

FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB KETERPURUKAN PUSAT PERBELANJAAN STUDI KASUS: SERPONG PLAZA DAN BSD JUNCTION TANGERANG SELATAN

Oleh : Endang Priyanto

Beberapa tahun terakhir, jumlah pusat perbelanjaan di Tangerang Selatan meningkat secara signifikan, didominasi dengan hak kepemilikan strata title dan beberapa diantaranya terindikasi mengalami keterpurukan. Dipilihnya pusat perbelanjaan Serpong Plaza dan BSD Junction sebagai studi kasus karena tingkat occupancy dibawah 60%. Akibat sulitnya mendapatkan data-data detail maka dilakukan pembatasan, yaitu data umum jumlah tenant (penyewa dan pembeli), komposisi jumlah bauran usaha yang disajikan tidak terperinci namun lebih kepada pemilik toko/ trios. Dalam pengumpulan data dilakukan dengan observasi, survey kuesioner serta wawancara dengan beberapa pakar. Adapun data-data yang dikumpulkan adalah berdasarkan pendekatan factor-faktor yang menjadi keberhasilan/ keterpurukan dalam teori-teori property yaitu: lokasi, visibilitas, akses, luas area bangunan, desain bangunan, eksistensi anchor tenant, keseimbangan, pengembangan citra, pemasaran dan management, performance pengelola, dan juga ditambahkan target market dan catchment area.

Faktor-faktor tersebut, disusun sedemikian rupa dan dilakukan kompilasi data untuk melakukan analisa persepsi dari pengunjung, tenant serta pakar. Analisa tersebut menghasilkan kesimpulan bahwa penyebab kegagalan pusat perbelanjaan:

- Serpong Plaza; adalah tidak adanya anchor tenant, tidak banyaknya pilihan toko maupun ragam produk yang dijual, performa pengelola yang tidak cakap. Disamping itu, ketidak-jelasan struktur organisasi kepengelolaan, apakah masih dibawah pengembang atau pihak kreditor (Bank Century), sehingga kewenangan mengelola tidak sepenuhnya dimiliki oleh pengelola, serta tidak dilakukannya repositioning (menentukan kembali pangsa pasar dan catchment area)
- BSD Junction; tidak banyaknya pilihan toko maupun ragam produk yang dijual dan banyak toko yang tutup karena pembeli toko-toko tersebut didominasi para spekulan/ investor bukan end user, design tata letak bangunan (sirkulasi pengunjung), minimnya toko-toko yang menjual barang-barang yang berkelas sebagai pelengkap toko-toko yang ada ITC BSD. Disamping itu adanya faktor kepercayaan bagi etnis tertentu yang percaya bahwa lokasi BSD Junction bukanlah lokasi yang bisa memberi keuntungan karena posisinya merupakan tusuk sate empat penjuru. Faktor lainnya adalah pengelola tidak melakukan repositioning terhadap pangsa pasar kelas atas yang potensial di BSD City.
- Serpong Plaza dan BSD Junction memiliki faktor penyebab kegagalan yang sama yaitu barang-barang yang dijual tidaklah lengkap (tidak banyak pilihan toko dan barang yang dijual), performa pengelola yang kurang cakap dan design penataan tata letak toko-toko terhadap akses pengunjung.