



## BAB II

# TINJAUAN UMUM MENGENAI SHOWROOM DAN MOTOR HARLEY DAVIDSON

### 2.1. Pengertian Umum

#### 2.1.1. Showroom

Kata showroom sebenarnya berasal dari bahasa Inggris yang diadopsi ke dalam bahasa Indonesia yang secara struktural kata showroom termasuk kata benda yang mempunyai arti "ruang pameran" atau "ruang pajangan"<sup>5</sup>. Sedangkan oleh David diartikan "tempat dimana perusahaan, baik sendiri maupun yang mengadakan perserikatan dengan perusahaan lainnya, memperagakan dan menjual hasil produksinya"<sup>6</sup>. Namun pada tugas akhir tersebut pengertian showroom dibatasi sebagai ruang promosi yang dapat menampung interaksi pada proses operasional jual beli motor Harley Davidson baik motor baru maupun bekas beserta kegiatan yang mendukung akan hal tersebut misalnya bengkel, modifikasi, spare part, kafe dan lain-lain.

#### 2.1.2. Karakter Pewadahan Fisik

##### a. Promosi

Kegiatan tersebut berkaitan dengan pemasaran terhadap suatu produk atau jasa yang ditawarkan. Adapun definisi promosi adalah Kegiatan pemasaran yang mendorong efektifitas pembelian konsumen dengan pedagang melalui media yang memfasilitasi aktifitas tersebut seperti peragaan, pameran, gambar, dan lain sebagainya.

##### b. Jual-beli

Persetujuan saling mengikat antara penjual yakni pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar

<sup>5</sup> "Kamus Inggris Indonesia" oleh John M. Echols dan Hassan Shadily, hal. 524, penerbit Gramedia

<sup>6</sup> David Moon, "Shop and Planning Design", London. The Architectur, press, 1981, Hal. 10





harga barang yang dijual<sup>7</sup>. Aktifitas tersebut berlangsung apabila terdapat kesepakatan antara keduanya.

c. Perbengkelan

Dalam arti yang sesungguhnya adalah tempat melakukan suatu kegiatan dengan arah dan tujuan yang pasti atau pekerjaan/urusan bengkel<sup>8</sup>. Sebagai batasan terhadap aktifitas perbengkelan adalah suatu proses menjual jasa yang bersifat teknis dalam hal ini jasa reparasi, perawatan, penambahan komponen terhadap suatu produk otomotif dengan tujuan memberikan pelayanan kepada klien atau pelanggan yang menjadi konsumennya.

d. Test Drive

Dengan dfinisi adalah proses mencoba untuk menjajaki dan memahami dari suatu percobaan atau produk baru (menjalankan sebagai percobaan<sup>9</sup>).

## 2.2. Tinjauan Tentang Motor Harley Davidson

### 2.2.1. Sejarah

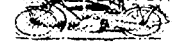
Pada tahun 1903 William S. Harley (21 tahun) dan Arthur Davidson (20 tahun) menyajikan pada publik produksi pertama motor Harley-Davidson. Sepeda motor tersebut dibuat untuk seorang pembalap, dengan 3 – 1/8 inc bore dan 3 – 1/2 inch stroke. Pabrik dimana dia bekerja terbuat dari kayu berukuran 10 x 15 kaki dengan plat nama "Harley-Davidson Motor Company" yang tertera diatas pintu. Saudaranya Arthur yaitu Walter kemudian bergabung dengan perusahaan tersebut. Henry Meyer dari Milwaukee, teman sekolah William S. Harley dan Arthur Davidson, membeli salah satu model tahun 1903 secara langsung dari para pembuatnya. Dealer Harley-Davidson pertama, C.H. Lang di

<sup>7</sup> "Kamus Besar Bahasa Indonesia", edisi kedua, Hal. 419, penerbit Balai Pustaka

<sup>8</sup> "Kamus Besar Bahasa Indonesia", edisi kedua, Hal. 117, penerbit Balai Pustaka

<sup>9</sup> "Kamus Inggris Indonesia". oleh John M. Echols dan Hassan Shadily hal. 584 penerbit Gramedia Jakarta





Chicago, Ill, membuka usahanya dan menjual salah satu dari tiga produk motor Harley-Davidson pertama yang telah pernah dibuat.

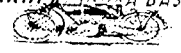
Pada 4 Juli tahun 1905, motor Harley-Davidson memenangkan balapan 15 mil di Chicago dengan waktu 19:02. Di Milwaukee, pekerja full-time pertama dipekerjakan guna mengejar target. Dengan kesuksesannya tersebut maka sebuah pabrik baru, yang berukuran 28 x 80 kaki, dibangun di Chestnut St., kemudian dinamai Juneau Avenue. Jumlah staff naik menjadi 6 pekerja full-time. Selain itu, katalog motor pertama diproduksi oleh perusahaan dan nama panggilannya "Silent Gray Fellow" digunakan untuk pertama kalinya.

William. A Davidson, saudara Arthur dan Walter Davidson, berhenti bekerja sebagai mandor di kereta api dan bergabung dengan Perusahaan Motor tersebut. Perusahaan motor Harley-Davidson digabung pada 17 September 1907. Saham dibagi 4 cara antara 4 pendiri, dan jumlah staff telah dilipat gandakan menjadi 18 pekerja. Ukuran pabrik juga ditambah. Perekrutan agen dimulai, dengan target daerah New England.

Walter Davidson mencatat skor 1.000 poin di Federasi Tahunan ke-7 Ketahanan dan Kontes Motor Amerika. 3 hari setelah kontes, Walter menetapkan catatan ekonomi FAM pada 188.234 mile per galon. Motor dengan merk Harley-Davidson secara cepat tersebar. Motor pertama yang dijual untuk tugas publik dikirim ke Departemen Kepolisian Detroit Mich pada tahun 1908.

Perusahaan Motor Harley-Davidson, pada usianya yang ke 6 (1909), memperkenalkan motor bertenaga V-ganda (V twin) pertamanya. Dengan penggeseran 49,5 inc kubik, motor tersebut menghasilkan 7 tenaga kuda. Bentuk dua silinder dalam konfigurasi 45 derajat akan secara cepat menjadi salah satu icon paling bertahan / terkuat dari sejarah Harley-Davidson. Juga tersedia untuk pertama kalinya dari perusahaan motor suku cadang motor. Logo "Bar & Shield" digunakan untuk pertama kali pada tahun 1910 dan setahun kemudian dipatenkan di kantor Paten U.S. Sedikitnya 7 penyelesaian tempat pertama yang





berbeda dikuasai pada balapan, kontes ketahanan, dan pendakian tebing di Amerika. Semua 7 pemenang mengendarai motor Harley-Davidson Mesin "F-head" menjadi kuda pekerja motor Harley-Davidson dari tahun 1911 sampai tahun 1929.

Pembangunan mulai pada apa yang akan menjadi kantor pusat bertingkat 6 dan bangunan pabrik utama di Juneau Ave di Milwaukee. Departemen Suku cadang dan Asesoris yang terpisah dibentuk. Harley Davidson mengekspor motor ke Jepang (tahun 1912), yang menandai penjualan pertama di luar Amerika. Jaringan Dealer berkembang menjangkau lebih dari 200 negara. Departemen Balap dibentuk, dengan William Ottaway sebagai Asisten Engineer bagi William S. Harley. Juga, van pengiriman komersial Truk Paket ditawarkan untuk pertama kalinya. Pasangan sisi sepeda motor (sidecar) disediakan untuk para pembeli Harley-Davidson. Clutch dan pedal rem sekarang tersedia pada F-head tunggal atau ganda. Penggemar mulai terdapat dimana-mana sejalan majalah motor yang secara terus menerus diterbitkan terlama di dunia (tahun 1916).

Selama tahun 1917, secara 1/3 dari semua motor H-D yang telah diproduksi dijual pada militer Amerika. Sekolah Kepala Bagian perlengkapan Angkatan Darat, suatu departemen Harley-Davidson memutuskan untuk pelatihan mekanik militer pada motor H-D, membuka usahanya di bulan Juli 1917, yang kemudian akan menjadi Sekolah Servis. Penjualan sepeda H-D mulai. Masing-masing komponen dibuat oleh PT. Davis Sewing Machine di Dayton, Ohio. Sepeda-sepeda tersebut dijual melalui jaringan dealer H-D.

Hampir setengah sepeda motor H-D yang diproduksi dijual untuk pemakaian oleh militer U.S di PD I. Di akhir perang (tahun 1918), diperkirakan bahwa tentara menggunakan 20.000 motor, kebanyakan motor tersebut adalah Harley-Davidson. Satu hari setelah penandatanganan Armistice, Kopral Roy Holtz adalah orang Amerika pertama memasuki Jerman. dia mengendarai Harley-Davidson. Model





Sport silinder ganda berhadapan 37 inc kubik diperkenalkan dan mendapat popularitas di luar negeri (tahun 1919). Unik tidak hanya untuk konfigurasi silinder, yang secara langsung berhadapan dan rata, model Sport secara cepat.

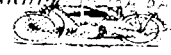
Pada tahun 1941 Amerika terjebak dalam PD II. Produksi motor sipil hampir sepenuhnya dihentikan dalam mendukung produksi militer. Sekolah Servis diubah kembali ke sekolah kepala bagian perlengkapan angkatan darat untuk pelatihan mesin militer. Diantara motor lain yang dibuat untuk tentara, HD memproduksi XA 750, motor dengan silinder berhadapan secara horisontal dan shaft drive, yang dirancang untuk didaerah gurun. Kontrak ditunda karena perang yang bergerak keluar Afrika Utara. Hanya 1.011 XA dibuat.

H-D menerima penghargaan pertama dari 4 penghargaan Army-Navy "E" karena kecakapannya dalam produksi masa perang (tahun 1943). Di luar negeri, banyak montir Amerika mendapatkan exposure pertama mereka untuk motor H-D, sesuatu yang tidak akan mereka lupakan ketika mereka akan kembali. PD II berakhir (tahun 1945), dan Harley-Davidson telah memproduksi 90.000 model WLA untuk penggunaan militer. Tak membuang-buang waktu, produksi motor sipil mulai lagi di bulan November.

H-D memperkenalkan motor balap WR 45 inc kubik. Motor tersebut terbukti jadi salah satu motor balap terbaik yang pernah dibangun. Para pengunjung di Pertemuan Dealer tahun 1947 di Milwaukee diberikan pengiring ke "tujuan rahasia, yang berakhir untuk pabrik yang baru saja dibeli di Capitol Drive. Pabrik tersebut bekas pabrik A.O Smith Propeller, yang dibangun selama perang. H-D menggunakan pabrik itu sebagai toko mesin yang besar, mengirimkan suku cadang baru ke Juneau Ave untuk perakitan akhir. Pembalap track H-D, Jimmy Chann, menduduki posisi pertama dari 3 kejuaraan Nasional AMA.

Pada tahun 1948 bentuk-bentuk baru ditambahkan pada mesin berkatub 61 dan 74, termasuk head aluminium dan lifter katub hidrolik.





Juga penambahan baru satu potong, krom yang dilapisi penutup penggoncang yang dibentuk seperti panci kue. Nama julukan "Panhead" hanya nampak logis. Produksi motor ringan buatan Amerika mulai dengan model S. berbagai versi akan dijual sampai tahun 1966.

Hingga kini motor Harley Davidson dimata dunia punya nama tersendiri, kuda besi dengan kontruksi mesin V twin merupakan keunggulan dari produknya yang spektakuler. Bahkan di Indonesia yang mempunyai kaitan sejarah terhadap sepeda motor tersebut pada masa perang dunia II dengan mayoritas produk yang masuk adalah model WLA dan WLC 750 cc. Namun masuknya motor H-D ke Indonesia diperkirakan pada tahun 1920 yang dibawa oleh orang Inggris. Sesuai kematangannya maka dealer yang tersebar di dunia cukup banyak, untuk Indonesia sendiri hanya mempunyai 2 main dealer yaitu PT. Mabua Harley Davidson (MHD) dan PT. Dewata Harley Davidson yang terletak di Jakrta dan di pulau Bali.

#### 2.2.2. Produk

Produk-produk yang dihasilkan dari Harley Davidson Company sangat banyak antara lain seperti :

- a. Sepeda motor :  
Dengan beberapa macam model yaitu Softail, VRSC, Sportster, Dyna Glide, Touring, Police.
- b. Sparepart :  
Ban, Piston, kampas kopling/rem, rantai, dan lain-lain.
- c. Assesoris Motor :  
Spion, lampu sign, lampu, sticker, seat (jok/tempat duduk), handle rem/ kopling, klakson, dan lain sebagainya.
- d. Perlengkapan pengendara (Motorclothes) :  
Jaket, kaos tangan , celana, sepatu, helm.
- e. Aksesoris pakaian (Merchandise) :  
Bandana, kaca mata, korek gas, emblem, dompet, tempat korek, dan lain-lain





## 2.3. Tinjauan Showroom Harley Davidson

### 2.3.1. Sebagai Wadah Kegiatan Pelayanan

#### 1. Pengertian

Showroom merupakan wadah kegiatan yang memberikan pelayanan publik, customer, pelanggan yang menginginkan jasa atau juga informasi mengenai motor Harley Davidson.

#### 2. Fungsi

Memberikan pelayanan kepada publik khususnya konsumen Harley Davidson dalam bidang penjualan, service dan modifikasi (perawatan dan perbaikan).

#### 3. Tujuan Fungsional

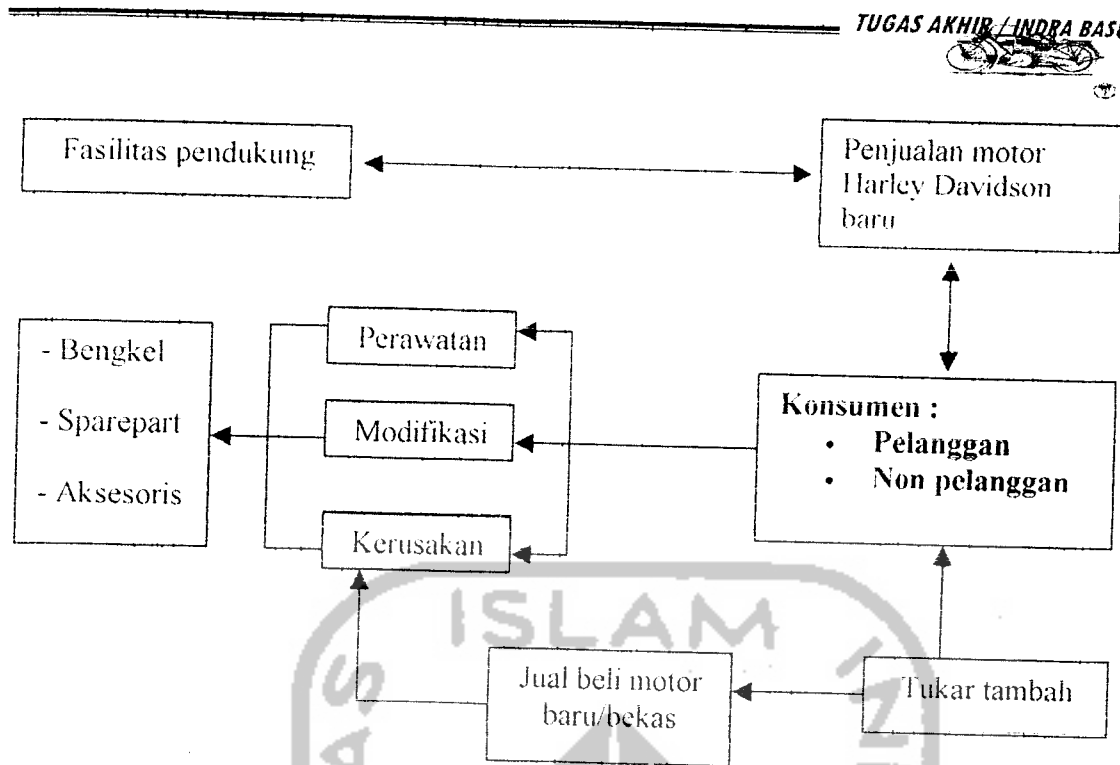
Dapat memberikan pelayan dalam bidang penjualan dan perawatan serta modifikasi kepada konsumen sehingga memberikan keuntungan kepada dealer/perusahaan.

#### 4. Tinjauan kegiatan

a. Sebagai suatu bangunan komersil yang bergerak dalam bidang otomotif maka kegiatan yang dilakukan berupa penjualan yang langsung berhubungan dengan customer maka harus mampu membuat suasana yang memberikan kenyamanan pemakai bangunan, dalam hal ini dapat diartikan mempunyai kemudahan dan pelayanan yang lengkap.

b. Dengan persyaratan sebagai main dealer, maka kelengkapan fasilitas dan mutu pelayanan merupakan kewajiban yang harus ada guna menunjang kegiatan tersebut.





Gambar 2.1. Skema pola kegiatan

## 5. Tinjauan Unsur Pelaku

### a. Konsumen/Masyarakat sebagai pengunjung/Tamu :

Mencari informasi

- Pelayanan service

### b. Motor Harley Davidson sebagai obyek amatan/materi pameran/service

### c. Karyawan/staf/pimpinan sebagai pengelola

### d. Teknisi mekanik sebagai pekerja bengkel dan modifikasi aksesoris

## 2.4. Aktifitas didalam Showroom

### 2.4.1. Promosi / pameran

Promosi merupakan bagian pemasaran produk yang tidak bisa ditinggalkan oleh produsen karena promosi dapat memperkenalkan keunggulan dan keistimewaan produk tersebut. Dari mendengar, melihat lalu mencoba dan pada akhirnya memutuskan untuk memiliki adalah salah satu tujuan dari promosi kepada konsumen yang pada akhirnya dapat meningkatkan penjualannya. Kegiatan promosi biasa dilakukan





pada saat produsen mempunyai produk baru yang akan diluncurkan. Dengan kata lain launching yang akan dilakukan produsen atau dealer harus dapat diketahui oleh calon konsumennya dengan cara mengundang klien atau publik yang menjadi pasar produktifnya.

Tabel 2.1. Kegiatan pameran

Pelaku	Aktifitas	Kebutuhan		Dampak
		Peralatan	Karakter Kegiatan	
Sales	Pemberian informasi kepada pengunjung. Memperkenalkan produk.	Meja, kursi, komputer	Memerlukan keleluasaan gerak untuk memberikan informasi kepada pengunjung dan penunjukan materi yang dipamerkan.	
Penata Dekorasi	Penataan materi berupa sepeda motor dan produk-produk lainnya.	Tempat untuk meletakkan materi	Keleluasaan gerak untuk menata materi. Mengeluarkan kotoran debu dari materi.	
Pengunjung	Melihat-lihat dan mencari informasi.	Materi yang dipamerkan	Keleluasaan gerak untuk melihat. Membutuhkan penghawaan yang baik. Dapat leluasa melihat baik dari luar kedalam maupun dari dalam keluar. Membutuhkan suasana jauh dari kebisingan.	

#### 2.4.2. Kegiatan jual-beli

Kegiatan jual beli atau transaksi dapat dilakukan ketika ada penawaran dan permintaan yang berlangsung antara pedagang (dealer) dan pembeli (konsumen) mengalami kecocokan harga dan barang yang ditawarkan. Dalam hal ini sebagai penjual adalah dealer atau sales representatif dan sebagai pembeli adalah user atau konsumen.

Tabel 2.2. Kegiatan jual beli

Pelaku	Aktifitas	Kebutuhan		Dampak
		Peralatan	Karakter Kegiatan	
Pengunjung	Pengamatan terhadap materi yang diperjualbelikan	Sepeda motor Produk-produk lain	Memerlukan keleluasaan gerak untuk mengamati	
Konsumen dan sales	Penawaran dan transaksi	Meja, kursi, almari dan komputer	Terjadi negoisasi untuk mencapai kesepakatan	



### 2.4.3. Kegiatan perbengkelan

Ketika dealer mempunyai produk yang diperjual-belikan maka pelayanan terhadap purna jual harus dapat dilakukan oleh dealer sebagai persyaratan atas berdirinya dealer tersebut (after sales service). Jika suplai barang bisa terpenuhi maka pelayanan terhadap pemakaian yang membutuhkan servis purna jual seperti perawatan, reparasi atau lain sebagainya tidak dapat terpenuhi secara otomatis konsumen akan berpikir dua kali dalam memakai produk tersebut. Kegiatan tersebut bertujuan untuk menampung para konsumen yang memakai motor Harley Davidson sebagai wujud pelayanan "after sales service" yang akan mendatangkan peningkatan pendapat bagi dealer tersebut.

Tabel 2.3. Kegiatan perbengkelan

Pelaku	Aktifitas	Kebutuhan		Dampak
		Peralatan	Karakter Kegiatan	
Kasir	Pembayaran	Meja, kursi, komputer, mesin registrer	Penerimaan uang dari konsumen untuk pembayaran	
Mekanik	Penerimaan pengembalian	Pena, kertas, nota	Pencatatan kerusakan dan nomor kendaraan	
Mekanik	Perbaikan kerusakan sepeda motor	Obeng, tang, kunci backup, kompresor	Mengeluarkan suara, asap, debu dan kotoran oli	Mengakibatkan kebisingan polusi udara, suara dan lantai kotor
Mekanik	Penggantian oli	Idem	Idem	Idem
Mekanik	Penggantian spareparts	Idem	Idem	Idem
Pengunjung	Memberikan sepeda motor Meninggu Menguji coba Membayar	Sepeda motor, kursi, televisi, lahan uji coba, kursi	Mebutuhkan keleluasaan gerak untuk membawa sepeda motor Mebutuhkan suasana yang nyaman dalam penghawaan dan hiburan yang menarik Mebutuhkan aksesibilitas yang lancar	

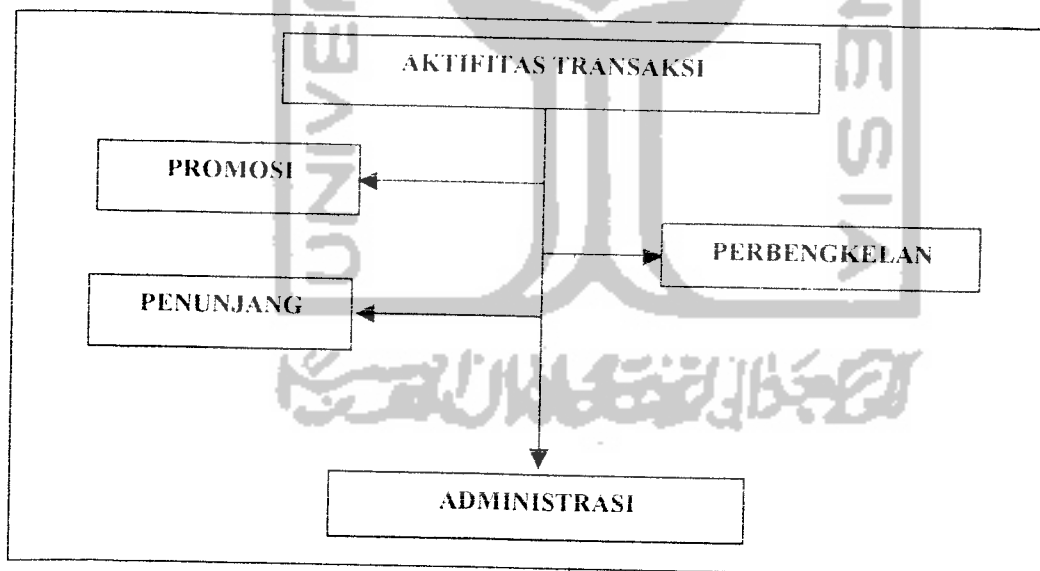


#### 2.4.4. Kegiatan administrasi

Guna memudahkan proses kegiatan yang berhubungan dengan pembukuan, akuntansi, finansial serta birokrasi maka diperlukan adanya bidang administrasi yang akan lebih bisa memajemen hal tersebut karena sangat kompleks yang akan dihadapi didalam suatu perusahaan yang besar.

Tabel 2.4. Kegiatan administrasi

Pelaku	Aktifitas	Kebutuhan		Dampak
		Peralatan	Karakter Kegiatan	
Customer service	Penjelasan kepada konsumen Penjelasan kepada pengunjung	Meja, kursi, komputer	Memberikan informasi perihal pertanyaan yang diajukan dari konsumen	
Staf	Menyelesaikan pekerjaan yang menjadi bagiannya	Meja, kursi, komputer	Pekerjaan yang dilakukan bersifat individu	



Gambar 2.2. Bagan Aktifitas Showroom





## 2.5. Fasilitas Penunjang didalam Showroom

Untuk menunjang proses kegiatan showroom maka perlu adanya fasilitas jasa penunjang yang lain guna selain proses jual beli motor Harley Davidson. Fasilitas tersebut adalah :

### 1. Stand Spare-part (onderdil)

Tempat yang berfungsi sebagai penjualan spare-part/onderdil motor Harley Davidson. Keaslian daripada spare-part tersebut sepenuhnya dijamin, karena pihak main dealer tersebut telah mendapatkan lisensi sepenuhnya dari Harley Davidson Amerika.

Tabel 2.5. kegiatan stand sparepart

Pelaku	Aktifitas	Kebutuhan		Dampak
		Peralatan	Karakter Kegiatan	
Sales Counter	Melayani Customer	Produk, alat tulis, etalase, komputer	Membutuhkan keeluasaan gerak untuk melayani konsumen secara langsung	
Kasir	Pembayaran	Meja, kursi, Regrister, komputer	Penerimaan uang dari konsumen untuk pembayaran	
Pengunjung /konsumen	Menanyakan, membeli spare part yang dibutuhkan, Transaksi	Produk yang dijual	Membutuhkan kedekatan dengan sales counter guna berkomunikasi/interaksi	

### 2. Stand Modifikasi

Tempat yang menyediakan assesori, bodi kit dan komponen-komponen yang bersifat menambah penampilan motor. Komponen-komponen aksesoris tersebut khusus disuplay dari Harley Davidson USA seperti, seat (jok/tempat duduk), Lampu sign, sticker, knalpot dan lain sebagainya.

Tabel 2.6. Kegiatan stand modifikasi

Pelaku	Aktifitas	Kebutuhan		Dampak
		Peralatan	Karakter kegiatan	
Kasir	Pembayaran	Meja, kursi, komputer, mesin Regrister	Menerima pembayaran dari Konsumen	



Mekanik	Penerimaan/pengembalian sepeda motor	Meja, kursi komputer	Pencatatan kendaraan yang akan dimodifikasi	
Sales Counter	Konsultasi perihal modifikasi Penjualan komponen modifikasi	idem	Keleluasan gerak untuk berinteraksi kepada konsumen secara langsung	
Mekanik	Pemasangan assesoris	Obeng tang, kunci backup, kompresor	Suara keras dari knalpot, mengeluarkan debu dan kotoran	Mengakibatkan kebisingan dan polusi udara dan zat kimia lain
Mekanik	Penggantian komponen	Idem	Idem	Idem
pengunjung	Menyerahkan sepeda motor, Memilih komponen, Menunggu, Menguji coba, Membayar	Sepeda motor, kursi, televisi, produk komponen modifikasi	Memerlukan fasilitas hiburan untuk menunggu, memerlukan aksesibilitas yang lancar, memerlukan kenyamanan penghawaan	

### 3. Stand Clothes

Stand tersebut menyediakan perangkat perlengkapan yang digunakan pengendara motor Harley Davidson dengan lisensi yang diberikan dari Harley Davidson USA. Perangkat perlengkapan tersebut berupa baju, jaket, rompi, kaos, bed bordir, bandana/ slayer, sepatu, perhiasan, helm dan lain-lain.

Tabel 2.7. Kegiatan stand Clothes

Pelaku	Aktifitas	Kebutuhan		Dampak
		Peralatan	Karakter Kegiatan	
Sales Counter	Melayani customer perihal produk yang ditawarkan	Etalase, komputer, alat tulis, hanger	Keleluasaan gerak unuk berinteraksi dengan konsumen	
Kasir	Pembayaran	Regrister, komputer, meja	Memerima pembyaran dari konsumen	
Pengunjung /konsumen	Menayakan perihal produk yang ditawarkan, Mencoba, Transaksi	Produk yang ditawarkan	Keleluasaan untuk memeeilih dan melihat produk	



#### 4. Test Drive

Untuk mengetahui keunggulan dari motor Harley Davidson maka pihak dealer harus menyediakan area test drive guna uji coba, dengan begitu konsumen akan lebih yakin terhadap motor yang disukai, dan pada akhirnya mengambil keputusan akan membeli.

Tabel 2.8. Kegiatan test drive

Pelaku	Aktifitas	Kebutuhan		Dampak
		Peralatan	Karakter Kegiatan	
Mekanik	Pengecekan sepeda motor	Obeng, tang, tool set, test ban	Mengeluarkan suara akibat pengecekan	Kebisingan dan polusi
Mekanik dan klien	Pengujian dijalan	Jalan beraspal	Mengeluarkan suara, debu dan kotoran	Kebisingan dan polusi

#### 5. Kafe

Kafe merupakan kata yang diadopsi dari bahasa Inggris "café" yang mempunyai arti restoran, rumah makan, warung kopi<sup>10</sup>. Namun arti sesungguhnya adalah tempat minum kopi dengan hiburan musik atau tempat minum yang dapat memesan minuman seperti kopi, teh, bir, susu dan lain sebagainya<sup>11</sup>. Namun dalam hal ini batasan terhadap aktifitas kafe adalah tempat yang menjual makanan dan minuman tertentu yang memberikan fasilitas terhadap konsumennya untuk menikmati makanan dan minuman tersebut didalam suatu suasana dunia Harley Davidson yang disediakan oleh kafe tersebut.

Tabel 2.9. Kegiatan kafe

Pelaku	Aktifitas	Kebutuhan		Dampak
		Peralatan	Karakter Kegiatan	
Pelayan	Penyajian menu, Penerimaan tamu	Nampan, alat tulis	Menuntut pergerakan yang dinamis	
Kasir	Penerimaan pesanan	Meja, kursi, komputer	Penerimaan nota pembayaran Pembayaran dari konsumen	
Koki	Pembuatan menu masakan atau minuman	Alat masak	Mengeluarkan kotoran, asap dan panas api	Mengakibatkan polusi dan hawa panas dari api

<sup>10</sup> "Kamus Inggris Indonesia" oleh John M. Echols dan Hassan Shadily, penerbit Gramedia Jakarta

<sup>11</sup> "Kamus Besar Bahasa Indonesia" edisi kedua, penerbit Balai Pustaka





pengunjung	Memesan, menerima menu Menerima nota pembayaran Memebayar menyerahkan menunggu	Nota pembayaran, kursi, meja	Kenyamanan yang relatif Menuntut suasana yang mendukung	
------------	--	---------------------------------	--	--

## 6. Klub

Kata klub tersebut merupakan adopsi dari bahasa Inggris Yaitu "club" yang mempunyai arti perkumpulan, atau gedung perkumpulan<sup>12</sup>. Sedangkan dalam bahasa mempunyai arti perkumpulan orang-orang yang mengadakan persekutuan untuk maksud tertentu atau gedung tempat pertemuan anggota suatu perkumpulan<sup>13</sup>. Batasan dari aktifitas Klub adalah organisasi yang mewadahi anggotanya (pemilik dan pengguna motor Harley Davidson) yang mempunyai satu kegemaran atau hobi yang sama yang hendak meyalurkan kegiatannya tersebut yang dapat diwadahi dalam suatu tempat.

Tabel 2.10. kegiatan klub

Pelaku	Aktifitas	Kebutuhan		Dampak
		Peralatan	Karakter Kegiatan	
Pengurus	Mencatat agenda kegiatan Buku tamu Pendaftaran anggota	Alat tulis, komputer, meja, kursi	Melayani anggotanya Interaksi dengan pengunjung sehingga butuh ruang tersendiri	
Anggota	Mencari informasi Membantu pengurus	Meja, kursi, alat tulis	Hanya membackup pengurus	
Pengunjung	Mencari informasi Mendaftar	Meja, kursi, alat tulis	Berintraksi dengan pengurus Mencari tahu tentang H-D sehingga membutuhkan image para pengurus	

## 7. Pertunjukan Film

Kegiatan tersebut merupakan sarana pelengkap yang akan memberikan nilai atraktif. Selain menghibur juga akan memberikan

<sup>12</sup> "Kamus Inggris Indonesia" oleh John M. Echols dan Hassan Shadily, penerbit Gramedia Jakarta

<sup>13</sup> "Kamus Besar Bahasa Indonesia" edisi kedua, hal. 509, penerbit Balai Pustaka



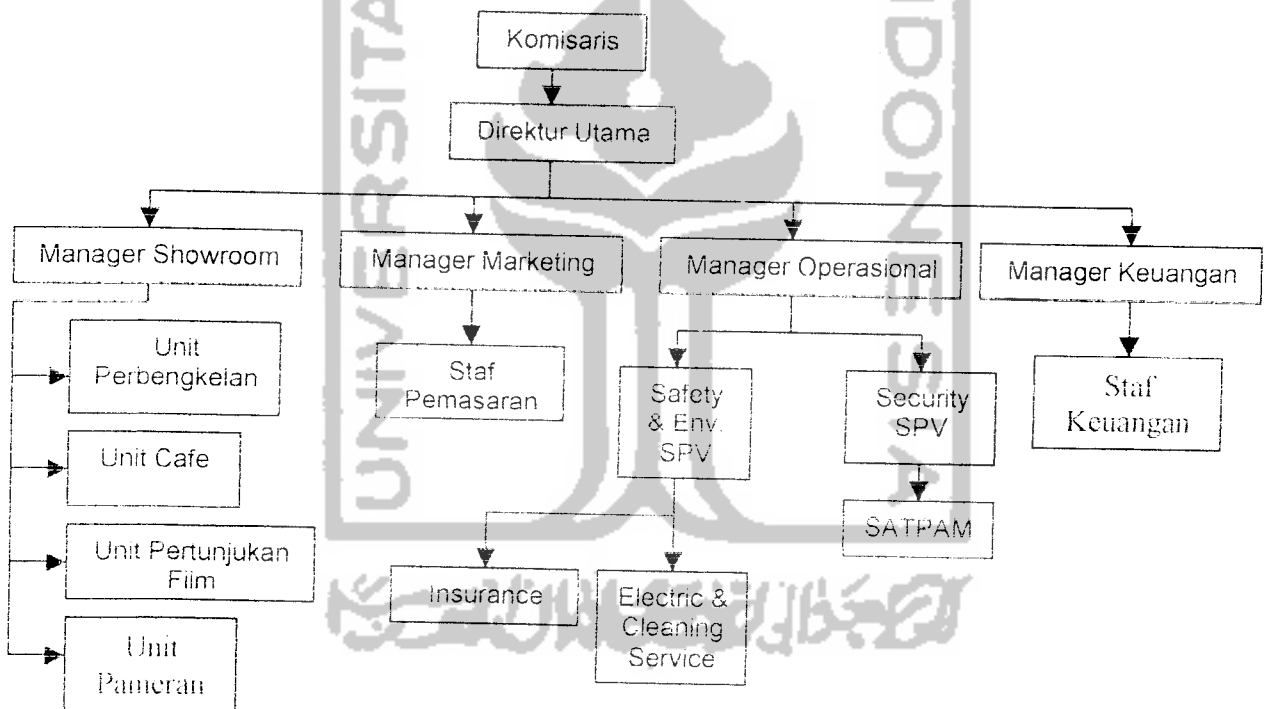


informasi seputar tentang sejarah Harley Davidson dari awal pembuatan hingga sekarang.

Tabel 2.11. Kegiatan pertunjukan film

Pelaku	Aktifitas	Kebutuhan		Dampak
		Peralatan	Karakter Kegiatan	
Tim pertunjukan film	Peemberian informasi pemutaran film	Meja, kursi, komputer, layar, speaker, proyektor	Memberikan informasi perihal film yang akan ditayangkan Menampilkan pertunjukan film Membutuhkan ketenangan dan akustik ruang	Menimbulkan suara yang keras
Pengunjung	Melihat pertunjukan	Pertunjukan film	Membutuhkan ketenangan dan kenyamanan	

## 2.6. Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.3. Bagan Struktur Organisasi

## 2.7. Tinjauan Lokasi dan Site

Pemilihan lokasi yang dapat diakses oleh umum dan nantinya dapat mempengaruhi perkembangan terhadap showroom itu sendiri menjadi





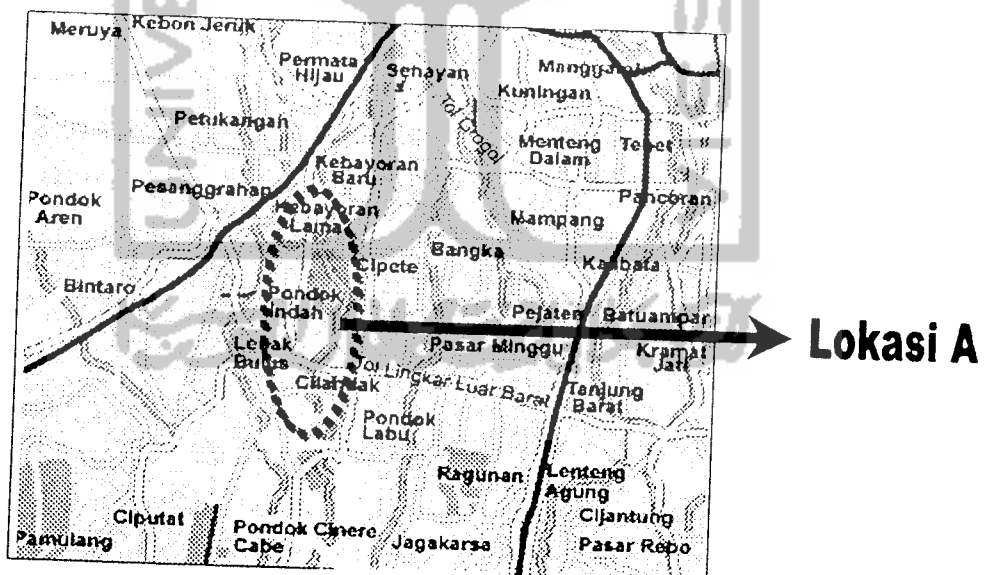
sangat penting. Untuk itu penempatan pada lokasi yang berorientasi dengan permukiman dan dalam zona perdagangan serta pusat pelayanan publik merupakan alternatif utama. Dengan kata lain menggunakan sistem "mapping" pada daerah strategis.

### 2.7.1. Tinjauan Lokasi

Lokasi yang akan didirikan sebagai showroom Harley Davidson motorcycle ini adalah di kota Jakarta. Kebijakan untuk pemilihan dan pengembangan kota Jakarta ini sangat dipengaruhi oleh karakteristik kota tersebut yang merupakan kota besar. Selain pasar yang dimiliki oleh kota tersebut mendukung showroom ini juga pusat bisnis dan perdagangan di Indonesia berada di kota tersebut.

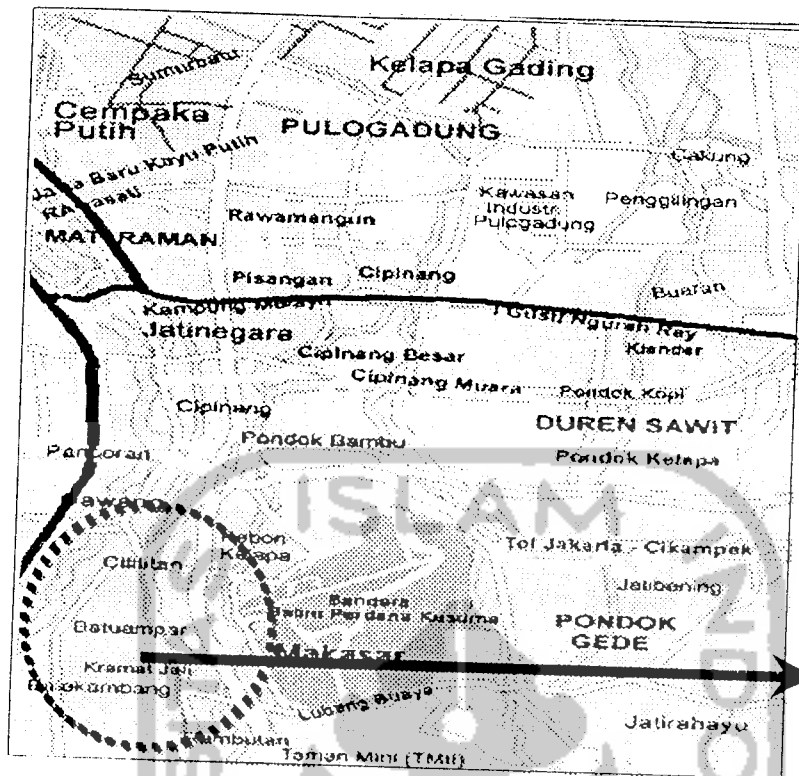
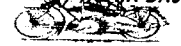
Adapun yang akan menjadi alternatif pemilihan terdapat tiga lokasi. Lokasi tersebut adalah :

1. Daerah kawasan jalan Fatmawati Jakarta Selatan (**lokasi A**)
2. Daerah kawasan Kramat Jati Jakarta Timur (**lokasi B**)
3. Daerah Kawasan Grogol Jakarta Barat (**lokasi C**)

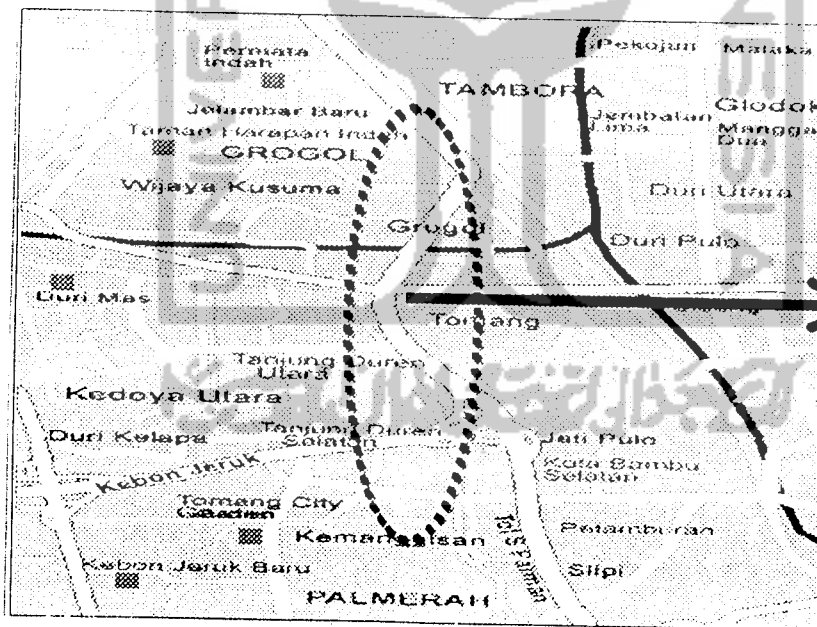


Gambar 2.4.a. Peta alternatif lokasi A<sup>14</sup>

<sup>14</sup> www.dki.go.id



Gambar 2.4.b. Peta alternatif lokasi B<sup>15</sup>

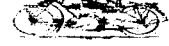


Gambar 2.4.c. Peta alternatif lokasi C<sup>16</sup>

<sup>15</sup> www.dki.go.id

<sup>16</sup> www.dki.go.id





Dari analisa ketiga kriteria pemilihan lokasi yang paling dominan untuk dapat dapat dijadikan penilaian terdapat 4 kriteria. Maka pertimbangan lahan sebagai dasar pemilihan lokasi menjadi sangat penting.

1. Kecukupan lahan

Lokais A lahan yang tersedia cukup luas hanya memerlukan penggusuran beberapa bangunan yang sudah ada

Lokasi B lahan yang tersedia lahan yang luas dan kosong

Lokasi C lahan yang tersedia tidak begitu luas namun untuk pengembangan kedepan cukup bagus

2. Tingkat aksesibilitas

Lokasi A dapat dicapai dengan kendaraan pribadi dan umum namun bis antar propinsi dan truk tidak dapat masuk tanpa izin

Lokasi B dapat dicapai dengan segala jenis kendaraan umum maupun pribadi

Lokasi C dapat dicapai dengan kendaraan pribadi dan umum yang sebatas angkutan perkotaan

3. Lingkungan

Lokasi A Kondisi sosial, ekonomi, budaya sangat mendukung karena daerah tersebut merupakan daerah kawasan komersil

Lokasi B kondisi sosial,

Lokasi C kondisi social, ekonomi, budaya sangat mendukung karena daerah tersebut merupakan daerah kawasan komersil

4. Saran Utilitas

Lokasi A tersedia sarana dan-prasarana utilitas seperti telepon, listrik, air bersi, jaringan air kotor

Lokasi B tersedia sarana dan prasarana utilitas seperti telepon, listrik, air bersi, jaringan air kotor

Lokasi C terdedia sarana dan prasarana utilitas seperti telepon, listrik, air bersi, jaringan air kotor



Bobot penilaian

1. Kecukupan lahan..... bobot 0,4
2. Tingkat Aksesibilitas ..... bobot 0,3
3. Sarana utilitas ..... bobot 0,2
4. Lingkungan..... bobot 0,1

**keterangan :**

0,4 : sangat menentukan

0,3 : menentukan

0,2 : cukup menentukan

0,1 : kurang menentukan

**Tabel 2.12. Penilaian lokasi**

Kriteria	Bobot	Alternatif					
		A		B		C	
		Nilai	Jumlah	Nilai	Jumlah	Nilai	Jumlah
Kecukupan lahan	0,4	2	0,8	4	1,6	2	0,8
Tingkat Aksesibilitas	0,3	3	0,9	2	0,6	3	0,9
Lingkungan	0,2	4	0,8	4	0,8	3	0,6
Sarana utilitas	0,1	4	0,4	4	0,4	4	0,4
<b>Total</b>	<b>1,1</b>	<b>13</b>	<b>2,9</b>	<b>14</b>	<b>3,4</b>	<b>1,2</b>	<b>2,7</b>

**Keterangan :**

5. Baik sekali

4. Baik

3. Cukup

2. Kurang

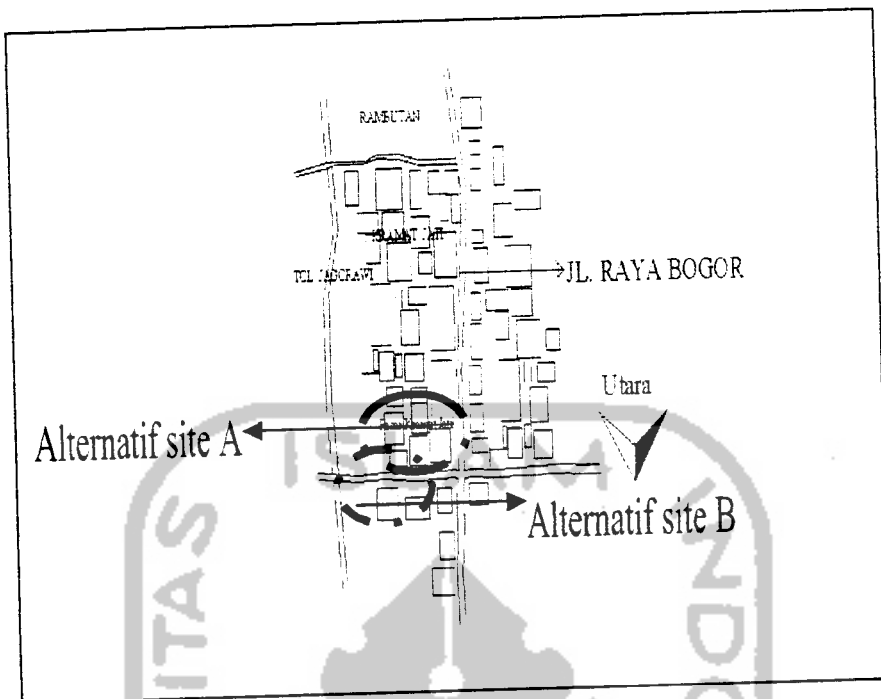
1. Kurang sekali

Berdasarkan penilaian diatas, prioritas tertinggi pada lokasi C, maka lokasi pusat showroom sepeda motor ini terletak di jalan Raya Bogor.

### 2.7.2. Tinjauan Site

Site adalah tempat, untuk menentukan lokasi yang tepat dengan kriteria sebagai tempat showroom, berdasarkan ketentuan yang ada dalam wilayah pengembangan perkotaan yang menetapkan bagian wilayah-wilayah sebagai kawasan peruntukan/pemfungsian. Maka akan berpengaruh pada penentuan site yang dipakai. Berdasarkan penilaian lokasi diatas maka gambar dibawah ini merupakan lokasi yang terpilih.

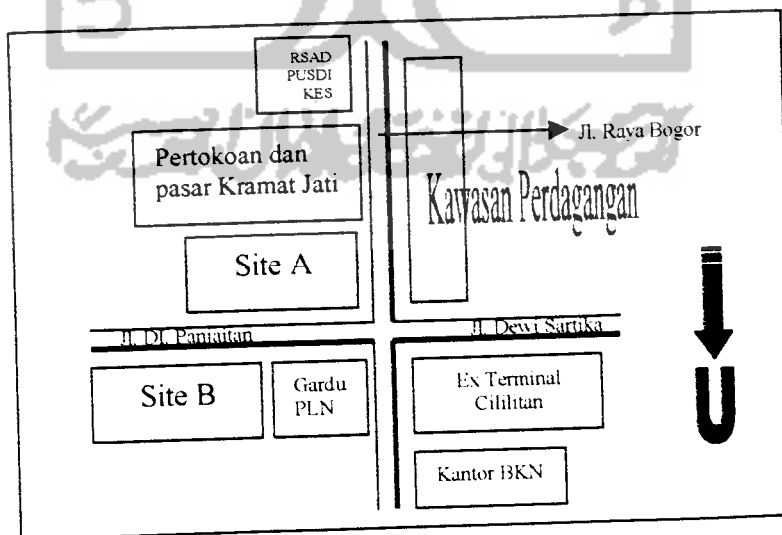




Gambar 2.5. Lokasi terpilih

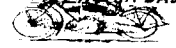
Dari lokasi yang terpilih tersebut, kawasan jalan Raya Bogor sebelah selatan dan pada jalan Raya Bogor sebelah utara merupakan kawasan yang dapat didirikan showroom Harley Davidson ini. Site tersebut ialah :

1. Site A sebelah selatan jalan DI. Panjaitan
2. Site B sebelah utara kawasan perdagangan Kramat Jati



Gambar 2.6. Alternatif site





Berdasarkan kriteria-kriteria penilaian site terdapat tujuh faktor yang paling dominan untuk dijadikan landasan pertimbangan pemilihan. Kriteria yang dapat dipakai adalah sebagai berikut :

1. Korelasi dengan potensi kegiatan

Site A : showroom yang ada yaitu hanya showroom dan bengkel kecil

Site B : Showroom yang ada yaitu hanya showroom dan bengkel kecil

2. Aksesibilitas

Site A : dilewati oleh kendaraan angkutan kota, angkutan antar propinsi

Site B : dilewati oleh kendaraan angkutan kota, angkutan antar propinsi

3. Sarana dan prasarana

Site A : Jaringan listrik dan telepon baik, kondisi jalan baik dan lebar, riol kota baik dan penyediaan air bersih sangat baik

Site B : Jaringan listrik dan telepon baik, kondisi jalan baik dan lebar, riol kota baik dan penyediaan air bersih sangat baik

4. Minimalisasi kebisingan

Site A : Jumlah kendaraan yang melewati jalan tersebut lebih sedikit dibanding site B sehingga kemacetan dan kebisingan relatif lebih sedikit

Site B : Jumlah kendaraan yang melewati jalan tersebut lebih banyak karena dekat dengan persimpangan sehingga kemacetan dan kebisingan cukup tinggi

5. View

Site A : View baik dan padangan lebih bersih

Site B : View tidak begitu baik karena berdekatan dengan pasar sehingga terkesan lebih kotor namun site tersebut terletak dekat dengan persimpangan jalan





## 6. Minimalisasi Kemacetan

Site A : Tingkat kemacetan cukup lumayan namun bisa diatasi karena tidak sampai menghentikan kendaraan

Site B : Kemacetan relatif lebih tinggi karena letaknya yang dekat dengan persimpangan jalan

## 7. Luas tanah dan pengembangan

Site A : Luas tanah cukup baik namun pengembangan jangka panjang kurang

Site B : Luas tanah dan pengembangan jangka panjang cukup baik

### Bobot penilaian :

Korelasi : 0,2

Aksesibilitas 0.2

Jaringan utilitas : 0,125

Minimalisasi kebisingan 0.1

View 0.15

Minimalisasi kemacetan 0.15

Luas tanah dan pengembangan 0.75

Tabel 2.13. Penilaian site

Kriteria	Bobot	Alternatif			
		Site A		Site B	
		Nilai	Jumlah	Nilai	Jumlah
Korelasi dengan potensi kegiatan	0,2	3	0,6	3	0,6
Aksesibilitas	0,2	4	0,8	4	0,8
Sarana dan prasarana	0,125	4	0,5	4	0,5
Minimalisasi kebisingan	0,1	4	0,4	3	0,3
View	0,15	3	0,45	2	0,3
Minimalisasi kemacetan	0,15	3	0,45	2	0,3
Luas tanah dan pengembangan	0,075	3	0,225	4	0,3
<b>Total</b>	<b>1,0</b>		<b>3,225</b>		<b>3,1</b>

Dari penilaian tersebut diatas yang mendapat prioritas tertinggi adalah site A, maka site terpilih di jalan Raya Bogor sebelah **selatan jalan DI. Panjaitan**.

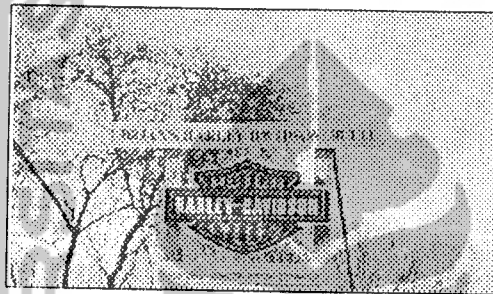


## 2.8. Hal-hal yang Penting dalam Suatu Showroom

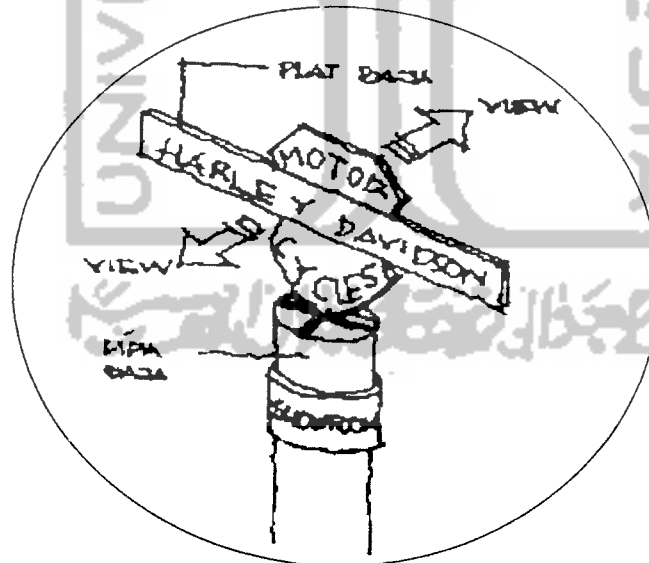
### 1. Signase

Dalam memberikan informasi kepada publik agar bangunan mudah teridentifikasi maka diperlukan adanya penanda yang jelas atau "sign" sehingga dari tanda tersebut dapat memberikan trade mark tersendiri bagi showroom. Kriteria yang dipakai sebagai sign yang akan dipakai nantinya adalah :

- Mempunyai spesifik logo
- Tidak mendominasi fasad
- Jelas
- Mempunyai korelasi dengan produk showroom tersebut



Gambar 2.7. "Buell Harley Davidson USA"<sup>17</sup>



Gambar 2.8. Signboard

<sup>17</sup> [www.buell.harleydavidson.com](http://www.buell.harleydavidson.com)







## 2. Sirkulasi sebagai pengarah aktivitas yang dilakukan

Sebagai kemudahan dalam mengakses bangunan maka diperlukan sirkulasi. Sirkulasi sendiri dapat diartikan sebagai suatu bentuk pergerakan dari suatu tempat ketempat lain melalui suatu ruang/wadah.

### A. Macam Sistem Sirkulasi

#### 1. Sistem sirkulasi manusia

Pada sistem sirkulasi manusia ini berpedoman pada gerak aktivitas yang dilakukan oleh user sesuai dengan kelompoknya.

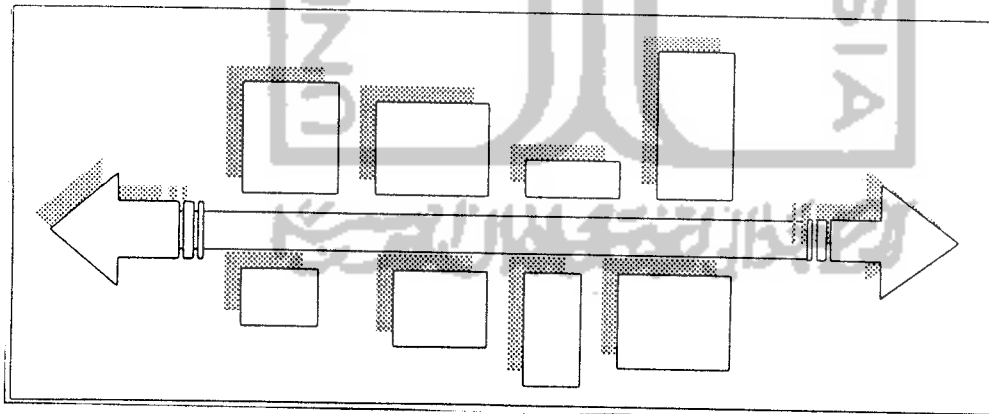
#### 2. Sistem sirkulasi barang atau kendaraan.

Sedangkan pada sirkulasi barang dalam hal ini adalah kendaraan dikaitkan dengan jalur/tujuan kendaraan (horizontal/vertical).

### B. Macam Sirkulasi

#### 1. Linier

Suatu sirkulasi yang lurus dapat menjadi unsur pengorganisir yang utama untuk satu deretan ruang-ruang yang berkesinambungan. Kelemahan daripada sirkulasi tersebut adalah menimbulkan kepadatan.



Gambar 2.9. Sirkulasi Linier

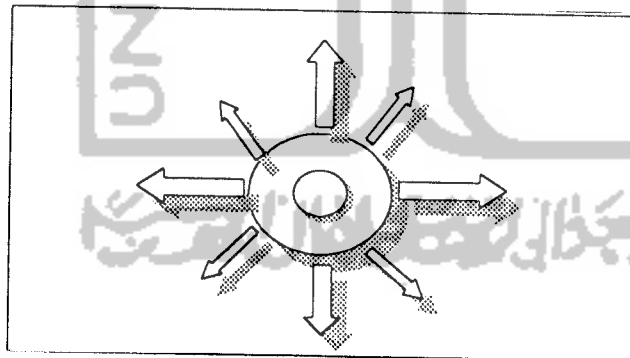




Gambar 2.10. Sirkulasi “Buell Showroom Harley Davidson USA”<sup>18</sup>

## 2. Radial

Bentuk sirkulasi yang berkembang dari atau berhenti pada sebuah titik. Sistem tersebut bersifat dominan dan terstruktur sehingga pusat atau central dapat berfungsi sebagai point of interest. Pergerakan akan terarah pada satu titik yang dapat memungkinkan kemudahan pengawasan terhadap obyek. Kelemahannya adalah lahan yang terpakai akan besar.



Gambar 2.11. Sirkulasi Radial

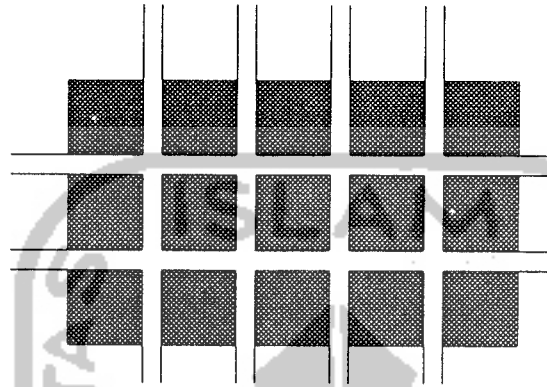
<sup>18</sup> [www.buell-harleydavidson.com](http://www.buell-harleydavidson.com)



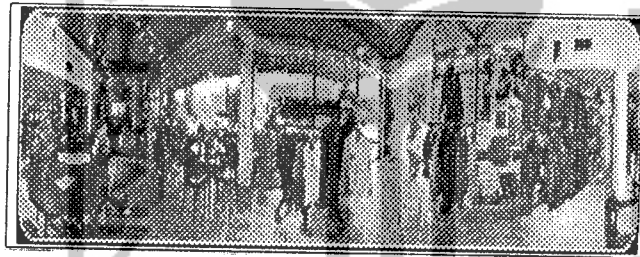


### 3. Grid

Sirkulasi tersebut mempunyai kejelasan arah dan teratur, serta dapat mengakses kesegala arah. Namun dari keteraturan tersebut mempunyai kekurangan dalam mengolah kondisi dan potensi yang dimiliki site karena semua tergantung dalam grid yang telah ditentukan.



Gambar 2.12. Sirkulasi Grid

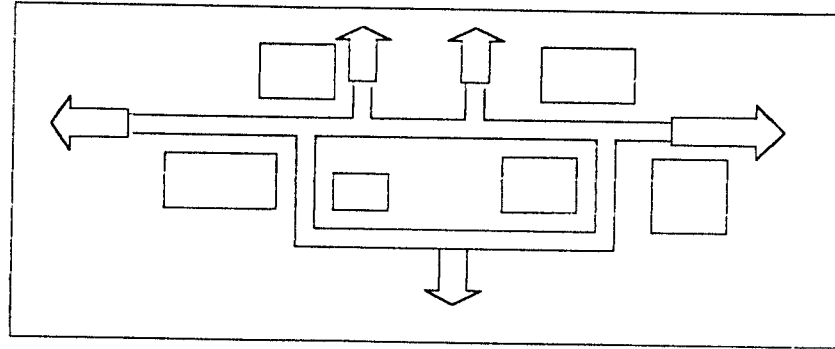


Gambar 2.13. "Sirkulasi Kutter Showroom HD"<sup>19</sup>

### 4. Sirkulasi Node (simpul)

Sirkulasi dengan perbedaan yang kurang jelas pada ruang dan jalan, mempunyai keuntungan pada ruang terbuka yang berfungsi sebagai pusat atau titik menuju tujuan sehingga memiliki suasana yang dinamis bagi user, namun memiliki kelemahan yaitu tidak adanya pembeda antara pengguna sirkulasi sehingga kurang jelas dalam jenis sirkulasi.

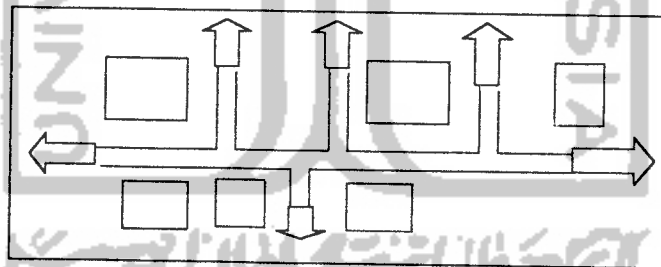
<sup>19</sup> [www.kutter-harleydavidso.com](http://www.kutter-harleydavidso.com)



Gambar 2.14. Sirkulasi Node

### 5. Sirkulasi Spine (Rangka)

Sirkulasi dengan bentuk kesinambungan secara menyeluruh, tetapi tiap ruang memiliki tujuan tersendiri yang biasanya dipergunakan dalam struktur jalan. Keuntungan dari sirkulasi tersebut adalah mempunyai tujuan utama yang jelas dan terarah kemasing-masing obyek yang akan dituju serta memiliki efisiensi akses. Kelemahannya adalah sirkulasi utama terpisah oleh sirkulasi pendukung, membosankan karena sirkulasi bersifat monoton.



Gambar 2.15. Sirkulasi Spine

### 3. Pencahayaan

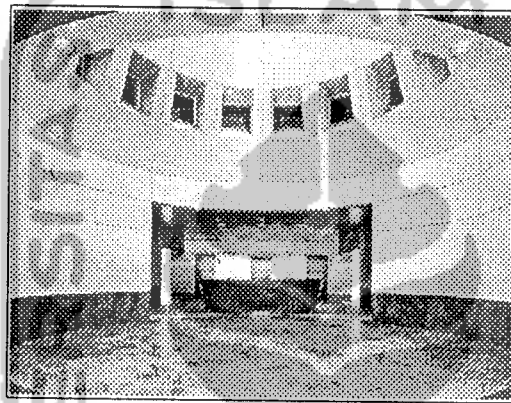
Pencahayaan sangat berperan dalam tampilan produk yang disajikan kepada publik. Dalam fungsi cahaya mampu menampilkan keuntungan tersendiri, membantu untuk lebih mengerti sesuatu yang



secara nyata muncul akibat pencahayaan<sup>20</sup>. Berdasarkan jenis pencahayaan terdiri atas sebagai berikut :

a. Pencahayaan Umum (General Lighting)

Diperlukan untuk ruangan yang memerlukan pencahayaan yang merata dan menyeluruh. Untuk itu diperlukan lampu-lampu tunggal yang ditempatkan secara tepat sesuai keperluannya. Untuk keperluan tersebut diharapkan cahaya jatuh pada bidang kerja horizontal dengan intensitas yang sama dan cahaya yang merata.



Gambar 2.16. Skylight  
"The David Geffen Foundation Building"<sup>21</sup>

b. Pencahayaan setempat

Ditujukan sebagai titik-titik penerangan yang memang disediakan untuk keperluan tertentu. Diletakkan pada sudut ruangan atau area tertentu tanpa ada penerangan umum lainnya lagi (contoh : lampu sorot).

<sup>20</sup> Le Corbusier, "Arsitektur sebagai permainan yang arif, benar, dan agung dari gatra-gatra (volume) di dalam cahaya", -, -.

<sup>21</sup> www.greatbuilding.com





Gambar 2.17. Pencahayaan  
"Buell Showroom Harley Davidson USA"<sup>22</sup>

c. Pencahayaan Tambahan

Adalah penerangan tertentu untuk keperluan khusus didalam suatu area dimana masih terdapat penerangan umum lainnya (contoh : lampu duduk, lampu dinding display).



Gambar 2.18. Pencahayaan  
"Kutter Dealership Harley Davidson USA"<sup>23</sup>

<sup>22</sup> [www.buell-harleydavidson.com](http://www.buell-harleydavidson.com)

<sup>23</sup> [www.kutter-harleydavidson.com](http://www.kutter-harleydavidson.com)





- d. **Pencahayaan Gabungan** (pencahayaan umum dan setempat)  
Diperlukan karena tuntutan fungsional yang membutuhkan penerangan umum dan penerangan setempat (contoh : lampu Dept. store).



Gambar 2.19. Pencahayaan  
"Harley Davidson Showroom"<sup>24</sup>

#### 4. Penghawaan

Penghawaan yang dapat dipakai ada dua macam yaitu penghawaan buatan dan penghawaan alami. Namun untuk menyesuaikan kondisi yang dipakai maka pembagian pada sistem penghawaan, 80% memakai penghawaan buatan dan 20% memakai penghawaan alami. Adapun sistem penghawaan buatan terbagi menjadi<sup>25</sup> :

##### a. Cara Mekanis (pengaturan aliran udara)

###### 1. Lokal Fan (kipas setempat)

Pada penghawaan tersebut menggunakan prinsip menukar udara dengan cepat dan mempercepat penguapan

###### 2. Exhaust Ventilation

Sistem tersebut menggunakan cara menghisap udara didalam ruangan sehingga tekanan udara menurun selanjutnya udara mengalir melalui bukaan-bukaan.

<sup>24</sup> [www.harleydavidson.london.co.uk/](http://www.harleydavidson.london.co.uk/)

<sup>25</sup> Handout Fisika Bangunan, Ir. Supriyanta UII



3. Plenum Ventilations

Adapun cara yang dipakai dalam sistem penghawaan tersebut yaitu mengalirkan udara luar kedalam dengan menempatkan fan pada bukaan-bukaan khusus.

b. Pengkondisian udara (Air Condition/AC)

Pengkondisian udara tersebut dibagi menjadi dua yaitu

1. Pengkondisian Setempat (AC setempat)

Penggunaan AC setempat biasanya diperuntukan pada ruang yang intensitas pemakaian tidak tentu dan kapasitas ruang yang kecil.

2. Pengkondisian Sentral (AC Sentral)

Pada pemakaian AC sentral tersebut banyak dipakai pada bangunan yang kapasitas ruangnya besar dan memerlukan pengkondisian udara yang menerus sebagai contoh pada bangunan industri.

