

# Pemanfaatan ruang luar dengan penggunaan kanopi sebagai nilai tambah bagi pengembangan properti : studi kasus Kompleks Ruko CBD P Medan = The utilization of outdoor space by covering it with canopy as an added value to property development case study cbd p shophouses complex medan

Jessica, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20350074&lokasi=lokal>

---

## Abstrak

Perhatian pada rancangan dan aktivitas ruang luar telah menjadi topik yang banyak dibahas di kalangan peneliti maupun praktisi properti. Salah satu nilai tambah yang dapat diterapkan pada ruang luar sebuah properti adalah penambahan elemen kanopi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana penggunaan kanopi berkontribusi dalam meningkatkan nilai jual properti, kualitas visual dan fungsional sepanjang jalur, dan menjadi daya tarik bagi konsumennya sehingga dapat dikaji hal-hal yang menjadi pertimbangan pengembang dalam mengambil keputusan untuk menggunakan kanopi serta menjadikannya sebagai salah satu bagian dari strategi pemasaran. Hal ini dapat ditinjau tak hanya pada properti yang disewa, tetapi juga pada properti yang dijual.

Dalam penelitian ini, jenis properti difokuskan pada ruko yang dijual. Penelitian yang dilakukan pada sebuah kompleks ruko, yaitu CBD P ini difokuskan pada penggunaan kanopi pada jalur antar-blok ruko dan perbandingannya dengan jalur antar-blok ruko tanpa kanopi. Pengamatan dilakukan pada bulan Maret hingga Mei 2013. Data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak pemasaran dan manajer lapangan CBD P, serta dari hasil wawancara dan pembagian kuesioner kepada para pemilik ruko di CBD P. Kuesioner dibagikan kepada 106 responden dengan pembagian responden menjadi dua grup, yaitu: responden pada ruko dengan kanopi dan responden pada ruko tanpa kanopi. Data hasil kuesioner diolah dengan analisis regresi logistik biner dan chi-kuadrat melalui program Microsoft Excel 2008 dan SPSS 20. Data sekunder diperoleh dari pihak pemasaran dan manajer lapangan CBD P meliputi: peta kompleks dan fasilitasnya, harga jual ruko, sejarah pembangunan kompleks ruko, fotofoto kondisi fisik terakhir, rencana dan informasi mengenai ruang luar kompleks CBD P.

Hasil penelitian mengungkapkan bahwa pengembangan potensi jalur-jalur tembus dalam kompleks dengan pemasangan kanopi dapat direncanakan untuk menghidupkan aktivitas sosial jalur antar-blok pada kompleks karena kanopi tak hanya berperan sebagai pemberi kenyamanan termal, tetapi juga menjadi sebuah elemen yang dapat memobilisasi manusia, memunculkan aktivitas dan ketertarikan masyarakat, serta memberikan image tertentu pada kawasan yang dilingkupinya, sebagai tempat peralihan, tempat bersantai, tempat diadakan event-event, serta wadah baru bagi sektor informal. Pemasangan kanopi juga meningkatkan nilai jual ruko. Penambahan biaya kanopi dan dekorasinya sebesar Rp 400.039,-/m<sup>2</sup> untuk tiap ruko meningkatkan nilai jual ruko sebesar 107% hingga 177%, yaitu dari Rp 3.234.257,-/m<sup>2</sup> hingga Rp 4.326.132,-/m<sup>2</sup> menjadi Rp 6.510.417,-/m<sup>2</sup>. Meski ruko-ruko tersebut dijual, namun sistem pengelolaan dengan berbagai event dan kerjasama yang dilakukan oleh pengembang menjadi strategi yang menarik perhatian masyarakat. Pemanfaatan ruang luar dengan penggunaan kanopi menjadi sebuah nilai tambah

dengan menerapkan strategi place-marketing karena bermanfaat menciptakan ruang publik dengan nuansa yang berbeda. Penggunaannya sebagai ruang publik komersial juga memperlihatkan citra proyek yang baik kepada masyarakat dan kesan pengembang sebagai sebuah perusahaan yang profesional.

<hr>

Concern over outdoor space design and activities has continually remained a source of study in property area. Canopy has become an element that can perform as an added-value to a property outdoor. This study aims to determine how the usage of a canopy contributes to increase the property price, enhance the visual and functional quality along the shopping street, and attract the consumers. These considerations will prompt the reasons why some developers decided to utilize an outdoor area by covering it with canopy and involved it as a part of the marketing strategy. It can be examined not only on leased, but also on purchased property. In this research, the property is emphasized on purchased shophouses. The research conducted in a shophouses complex, CBD P, focused on the usage of three inter-block paths that is covered by canopies, in contrast to other inter-block paths without canopies. Observations were carried out in March until May 2013. Primary data were obtained from interviews with the marketing experts and site manager of CBD P, as well as from the interviews with and the distribution of questionnaires to the shophouses' owners. Questionnaires were distributed to 106 respondents which is divided into two groups: those who purchased shophouses with canopy and those who purchased shophouses without canopy. Data processing of the questionnaire results was performed with binary logistic regression analysis and chi-square using Microsoft Excel 2008 and SPSS 20. Secondary data were obtained from the marketing data collection and site manager of CBD P which include: a map of the complex and its facilities, a concise explanation of its development history, the shophouses sales price, photos of the CBD P, and the summary of future development plans.

The results of this study revealed that the shophouses inter-block paths enhanced by translucent canopies installation can bring out some new social activities because the canopy can not only give a better thermal comfort, but also can mobilize people, enhance public interests and activities, provide a certain image and atmosphere in the area the canopy enclose, act as a place of transition and for holding events, as well as give opportunity to the informal sector to play a complementary role in the area. The research revealed that the canopy installation influences the shophouses sale price and it's still saleable to the prospective buyers. The incremental cost for the canopy and its decoration of Rp 400.039,-/m<sup>2</sup> for every shophouse increases the developer's profit by 107% to 177%, from Rp 3.234.257,-/m<sup>2</sup> up to Rp 4.326.132,-/m<sup>2</sup> to Rp 6.510.417,-/m<sup>2</sup>. Even though the shophouses were sold, but the good management system with various events and partnerships conducted by the developer become valuable attributes to attract public attention. The utilization of outdoor space by covering it with canopy become an addedvalue by applying place-marketing strategy as it created an altered atmosphere to the public space. Its usage as a commercial public space also shows a good development image to the public and the developer's image as a professional company.