunan ruko yang sama, yaitu tinggi dan mencapai 100 % dari keseluruhan ruko berdasarkan skalanya.
- Secara umum tingkat kesesuaian pembangunan ruko-ruko yang ada di Kelurahan Sumbersari adalah tinggi berdasarkan optimalisasi fungsional kegiatan ruko yaitu mencapai 93 % dari keseluruhan ruko dan 7 % ruko memiliki tingkat kesesuaian pembangunan ruko yang rendah.

Tabel
Perbandingan Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko
Antara Kajian Teoritis dan Kajian Empiris

<i>Substansi</i>	<i>Keterangan</i>
Terdapat perbedaan tingkat kesesuaian pembangunan ruko terhadap jenis-jenis ruko yang ada antara kajian teoritis dan kajian empiris	Perbedaan yang ada tersebut adalah bahwa berdasarkan kajian teoritis sebenarnya tingkat kesesuaian pembangunan ruko di kawasan ruko rata-rata adalah tinggi akan tetapi berdasarkan kajian empiris tingkat kesesuaian pembangunan ruko yang terdapat di kawasan studi rata-rata adalah sedang
Harus diupayakan suatu cara ataupun strategi agar perbedaan yang ada diminimalkan dan dapat disesuaikan baik secara teoritis maupun secara empiris	Upaya yang dapat dilakukan adalah dengan mengupayakan tingkat kesesuaian pembangunan ruko berdasarkan empiris agar benar dapat sesuai dengan tingkat kesesuaian berdasarkan kajian teoritisnya yaitu dengan cara melakukan pemilihan yang tepat terhadap jenis kegiatan ruko dengan lebih menyesuaikan segmentasi pasar yang ada di kawasan studi yaitu kawasan pendidikan.

Sumber : Hasil Analisa

4.2. Rekomendasi

Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis, maka dapat dibuat suatu rekomendasi guna kepentingan penelitian tentang ruko di masa yang akan datang. Rekomendasi tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pemahaman masyarakat secara umum tentang ruko harus diluruskan, kerana ruko secara arti sebenarnya bukan hanya bangunan berlantai dua yang dibangun secara seragam oleh developer, akan tetapi ruko-ruko itu mencakup toko-toko yang ada dengan bagian belakangnya dipergunakan sebagai tempat tinggal.
2. Masyarakat secara umum sebenarnya harus mengetahui apa yang menyebabkan terjadinya perubahan penggunaan lahan menjadi ruko tersebut dan subyek-subyek yang mempraksai adanya bangunan ruko di kawasan studi

3. Masyarakat secara umum diharapkan mengetahui bahwa sebenarnya pembangunan ruko-ruko tersebut tidak sepenuhnya optimal dalam kondisi kegiatan yang ada didalamnya, sehingga keberadaan ruko yang banyak ini tidak sepenuhnya benar.
4. Dengan semakin banyaknya ruko yang berkembang di Kota Malang, maka diperlukan penelitian lebih lanjut mengenai tingkat kesesuaian pembangunan ruko yang ada berdasarkan aspek lingkungan, sosial serta kebijakannya. karena bagaimanapun juga suatu pembangunan tentunya di peruntukkan bagi masyarakat dan oleh karenanya pula diperlukan suatu sinkronisasi antara kebutuhan masyarakat dengan ruko yang ada di Kota Malang.

DAFTAR PUSTAKA

Referensi Buku :

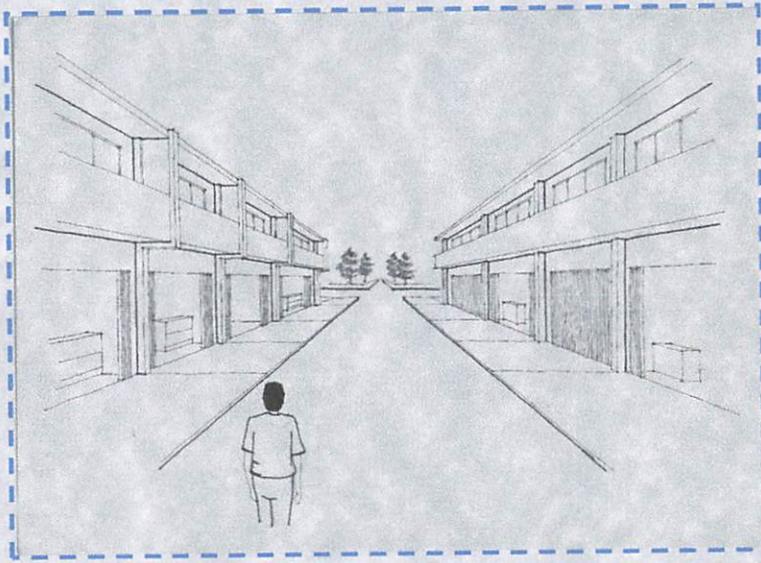
1. Catanese, J. Anthony, James CS, Susangko, 1992, *Pengantar Perencanaan Kota (Edisi ke-dua)*, Erlangga, Jakarta.
2. Jayadinata, T. Johara, 1999, *Tata Guna Tanah Dalam Perencanaan Pedesaan, Perkotaan dan Wilayah*, Bandung.
3. DR. Boediono, 1991, *Teori Pertumbuhan Ekonomi*, Yogyakarta.
4. T. Sunaryo, Ph.D, 2001, *Ekonomi Manajerial*, Erlangga, Jakarta, 2001
5. Jujun, S. Suriasumantri, 1994, *Ilmu Dalam Perspektif*, Yayasan Obor Indonesia, Jakarta.
6. Markus Zahnd, *Perancangan Kota Secara Terpadu*, Kanisius, Yogyakarta, 1999
7. Mooleong Lexy J, Prof, DR. MA, 2004, *Metodelogi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung
8. Muhadjir, Noeng, 2000, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, Rake Sarasin, Yogyakarta.
9. Raldi Hendro Koestoer dkk, 2001, *Dimensi Keruangan Kota Teori dan Kasus*, UI, Yogyakarta
10. Hadi Sabari Yunus, 2000, *Struktur Tata Ruang Kota*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta
11. Hadi Sabari Yunus, 2005, *Struktur Manajemen Kota Perspektif Spasial* Pustaka Pelajar, Yogyakarta

Referensi Internet :

1. Setiadi Sopandi, *Peran Ruko dalam Sejarah Kota*, Kompas, 2004

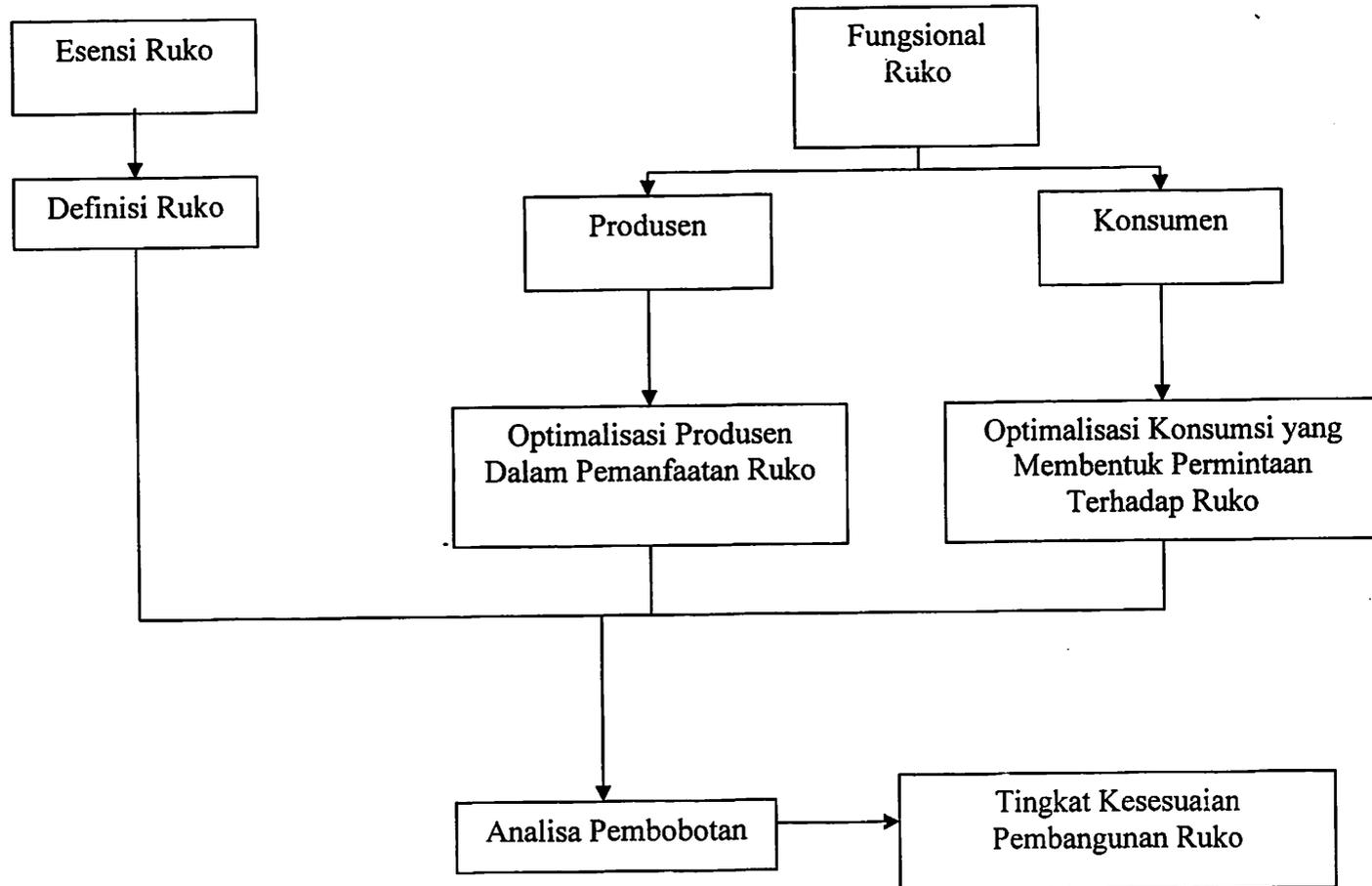
Referensi Tugas Akhir:

1. Endy Prabowo, *Studi Identifikasi Pola Interaksi Persebaran Kawasan Ruko Terhadap Elemen-Elemen Struktur Pemanfaatan Ruang*, TA Jurusan Perencanaan Wilayah dan Kota, ITN Malang, 2002



LAMPIRAN

KERANGKA PIKIR
STUDI TINGKAT KESESUAIAN PEMBANGUNAN RUKO
BERDASARKAN OPTIMALISASI FUNGSIONAL KEGIATAN RUKO



Design Survey

Sasaran	Tinjauan Pustaka	Landasan Teori	Variabel	Data	Bentuk Data	Tahun	Sumber	Metodologi	Manfaat	Output
Mengetahui esensi dari keberadaan ruko di kawasan studi	Prasarana Sosial Ekonomi	Bentuk, macam dan fungsi prasarana	a.luasan bangunan ruko dan toko	a.keberadaan eksisting ruko dan toko	a.Uraian	a.2005	lapangan	a.Analisa Deskriptif Komparatif	a.Untuk mengetahui perbedaan luasan rata-rata bangunan ruko dan toko	a.Perbedaan luasan bangunan ruko dan toko
			b.jumlah lantai bangunan ruko dan toko	b.Keberadaan eksisting ruko dan toko	b. Uraian	b.2005	Lapangan	b.Analisa Deskriptif Komparatif	b.Untuk mengetahui perbedaan jumlah lantai rata-rata ruko dan toko	b.Perbedaan jumlah lantai bangunan ruko dan toko
			c.Fungsional ruko dan toko	c.keberadaan eksisting ruko dan toko	c.uraian	c.2005	Lapangan	c.Analisa Deskriptif Komparatif	c.Untuk mengetahui perbedaan fungsional ruko dan toko	c.Perbedaan fungsional ruko dan toko
			d.Prasarana pendukung ruko dan toko	d.keberadaan eksisting ruko dan toko	c.uraian	c.2005	Lapangan	d.Analisa Deskriptif Komparatif	d.Untuk mengetahui perbedaan prasarana pendukung ruko dan toko	d.Perbedaan prasarana pendukung ruko dan toko

Mengetahui optimalisasi produsen dalam pemanfaatan bangunan ruko	Ekonomi mikro	Perilaku Konsumen, Perilaku Produsen	a. Status ruko	a.Hasil kuisisioner	a. uraian	a2005	Lapangan	a.Analisa deskriptif Kualitatif dan analisa pembobotan dan Penilaian	a.Untuk mengetahui status ruko yang telah ditempati	a.Pengaruh status ruko terhadap kesesuaian pembangunan ruko
			b.motivasi produsen dalam membuka usaha di ruko	b.Hasil kuisisioner	b. uraian	b2005	Lapangan	b.Analisa deskriptif Kualitatif dan analisa pembobotan dan Penilaian	b.Untuk mengetahui dasar pertimbangan produsen membuka usaha di ruko	b.Pengaruh motivasi produsesn membuka usaha di ruko terhadap kesesuaian pembangunan ruko
			c.pemanfaatan bangunan ruko	c.Hasil kuisisioner	c. uraian	b2005	Lapangan	c.Analisa deskriptif Kualitatif dan analisa pembobotan dan Penilaian	c.Untuk mengetahui pemanfaatan bangunan ruko yang dilakukan oleh produsen	c.Pengaruh pemanfaatan bangunan ruko terhadap kesesuaian pembangunan ruko

Mengetahui optimalisasi konsumsi yang membentuk permintaan terhadap ruko	Ekonomi mikro	Perilaku Konsumen, Karakteristik kondisi optimal	a.Intensitas konsumen yang datang ke ruko	a.Hasil kuisisioner	a.Uraian	a.2005	Lapangan	a.Analisa deskriptif Kualitatif dan analisa pembobotan dan Penilaian	a.Untuk mengetahui intensitas konsumen yang datang ke ruko	a.Pengaruh intensitas konsumen yang datang ke ruko terhadap kesesuaian pembangunan ruko
			b.Jumlah ruko yang ingin dikunjungi dalam satu waktu	b.Hasil kuisisioner	b.Uraian	b. 2005	Lapangan	b.Analisa deskriptif Kualitatif dan analisa pembobotan dan Penilaian	b.Untuk mengetahui ruko-ruko yang dituju konsumen dalam satu waktu	b.Pengaruh jumlah ruko yang dituju konsumen dalam satu waktu terhadap kesesuaian pembangunan ruko
			c.motivasi konsumen yang datang ke ruko	c.Hasil kuisisioner	c.Uraian	c. 2005	Lapangan	c.Analisa deskriptif Kualitatif dan analisa pembobotan dan Penilaian	c.Untuk mengetahui dasar penyebab konsumen berkunjung ke ruko	c.Pengaruh motivasi konsumen yang datang ke ruko terhadap kesesuaian pembangunan ruko
			d.Banyaknya konsumen datang ke ruko	d.Hasil kuisisioner	d.Uraian	d. 2005	Lapangan	d.Analisa deskriptif Kualitatif dan analisa pembobotan dan Penilaian	d.Untuk mengetahui minat konsumen terhadap ruko	d.mengetahui kebutuhan konsumen akan ruko

**Studi Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko
Berdasarkan Optimalisasi Fungsional Kegiatan Ruko
(Studi Kasus Kelurahan Sumpersari Kota Malang)**

KUISIONER

A. Untuk Pengunjung Ruko

Petunjuk : pilih salah satu jawaban yang tersedia pada kuisiner dibawah ini

Nama :

Umur :

Pekerjaan :

1. Ke ruko mana saja tujuah anda saat ini ?.....Sebutkan.....

a.....

b.....

c.....

d.....

e.....

2. Seberapa seringkah saudara berkunjung ke ruko tersebut?

a. Setiap hari

b. Seminggu dua kali

c. Seminggu sekali

d. Dua minggu sekali

e. Lainnya, sebutkan.....

3. Apa yang membuat anda tertarik ke ruko tersebut?

a. Jaraknya dekat

b. Harganya murah

c. Barangnya lengkap

d. Pelayanan yang memuaskan

e. Tempat parkir yang nyaman

f. Lainnya, sebutkan.....

B. Untuk Pemilik / Pengguna Ruko

Petunjuk : pilih salah satu jawaban yang tersedia pada kuisiner dibawah ini

Nama :

Umur :

1. Bagaimana status ruko yang anda tempati ini ?
 - a. Hak milik
 - b. Sewa
 - c. Lainnya, sebutkan.....

2. Digunakan untuk apakah ruko yang ditempati selain digunakan untuk usaha ?
 - a. Tempat tinggal
 - b. Gudang
 - c. Kosong
 - d. Murni tempat usaha
 - e. Lainnya, sebutkan.....

3. Berapa rata-rata jumlah pengunjung yang datang ke ruko saudara setiap harinya ?
 - a. 1 – 5 orang
 - b. 5 – 10 orang
 - c. 10 – 15 orang
 - d. 15 – 20 orang
 - e. > 20 orang

4. Apa yang memotivasi saudara untuk membuka usaha di ruko ini ?
 - a. Harga bangunan ruko relatif lebih murah
 - b. Kualitas bangunan ruko relatif lebih baik
 - c. Lokasi bangunan ruko yang strategis
 - d. Lainnya. Sebutkan.....



PT. BNI (PESERO) MALANG
BANK NIAGA MALANG

PERKUMPULAN PENGELOLA PENDIDIKAN UMUM DAN TEKNOLOGI NASIONAL MALANG
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG

FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
PROGRAM PASCASARJANA MAGISTER TEKNIK

Kampus I : Jl. Bendungan Sigura-gura No. 2 Telp. (0341) 551431 (Hunting), Fax. (0341) 553015 Malang 65145
Kampus II : Jl. Raya Karanglo, Km 2 Telp. (0341) 417636 Fax. (0341) 417634 Malang

LEMBAR PERSETUJUAN
LAYAK SIDANG KOMPREHENSIF

Tugas Akhir mahasiswa :

N a m a : M. GUPHAN AB.

N I M : 99.24.023

Judul Tugas Akhir : STUDI TINGKAT KESLESIAN PEMBANGUNAN RUKO BERDASARKAN OPTIMALISASI FUNGSIONAL KEGIATAN RUKO

Pembimbing I :

Pembimbing II :

Ir. HUTOMO MOESTADJAB

Ir. TSOKORDA NIBARTA SAMADHI, M.S.P. Ph.D

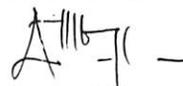
Dinyatakan : Layak / Tidak Layak

Untuk Tugas Akhirnya dijadikan " **Buku Hitam** " (syarat mengikuti Sidang Komprehensif dengan catatan sebagai berikut : (Contoh : materi kurang layak, metodologi kurang sesuai, dll) . Apabila dirasa perlu dapat menggunakan kertas terpisah.

Penguji I :

Penguji II


Dr. F. IBNU GASMOKO, M.P


Ir. MUCHUSA AB



INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL
Jl. Bendungan Sigura-gura No.2
Malang

LEMBAR ASISTENSI
TUGAS AKHIR

STUDI TINGKAT KESESUAIAN PEMBANGUNAN RUKO BERDASARKAN
OPTIMALISASI FUNGSIONAL KEGIATAN RUKO
(Studi Kasus Kelurahan Sumber Sari Kota Malang)

Nama : M.Subhan.AB
NIM. : 99.24.023
Dosen pembimbing : Ir.Hutomo Moestadjab

No	Tanggal	Uraian / Keterangan	Paraf
1.	08-09-2005	<ul style="list-style-type: none">- Pembahasan khusus mengenai definisi dan istilah - istilah yang ada di skripsi- Analogi dalam keilmuan perlu dilakukan- Jangan lupa masalah mendasarnya.- Pola Reasoning dlm skripsi dipertukan dlm penulisannya.- Ada kontak-kontak yg hrs memunculkan asumsi dan ada yg tdk perlu, akan tetapi yg jelas dipertukan adalah alasan (Reasoning)	
2.	16-09-2005	<ul style="list-style-type: none">- Klarifikasi: -> hrs sesuai dengan tujuan yg ingin dicapai.- Tujuan " baru bisa dianalisa atau tidak- Variabel " di cat ulang- Dalam data " ; diarahkan membuat etatis " yg mudah di definisikan- Kesesuaian antara konsumen & produsen- Variabel faktor penubah utama.- Konvensional yaitu fokus kpd satu tujuan	
3.	10-02-2006	<ul style="list-style-type: none">- Kalau ada perubahan thd satu hal, tdk hanya hal itu saja yg berubah, akan tetapi bisa ke hal lain karena keadaan tsb mrpk suatu sistem- Matematisasikan hal yg bersifat kualitatif misal selection a- Membahas masing-masing dari variabel utama- Menuliskan tulisan ilmiah itu seharusnya mudah dicerna oleh pembaca.	



INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL
Jl. Bendungan Sigura-gura No.2
Malang

**LEMBAR ASISTENSI
TUGAS AKHIR**

**STUDI TINGKAT KESESUAIAN PEMBANGUNAN RUKO BERDASARKAN
OPTIMALISASI FUNGSIONAL KEGIATAN RUKO
(Studi Kasus Kelurahan Sumpersari Kota Malang)**

Nama : M.Subhan.AB
NIM. : 99.24.023
Dosen pembimbing : Ir.Hutomo Moestadjab

No	Tanggal	Uraian / Keterangan	Paraf
4.	22-02-2006	<ul style="list-style-type: none">- Konvergensi adlh kumpulan atau fokus ke arah tujuan berbeda dan proyek yg sama serunya harus dibahas- Usahakan membuat istilah atau definisi yg baru.- Semua hal fannan yg baru itu bar-baru dan pandangan umum- Tolong dilihat secara kebiasaan yg sudah ada dicek dulu kebenarannya melalui sbb: rasionalitas	
5.	9-03-2006	<ul style="list-style-type: none">- Gunakan kalimat yg provokatif dalam penulisan sub bab pembahasan.	
<p>Acc <i>Fan'nsa Hasti</i> 14 - MARET '06</p>			



INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL
Jl. Bendungan Sigura-gura No.2
Malang

**LEMBAR ASISTENSI
TUGAS AKHIR**

**STUDI TINGKAT KESESUAIAN PEMBANGUNAN RUKO BERDASARKAN
OPTIMALISASI FUNGSIONAL KEGIATAN RUKO
(Studi Kasus Kelurahan Sumber Sari Kota Malang)**

Nama : M.Subhan.AB
NIM. : 99.24.023
Dosen pembimbing : Ir.Tjokorda Nirarta Samadhi, MSP.Phd

No	Tanggal	Uraian / Keterangan	Paraf
	14/2/06	- Laporan - Draft Outline	
	21/2/06	Laporan	
	28/2/06	Laporan . RENCANA KEGIATAN SUKSES	
	2/3/06	ACC Laporan Akhir	

PERBAIKAN TUGAS AKHIR

Dalam *Seminar Tugas Akhir* tingkat Sarjana Jurusan Planologi/Perencanaan Wilayah & Kota yang diadakan pada :

Hari : *Jum'at*
Tanggal : *17 MARET 2006.*

Perlu adanya perbaikan pada Tugas Akhir untuk :

Saudara : *M. Subhan*
NIM : *99.124.023*

Perbaikan tersebut meliputi :

- *Referensi*
- *Pengimpulan*

Dosen Penguji

Samsi

Abnu Samongko

PERBAIKAN TUGAS AKHIR

Dalam *Seminar Tugas Akhir* tingkat Sarjana Jurusan Planologi/Perencanaan Wilayah & Kota yang diadakan pada :

Hari : JUM'AT
Tanggal : 17 Maret 2006

Perlu adanya perbaikan pada Tugas Akhir untuk :

Saudara : **M. SUBHANU**
NIM : 99.24.023

Perbaikan tersebut meliputi :

- o Tata cara penulisan
- o Urutan pembahasan
- Teori & Konsep → Kajian teoritis

↓
fenomena

↓
Fasa yg ada

↓
ada apa yg tuga

- o Kesempalan dari Tejara
- o Artian TPK & Ruk. 6

Dosen Penguji





INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL
Jl. Bendungan Sigura-gura No.2
Malang

**LEMBAR ASISTENSI
TUGAS AKHIR**

**Studi Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko Berdasarkan
Kebutuhan Ekonomi Masyarakat
(Studi Kasus Kelurahan Sumber Sari dan Kelurahan Dinoyo Kota Malang)**

Nama : M.Subhan.AB
NIM. : 99.24.023
Dosen pembimbing : Ir.Hutomo Moestadjab

No	Tanggal	Uraian / Keterangan	Paraf
1.	10 Juni 2005	<ul style="list-style-type: none">- Pisahkan kebutuhan ekonomi masyarakat dengan perdagangan dan ruko.- Setiap hal harus membahas semua sisi baik itu individual maupun kolektif.- Semua hal harus berpasangan → (Ada keunggulan dan ada kekurangan).	
2.	23 Juni 2005	<ul style="list-style-type: none">- Kalau ada perubahan terhadap satu hal tidak hanya hal itu yg berubah akan tetapi bisa ke hal yang lain karena hal tersebut merupakan suatu sistem.- Mematematisasikan hal-hal yg bersifat kualitatif menjadi sederhana.- Membahas masing-masing dari variabel utama.	
3.	8 Juli 2005	<ul style="list-style-type: none">- Klasifikasi → harus sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.- Cek ulang variabel-variabel. <p>Acc Seminar Proposal 8. Juli '05.</p>	



INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL
Jl. Bendungan Sigura-gura No.2
Malang

LEMBAR ASISTENSI
TUGAS AKHIR

*Studi Tingkat Kesesuaian Pembangunan Ruko Berdasarkan
Kebutuhan Ekonomi Masyarakat
(Studi Kasus Kelurahan Sumber Sari Kota Malang)*

Nama : M.Subhan.AB
NIM. : 99.24.023
Dosen pembimbing : Ir.Tjokorda Nirarta Samadhi, MSP.Phd

No	Tanggal	Uraian / Keterangan	Paraf
	15/6/05	- PENAKIKI LATAH BINGG.	
	27/6/05	- PELATIHAN MET. ANA - PENAKIKI VAL + D.S - BUKIT DAF. PELATIHAN WARUNG - URBANISASI PEKTI	
	17/7/05	- PELATIHAN MET. PEN - PENAKIKI DS + Q	
	9/7/05	- PENAKIKI MET. CAMPUNG	
	3/8/05	- APL. CEMUKAN TITIK	

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL

NAMA : M. FUBHAN AB
NIM : 99.24.023
TGL. SEMINAR : FABTU . 3 SEP 2005
PERBAIKAN

berikan ke kebutuhan jasa & pemeliharaan

PEMBIMBING : 1 _____
2 _____
PEMBAHAS : 1 ibnu s calang
2 _____
3 _____

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL

NAMA : M. FUCHAN AB
NIM : 99.24.02.5
TGL SEMINAR : SABTU, 3 SEPT 2005
PERBAIKAN

- Dyeing less lebih spesifik terkait &
Investasi/Ekonomi, B2I & lingkungan,
komponen, dan kelayakan (?) ditinjau dari
Gamb. ini akan menggunakan metode & &
P.2.2.2.

PEMBIMBING : 1 _____
2 _____

PEMBAHAS : 1 → VINDYA PUTRA VINDYA PUTRA
2 _____
3 _____



LEMBAR ASISTENSI
 KOLOKSIUM

M. SUBHAN. AB 99.24.023

NO	HARI/TANGGAL	KETERANGAN	TANDA TANGAN
	30/03/09	PENTAKAM UJIBER KANTOR → M. Subhan	
	6/04/09	KANTOR S/D UJIBER	
	13/04/09	- UJIBER KANTOR - " KANTOR TESTI	
	20/4/09	- UJIBER KANTOR - UJIBER KANTOR GUYA	
	27/4/09	ALL KANTOR POKOK → P. I. K. KANTOR → P. II. K. T. KANTOR S.	

LEMBAR PERSEMBAHAN

SAYONARA PLANOLOGI.....

Alhamdulillah, hanya itu kata-kata pertama yang bisa kuucapkan, karena hanya dengan izin serta kasih sayang Allah SWT diriku dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini. Shalawat dan salam kupersembahkan kepada junjunganku Nabi Muhammad SAW sebagai teladanku dalam menjalani hidup.

Ibu dan ayah (alm), terima kasih kepada kalian berdua yang telah membimbingku sampai ku selesai kuliah. Khususnya ibu, gelar ini sepenuhnya kupersembahkan kepadamu (I Love You Mom). Kepada saudara-saudaraku, Ka Irma (Si Cerewet Cantik. He..He..), Ka Lita (Mama Gatoti. Hi..Hi..), Bang Maman (Si Jenggot Naga. Hu..Hu..) makasih ya atas dukungan serta semangatnya. Juga kepada kakak iparku Bang Iwan dan AA' Harris thanks atas perhatian kalian kepada diriku. Serta kepada seluruh keluarga Abubakar yang tak mungkin disebutkan karena terlalu banyak. Special thank you kepada "anak" ku Dafi dan Keisya, kehadiran kalian berdua merupakan sumber inspirasiku dalam ngerjain TA ini.

Pak Tomo, thanks atas diskusi-diskusinya selama saya kuliah yang banyak memberikan wawasan baru kepada saya. Pak Koni, Arigato atas masukan Ta-nya. Pak Koko dan Bu Lisa Kamsia atas kritik dan saran dalam menguji saya dalam sidang TA. Bu Ida, Matur Nuwun atas keramahan serta senyum manisnya yang memberikan kedamaian di hati saya. Mas Arief yang paling banyak memberikan masukan-masukan dalam perkuliahan, thanks for you man.....Mbak Puji yang selalu memberikan senyum kepada saya, Mercy atas bantuannya selama saya kuliah di Planologi. Mas Tri dan Bu Mira pasangan dosen yang ramah dan bersahabat makasih atas dukungannya. Serta kepada Bu Nurul, Pak Agung, Bu Titiek, Pak Karno, Mbak Vanita, Mas Teguh, Mas Komang, Mbak Ika, Mas Budi. Untuk kalian semua kuucapkan thanks a lot and okey bye.....

LEMBAR PERSEMBAHAN

SAYONARA PLANOLOGI.....

Alhamdulillah, banyak itu kata-kata pertama yang bisa mengucapkan, karena hanya dengan ijin serta kasih sayang Allah SWT diriku dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini. Shalawat dan salam kuucapkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW sebagai teladan dalam menjalani hidup.

ibu dan ayah (aim), terima kasih kepada kalian berdua yang telah membimbingku sampai ku selesai kuliah. Khusnunya ibu, gelar ini sebenarnya kuucapkan kepada kedaman (I Love You Mom). Kepada saudara-saudaraku, ka imma (Si Gerwet Cantik, He..He..), ka Lisa (Mama Gato, Hi..Hi..), Band Marwan (Si Jendog Naga, Hu..Hu..), makasih ya atas dukungannya serta semangatnya. Juga kepada kakak ipar ku Bang Iwan dan AA, Iwan thanks atas perhatian kalian kepada diriku. Serta kepada seluruh keluarga Abubakar yang tak mungkin disebutkan karena terlalu banyak. Special thank you kepada "anak" ku Daff dan Kasya, kehadiran kalian berdua merupakan sumber inspirasi dalam pengerjaan TA ini.

Pak Tomo, **thanks** atas diskusi-diskusinya selama saya kuliah yang banyak memberikan wawasan baru kepada saya. Pak Koni, **Aridato** atas masukan TA-dya Pak Koko dan Bu Lisa **Kamsia** atas kritik dan saran dalam menguji saya dalam sidang TA. Bu Ida, **Matur Nuwun** atas keramahan serta senyum manisnya yang memberikan kedamaian di hati saya. Mas Anet yang paling banyak memberikan masukan-masukan dalam perkuliahan, **thanks for you man**.....Mbak Puji yang selalu memberikan senyum kepada saya. **Mercy** atas bantuannya selama saya kuliah di Planologi. Mas Tri dan Bu Mira pasangan dosen yang ramah dan bersahabat **makasih** atas dukungannya. Serta kepada Bu Nurul, Pak Agung, Bu Tika, Pak Kamo, Mbak Vania, Mas Teguh, Mas Komang, Mbak Ita, Mas Budi. Untuk kalian semua mengucapkan **thanks a lot and okay bye**.....

Laga Rahardian Mandala, duet waktu ospek, ngerjain TA dan wisuda juga dong.....,
thanks atas kerjasamanya (jangan terlalu banyak melamun dong mas. He..He..).

Bank Joe, suwun atas waktunya saat nememenin survey. Deni Cool (Si Tembem
Manis.he..he..) thanks atas kerjasama dan masukannya, Ihsan (Si Pangeran
Banjar.hi..hi..) thanks atas kritik dan sarannya, Dedi Russel (Mukanya mirip,
badannya kegedean. Ha..ha..)

thanks atas komputernya. Janu Alisyahbana terima
kasih atas gambar-gambar ilustrasinya. Fidian Yusuf, makasih atas pinjaman buku
TA-nya. Ali, my boss of angkatan '99, thanks atas waktumu nemenin aku selama
di Planologi, semoga loe cepat nyusul dan langsung calonkan diri jadi Bupati
Sumba Timur (Kelass dan Menggigit). Buat saudara-saudaraku di Planologi '99
Sheto, Brutus, Budi, Satyo, Roni, Jarot, Decky, Bendot, Rusli, Soni, Ryan, Faisal,
Mimin, Donald DLL, semoga kita semua selalu rukun dan sukses selalu.....

Buat cewek-cewek angkatan '99 yang manis-manis (maunya tuch.he..he..) Vindya
Yati, Elik, Sari, Yani, Erli, Aan, Yuyun, DLL semoga kalian semua bisa sukses dan
cepat menikah dengan pria tampan seperti aku. Ha..Ha...Ha...

Buat teman-teman bimbingan Pak Tomo, Arwinton dan Lita. Akhirnya kita
berhasil friends.....

Buat semua adik-adik kelasku dari angkatan 2005 sampai 2000 thanks semua atas
obrolan-obrolan singkatnya serta memberikan ide-ide baru kepadaku.

Special edition buat my senior yang masih eksist Janu, Taufik, Iwan dan lain-lain,
tetap semangat dan adik pamit lulus duluan ya.....Cao.....

Kepada HMPWK terima kasih kepada wadah ini yang banyak memberikan
pelajaran serta pengalaman berharga untukku.

Additional Thanks buat Cak Man, Cak Sul, Cak Ti dan seluruh crew parkir, makasih
telah jagain Ninjaku (6 tahun) dan Satriaku (6 bulan). Suwun

Sam.....

telah jagain Ninjaku (6 tahun) dan Zetrisku (6 bulan). Suwun
Additional Thanks buat Cik Man, Cik Sul, Cik Ti dan seluruh crew pakcik, makasih
pelajaran serta pengalaman berharga untukku.

Kepada HIMPAWV terima kasih kepada wadah ini yang banyak memberikan
tetap semangat dan adik pamit lulus duluan ya.....Cao.....

special edition buat my senior yang masih eksis jann, Taufik, Wan dan lain-lain.
obrolan-obrolan singkatnya serta memberikan ide-ide baru kepadaku.

Buat semua adik-adik kelasku dan angkatan 2005 sampai 2000 thanks semua atas
berhasil friends.....

Buat teman-teman bimbingan Pak Tomo, Arwinton dan Lita. Akhirnya kita
cepat menkahi dengan pris tamban seperti aku. Ha..Ha..Ha..

Yati Elik, Siti Yanti, Eka, Yurum, DILL semua kalian semua bisa sukses dan
Buat cewek-cewek angkatan '99 yang manis-manis (manunya tuch..he..he..). Vindya

Minda, Donald DILL, semoga kita semua selalu rukun dan sukses selalu.....
sister, Britus, Budi, Jayce, Rani, Jacot, Decky, Bendo, Rendi, Soni, Ryan, Faisal,
Sumpa Timur (Kelas dan Menggigit). Buat saudara-saudaraku di Planologi '99

di Planologi, semoga loe cepat nyusul dan langsung calonkan diri jadi bupati
TA-nya. All, my boss of angkatan '99, thanks atas waktunya bementan aku selama
kasih atas gambar-gambar ilustrasinya. Fajrihan Yusni, makasih atas pinjaman buku
badaannya kegedean. Ha..ha..), thanks atas komputernya. Jann Alsyahbana terima

Banjari..hi..hi..), thanks atas kritik dan sarannya, Dodi Rusael (Mukanya mirip
Manis..he..he..), thanks atas kerjasamanya dan masukkannya, Jassan (Si Pangeran
Bank Joe, suwun atas waktunya saat nementan survey. Deni Cool (Si Tembem
thanks atas kerjasamanya (jangan telalu banyak melamun dong mas. He..He..).

uga Rhabdian Mandala, duet waktu espek, ngelarin TA dan wisuda juga dong.....