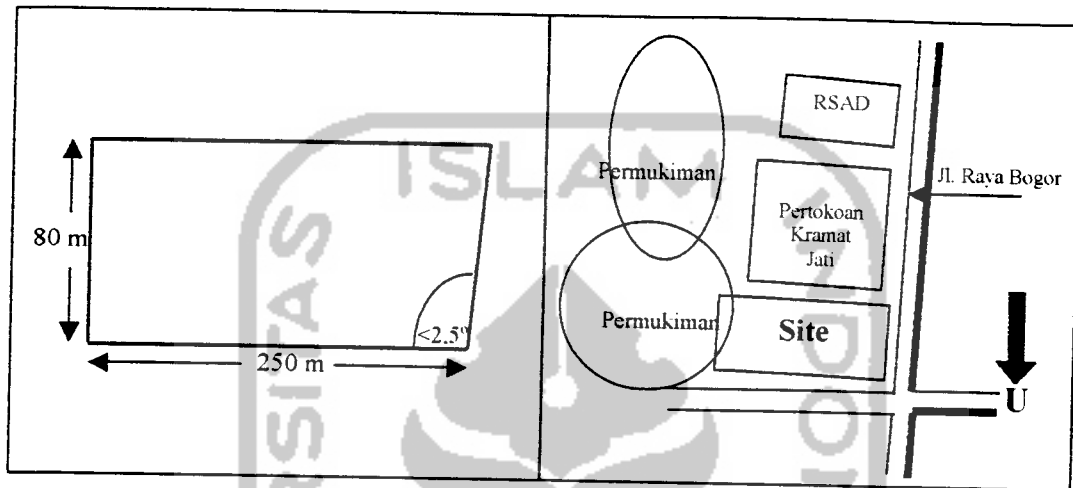




BAB III ANALISA

3.1. Analisa Site

1. Kondisi Site



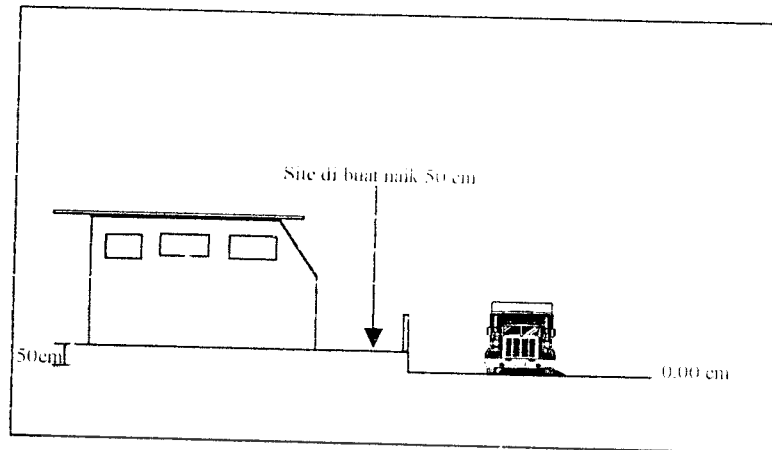
Gambar 3.1. Ukuran site dan batas-batas site

Dari gambar diatas dapat diketahui batasan dari letak site yaitu

- Sebelah utara : Jl. DI. Panjaitan
- Sebelah selatan : Pertokoan Kramat Jati
- Sebelah barat : Jl. Raya Bogor
- Sebelah timur : Permukiman penduduk

Sedangkan kondisi pada lahan site terdiri dari bangunan satu lantai yang dipergunakan sebagai fungsi perdagangan (40%) dan sebagian sebagai fungsi permukiman (40%) dan sisanya berupa lahan kosong (20%) sehingga perlu diadakan perataan pada bangunan yang ada. Untuk kontur yang terdapat pada site tidak ada ketinggian yang beda, tanah rata dengan ketinggian pada jalan. Guna membuat ketinggian perbedaan antara jalan dengan site maka perlu pengurukan (fill) agar drainasi pada jalan tidak mengalir ke site.

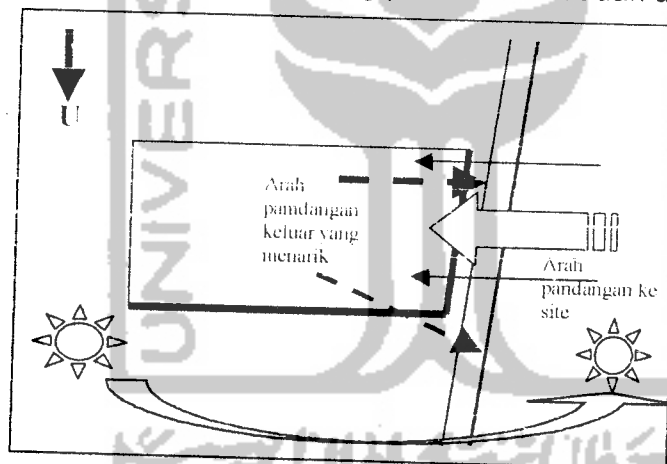




Gambar 3.2. Ketinggian site

2. View

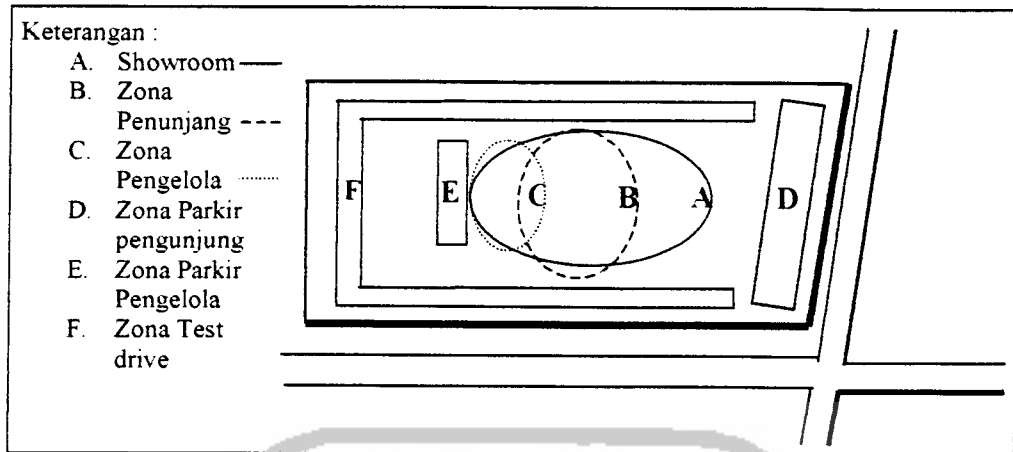
View yang menarik dari arah luar site ke dalam adalah dari arah jalan Raya Bogor namun orientasi bangunan akan dibuat pada arah dua sisi yang merupakan fasad utama yang pada sisi barat dan utara.



Gambar 3.3. View

3. Plotting

Untuk memperjelas zona maka plotting mempermudah dalam aplikasi kedalam site yang terpilih. Berikut ini gambar plotting yang akan telah direncanakan :



Gambar 3.4. Plotting

3.2. Analisa Program Ruang

3.2.1. Kebutuhan ruang dan karakteristik ruang

Dari berbagai pola kegiatan yang ada, maka kebutuhan ruang meliputi beberapa kelompok yaitu :

1. Ruang kegiatan pengelola

Tabel 3.1. Kebutuhan ruang pengelola

No	Jenis Ruang	Karakter Ruang
1	R. Komisaris	Membutuhkan suasana yang tenang dan penghawaan buatan
2	R. Puslitbang	Idem
3	R. Direktur	Idem
4	R. Sekretaris	Idem
5	R. Manajer	Idem
6	R. Staf	Idem
7	R. Supervisor	Idem
8	R. Asuransi	Idem
9	R. Elektrik dan cleaning servis	Mengeluarkan kotoran debu dan peralatan
10	R. Satpam	Mengeluarkan keterbukaan ruang

2. Ruang kegiatan pameran dan jual beli

Tabel 3.2. Kebutuhan ruang pameran dan jual beli

No	Jenis Ruang	Karakter Ruang
1	R. Pameran	Memerlukan penghawaan buatan (AC) Memerlukan luasan pergerakan yang besar agar pengunjung leluasa Penataan ruang yang atraktif Membutuhkan pencahayaan buatan guna menambah penampilan estetika
2	R. Sales	Memerlukan penghawaan buatan



3	R. Kasir	Memerlukan sirkulasi yang lancar agar mudah berinteraksi dengan konsumen
4	R. Programmer	Memerlukan sirkulasi yang lancar dan penghawaan buatan
5	R. Sekretaris	Memerlukan suasana tenang
6	R. Direktur	Idem

3. Ruang kegiatan penunjang

a. Kegiatan perbengkelan dan uji coba

Tabel 3.3. Kebutuhan ruang perbengkelan, modifikasi dan uji coba

NO	Jenis Ruang	Karakter Ruang
1	Frontdesk	Membutuhkan sirkulasi yang lancar
2	R. Tunggu	Membutuhkan penghawaan buatan, hiburan, ketenangan.
3	R. Kepala bengkel	Memerlukan ketenangan dan penghawaan buatan seta kemudahan dalam melakukan kontrol dengan ruang workshop
4	R. Kepala mekanik	Idem
5	R. Mekanik	Idem
6	R. Meeting mekanik	Membutuhkan Ketenangan dan penghawaan buatan
7	R. Ganti Pakaian	Ruang tertutup (privacy)
8	Workshop	Mengeluarkan polusi udara, suara dan kotoran lain
9	Workshop modifikasi	Idem
10	R. Penjualan sparepart	Menghasilkan sampah padat (plastik, kardus)

b. Kegiatan pertunjukan film

Tabel 3.4. Kebutuhan ruang pertunjukan film

NO	Jenis Ruang	Karakter Ruang
1	Auditorium	Membutuhkan penghawaan buatan dan akustik ruang
2	Stage	Dapat menampilkan pertunjukan yang atraktif

c. Kegiatan kafe

Tabel 3.5. Kebutuhan ruang kafe

No	Jenis Ruang	Karakter Ruang
1	Kasir	Mudah dalam koordinasi dengan konsumen
2	R. Kafe	Penghawaan yang baik, dan sirkulasi lancar
3	Dapur	Menghasilkan polusi

d. Kegiatan Klub

Tabel 3.6. Kebutuhan ruang klub

No	Jenis Ruang	Karakter Ruang
1	R. Pengurus	Kemudahan untuk berkoordinasi dengan ruang anggota
2	R. tamu/anggota	Membutuhkan penghawaan buatan dan saran hiburan





e. Kegiatan penunjang lain

Tabel 3.7. Kebutuhan ruang penunjang lain

No	Jenis Ruang	Karakter Ruang
1	Mushola	Memerlukan ketenangan
2	Lavatory	Membutuhkan privatisasi
3	Parkir	Pemisahan antar jenis kendaraan, penegelola, pengunjung Sirkulasi lancar dan menghindari kemacetan Mengeluarkan polusi Adanya kejelasan tanda

3.2.2. Program ruang showroom Harley Davidson

1. Kebutuhan ruang

Ragam kebutuhan ruang yang ada dalam showroom Harley Davidson seperti ruang pengelola, pameran, perbengkelan, modifikasi, uji coba, dan lainnya adalah sebagai berikut :

Tabel 3.8. Kapasitas dan besaran ruang pengelola

No	Jenis Ruang	Kapasitas (orang)	Peralatan yang diwadahi	Besaran standar (standart Neufert) m ²	Sirkulasi 20% m ²	Besaran (asumsi) m ²
1	R. Komisaris	3	1 set meja 3 kursi, 2 meja komputer dan 1 almari	21	4,2	21
2	R. Puslitbang	3	1 set meja, 3 kursi, 2 set meja komputer, dan 1 almari	21	4,2	21
3	R. Direktur	1	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 1 almari	6	1,2	6
4	R. Tamu direktur	3	3 set meja kursi	9	1,8	9
5	R. Sekretaris	1	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 1 almari	5	1	5
6	R. Tamu Sekretaris	2	2 set meja kursi	2	0,4	2
7	R. Manager (4 orang)	1	1 set meja kursi, 1 set komputer, 1 almari	10	2,4	12
8	R. Staf (2 orang)	1	1 set meja kursi, 1 set meja komputer, 1 almari	14	2,8	14
9	R. Supervisor (2 orang)	1	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 1 almari	6	1,2	6
10	R. Asuransi	3	3 set meja kursi, 3 set meja komputer, 1 almari	8	1,6	8
11	R. Elektrik dan Cleaning s.	3	3 set meja kursi, 2 almari	9	1,8	9
12	R. Satpam	4	4 set meja kursi, 2 kursi tamu, 1 televisi	9	1,8	9
Total				X sirkulasi 20 %		146,4 = 150



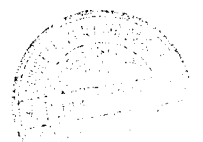


Tabel 3.9. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan pameran dan jual beli

No	Jenis ruang	Kapasitas (orang)	Peralatan yang diwadahi	Besaran standar (standar Neufert) m ²	Sirkulasi 30% m ²	Besaran Asumsi m ²
1	R. Pamer	3 motor/grid x 17 grid	3 box peletakan sepeda motor/grid	15/grid	4,5	255
2	R. Sales	6	1 set meja, 6 kursi, 2 komputer	14	4,2	14
3	R. Kasir	3	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 2 kursi tamu	-	1,8	6
4	R. Programmer	3	3 set meja kursi, 3 meja komputer	-	1,8	6
5	R. Direktur	1	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 2 kursi tamu	14	3	15
6	R. Sekretaris	1	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 2 kursi tamu	10	1,4	7
Total					X sirkulasi 30 %	393,9 = 400

Tabel 3.10. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan perbengkelan, modifikasi dan uji coba

No	Jenis Ruang	Kapasitas (orang)	Peralatan yang diwadahi	Besaran standar (standar Neufert) m ²	Sirkulasi 30% m ²	Besaran Asumsi m ²
1	Workshop	10 sepeda motor	Penyedot asap, toolset, kompresor, dan pembuangan oli	-	15	50
2	Workshop modifikasi	5 sepeda motor	Penyedot asap, toolset, kompresor, pembuangan oli	-	7,5	25
3	R. Penjualan sparepart	1	1 set meja kursi komputer, 2 rak almari	-	6	20
4	R. Tunggu	30	30 set kursi, 1 televisi	-	6	30
5	Frontdesk	3	3 kursi, 1 meja, 1meja komputer	-	4,5	15
6	R. Kepala Bengkel	3	1 set meja, 1 meja komputer, 1 almari	14	3	15
7	R. Kepala mekanik	3	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 1 almari	14	3	15
8	R. Mekanik	15	15 set meja kursi	22,01	6,6	22
9	R. Meeting mekanik	17	17 set kursi, 1 meja besar, 1 layar dan proyektor	15	1,4	27
10	R. Ganti Pakaian	15	15 almari, 3 kamar pas	6	6	9
11	R. Test drive	4 sepeda motor	Jalan beraspal	-	150	500
Total					X sirkulasi 30 %	946,4 = 946





Tabel 3.11. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan Counter/stand

No	Jenis Ruang	Kapasitas (orang)	Peralatan yang diwadahi	Besaran standar (standar Neufert) m ²	Sirkulasi 30% m ²	Besaran Asumsi m ²
1	Stand Seat	1	Sead/sadel, hanger, etalase, 1 kursi, 1 meja	-	6	20
2	Stand Clothes	1	Clothes, hanger, etalase, 1 kursi, 1 meja	-	6	20
Total				X sirkulasi 30 %		52

Tabel 3.12. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan pertunjukan film

No	Jenis Ruang	Kapasitas (orang)	Peralatan yang diwadahi	Besaran standar (standar Neufert) m ²	Sirkulasi 30% m ²	Besaran Asumsi m ²
1	Auditorium	10	10 kursi	6	2,4	9
2	Stage	-	layar, speaker, proyektor	2	0,6	2
Total				X sirkulasi 30 %		14,3 = 14

Tabel 3.13. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan kafe

No	Jenis Ruang	Kapasitas (orang)	Peralatan yang diwadahi	Besaran standar (standar Neufert) m ²	Sirkulasi 30% m ²	Besaran Asumsi m ²
1	Kafe dan kasir	50	13 set meja, 50 kursi, iset meja kasir, komputer	1,4x50= 70	16,8	84
2	Dapur	10	3 kompor, wajan, panik,	1,4x10= 14	3,36	15
Total				X sirkulasi 30 %		128,7 = 130

Tabel 3.14. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan klub

No	Jenis Ruang	Kapasitas (orang)	Peralatan yang diwadahi	Besaran standar (standar Neufert) m ²	Sirkulasi 20% m ²	Besaran Asumsi m ²
1	Pengurus	3	3 set meja kursi, 1 almari, 1 meja komputer	8	1,6	8
2	Anggota/pengunjung	10	1 meja, 10 kursi, 1 televisi	-	6	12
Total				X sirkulasi 20 %		24





Tabel 3.15. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan penunjang

No	Jenis Ruang	Kapasitas (orang)	Peralatan yang diwadahi	Besaran standar (standar Neufert) m ²	Sirkulasi 20% m ²	Besaran Asumsi m ²
1	Mushola	30	30 sajadah, Karpas, microphone	-	1,2	60
2	Parkir pengelola	10 mobil, 20 sepeda motor	Pembatas besi	12 m ² /Mobil 2,5 m ² /motor	(60%) 72 12,8	120 64
3	Parkir Pengunjung	25 Mobil, 50 sepeda motor	Pembatas besi	Idem	(60%) 180 75	300 125

2. Pengelompokan ruang

Pengelompokan ruang dibedakan menjadi 2 bagian, berdasarkan sifat ruang dan tingkat kebisingan. Analisis pengelompokan tersebut adalah sebagai berikut :

Tabel 3.16. Pengelompokan berdasar sifat ruang

NO	Jenis Kegiatan	Privat	Semi Privat	Publik
1	Kegiatan pengelola	R. Komisaris R. Puslitbang R. Direktur Utama R. Manager R. Staf R. Electric dan C. service	R. Manager R. Supervisor R. Asuransi Satpam	-
2	Kegiatan pameran dan jual beli	R. Manager R. Sekretaris R. Programer	R. Sales R. Piutang R. Kasir	R. Pameran
3	Kegiatan perbengkelan dan modifikasi	R. Kepala bengkel R. R. Kepala Mekanik R. Mekanik R. R. Meeting mekanik R. Ganti Pakaian	Workshop Workshop modifikasi R. Penjualan sparepart dan komponen lain	R. Tunggu
4	Kegiatan Test drive	-	-	R. Uji Coba
5	Kegiatan pertunjukan film	Stage	-	Auditorium
6	Kegiatan Klub	R. Pengurus	-	R. Pengunjung
7	Kegiatan Kafe	Dapur	Kasir	R. Café
8	Kegiatan Penunjang	Parkir Pengelola	-	Mushola Parkir Pengunjung





Tabel 3.17. Pengelompokan berdasar tingkat kebisingan

NO	Jenis Kegiatan	Kebisingan Rendah	Kebisingan Sedang	Kebisingan Tinggi
1	Kegiatan Pengelola	R. Komisaris R. Puslitbang R. Direktur Utama R. Manager R. Staf R. Electric dan C. service R. Manager R. Supervisor R. Asuransi	Satpam	-
2	Kegiatan Pameran dan jual beli	R. Manager R. Sekretaris	R. Sales R. Piutang R. Kasir R. Programmer R. Pameran	-
3	Kegiatan Perbengkelan dan modifikasi		R. Penjualan sparepart dan komponen lain R. Kepala bengkel R. R. Kepala Mekanik R. Mekanik R. R. Meeting mekanik R. Ganti Pakaian	R. Tunggu Workshop Workshop modifikasi
4	Kegiatan Test drive	-	-	R. Uji Coba
5	Kegiatan Pertunjukan film		Auditorium Stage	
6	Kegiatan Klub	R. Pengurus	R. Pengunjung	
7	Kegiatan Kafe		Kasir R. Café Dapur	
8	Kegiatan Penunjang	Mushola	Parkir Pengelola Parkir Pengunjung	



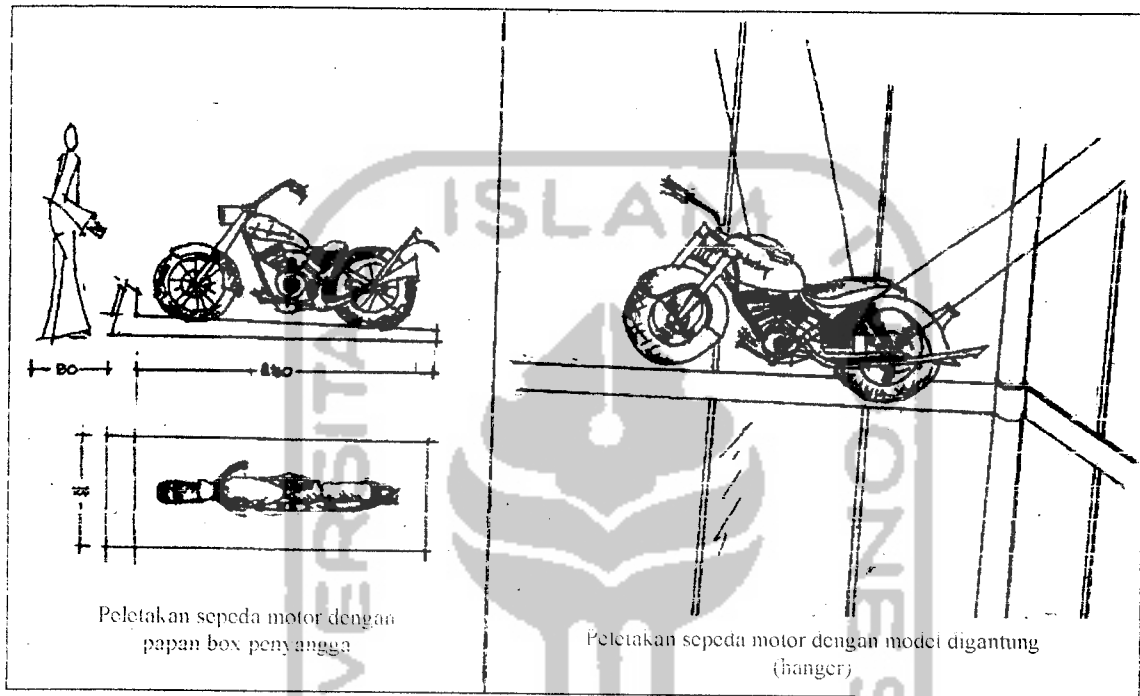


3.2.3. Alur Kegiatan

Program aktifitas yang akan diwadahi dalam showroom Harley Davidson di Jakarta adalah :

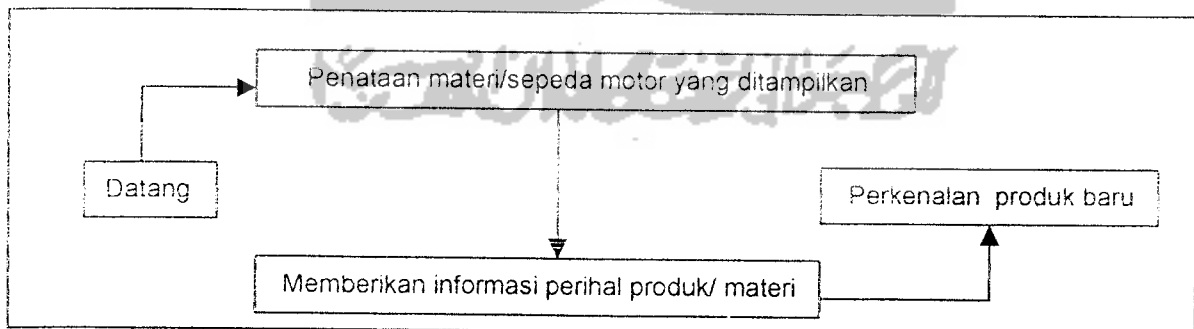
1. Kegiatan Pameran

Berdasarkan analisa maka proses kegiatan yang akan terjadi adalah :



Gambar 3.5. Kegiatan pameran

a. Sales dan penata dekorasi



Gambar 3.6. Skema kegiatan pameran

Dari gambar diatas dapat dibahas beberapa hal yaitu :

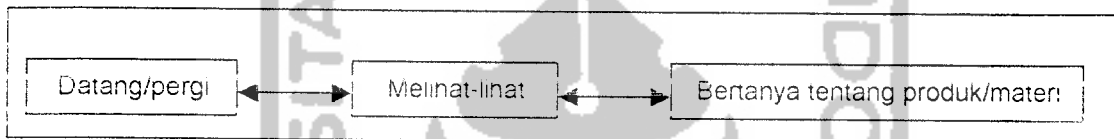




Tahap awal yang dilakukan adalah menata materi berupa sepeda motor atau komponen lain yang akan dipamerkan dan dipajang, bagian tersebut akan dikerjakan oleh penata dekorasi. Peralatan yang diperlukan berupa meja, tempat materi atau produk pameran. Untuk menata meja dan tempat-tempat peletakan komponen diperlukan sirkulasi yang lancar. Kemudian tahap yang kedua adalah memberikan informasi kepada pengunjung perihal produk atau materi pada saat pameran berlangsung, pelakunya adalah bagian sales, sedangkan tahap terakhir adalah memperkenalkan produk-produk terbaru (launching).

b. Pengunjung

Skema proses kegiatan pada pengunjung tersebut adalah sebagai berikut :



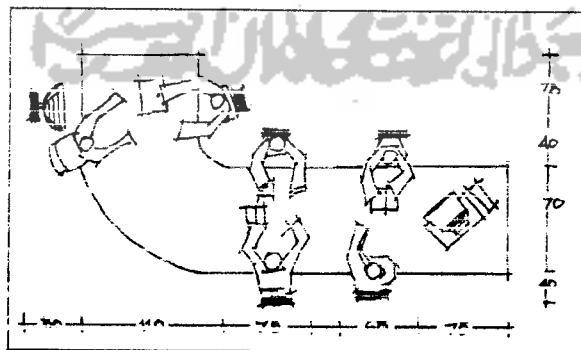
Gambar 3.7. Skema Kegiatan Pengunjung

Dari gambar diatas dapat dibahas beberapa hal yaitu :

Tahap pertama yang dilakukan pengunjung datang untuk melihat-lihat kemudian menanyakan tentang hal yang belum diketahui. Karakter kegiatan tersebut memerlukan aksesibilitas yang lancar untuk pergerakan dalam melihat-lihat materi pameran.

2. Kegiatan jual beli

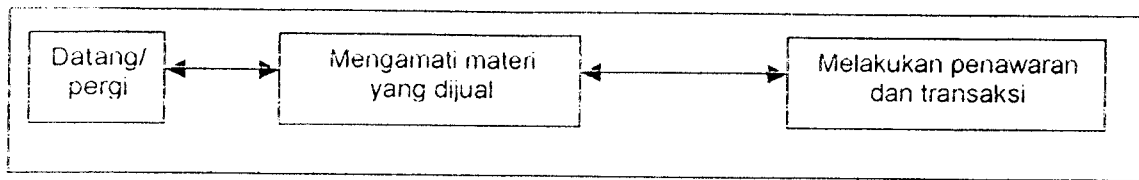
Proses kegiatan jual beli seperti yang terjadi pada gambar berikut ini :



Gambar 3.8. Kegiatan jual beli



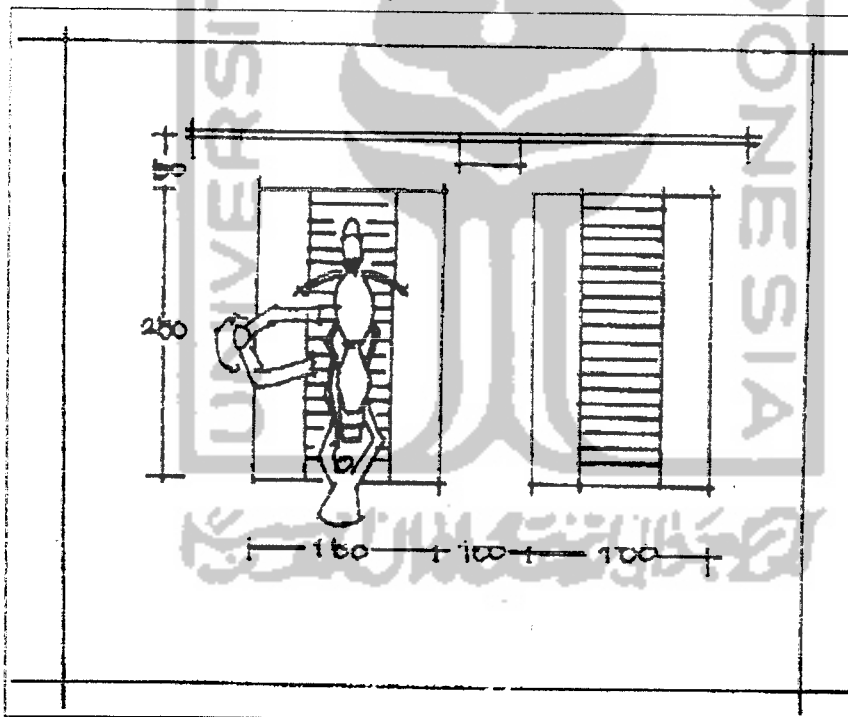
Skema proses kegiatan yang terjadi pada kegiatan jual beli adalah sebagai berikut :



Gambar 3.9. Skema Kegiatan jual beli

Kegiatan ini dilakukan antar konsumen dan sales, tujuannya adalah mencapai kesepakatan dalam harga untuk terjadi transaksi pembelian sepeda motor. Tahap yang pertama dilakukan konsumen adalah mengamati materi yang diasjikan kemudian negoisasi untuk melakukan transaksi.

3. Kegiatan perbengkelan dan uji coba

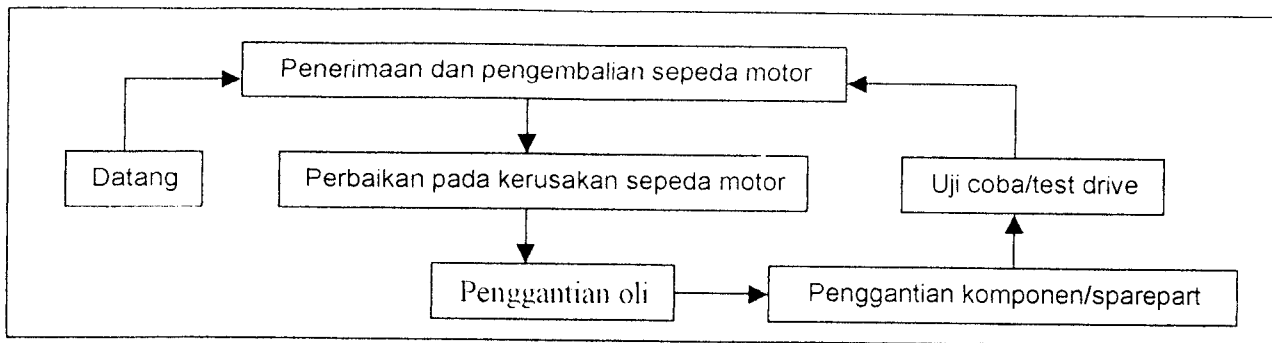


Gambar 3.10. Kegiatan perbengkelan

Skema kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

a. Kegiatan bengkel

Skema kegiatan tim pada perbengkelan adalah :

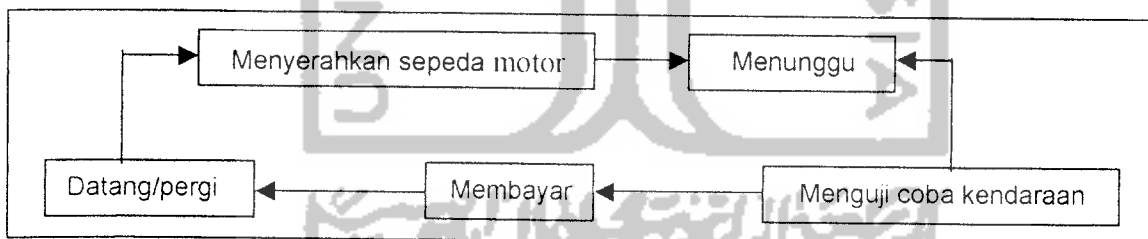


Gambar 3.11. Skema proses Kegiatan perbengkelan

Dari gambar skema diatas dapat dibahas beberapa hal yaitu :

Tahap pertama yang dilakukan adalah menerima kendaraan dan mencatat perihal kerusakan yang diutarakan oleh konsumen, setelah itu diserahkan kepada mekanik untuk memeperbaikannya, kegiatan berikut adalah penggantian oli atau sparepart jika perlu diganti. Pada kegiatan tersebut mengeluarkan polusi suara dan polusi udara akibat serta kotoran-kotoran lain, hal tersebut dapat diatasi dengan cara pemasangan saluran pipa pembuangan yang dihubungkan melalui knalpot, dan permukaan lantai yang dibuat dari bahan keramik gloss.

b. Konsumen



Gambar 3.12. Skema proses kegiatan konsumen

Tahap pertama yang akan dilakukan adalah konsumen menyerahkan sepeda motor yang akan diservis kepada bagian frontdesk dan menceritakan perihal kerusakan. Kemudian tahap berikutnya adalah menunggu pada ruangan yang telah disediakan. Setelah perbaikan selesai maka kendaraan akan diujicoba oleh



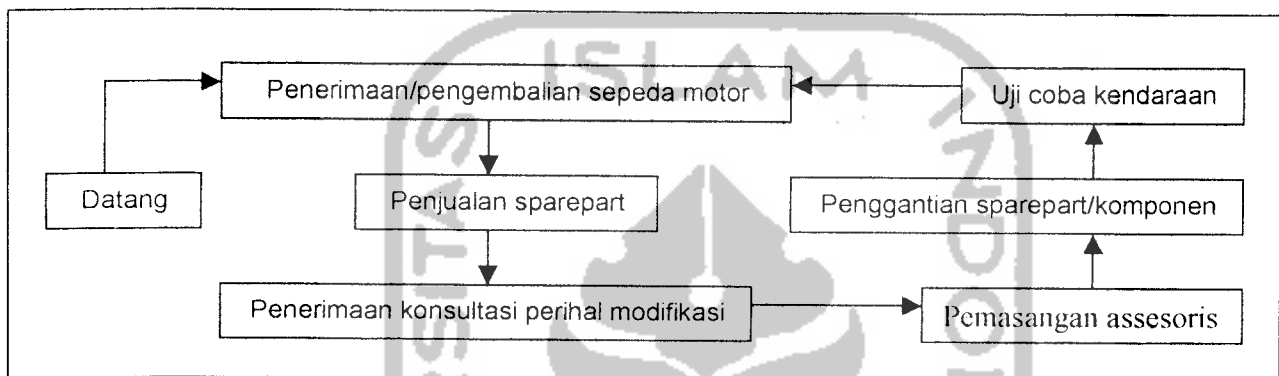


mekanik dan pemakai. Jika sudah layak maka tinggal administrasi keuangan yang harus diselesaikan oleh pemakai/pemilik kendaraan.

4. Kegiatan modifikasi

Gambar modifikasi sama dengan pada kegiatan perbengkelan, sedangkan untuk skema kegiatan yang terjadi pada kegiatan modifikasi adalah sebagai berikut :

a. Kegiatan modifikasi



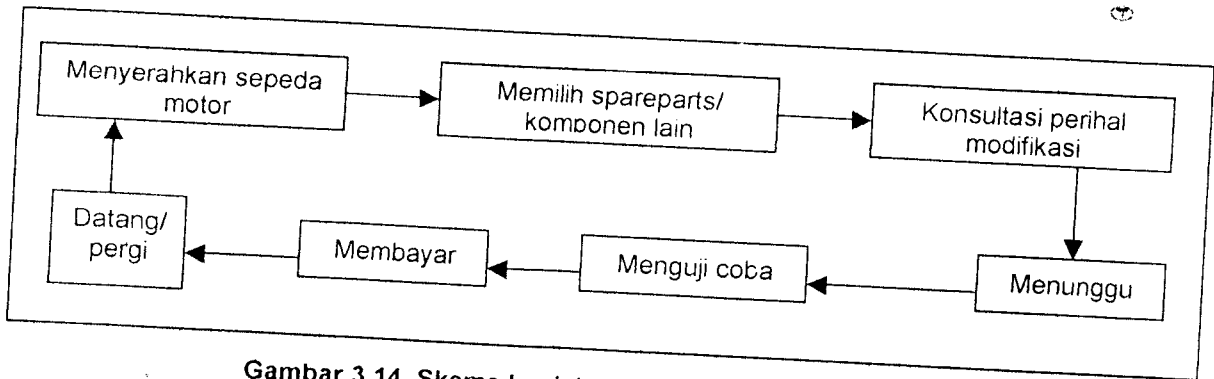
Gambar 3.13. Skema kegiatan modifikasi

Pada gambar skema diatas dapat dibahas beberapa hal antara lain yaitu :

Tahap penerimaan kendaraan yang akan dimodifikasi serta mencatat model atau bagian mana yang akan dimodif berdasar permintaan dari konsumen merupakan tahap pertama. Kemudian pada tahap penjualan sparepart atau komponen adalah penjualan yang menyediakan komponen-komponen yang diperlukan konsumen. Selanjutnya pada tahap konsultasi adalah memberikan informasi yang diperlukan oleh konsumen seputar modifikasi yang akan diinginkan, karakter kegiatan tersebut berupa pembicaraan dan konsultasi secara langsung. Sedangkan pada tahap terakhir adalah pemasangan assesoris yang sesuai keinginan konsumen.

b. Pengunjung

Gambar skema kegiatan pengunjung adalah sebagai berikut :

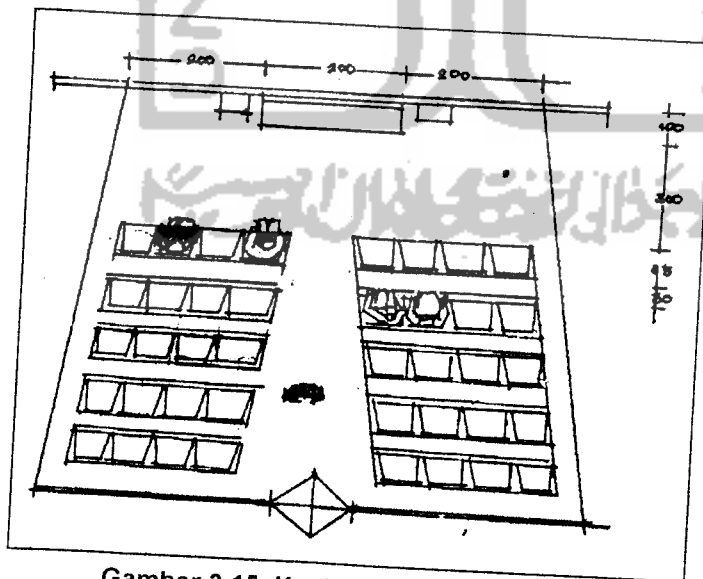


Gambar 3.14. Skema kegiatan pengunjung modifikasi

Dari gambar diatas dapat kita bahas beberapa hal yaitu :

Tahap pertama yang dilakukan adalah menerima kendaraan dari pemakai kendaraan dan selanjutnya konsumen berkonsultasi perihal modifikasi yang akan dilakukan. Kemudian ditindak lanjuti dari konsumen kepada mekanik, komponen mana yang akan dimodif. Setelah selesai maka ujicoba akan dilakukan oleh dua pihak yaitu dari mekanik dan dari pemilik sendiri. Seandainya sudah terjadi kesepakatan terhadap kelayakan sepeda motor tersebut maka konsumen selanjutnya menyelesaikan masalah administrasi pembayaran yang akan ditangani oleh kasir.

5. Kegiatan pertunjukan film



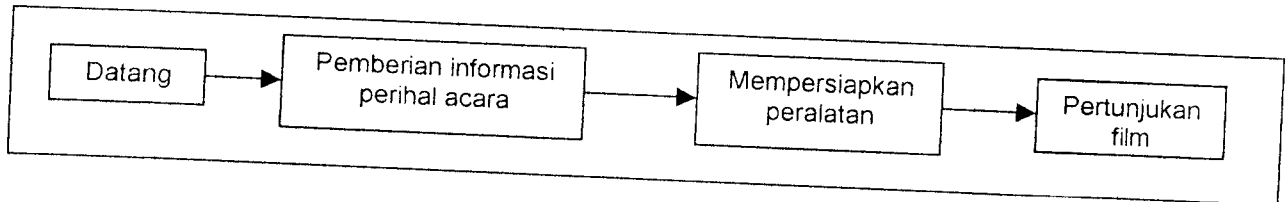
Gambar 3.15. Kegiatan pertunjukan film



Skema kegiatan pada pertunjukan film adalah sebagai berikut :

a. Tim perfilman

Gambar skema kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

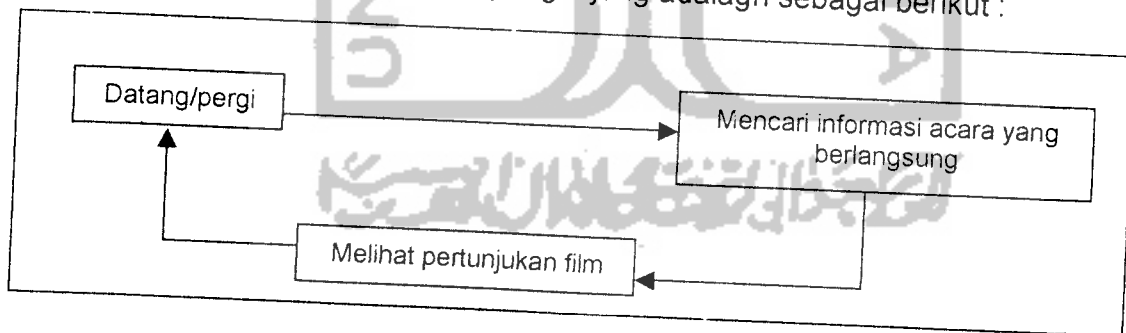


Gambar 3.16. Skema kegiatan perfilman

Dari gambar diatas kegiatan yang pertama dilakukan adalah memberikan informasi kepada pengunjung tentang acara yang akan berlangsung oleh bagian sales. Sebelum film diputar maka persiapan yang dikerjakan oleh tim adalah alat perangkat film seperti, proyektor, layar, film. Selanjutnya pertunjukan dapat dimulai dengan menampilkan sejarah-sejarah Harley Davidson dari awal pertama berdiri hingga kini serta biografi para pendirinya dan tidak lupa pula pemutaran tentang even-even yang telah diselenggarakan oleh para bikers HD seperti Wingday, Jambore, dan lain-lain.

b. Pengunjungnya

Gambar skema kegiatan pengunjung adalah sebagai berikut :



Gambar 3.17. Skema kegiatan pengunjung film

Dari gambar skema diatas kegiatan yang dilakukan adalah :

Pengunjung datang dan mencari tahu perihal acara yang berlangsung kepada bagian informasi/sales. Karakter pada kegiatan

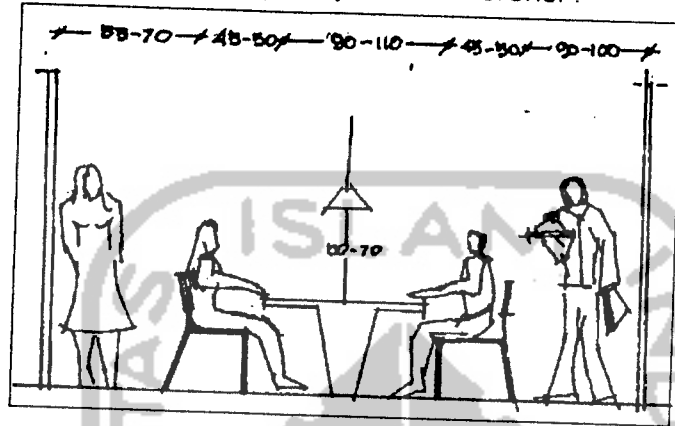




tersebut lebih bersifat rekreatif dan informative sehingga penonton sedapat mungkin dibuat santai dan familier.

6. Kegiatan Kafe

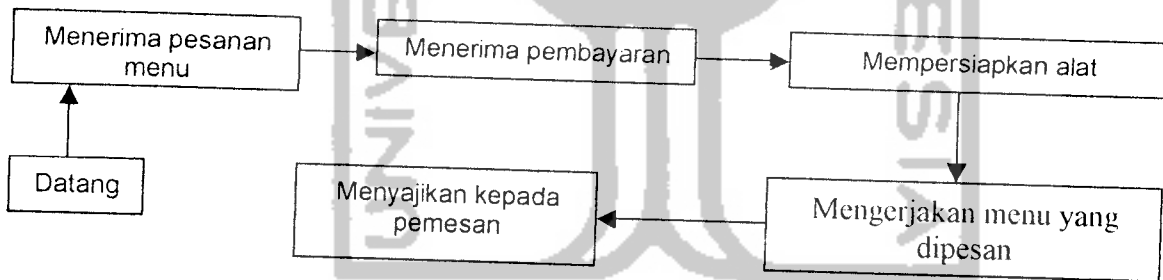
Gambar kegiatan yang dapat dijadikan referensi :



Gambar 3.18. Proses kegiatan di kafe

a. Pengelola kafe

Proses yang terjadi dapat dilihat melalui skema yaitu :



Gambar 3.19. Skema kegiatan pengelola café

Bagian dapur menerima pesanan menu dari pengunjung dan membuat nota yang dipergunakan untuk slip pembayaran pada bagian kasir, setelah itu nota pembayaran diserahkan kepada bagian dapur untuk memberikan bukti pemesanan yang telah dibayar.

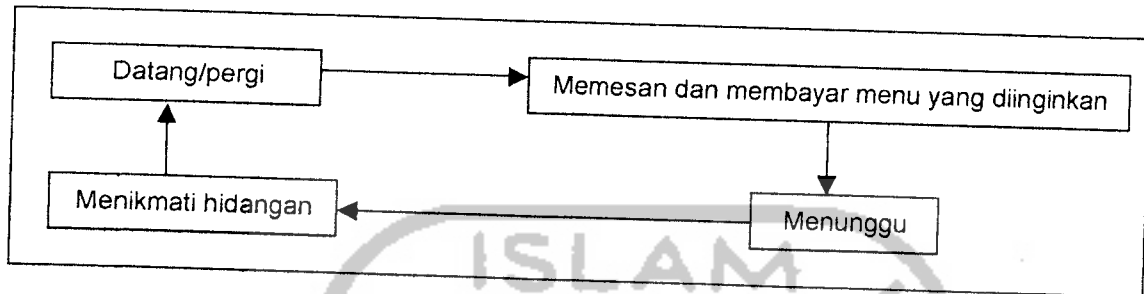
Tahap selanjutnya bagian dapur mempersiapkan alat-alat memasak. Selanjutnya membuat menu yang diinginkan oleh pemesan. Pada kegiatan tersebut mempunyai karakter yang menghasilkan polusi baik padat, cair, maupun gas. Kemudian tahap



yang terakhir adalah menyajikan kepada pemesan oleh pelayan/waitress.

b. Pengunjung

Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :



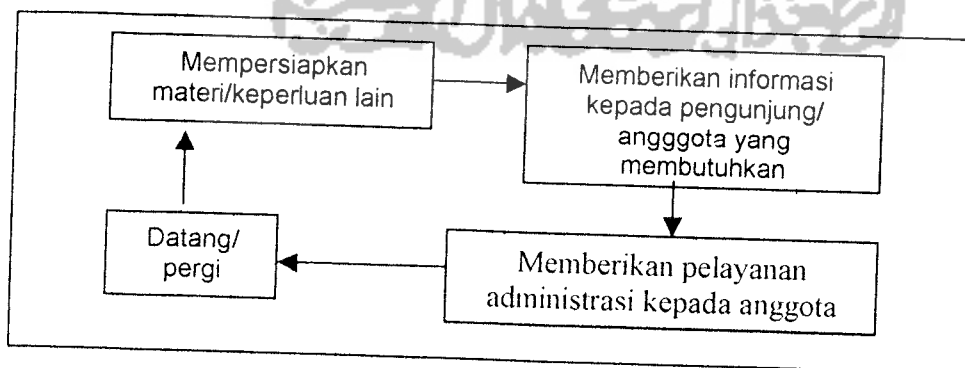
Gambar 3.20. Skema kegiatan pengunjung

Dari gambar skema diatas hal - hal yang dilakukan pengunjung adalah :

Memesan menu sesuai yang diinginkan kepada bagian dapur atau pelayan, kemudian membayar pesanan kepada kasir dengan menunjukkan nota yang harus dibayar dan dikembalikan lagi kebagian dapur. Untuk beberapa saat pengunjung atau pemesan dapat menunggu sebentar sehingga diperlukan beberapa hiburan seperti televisi, karaoke atau lainnya. Kemudian pramusaji menghidangkan menu kepada pemesan setelah menunggu beberapa saat.

7. Kegiatan klub

a. Pengurus



Gambar 3.21. Skema kegiatan pengurus klub



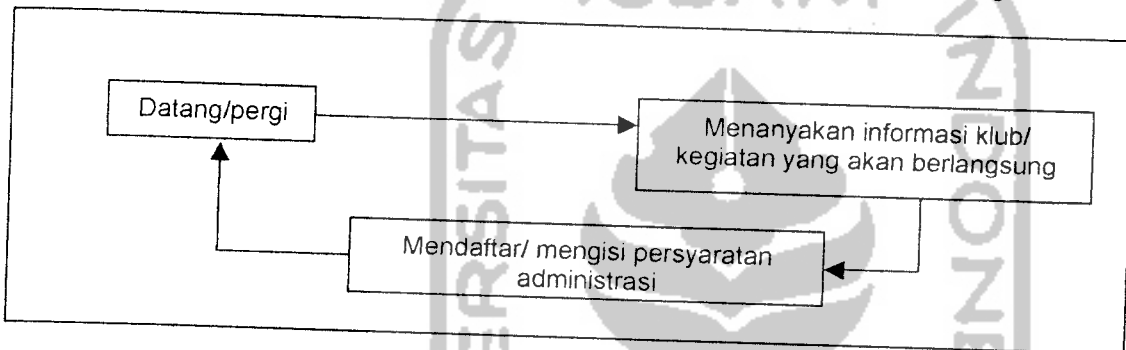


Dari skema diatas dapat dijabarkan beberapa hal yaitu :

Pertama kali pengurus datang lalu menyiapkan materi yang akan diperlukan misalnya kartu anggota pendaftaran. Lalu pengurus memberikan penjelasan seputar klub Harley Davidson yang ditanyakan kepada pengunjung. Jika ada yang berminat untuk menjadi anggota maka pengurus akan memberikan registrasi dan persyaratan yang harus dijalankan calon anggota.

b. Pengunjung/anggota

Gambar skema yang dapat menjadi alur perilakunya sebagai berikut :



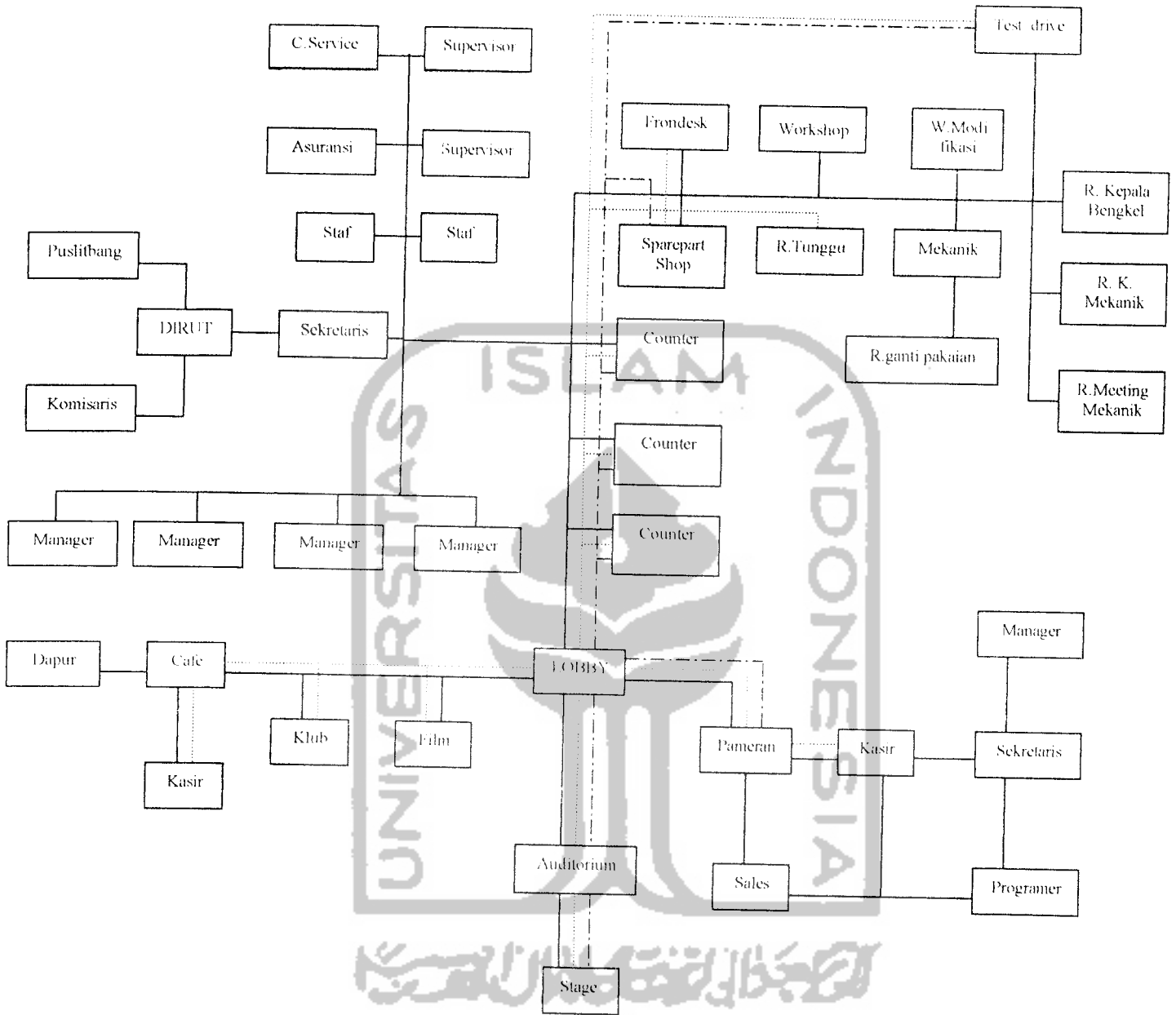
Gambar 3.22. Skema Kegiatan pengunjung/anggota

Pada skema tersebut pertama kali pengunjung datang lalu menanyakan tentang klub Harley Davidson yang ada. Setelah mendapatkan informasi maka jika akan langsung menjadi anggota maka harus memenuhi beberapa persyaratan yang diwajibkan oleh pengurus

3.2.4. Sirkulasi

1. Sirkulasi ruang

Penggunaan sistem sirkulasi pada showroom tersebut digambarkan melalui bagan yang akan menghubungkan antar ruang yang bersangkutan adalah sebagai berikut :



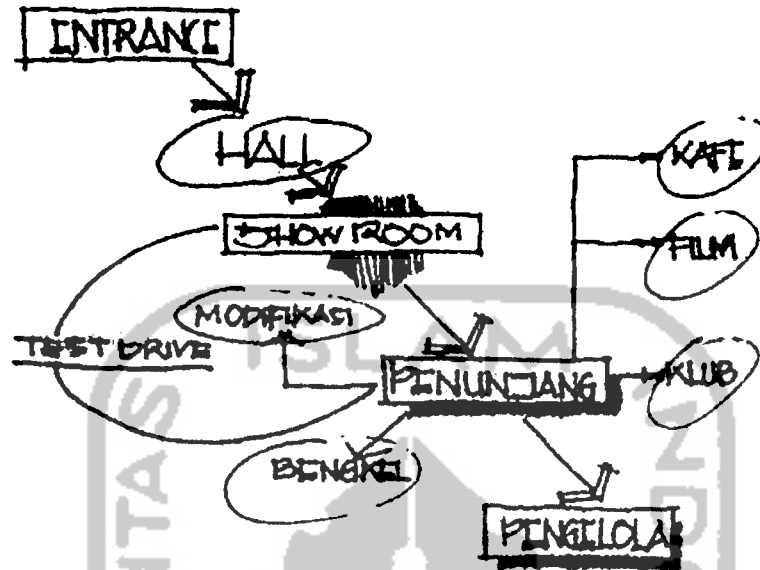
Gambar 3.23. Skema sirkulasi Showroom

Keterangan :
 Pengunjung Pengelola _____ Barang - - - - -



2. Sirkulasi Antar masa

Pada sirkulasi tersebut merupakan sirkulasi yang terjalin antar masa yang saling terkait dalam satu sumbu axis



Gambar 3.24. Skema sirkulasi antar masa

3.3. Analisa Bangunan

3.3.1. Penampilan bangunan

Sebagai bangunan yang memiliki nilai komersil dan berorientasi pada keuntungan maka media dan warna dibuat sedemikian rupa sehingga dapat mendukung citra yang ditampilkan. Pemakaian bahan yang kontras dan berani guna membedakan struktur, utilitas dan ME yang diekspose pada bangunan. Untuk memperkuat kesan bahwa showroom itu menarik dan mempunyai kesan luas (memberikan bidang reflektif), maka dapat dipakai bahan :

A. Kaca

Materi tersebut merupakan tema dari tugas akhir tersebut yang akan ditampilkan dalam bidang depan atau performa fasad yang dibentuk oleh kaca. Materi kaca mempunyai beberapa keistimewaan yaitu :

- Memberikan kesan transparan
- Memberikan volume pencahayaan yang alami
- Mudah dalam perawatan



- Mudah dalam perawatan
- Memberikan kesan ruang yang relatif lebih luas
- Fleksibel

Dari beberapa keistimewaan tersebut dapat dijadikan landasan untuk menampilkan kaca dalam fasad depan yang sesuai dengan tema bangunan yaitu showroom.

Perkembangan kaca yang dahulu di antipatikan karena hanya meberikan efek cahaya pada penggunaanya tetapi tidak bisa mengisolasi panas yang masuk sudah tidak dapat dibenarkan karena teknologi sekarang menemukan kaca "smart" yang mampu menyerap cahaya tanpa memasukan panas. Diantara kaca-kaca tersebut ada beberapa merek yang sering dipakai diantaranya V-cool, Sun-guardglass, Solarguard, Smartglass. Dari merek-merek tersebut mempunyai keragaman jenis dalam kaca yang akan ditampilkan dari ketebalan mulai 4 mm sampai 1.5 cm. Untuk lebih memperjelas dalam penggunaan kaca berikut gambar contoh penggunaanya dalam bangunan.

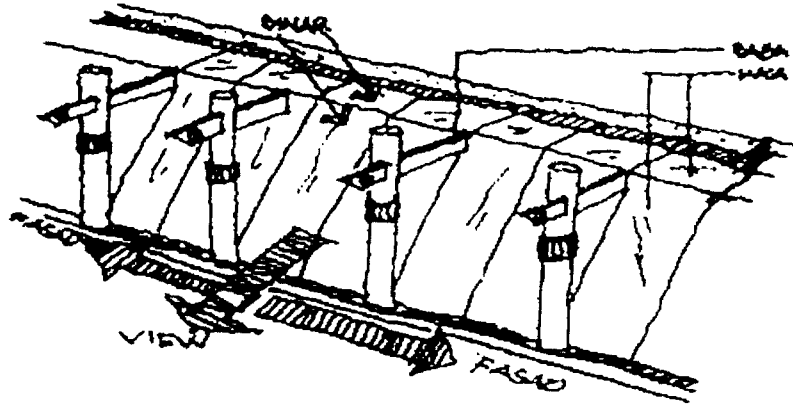


Gambar 3.25. Gedung Laugavegur²⁶

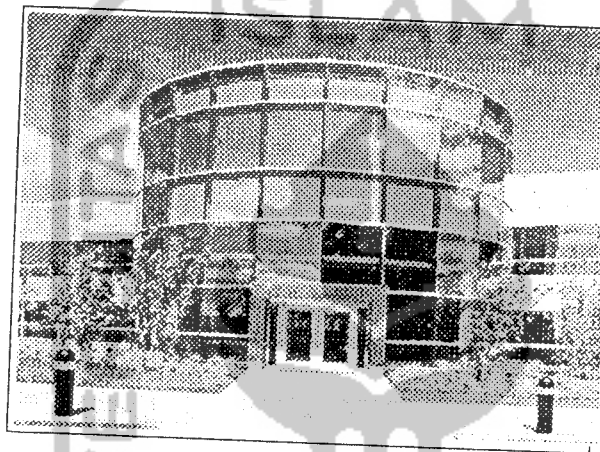
Keterangan gambar : Kaca menggunakan Sunguardglass dengan jenis Silver 20 on Green

²⁶ www.sun-guardglass.com



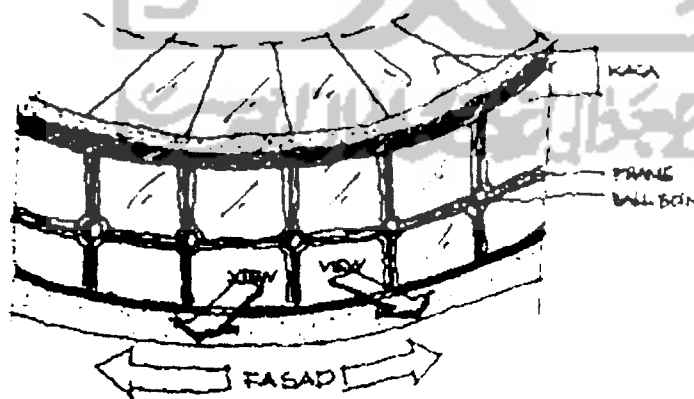


Gambar 3.26. Fasad memanjang Horizontal



Gambar 3.27. Gedung Huntsman²⁷

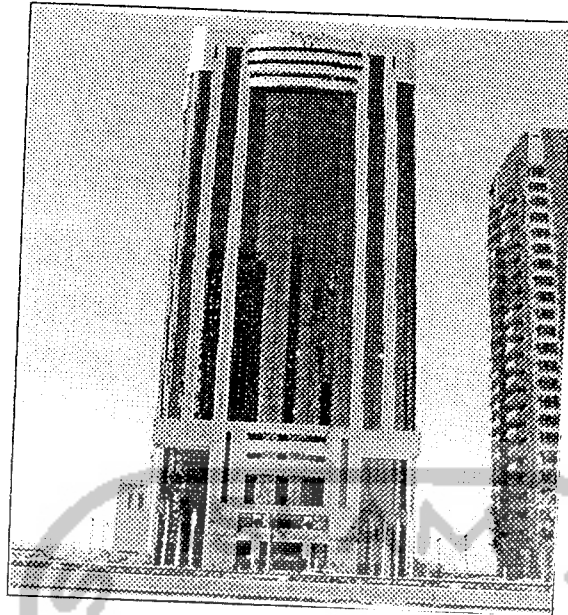
Keterangan Gambar : Kaca menggunakan Sunguardglass jenis Silver 52 yang dikombinasikan dengan jenis silver 32 on clear



Gambar 3.28. Fasad kaca melingkar

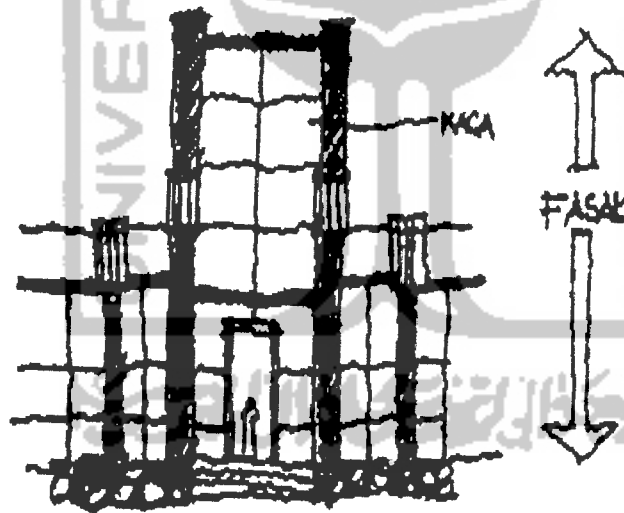
²⁷ www.sun-guardglass.com





Gambar 3.29. Gedung Rotana hotel²⁸

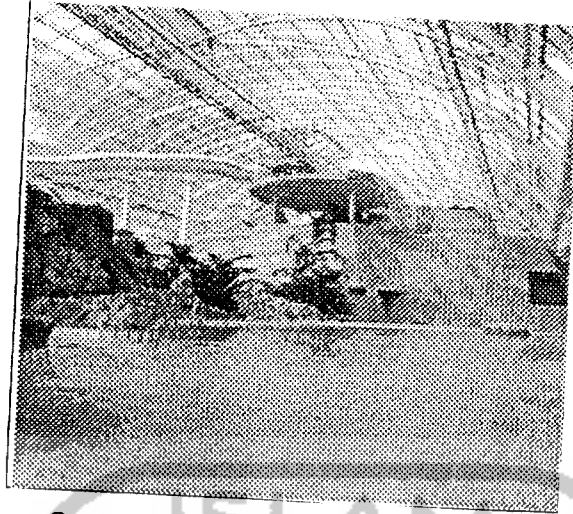
Keterangan gambar : Kaca menggunakan Sun-guardglass jenis Silver 32 on Green



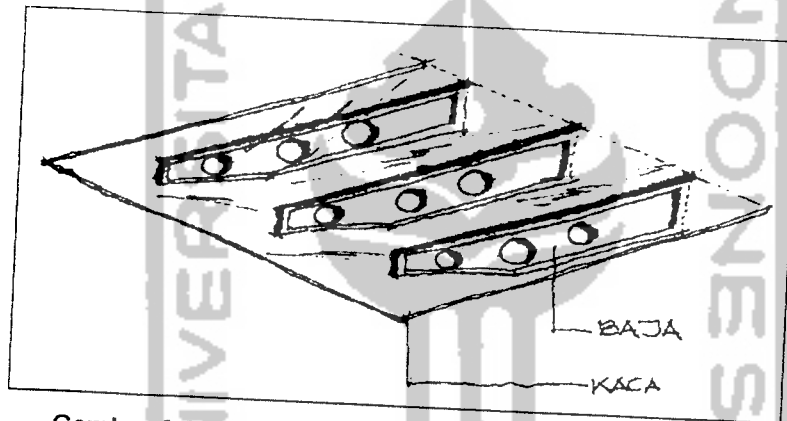
Gambar 3.30. Fasad kaca memanjang vertikal

²⁸ www.sun-guardglass.com





Gambar 3.31. Glass house di Jepang²⁹



Gambar 3.32. Kaca dan baja sebagai rangka bangunan

Dari beberapa gambar yang dijadikan acuan, warna kaca yang sesuai dengan iklim Indonesia adalah silver yang dipadukan dengan warna hijau sehingga timbul seperti warna langit dan laut yang sejuk.

B. Lampu Sorot

Untuk menampilkan kesan megah dan muncul pada malam hari maka lampu sorot sangat mendukung akan hal tersebut ditambahkan jika warna yang dipilih kontras maka akan memberikan efek Lugas dan jelas.

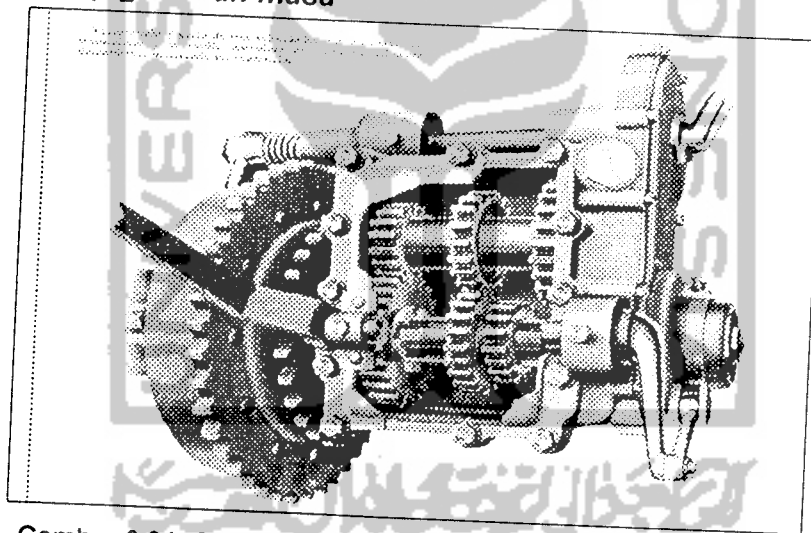
²⁹ www.smartglass.com



Gambar 3.33. "Corner Mini Complex Building"³⁰
by Douglas Teiger

3.3.2. Gubahan masa

Analogi gigi transmisi 3 percepatan gear box motor Harley Davidson 1915 terhadap gubahan masa



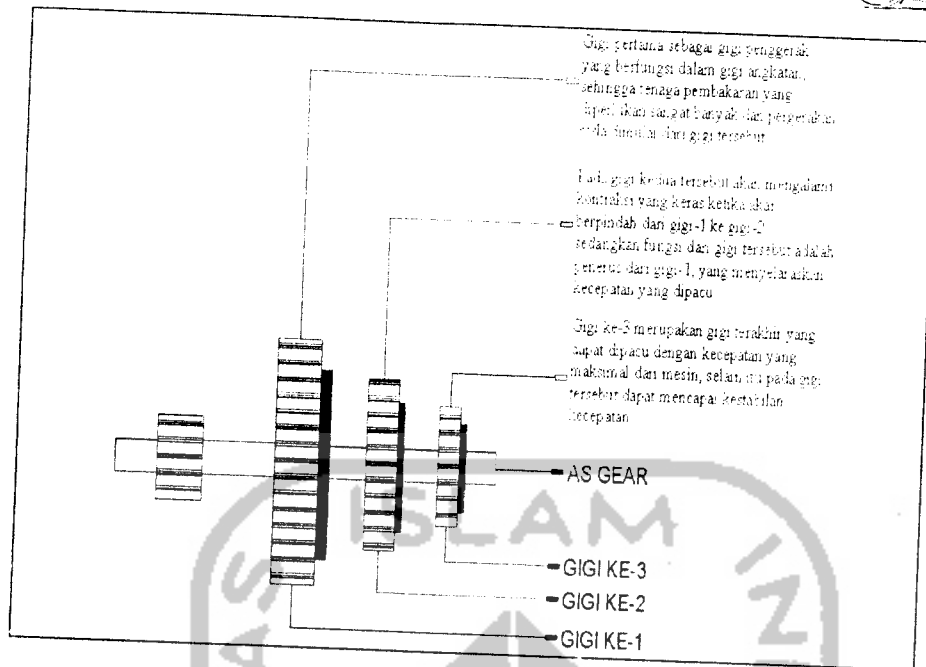
Gambar 3.34. Gear box Harley Davidson 3 percepatan 1915³¹

Dari jumlah gigi yang mempunyai 3 percepatan dapat dianalogikan dengan melalui proses sistem sebagai berikut:

³⁰ www.greatbuilding.com

³¹ www.harleydavidson.com

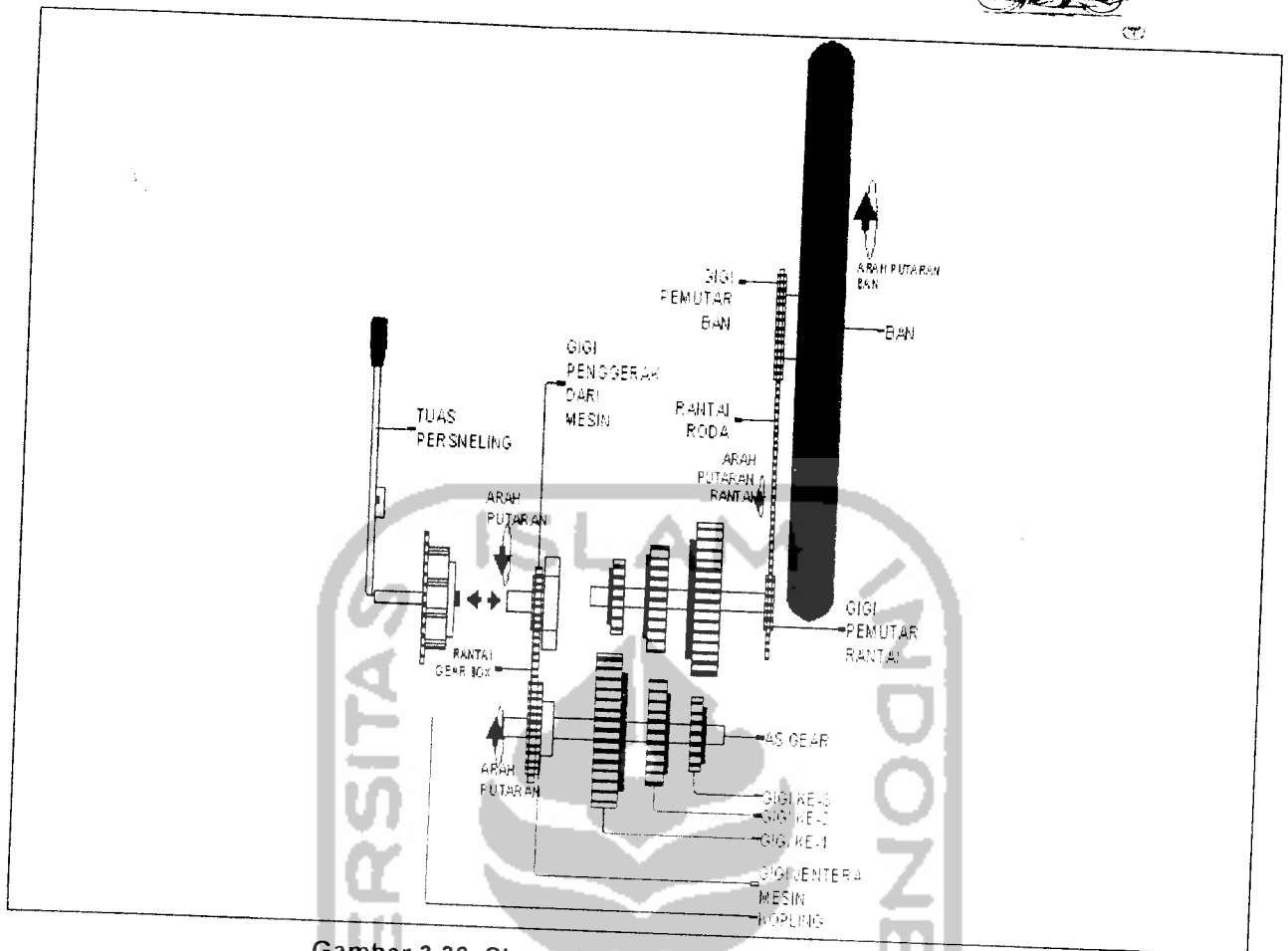




Gambar 3.35. Tiga Gigi transmisi

Sedangkan untuk sistem kerjanya pada gigi transmisi tersebut yaitu, pertama kali tenaga mesin disalurkan ke as gigi transmisi tersebut melalui kopling yang dapat memutuskan atau menghubungkan gigi dengan mesin serta mengurangi hentakan yang diakibatkan kontraksi rotasi mesin dengan gigi persneling tersebut. Kemudian dari kopling disalurkan ke gigi penghubung antara gigi mesin dengan gigi gear box melalui rantai lalu gigi transmisi pun ikut berotasi dan rotasi tersebut disalurkan ke ban belakang melalui rantai³².

³² "Mengamati Motor Balap", oleh JOHN CLARK, Hal. 18-19



Gambar 3.36. Skema Kerja Gigi Persneling
"Three Speed Sliding Gear Transmissions"

Harley Davidson 1915

Dari sistem kerja yang dipakai dalam gigi transmisi tersebut dapat diambil beberapa prinsip kerja yang dapat dipakai dalam analogi, yaitu :

1. Arah perputaran gigi selalu berlawanan
2. Berotasi dalam satu sumbu aksis
3. Ada keseimbangan dan kecepatan ideal :

Gigi 1 : kecepatan ideal 10-20 km/jam

Gigi 2 : Kecepatan ideal 20-40 km/jam

Gigi 3 : Kecepatan ideal 60-80 km/jam

4. Elemen yang dipakai memakai logam besi

Sedangkan dari komponen yang bekerja maka analogi yang dipakai sebagai berikut :



**a. Tuas :**

Dianalogikan sebagai komponen yang mengendalikan perpindahan gigi transmisi tersebut, dalam artian tuas harus berfungsi sebagai alat kontrol yang relatif mudah dikenal, mudah dioperasikan, serta mudah diakses. Jika dihubungkan dengan analogi bangunan maka tuas merupakan entrance dari sebuah bangunan karena entrance merupakan elemen bangunan yang harus mudah dikenal (jelas), diakses, memberi kesan menerima. Kalau tuas merupakan start dari transmisi gigi yang dioperasikan maka entrance merupakan awal untuk mengakses dari sebuah bangunan.

b. Kopling :

Dapat dianalogikan komponen yang dapat menghubungkan dan memutuskan antara gigi transmisi dan rotasi mesin serta mengurangi kontraksi yang terjadi saat perpindahan gigi. Sedangkan jika dikorelasikan dengan bangunan maka hall dapat mewakili akan hal tersebut. Hall merupakan tempat dimana ruang-ruang yang akan diakses dapat dimulai dari sini.

c. Gigi penggerak/jentera mesin :

Dari kopling selanjutnya dihubungkan antara rotasi mesin dengan gigi transmisi melalui gigi jentera mesin yang dihubungkan dengan rantai dan diteruskan dengan gigi transmisi. Kalau gigi jentera mesin merupakan penghubung dari gigi mesin ke gigi transmisi maka pada elemen bangunan dapat dianalogikan sebagai sirkulasi³³ yang mengakses dari seluruh fungsi bangunan dan ruang.

d. Gigi Transmisi :

Peran utama dari gigi transmisi tersebut adalah memodulasi antara rotasi mesin dengan roda belakang seiring jumlah tenaga yang dikeluarkan dari mesin, dengan sistem kerja antara gigi dari rotasi mesin mengkait gigi yang menghubungkan roda belakang tanpa

³³ "Sirkulasi adalah tali yang mengikat ruang-ruang suatu bangunan atau suatu deretan ruang-ruang dalam maupun luar, menjadi Saling berhubungan", oleh Francis D.K. Ching, "Bentuk, Ruang, Dan Susunannya", hal. 246

bantuan rantai. Jika dihubungkan dengan bangunan maka gigi transmisi tersebut adalah masanya. Keterkaitan antar masa dihubungkan melalui sirkulasi, soliditas dari bangunan terkorelasikan dengan kepadatan komponen gigi, dan sirkulasinya yang mengatur secara bertahap yaitu dari masa I sampai masa III mempunyai sirkulasi yang saling terkait antar masa tersebut.

Masa I = Gigi utama Penggerak = Pengelola

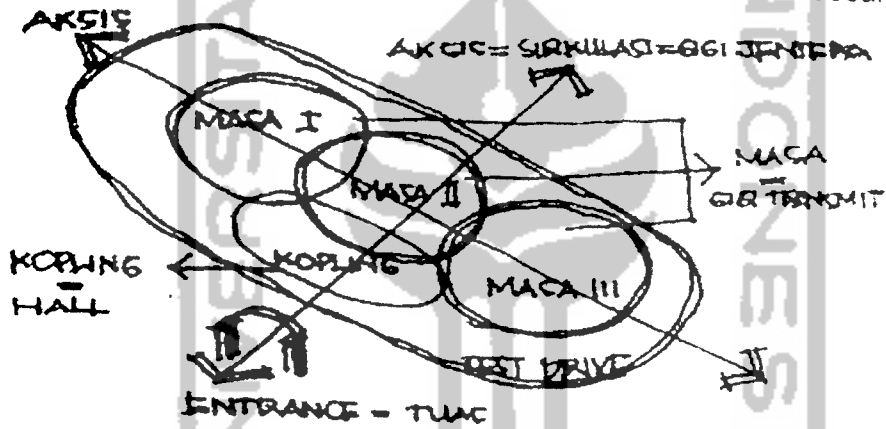
Durasi kuat tempuh = 0 km-30 km = Volume masa cenderung kecil

Masa II = Gigi penerus = Penunjang

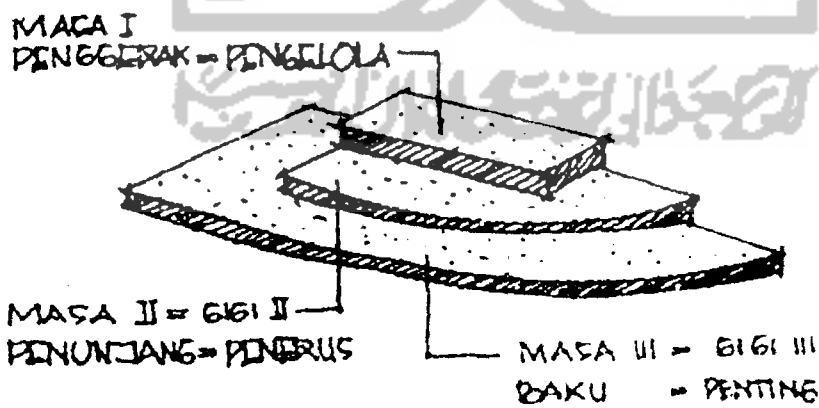
Durasi kuat tempuh = 30 km-60 km = Volume masa sedang

Masa III = Gigi Baku = Penting

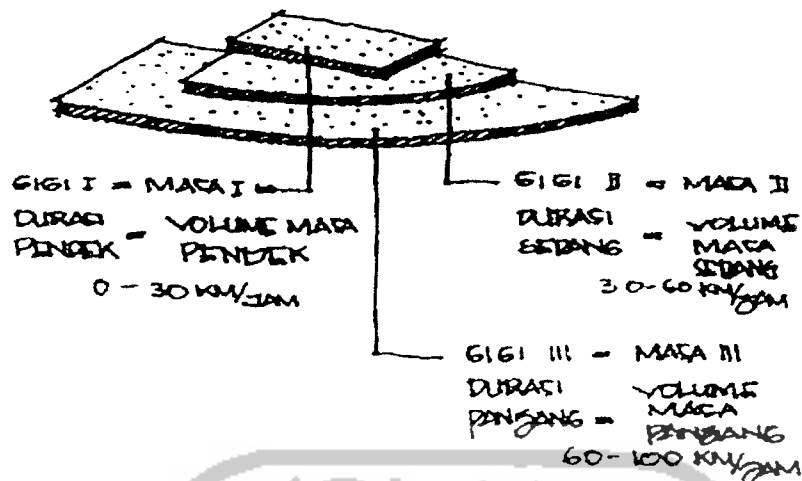
Durasi Kuat Tempuh = 60km-100km = Volume masa besar



Gambar 3.37. Skema analogi



Gambar 3.38. Gubahan masa



Gambar 3.39. Gubahan masa

3.3.3. Struktur

a. Faktor penentu struktur :

Sistem struktur yang digunakan mempertimbangkan beberapa hal yaitu :

1. Bentuk yang dituju
2. Sistem struktur yang mendukung ungkapan karakter showroom Harley Davidson
3. Memberikan kesan mewah dan simple

b. Bahan untuk struktur

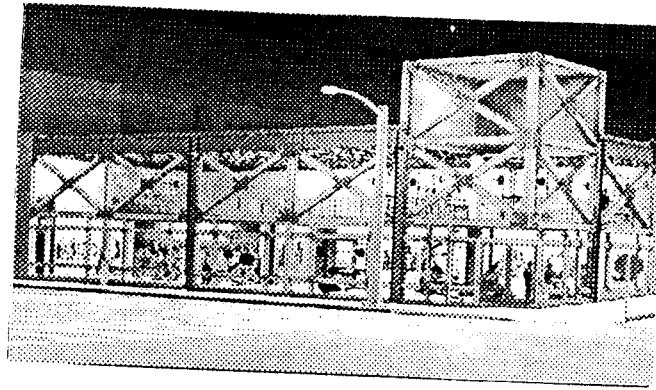
Dalam menentukan bahan struktur yang akan dipakai maka ada dua pertimbangan yaitu :

1. Kekuatan, keawetan dan keamanan
2. Mendukung ungkapan karakter showroom

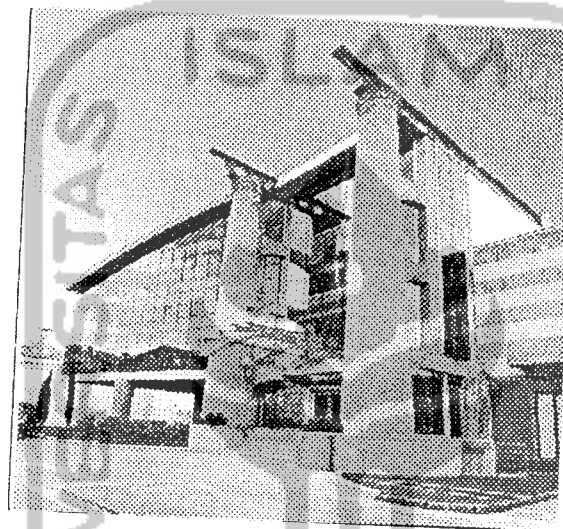
Dari beberapa poin diatas maka dapat disimpulkan beberapa hal yaitu :

- Memakai struktur berbahan baja ekspose pada beberapa ruang yang dipadukan dengan elemen kaca.
- Struktur beton diekpose guna memerlukan kekokohan dan kekuatan.

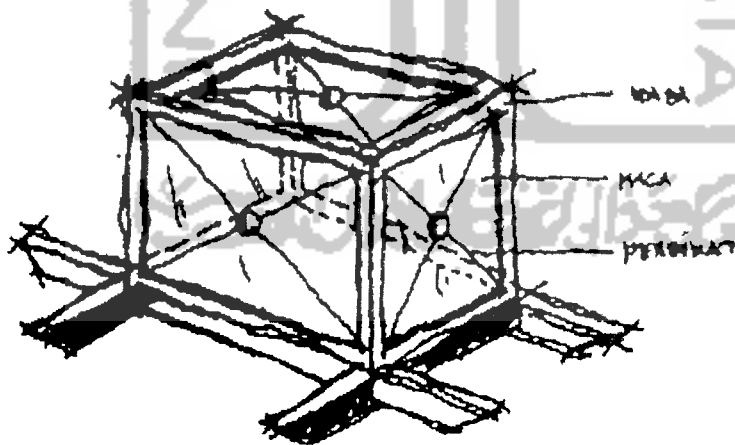
Untuk menampilkan dua item tersebut, berikut ini contoh gambar yang dapat dijadikan referensi dalam merancang nantinya :



Gambar 3.40. "Toughgoods Store"³⁴



Gambar 3.41. Gedung Ceramica di Itali³⁵



Gambar 3.42. Kombinasi kaca dan baja

³⁴ www.great-building.com
³⁵ www.sun-guardglass.com

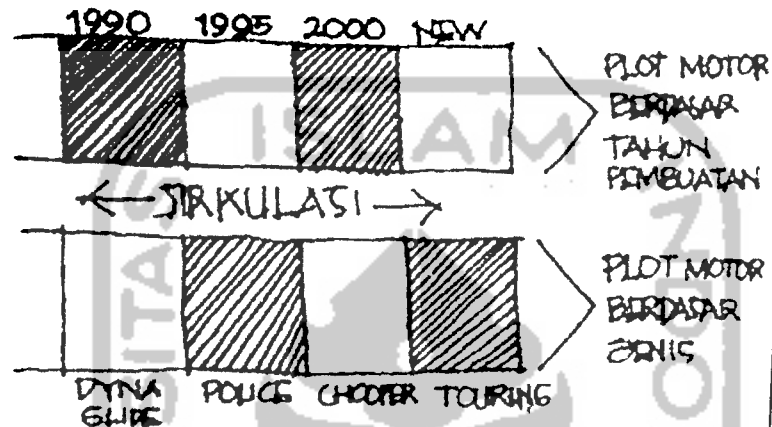


3.4. Tata Display

3.4.1. Penataan dalam showroom

A. Tata Pamer menurut **sistematika penyajian**, yaitu :

- Kronologis, berdasarkan urutan waktu/tahun pembuatan
- Jenis, pada sistematika tersebut didasarkan jenis kendaraan seperti, custom, touring, chooper dan lain-lain.

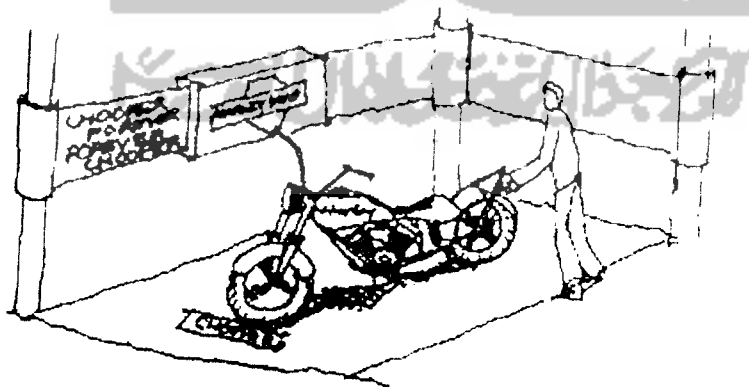


Gambar 3.43. Sistematika penyajian berdasar kronologis dan jenis

B. Tata pameran menurut **tata penyajiannya**, yaitu :

1. Tata letak :

- a. diletakkan dalam keadaan biasa

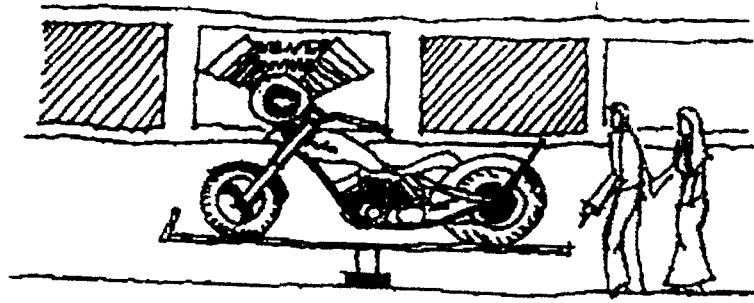


Gambar 3.44. tata penyajian secara biasa



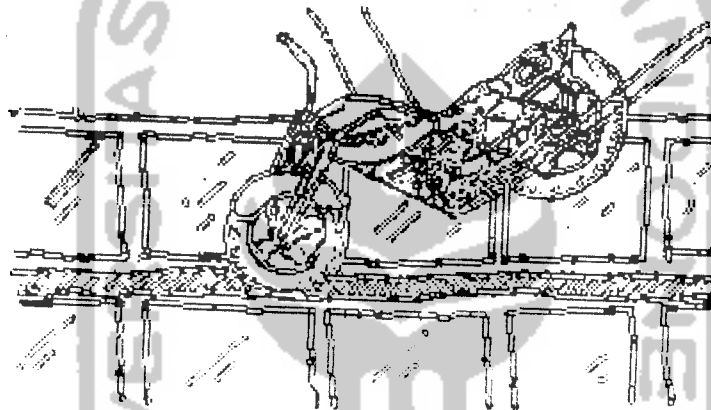


b. diletakkan diatas stage



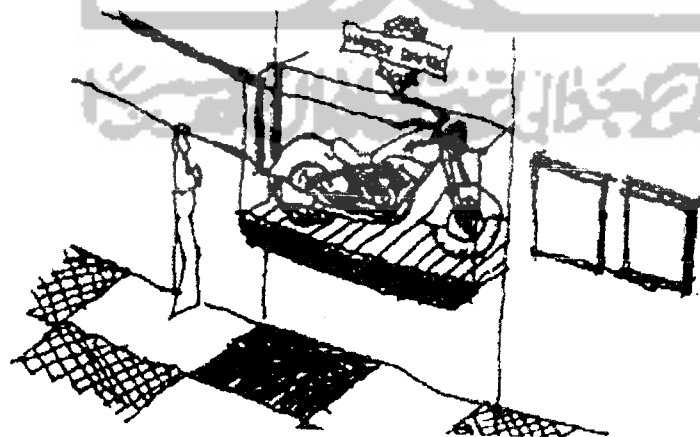
Gambar 3.45. tata penyajian diatas stage

c. diletakkan dengan cara digantung



Gambar 3.46. tata penyajian digantung

d. ditempel dalam suatu dinding

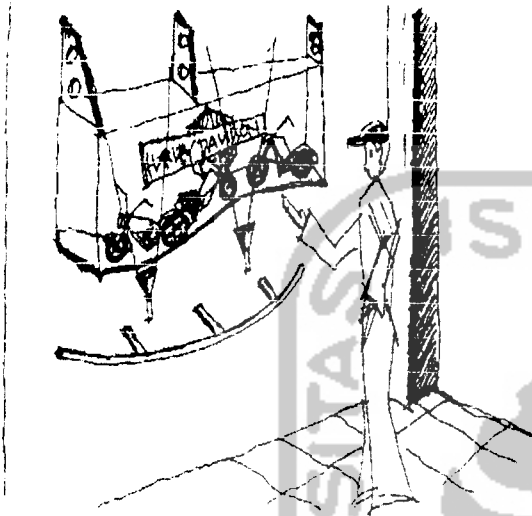


Gambar 3.47. tata penyajian ditempel didinding



2. Keadaan benda :

- a. Asli, disajikan baik utuh maupun tidak utuh (orosi nilitas)
- b. Replika, benda tiruan sesuai dengan ukuran aslinya
- c. Model yang ditampilkan melalui media grafis (komputer, booklet)



Gambar 3.48. tata penyajian replica



Gambar 3.49. tata penyajian replica

C. Cara penyajian obyek dapat disajikan dalam bentuk seperti :

1. Sistem ruang terbuka
 - a. Dapat disajikan secara skala nyata atau replica
 - b. Dalam bentuk kelompok dalam satu grid atau sendiri-sendiri
2. Sistem ditempel pada dinding
 - a. Obyek yang ditampilkan berupa 2 dimensi yang bisa berupa gambar
 - b. Obyek yang ditampilkan berupa 3 dimensi, misalnya motor yang ditempel atau digantung di dinding
3. Sistem teknologi grafis

Dengan sistem yang dipertegas melalui media komputer, katalog dan lain-lain.



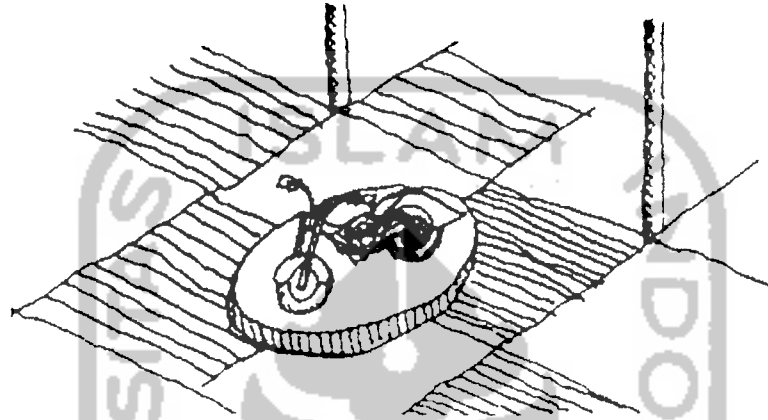


3.4.2. Cara menonjolkan obyek pameran

Guna lebih memberikan kesan yang atraktif dan tidak monoton maka cara menghadirkan obyeknya dapat dilakukannya sebagai berikut :

A. Aksentuasi pada lantai

Sistem tersebut disebut juga sistem panggung yang mepergunakan stage-stage untuk menghadirkan obyek.



Gambar 3.50. Aksentuasi pada lantai

B. Aksentuasi pada plafond

Dengan cara menurunkan plafon agar terkesan lebih dekat dengan obyek yang dibantu dengan pencahayaan baik alami maupun buatan



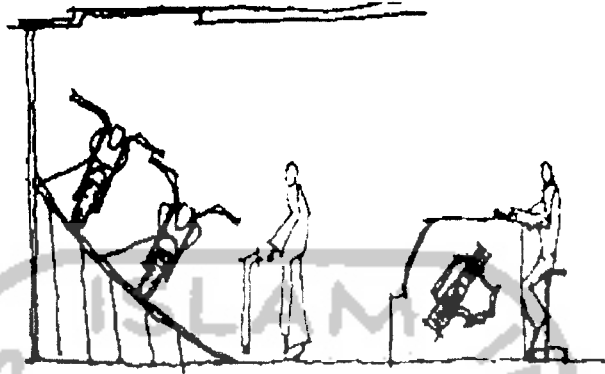
Gambar 3.51. Aksentuasi pada plafon





C, Aksentuasi pada dinding

Dengan diberi aksentuasi pada dinding maka obyek pameran dapat lebih menarik. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara dibuat penutup atau dimiringkan.



Gambar 3.52. Aksentuasi pada dinding

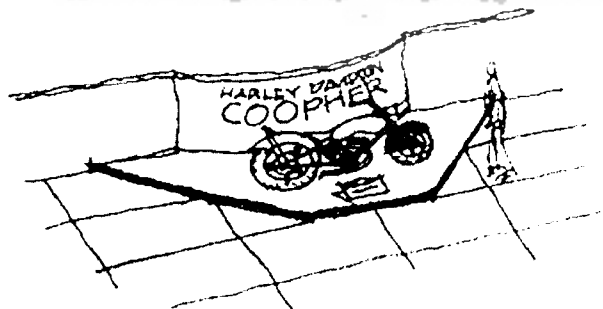
Dapat berupa dengan memberikan background yang berbeda, antara lain :

1. menonjolkan keluar permukaan dinding



Gambar 3.53. Aksentuasi pada dinding dengan penonjolan

2. menonjolkan kedalam permukaan dinding



Gambar 3.54. Aksentuasi pada dinding dengan penonjolan





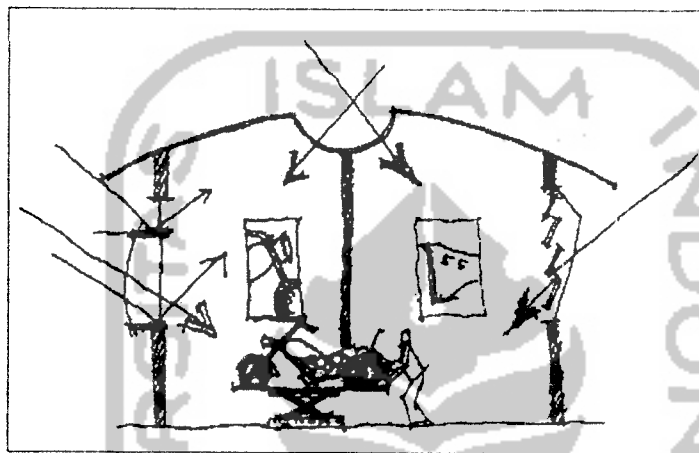
3.5. Utilitas

A. Pencahayaan

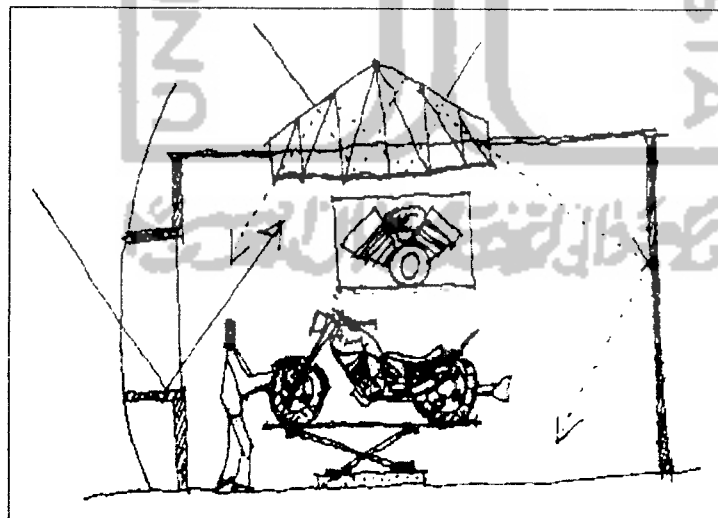
1. Pencahayaan alami

Untuk pencahayaan alami ini banyak dibutuhkan pada ruang-ruang yang membutuhkan cahaya terang langsung seperti misalnya :

- Workshoop bengkel
- Workshoop modifikasi



Gambar 3. 55. Pencahayaan Workshoop bengkel

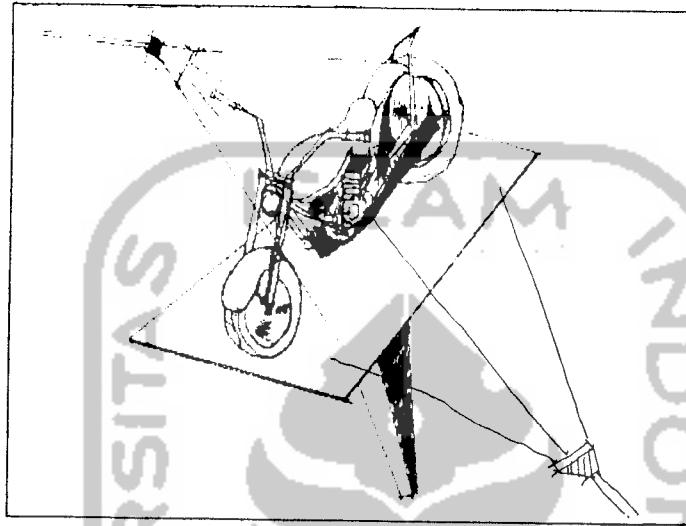


Gambar 3. 56. Pencahayaan Workshoop modifikasi



2. Pencahayaan buatan

Pencahayaan buatan ini digunakan kaitannya untuk mendukung obyek yang dipamerkan, sehingga dapat menambah nuansa menarik terhadap obyek yang dipamerkan. Selain itu juga mendukung pada ruang-ruang penunjang lain, misalnya pada kafe, stand/counter.

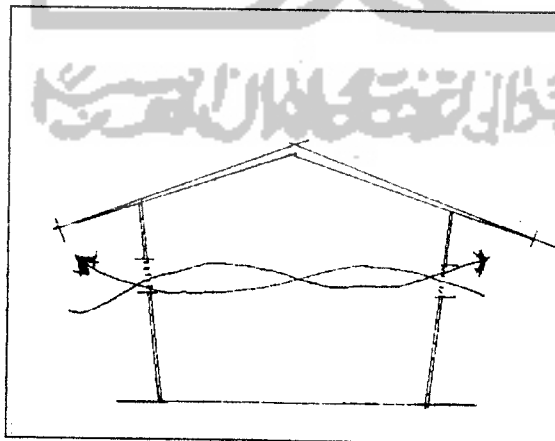


Gambar 3. 57. Pencahayaan buatan

B. Penghawaan

1. Penghawaan alami

Untuk penghawaan alami ini digunakan pada mushola, ruang satpam yang memerlukan sirkulasi udara yang lancar namun tidak begitu membutuh pengkondisian udara, yaitu dengan cross ventilation.



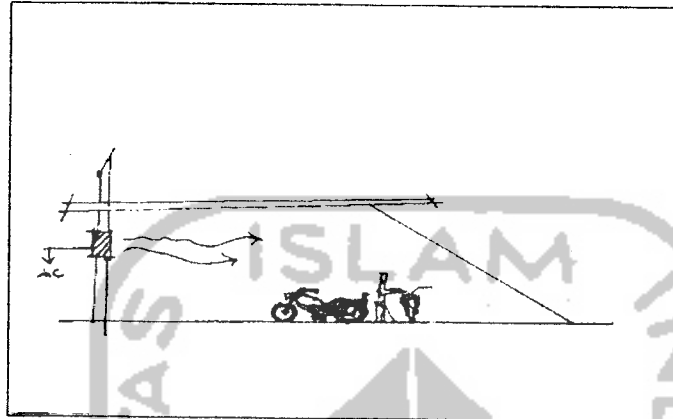
Gambar 3.58. Penghawaan alami





2. Penghawaan buatan

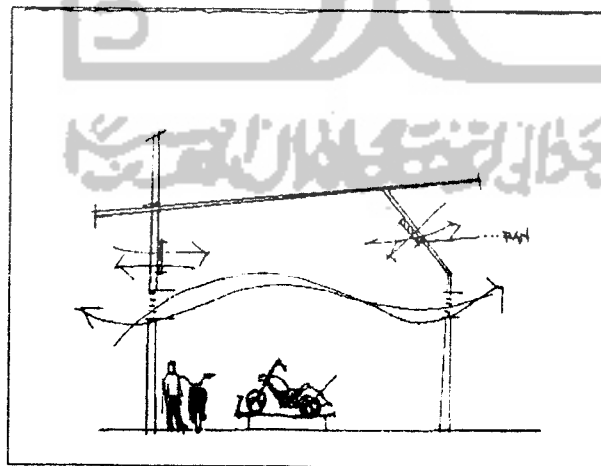
Untuk mencapai kenyamanan pada ruang yang maksimal dan produktifitas kerja yang optimal maka pengkodisian udara menggunakan perangkat AC (Air Condition) yang akan ditempatkan di ruang showroom dan beberapa ruang kerja atau pengelola.



Gambar 3.59. Penghawaan buatan

3. Penghawaan Campuran

Penghawaan yang memadukan antara penghawaan alami dan buatan. Penghawaan campuran tersebut digunakan pada ruang workshop bengkel, modifikasi serta dapur yang sangat memerlukan kelancaran dalam penghawaan. Penghawaan buatan tersebut non AC namun jenis Plenum Ventilation yang ditempatkan pada bukaan-bukaan tertentu.



Gambar 3.60. Penghawaan gabungan

