

SKRIPSI

Laporan Landasan Konseptual Perancangan
Periode 88 Semester Genap 2024/2025

DEALER MOBIL PREMIUM DI BANJARBARU

Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Mencapai Gelar Sarjana Arsitektur



Diajukan oleh:

Ahmad Arifin Abrory Prima
2010812210016

Dosen Pembimbing:

Dr. Irwan Yudha Hadinata

PROGRAM STUDI ARSITEKTUR
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
2025

DEALER MOBIL PREMIUM DI BANJARBARU

SKRIPSI (SAR8238)

Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah sebagai landasan konseptual perancangan arsitektur dan sebagai syarat untuk melanjutkan ke tahap perancangan. Adapun skripsi ini diselesaikan dalam rangka memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Arsitektur (S.Ars) dari Program Studi Arsitektur Fakultas Teknik Universitas Lambung Mangkurat.



Diajukan oleh:

Ahmad Arifin Abrory Prima
NIM. 2010812210016

Dosen Pembimbing:

Dr. Irwan Yudha Hadinata

PROGRAM STUDI ARSITEKTUR
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
2025

LEMBAR PENGESAHAN
SKRIPSI PROGRAM STUDI S-1 ARSITEKTUR

Dealer Mobil Premium di Banjarbaru

oleh

Ahmad Arifin Abrory Prima (2010812210016)

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada 13 Maret 2025 dan dinyatakan

LULUS

Komite Penguji :

Ketua : J.C. Heldiansyah, S.T., M.Sc.

NIP 198107162010121001

Anggota : Mohammad Ibnu Saud, S.T., M.Sc.

NIP 197811272006041002

Pembimbing : Dr. Irwan Yudha Hadinata, ST., M.Sc.

Utama NIP 198607202019031011

Banjarbaru,

diketahui dan disahkan oleh:

**Wakil Dekan Bidang Akademik
Fakultas Teknik ULM,**

**Koordinator Program Studi
S-1 Arsitektur,**

Dr. Mahmud, S.T., M.T.
NIP 197401071998021001

Dr.-Eng. Akbar Rahman, S.T., M.T.
NIP 198102102005011012



KATA PENGANTAR

Assalamu'alaykum warahmatullah wabarakaatuh

Segala puji bagi Allah Subhanahu wa Ta'ala, Rabbul 'Alamin, yang sudah memberikan Penulis petunjuk, kemudahan dan kelancaran untuk menyelesaikan penyusunan laporan skripsi dengan judul "Dealer Mobil Mewah di Banjarbaru" sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Arsitektur dari Program Studi Arsitektur Fakultas Teknik Universitas Lambung Mangkurat.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan skripsi ini, banyak pihak yang turut membantu dan berkontribusi dalam penulisan ini. Penulis menyampaikan banyak terimakasih kepada semua pihak, semoga Allah membalas semua kebaikan-kebaikan yang sudah dilakukan sesuai dengan janji-Nya.

Adapun pihak tersebut, yaitu:

1. Kedua orang tua Penulis, Abah dan Mama yang selalu memberikan dukungan berupa doa, tenaga, uang, waktu dan cinta,
2. Bapak Dr. Eng Akbar Rahman, S.T., M.T., selaku ketua Program Studi Arsitektur Fakultas Teknik Universitas Lambung Mangkurat,
3. Bapak Dr. Irwan Yudha Hadinata selaku Dosen Pembimbing dalam penulisan skripsi ini,
4. Bapak Gusti Novi Sarbini, S.T., M.U.P., sebagai dosen favorit dimana Penulis banyak mengambil ilmu yang bermanfaat selama kuliah di Program Studi Arsitektur ULM,
5. Bapak Mohammad Ibnu Saud, M.Sc., dan Ibu Dila Nadya Andini, M.Sc., selaku Dosen Koordinator mata kuliah Skripsi Program Studi Arsitektur Fakultas Teknik Universitas Lambung Mangkurat,
6. Ibu Anna Oktaviana, S.T., M.T., selaku dosen pembimbing akademik Penulis,
7. Seluruh Dosen Program Studi Arsitektur yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat kepada Penulis,
8. Keluarga Besar Linethetic,
9. Keluarga besar Arsitektur ULM,
10. Semua pihak Glamour Auto Boutique, BMW Performance Motor, Ivan's Motor, yang telah membantu Penulis dalam melakukan survey terkait penulisan skripsi ini,
11. Semua pihak yang terlibat, yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan pada skripsi ini, oleh karena itu Penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak. Akhir kata, Penulis mengucapkan terimakasih, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi dunia dan akhirat.

DEALER MOBIL PREMIUM DI BANJARBARU

Ahmad Arifin Abrory Prima

S1 Program Studi Arsitektur Fakultas Teknik Universitas Lambung Mangkurat

abroryprimaa@gmail.com

ABSTRAK

Keberadaan mobil premium di Kalimantan Selatan meningkat. Tetapi alih-alih membawa keuntungan bagi daerah, justru nyatanya tidak. Mobil premium yang berkeliaran di Kalsel masih menggunakan plat nomor luar daerah. Pajak Kendaraan Bermotor (PKB) mobil premium yang seharusnya masuk ke kas daerah Provinsi Kalimantan Selatan justru mengalir ke daerah dimana mobil tersebut diregistrasikan. Hal ini tentunya membawa kerugian yang besar. Hal ini terjadi dikarenakan belum adanya dealer mobil premium di Kalsel, sehingga masyarakat masih gemar untuk membeli mobil premium di luar daerah. Untuk mengatasi hal ini, diperlukan sebuah dealer mobil premium di Kalsel. Untuk memikat peminat, dealer mobil premium seharusnya tidak hanya sekedar tempat untuk membeli mobil premium, tetapi juga menawarkan pengalaman jual beli mobil yang premium. Pengalaman premium ini dapat diciptakan melalui pendekatan Arsitektur Futuristik dan konsep *Mix-Used* dan *Open Plan*. Dengan adanya dealer mobil yang mampu memberikan pengalaman premium, masyarakat akan lebih tertarik untuk membeli mobil premium di Kalimantan Selatan, yang pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan daerah melalui PKB dan membawa keuntungan ekonomi bagi Provinsi Kalimantan Selatan.

Kata Kunci: Mobil Premium, Arsitektur Futuristik, Mix Used, Open Plan

ABSTRACT

The presence of premium cars in South Kalimantan is increasing. But, instead of bringing benefits to the region in fact it doesn't. Premium cars roaming South Kalimantan still use out-of-region number plates. Vehicle Tax (PKB) for premium cars which should go to the regional treasury of South Kalimantan Province actually flows to the region where the car is registered. This of course brings big losses. This happens because there are no premium car dealerships in South Kalimantan, so people like to buy premium cars outside the region. To overcome this, a premium car dealership is needed in South Kalimantan. To attract buyers, a premium car dealership should not just be a place to buy premium cars, but also offer a premium car buying experience. This premium experience can be created through Futuristic Architecture and Mix-Used and Open Plan concepts. With a car dealership that is able to provide a premium experience, people will be more interested in buying premium cars in South Kalimantan, which will increase regional income through PKB and bring economic benefits to South Kalimantan Province.

Keywords: Premium Car, Futuristic Architecture, Mix Used, Open Plan

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
ABSTRAK	ii
DAFTAR ISI	iii
5GAMBAR	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR LAMPIRAN	
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Permasalahan	4
1.3 Metode Penyelesaian Masalah	4
1.4 Kerangka Pikir	5
1.5 Keaslian Penulisan	6
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Tinjauan Dealer Mobil	7
2.2 Tinjauan Mobil Premium	10
2.3 Tinjauan Arsitektural	12
2.4 Studi Kasus	14
BAB III. ANALISIS	35
3.1 Tapak	35
3.2 Analisis Fungsi	38
3.3 Analisis Tapak	48
3.4 Analisis Fisik Bangunan	56
BAB IV. KONSEP	62
4.1 Konsep Perancangan	62
4.2 Rancangan Awal	64
BAB V. KESIMPULAN	69
5. Kesimpulan	69
DAFTAR PUSTAKA	70

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Pertumbuhan Jumlah Mobil di Indonesia (2012-2022)	1
Gambar 1.2. Kerangka Alur Pikir	5
Gambar 2.1. Diagram <i>Mixed Use</i>	11
Gambar 2.2. Diagram <i>Open Plan</i>	12
Gambar 2.3. Diagram Arsitektur Futuristik	13
Gambar 2.4. Glamour Auto Boutique	14
Gambar 2.5. Lokasi Glamour Auto Boutique	15
Gambar 2.6. Lantai 1 Glamour Auto Boutique	16
Gambar 2.7. Lantai 2 Glamour Auto Boutique	16
Gambar 2.8. Lantai <i>Basement</i> Glamour Auto Boutique	17
Gambar 2.9. Bengkel Kering Glamour Auto Boutique	17
Gambar 2.10. Studio Foto 1 Glamour Auto Boutique	18
Gambar 2.11. Studio Foto 2 Glamour Auto Boutique	18
Gambar 2.12. Studio Foto 3 Glamour Auto Boutique	19
Gambar 2.13. <i>Plotting</i> & Sirkulasi Penggunaan <i>Lift</i> Mobil Glamour Auto Boutique	19
Gambar 2.14. Eksterior Janto Building	20
Gambar 2.15. Interior Glamour Auto Boutique	21
Gambar 2.16. <i>Lounge</i> Glamour Auto Boutique	22
Gambar 2.17. BMW Performance Motors	23
Gambar 2.18. Lokasi BMW Performance Motors	24
Gambar 2.19. Emotional Virtual Experience Space	25
Gambar 2.20. Interior BMW Performance Motors	26
Gambar 2.21. Eksterior Plaza Galeon	27
Gambar 2.22. <i>Furniture</i> BMW Performance Motors	28
Gambar 2.23. Lokasi Ivan's Motor	29
Gambar 2.24. Ruang Pamer Ivan's Motor	30
Gambar 2.25. Lounge Ivan's Motor	30
Gambar 2.26. Bangunan Baru Ivan's Motor	31
Gambar 2.27. Desain Bangunan Baru Ivan's Motor	32
Gambar 2.28. Desain Interior Dealer Baru Ivan's Motor	33
Gambar 2.29. Desain Ruang Pamer Dealer Baru Ivan's Motor	33
Gambar 3.1. Lokasi Perancangan	35
Gambar 3.2. Gambaran Makro Lokasi Perancangan	36
Gambar 3.3. Batasan Tapak	37
Gambar 3.4. Diagram Layanan Dealer Mobil Premium	38
Gambar 3.5. Analisis Pelaku	39
Gambar 3.6. Akses Pencapaian Tapak	52
Gambar 3.7. Ilustrasi Putar Balik di Depan Tapak	53
Gambar 3.7. <i>Output</i> Penempatan <i>IN</i> dan <i>OUT</i> Tapak	53
Gambar 3.9. Data Terkait Analisis View Kawasan	54
Gambar 3.10. Diagram Analisis <i>View IN</i>	54

Gambar 3.11. Diagram <i>Output View IN</i>	55
Gambar 3.12. Analisis Matahari pada Tapak	56
Gambar 3.13. Diagram <i>Output Analisis Matahari</i>	57
Gambar 3.14. Diagram <i>Output Analisis Sirkulasi</i>	58
Gambar 3.15. Diagram Analisis Bentuk	59
Gambar 3.16. Output Analisis Bentuk	61
Gambar 3.17. Pondasi Telapak atau <i>Footplat</i>	62
Gambar 3.18. Struktur Kolom dan Balok Baja	63
Gambar 3.19. Skema Sistem Penggunaan Air Bersih	64
Gambar 3.20. Skema Sistem Pembuangan Air Kotor	65
Gambar 3.21. Skema Sistem Kelistrikan	66
Gambar 4.1. Diagram Konsep Premium	67
Gambar 4.2. Diagram Konsep <i>Mixed Use</i>	68
Gambar 4.3. Diagram Konsep <i>Open Plan</i>	69
Gambar 4.4. <i>Facade</i> Danpalon	70
Gambar 4.5. Diagram Penggunaan <i>Facade</i> Danpalon	70
Gambar 4.6. Draft Siteplan & Denah Lantai 1	71
Gambar 4.7. Draft Denah Lantai 2	72
Gambar 4.8. Draft Denah Dealer Mobil Bekas Lantai 1	73
Gambar 4.9. Draft Denah Dealer Mobil Bekas Lantai 2/Kantor	74
Gambar 4.10. Draft Denah Dealer Mobil Baru Lantai 1	75
Gambar 4.11. Draft Denah Dealer Mobil Baru Lantai 2	76

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Keaslian Penulisan	6
Tabel 2.1 Kesimpulan Studi Kasus	34
Tabel 3.1. Jumlah Kisaran Pelaku Pengunjung	40
Tabel 3.2. Jumlah Pelaku Pengelola	40
Tabel 3.3. Aktivitas Pelaku dan Kebutuhan Ruang Pengunjung	41
Tabel 3.4. Aktivitas Pelaku dan Kebutuhan Ruang Pengelola	43
Tabel 3.5. Aktivitas Pelaku dan Kebutuhan Ruang Pengelola	46
Tabel 3.6. Persentase Standar Sirkulasi Ruang	47
Tabel 3.7. Besaran Ruang	48