

# **PUSAT SHOWROOM SEPEDA MOTOR DI YOGYAKARTA**

Landasan konseptual perencanaan dan perancangan

## **TUGAS AKHIR**

Tugas akhir ini ditujukan kepada :  
Jurusan Arsitektur  
Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan  
Universitas Islam Indonesia  
Untuk memenuhi syarat dalam gelar  
Sarjana Arsitektur

Di susun oleh

**Fitro Siswoyo**

NIM : 95 340 037

NIRM : 950051013116120035

**JURUSAN ARSITEKTUR  
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
2001**

LEMBAR PENGESAHAN

# PUSAT SHOWROOM SEPEDA MOTOR DI YOGYAKARTA

---

TUGAS AKHIR

DI SUSUN OLEH :

**FITRO SISWOYO**

NIM : 95 340 037

NIRM : 950 051 013 116 120 035

Yogyakarta,

2001

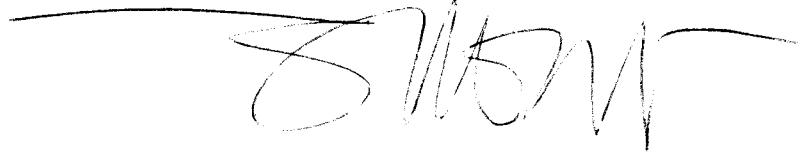
Menyetujui

Dosen pembimbing II



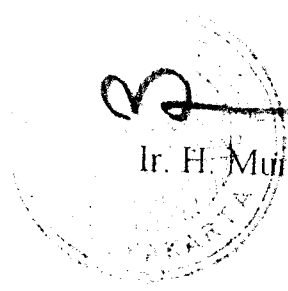
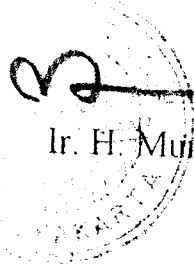
Ir. Hj. Rini Darmawati, MT

Dosen pembimbing I



Ir. Sugini, MT

Ketua jurusan



Ir. H. Munichy B. Edrees, M.Arch

**Jurusan Arsitektur  
Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan  
Universitas Islam Indonesia**

## **PERSEMBAHAN**

*Kupersembahkan kepada  
orang-orang yang telah menyayangiku dan  
membimbingku dalam penulisan ini,  
berkat doa dan dukungannya  
penulisan ini dapat terselesaikan.  
Semoga apa yang telah anda berikan kepadaku  
dapat  
terbalas semua oleh-Nya.  
Orang-orang tersebut adalah  
bapak, ibu, kakak dan teman-temanku  
serta kota Yogyakarta  
yang telah memberikan  
banyak kenangan  
selama kuliah ini.*

## KATA PENGANTAR

Assalamualaikum wr, wb.

Puji syukur saya ucapkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha esa, karena atas rahmatnya penulisan tugas akhir ini yang berjudul "Pusat Showroom Sepeda Motor di Yogyakarta" dapat terselesaikan.

Penulisan tugas akhir ini disusun sebagai pemenuhan syarat pada program pendidikan strata satu (S-1), jurusan Teknik Arsitektur, Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan, Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.

Atas terselesaikannya penulisan ini , penulis mengucapkan terima kasih kepada segenap pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu sejak proses pengamatan sampai terselesaikannya penulisan ini yaitu :

1. Bapak DR. Ir. Widodo, M.sce, selaku dekan Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan, Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.
2. Bapak Ir. H. Munichy B. Edrees, M.arch, selaku Ketua jurusan teknik Arsitektur.
3. Ibu Ir.Sugini, MT, selaku Dosen pembimbing utama dan kordinator tugas akhir jurusan Arsitektur, Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan, Universitas Islam Indonesia.
4. Ibu Ir. Hj.Rini Darmawati, MT, selaku dosen pembimbing pendamping tugas akhir ini.
5. Bapak, ibu, kakakku yang selalu membimbing dan memberikan dorongan materi ataupun materil.
6. Rekan-rekan angkatan 95, yang selalu menemaniku selama kuliah.
7. Komputer 486 dx 100 personal komputer dan binter mercy, terima kasih atas bantuannya.
8. Beserta semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan moril maupun materil sehingga memungkinkan terselesaikannya tugas akhir ini.

Dan tiada keinginan, semoga tugas ini dapat bermanfaat bagi mahasiswa jurusan teknik Arsitektur pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Wassalamualaikum Wr, Wb.

Yogyakarta, Februari 2001

Penulis

Fitro Siswoyo

## **TUGAS AKHIR**

# **PUSAT SHOWROOM SEPEDA MOTOR DI YOGYAKARTA** **MOTORCYCLE SHOWROOM CENTER IN YOGYAKARTA** Penekanan pada tata ruang atraktif dan rekreatif

Dikah :

**NAMA : FITRO SISWOYO**

**NO. MHS : 95 340 037**

**Dosen pembimbing**

**1. Ir. Sugini, MT**

**2. Ir.Hj. Rini Darmawati, MT**

## **ABSTRAK**

Perkembangan dalam bidang perdagangan sepeda motor di Yogyakarta menunjukkan angka terjadinya peningkatan penjualan. Peningkatan ini akan berkembang pula tempat untuk memasarkannya. Dari hal tersebut semakin menunjukkan bahwa perlunya suatu fasilitas untuk mewadahnya yaitu tempat pameran sepeda motor. Seiring dengan semakin banyaknya showroom sepeda motor yang berdiri, sepertinya hal ini belum dapat menyelesaikan permasalahan. Karena berdirinya showroom-showroom, dikhawatirkan akan timbul permasalahan baru yaitu persaingan yang tidak sehat. Persaingan ini dengan menaikkan harga jual pada produk tertentu atau menurunkannya dengan mengurangi nilai keunggulan sepeda motor. Dengan demikian untuk menghindari hal tersebut perlu adanya usaha bagaimana mewujudkan suatu wadah bagi kegiatan perdagangan atau pameran yang disatukan pada suatu tempat tertentu. Tempat ini harus mempunyai daya tarik tersendiri bagi penyewa atau pengunjung.

Pada pelaksanaannya daya tarik tersebut ditunjukkan dengan cara tata atur ruang atraktif dan rekreatif. Metode ini ditampilkan dengan adanya jenis kegiatan. Jenis kegiatan itu misalnya adanya perbengkelan dengan memberikan fasilitas berupa lahan uji coba dan kegiatan hobby seperti memodifikasi sepeda motor. Sedangkan rekreatif adanya kegiatan yang menghibur seperti perfilman, cafetaria dan game. Tetapi jenis kegiatan tersebut tanpa ditunjang dengan pengaturan ruang yang menarik belum dikatakan atraktif dan rekreatif. Sehingga perlu adanya metode cara dengan mengatur ruang misalnya suasana yang mencolok berbeda dari ruang yang lainnya, penataan interior atau dapat juga dengan pemilihan bahan lantai, plafon dan lain sebagainya.

# DAFTAR ISI

<b>LEMBAR JUDUL</b> .....	I
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	Ii
<b>LEMBAR PERSEMBAHAN</b> .....	Iii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	Iv
<b>DAFTAR ISI</b> .....	V
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	Vii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	Ix
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar belakang.....	1
1.2. Permasalahan.....	3
1.3. Tujuan dan sasaran.....	4
1.4. Keaslian penulisan.....	4
1.5. Pengertian judul.....	4
1.6. Lingkup batasan.....	4
1.7. Metode pemecahan masalah.....	5
1.8. Sistematika pembahasan.....	6
<b>BAB II TINJAUAN UMUM PUSAT SHOWROOM SEPEDA MOTOR DAN PERSOALANNYA</b>	
2.1. Program aktifitas pusat showroom sepeda motor yang atraktif dan rekreatif.....	7
2.1.1. Pusat showroom sepeda motor yang atraktif dan rekreatif.....	7
1. Arti showroom.....	7
2. Arti pusat showroom sepeda motor.....	7
2.1.2. Showroom yang atraktif dan rekreatif.....	7
1. Showroom atraktif.....	7
2. Showroom rekreatif.....	8
2.1.3. Struktur manajerial.....	9
2.1.4. Analisis kegiatan.....	12
1. Jenis kegiatan.....	12
2. Bentuk kegiatan.....	13
3. Alur kegiatan.....	17
2.2. Kriteria lokasi dan site pusat showroom sepeda motor yang atraktif dan rekreatif.....	26
2.2.1. Kriteria-kriteria lokasi.....	26
2.2.2. Kriteria-kriteria site.....	27
<b>BAB III PROGRAM RUANG PUSAT SHOWROOM SEPEDA MOTOR YANG ATRAKTIF DAN REKREATIF</b>	
3.1. Program ruang atraktif dan rekreatif.....	28
3.1.1. Kebutuhan ruang dan karakteristik ruang.....	28

3.1.2. Sirkulasi ruang.....	30
3.1.3. Hubungan ruang dan pengelompokan ruang.....	30
3.1.4. Organisasi ruang.....	31
3.1.5. Program ruang pusat showroom sepeda motor yang atraktif dan rekreatif.....	32
3.2. Penentuan lokasi dan site pusat showroom sepeda motor yang atraktif dan rekreatif.....	41
3.2.1. Penentuan lokasi.....	41
3.2.2. Penentuan site.....	44
<b>BAB IV PENDEKATAN DAN KONSEP PERENCANAAN PERANCANGAN</b>	
4.1. Kebutuhan ruang dan besaran ruang.....	47
4.1.1. Pendekatan.....	47
4.1.2. Konsep perancangan.....	50
4.2. Tata atur ruang.....	52
4.2.1. Pendekatan.....	52
4.2.2. Konsep perancangan.....	53
4.3. Persyaratan ruang.....	58
4.3.1. Pendekatan.....	58
4.3.2. Konsep perancangan.....	58
4.4. Penampilan ruang.....	62
4.4.1. Pendekatan.....	62
4.4.2. Konsep perancangan.....	62
4.5. Struktur dan bahan.....	63
4.5.1. Pendekatan.....	63
4.5.2. Konsep perancangan.....	63
4.6. Utilitas.....	65
4.6.1. Pendekatan.....	65
4.6.2. Konsep perancangan.....	65
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>X</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>Xi</b>

## DAFTAR GAMBAR

NO	KETERANGAN GAMBAR	HAL
1.1.	Pola pikir	5
2.1.	Struktur manajerial perusahaan	9
2.2.	Struktur organisasi pusat showroom sepeda motor di Yogyakarta	11
2.3.	Kegiatan pameran sepeda motor	17
2.4.	Skema kegiatan pameran	17
2.5.	Skema kegiatan pengunjung pameran	18
2.6.	Kegiatan jual beli	18
2.7.	Skema kegiatan jual beli	19
2.8.	Kegiatan perbengkelan pada <i>workshop</i>	19
2.9.	Skema proses kegiatan tim perbengkelan	19
2.10	Skema proses kegiatan konsumen	20
2.11.	Skema kegiatan tim modifikasi	20
2.12.	Skema kegiatan pengunjung modifikasi	21
2.13.	Kegiatan game	22
2.14.	Skema kegiatan tim pada game	22
2.15.	Skema kegiatan pengunjung game	22
2.16.	Kegiatan pertunjukan film	23
2.17.	Skema kegiatan perfilman	23
2.18.	Skema kegiatan pengunjung perfilman	24
2.19.	Proses kegiatan di cafetaria	24
2.20.	Skema kegiatan pengelola cafetaria	25
2.21.	Skema kegiatan pengunjung cafetaria	25
3.1.	Sirkulasi ruang pusat showroom sepeda motor di Yogyakarta	35
3.2.	Organisasi ruang pengelola	39
3.3.	Organisasi ruang pameran dan jual beli	39
3.4.	Organisasi ruang bengkel, modifikasi dan uji coba	40
3.5.	Organisasi ruang game, cafetaria dan film	40
3.6.a.	Peta alternatif lokasi	41
3.6.b.	Peta alternatif lokasi	42



3.7.	Peta lokasi terpilih	44
3.8.	Alternatif site	45
4.1.	Konsep sirkulasi ruang	53
4.2.	Konsep hubungan ruang	54
4.3.	Konsep pengelompokkan ruang	54
4.4.	Konsep organisasi ruang	55
4.5.	Bentuk denah ruang pameran	56
4.6.	Tata atur ruang seluruh kegiatan	57
4.7.	Penggunaan tanggul dan pohon sebagai peredam kebisingan dan asap	59
4.8.	Sistem jaringan listrik	65
4.9.	Sistem jaringan air bersih	66
4.10.	Sistem jaringan air kotor	66
4.11.	Sistem jaringan air hujan	67
4.12.	Sistem pembuangan sampah	67

## DAFTAR TABEL

NO	KETERANGAN TABEL	HAL
2.1.	Kegiatan pameran	13
2.2.	Kegiatan jual beli	14
2.3.	Kegiatan perbengkelan	14
2.4.	Kegiatan modifikasi	15
2.5.	Kegiatan test drive	15
2.6.	Kegiatan game	16
2.7.	Kegiatan film	16
2.8.a.	Kegiatan cafetaria	16
2.8.b.	Lanjutan tabel 2.8.a.	17
3.1.	Kebutuhan ruang kegiatan pengelola	28
3.2.	Kebutuhan ruang kegiatan pameran dan jual beli	28
3.3.	Kebutuhan ruang perbengkelan, modifikasi dan uji coba	29
3.4.	Kebutuhan ruang kegiatan game	29
3.5.	Kebutuhan ruang pertunjukan film	29
3.6.	Kebutuhan ruang cafetaria	29
3.7.	Kebutuhan ruang penunjang	30
3.8.	Kapasitas dan besaran ruang pengelola	32
3.9.	Kapasitas dan besaran ruang kegiatan pameran dan jual beli	33
3.10.	Kapasitas dan besaran ruang kegiatan perbengkelan, modifikasi dan uji coba	33
3.11.	Kapasitas dan besaran ruang kegiatan game	34
3.12.	Kapasitas dan besaran ruang kegiatan pertunjukan film	34
3.13.	Kapasitas dan besaran ruang kegiatan cafetaria	34
3.14.	Kapasitas dan besaran ruang penunjang	34
3.15.	Hubungan ruang seluruh kegiatan	36
3.16.	Pengelompokan berdasarkan sifat ruang	37
3.17.	Pengelompokan berdasarkan tingkat kebisingan	38
3.18.	Penilaian lokasi	43
3.19.	Penilaian site	46
4.1.	Besaran ruang pengelola	51
4.2.	Kegiatan utama	51
4.3.a.	Kegiatan penunjang	51
4.3.b.	Sambungan tabel 4.3.a.	52
4.4.	Pencahayaan dan penghawaan	61

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1. Latar belakang

#### 1.1.1. Peningkatan penjualan Sepeda Motor

Sesuai dengan kebijakan pemerintah bahwa akan mengadakan era pasar bebas pada tahun 2003 maka produk-produk dalam negeri akan bersaing dengan produk luar negeri. Pada saat ini produk luar negeri sudah ada yang memasuki Indonesia dengan cara bekerja sama dengan para pengusaha Indonesia contohnya adalah penjualan Sepeda motor. Salah satu sasaran kegiatan di sektor penjualan ini adalah usaha pemasaran bagi hasil-hasil produksi. Karena betapapun bagus kualitas dan besar kuantitas suatu produksi tetapi tanpa dukungan oleh pemasaran yang baik, semuanya akan sia-sia belaka.

Salah satu cara untuk menginformasikan suatu produk yang sekarang banyak dilakukan oleh pengusaha sebagai pihak produsen adalah melalui sarana pameran dan promosi. Dalam pameran dan promosi ini pihak produsen dan konsumen dapat berkomunikasi secara langsung, sehingga kegiatan semacam ini sangat menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Promosi juga akan mempengaruhi elastisitas permintaan produk, Maksudnya adalah membuat permintaan bersifat inelastik jika harga naik dan elastik jika harga turun. Dengan kata lain suatu perusahaan menginginkan *agar jumlah permintaan turun sedikit jika harga naik (permintaan inelastik). akan tetapi jika harga turun penjualan akan naik banyak (permintaan elastik).*<sup>1</sup>

Perkembangan penjualan Sepeda Motor di Indonesia khususnya di Yogyakarta terjadi kenaikan yang sangat drastis. Hal ini dapat dilihat pada *tahun 1998 terjual sekitar 4754 unit, lalu tahun 1999 terjual sekitar 7426 unit.*<sup>2</sup> Walaupun saat itu kondisi dalam negeri masih mengalami krisis moneter, hal ini tidak mempengaruhi bagi penjualan. Sehingga para dealer merasa optimis jika pada akhir tahun 2000 nanti dapat menjual sekitar 12.500 unit.

Kondisi di atas dapat merangsang berbagai pihak produsen untuk bersaing dalam penjualan yang tidak sehat. Oleh karena itu diperlukan suatu cara untuk mengatasi masalah ini sehingga tidak akan terjadi persaingan penjualan yang tidak sehat dan harga penjualan akan tetap stabil artinya terjadi kenaikan atau penurunan harga.

<sup>1</sup> Stanton, W. Prinsip Pemasaran, edisi VII, hal.139.

### 1.1.2. Cara untuk memelihara peningkatan penjualan Sepeda Motor

Cara untuk mengatasi masalah tersebut adalah diperlukan suatu wadah untuk mewadahnya. Wadah ini berfungsi untuk mengadakan persaingan dalam peningkatan penjualan yang sehat sehingga tidak akan terjadi monopoli perdagangan pada salah satu merk. Oleh karena itu wadah ini tidak hanya digunakan pada salah satu merk saja tetapi sekaligus untuk menyatukan berbagai macam merk kedalam satu ruangan, dan juga nanti diharapkan dapat memberikan segala informasi tentang Sepeda Motor dari cara perawatan, pemeliharaan dan lain-lain.

Dalam peningkatan minat beli konsumen dan memelihara peningkatan penjualan diperlukan suatu cara, agar penjualan tidak menurun. Misalnya pengiklanan atau promosi. Promosi ini dapat berupa *media cetak, media elektronik, media pameran atau bentuk media yang lain.*<sup>3</sup> Analisa yang di dapat, media yang cocok untuk pusat showroom ini adalah media pameran. Sifat dan cara penyampaian pada media ini, menggunakan metode pertunjukkan. Sehingga nanti konsumen yang mengunjungi showroom ini akan menyampaikan kepada konsumen yang lain tentang adanya pameran digedung ini.

Untuk dapat berfungsi sebagai promosi maka showroom tersebut harus atraktif dan rekreatif. Pengertian atraktif adalah bersifat mempunyai *daya tarik, bersifat menyenangkan.*<sup>4</sup> Suasana ruang yang atraktif ditunjukkan dengan adanya bentuk atau penampilan ruang. Keputusan mengenai bentuk berkaitan dengan skala, proporsi, irama, texture dan warna. Semua ini dapat mengubah suasana ruang menjadi berkesan dinamis, bebas dan lain sebagainya. Oleh karena itu ruang yang terdapat dibangunan ini perlu ditata agar berkesan atraktif dengan cara pengolahan bentuk dan penampilannya. Sedangkan pengertian rekreatif adalah *bersifat menghibur dan meyegarkan.*<sup>5</sup> Suasana ruang yang rekreatif yaitu suatu karakter ruang yang mempunyai atau mencerminkan kebebasan, kedinamisan dan tidak monoton dalam ruang gerak. Sehingga karakter ruang pameran yang rekreatif diharapkan bisa memberikan kesegaran/hiburan, agar pengunjung tidak merasa bosan karena adanya keleluasaan bergerak dan tidak monoton bentuk serta susunannya. Maka dari itu untuk mendukung keberadaan Pusat Showroom Sepeda Motor ini, perlu suatu penataan ruang pameran yang dapat memberi kesan ruang rekreatif.

Segala sesuatu dalam rancangan bangunan harus terjadi dari kegunaannya. Kegunaan-kegunaan terhadap suatu bangunan akan didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan dasar dan utama. *Mulai dari kegunaan tiap ruang dan semua yang lain mengikuti. Apapun diperbolehkan*

<sup>2</sup> Sumber PT.ASTRA INTERNATIONAL 1999

<sup>3</sup> Phillip Kotler, Marketing, jilid 2 1988.

<sup>4</sup> Kamus Bahasa Indonesia, Departemen Pendidikan dan Kebudayaan

<sup>5</sup> Ibid.

mulai dari kegunaan.<sup>6</sup> Hal ini menunjukkan bahwa fungsi sangat berperan dalam pembentukan ruang, dimana ruang yang dibentuk disesuaikan dengan karakter kegiatan yang diwadahi. Permasalahan yang dihadapi di Yogyakarta dalam hal ini adalah belum adanya wadah yang benar-benar mampu mewadahi kegiatan transaksi penjualan Sepeda Motor dalam berbagai merk kedalam suatu ruang yang atraktif dan rekreatif. Oleh karena itu untuk memecahkan masalah ini dimulai dengan pemecahan masalah program ruang yang akan berisi kegiatan-kegiatan yang akan diwadahi. Disamping itu sebagai gedung yang mewadahi beberapa fungsi kegiatan, maka perlu diupayakan pengolahan tata ruang yang mampu mengantisipasi setiap kegiatan.

Lokasi merupakan faktor yang teramat penting pada Pusat Showroom ini. Artinya lokasi merupakan kunci persaingan atau termasuk alat dalam strategi pemasaran suatu produk. Banyak faktor yang harus dipertimbangkan dalam memilih lokasi. Yang terpenting dari faktor-faktor ini adalah *pola sikap dan perilaku dari klien sasaran*.<sup>7</sup> Pada contoh kasus yang ada di Yogyakarta menyebutkan suatu pusat dealer merk terkenal terletak di pinggir kota, tepatnya di Jalan Magelang. Jumlah pengunjung yang mengunjungi dealer ini lebih sedikit jika dibandingkan dengan jumlah pengunjung yang mengunjungi dealer yang terletak di tengah kota (pusat kota). Biasanya pengunjung lebih menyukai berada di seputar pertokoan dan lebih suka memasuki pusat perbelanjaan yang letaknya mudah dijangkau. Artinya jika dilihat dari segi pencapaiannya mudah dengan menggunakan kendaraan umum atau kendaraan pribadi.

Jika ditinjau dari site, pengolahan belum secara maksimal. Berbicara tentang arsitektur, pengolahan site dapat menarik minat konsumen. Misalnya dengan membuat kontur yang sedemikian rupa. Tinggi rendah pada bagian tertentu sehingga akan menimbulkan perbedaan dalam hal fungsi, aktifitas dan segi pemakai. Hal tersebut dapat dijadikan simbol atau lambang sehingga pelaku kegiatan bisa menafsirkan fungsi dari ruang itu sendiri. Tetapi seandainya kontur masih datar, belum bisa dikatakan site tersebut bersifat atraktif. Lebih baik lagi jika pengolahan site mengarah kearah dekonstruktif ini akan bisa lebih atraktif. Keuntungan pengaturan kontur juga dapat mengurangi kebisingan kendaran untuk ruang-ruang tertentu.

## 1.2. Permasalahan

### 1.2.1. Umum

Bagaimanakah merancang Pusat Showroom Sepeda Motor di Yogyakarta yang atraktif dan rekreatif sehingga dapat menarik konsumen.

<sup>6</sup> A. Benjamin Handler, Pendekatan Sistem Kepada Arsitektur. Penerbit Itermatra, hal.8.

<sup>7</sup> Phillip Kotler, Paul N.Bloom, Teknik dan Strategi Memasarkan Jasa Profesional.

### **1.2.2. Khusus**

1. Program ruang dan komposisi ruang apakah yang dapat mewujudkan Pusat Showroom Sepeda Motor di Yogyakarta yang atraktif dan rekreatif.
2. Dimanakah lokasi yang atraktif untuk menunjang keberadaan bangunan ini

### **1.3. Tujuan dan sasaran**

#### **1.3.1. Tujuan**

Menentukan konsep perencanaan dan perancangan program ruang, komposisi ruang, organisasi ruang dan kegiatan yang bersifat menyegarkan atau menghibur konsumen yang mendukung fungsi dari ruang tersebut.

#### **1.3.2. Sasaran**

1. Menyusun program ruang yang berkaitan dengan ruang atraktif dan rekreatif.
2. Menyusun komposisi ruang yang menyatukan berbagai macam fungsi.
3. Menentukan lokasi dan site

### **1.4. Keaslian penulisan**

Untuk saat ini belum ada judul dan bentuk permasalahan yang sama.

### **1.5. Pengertian judul**

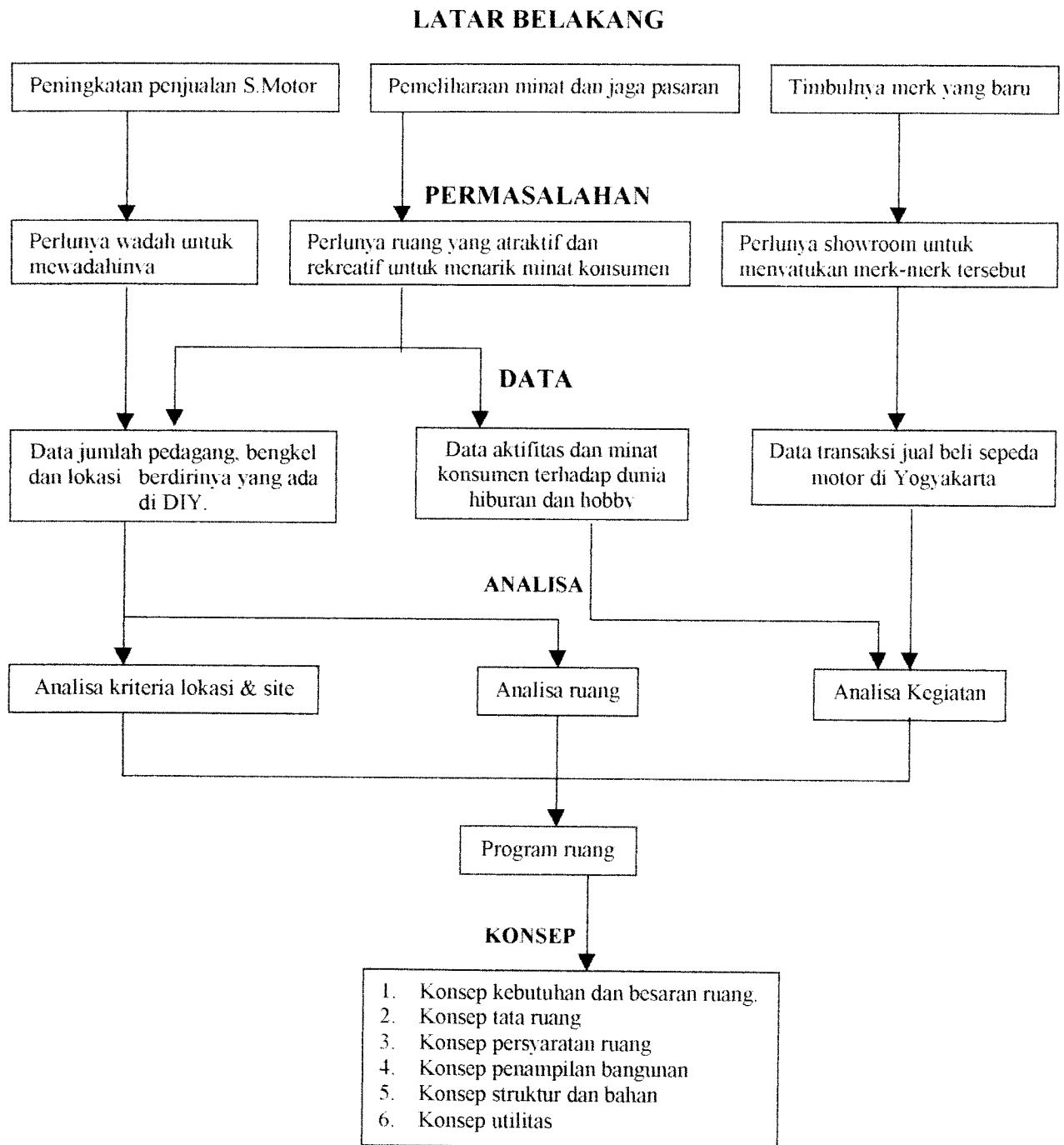
“PUSAT SHOWROOM SEPEDA MOTOR” artinya pusat penjualan sepeda motor dari berbagai merk yang ada di Yogyakarta.

### **1.6. Lingkup batasan**

Dalam lingkup batasan ini yang menyangkut pembahasan yang berkaitan dengan perkara yang akan diselesaikan yaitu penyusunan organisasi ruang yang ada. Sedangkan aspek-aspek sudut pandang tentang atraktif dan rekreatif akan ditinjau dari penilaian konsumen, contohnya dari macam kegiatan yang menghibur konsumen seperti adanya ruang untuk penjualan aksesoris sepeda motor sekaligus ruang tempat pemasangan atau mereparasi. Aspek atraktif akan ditinjau dari kegiatan dan lokasinya. Kemudian yang akan ditampung berdasarkan dari segi penjual, dengan ukuran 25% jumlah pedagang dan 10% jumlah bengkel sepeda motor yang ada di Yogyakarta, Sedangkan dari segi konsumen yang akan menjadi sasaran ditinjau dari segi usia dan perekonomian, segi usia diperkirakan berumur 15 tahun ke atas. Dalam segi perekonomian

dari kelas menengah ke atas. Hal-hal yang diluar dari cakupan di atas dijadikan sarana penunjang untuk melengkapinya

### 1.7. Metode pemecahan masalah



Gambar 1.1. Pola pikir

### **1.8.Sistematika pembahasan**

Untuk lebih terperinci tulisan ini diperlukan adanya tahapan penulisan yang sistematis, yaitu sebagai berikut :

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Berisi tentang pengertian judul, latar belakang, permasalahan, tujuan sasaran, lingkup pembahasan, pemecahan masalah dan sistematika pembahasan.

#### **BAB II TINJAUAN UMUM MENGENAI PERMASALAHAN DAN DATA**

Berisi tentang pencarian analisis kriteria aktifitas untuk menemukan program ruang dan pencarian analisis kriteria lokasi ditinjau dari fasilitas, pergerakan, kegiatan komersial yang ada di Yogyakarta untuk menemukan lokasi maupun site.

#### **BAB III ANALISIS PERMASALAHAN**

Menentukan ruang atraktif, rekreatif dan menemukan lokasi yang tepat.

#### **BAB IV KONSEP PERENCANAAN DAN PERANCANGAN**

Konsep dasar perencanaan dan perancangan gedung pusat penjualan sepeda motor untuk mengacu dan ditransformasikan kedalam desain bangunan



## BAB II

### TINJAUAN UMUM PUSAT SHOWROOM DAN PERSOALANNYA

#### 2.1. Program aktifitas pusat showroom sepeda motor yang atraktif dan rekreatif

##### 2.1.1. Pusat showroom sepeda motor yang atraktif dan rekreatif

###### 1. Arti showroom

Arti "showroom" terdiri dari kata yaitu *show* dan *room*, *show* berarti pameran dan *room* adalah ruang.<sup>8</sup> Jika disatukan maka artinya menjadi ruang pameran atau ruang pajang, pengertian tentang showroom adalah tempat dimana perusahaan, baik berdiri sendiri maupun yang mengadakan perserikatan dengan perusahaan lainnya, memperagakan dan menjual hasil produksinya.<sup>9</sup> Jadi showroom merupakan sarana dalam bentuk 3 dimensi yang digunakan untuk memamerkan produk dengan tujuan untuk menarik perhatian konsumen. Pengertian yang lainnya adalah wadah aktifitas yang memberi pelayanan kepada publik, customer, pelanggan yang menginginkan jasa atau informasi mengenai otomotif. Selain untuk pengenalan lebih dekat terhadap barang yang diperagakan, juga mengadakan kegiatan penjualan secara langsung ini berarti showroom menjadi wadah kegiatan pemasaran.

###### 2. Arti pusat showroom sepeda motor di Yogyakarta

Pusat showroom sepeda motor disini adalah suatu perusahaan yang mempunyai usaha sebuah ruang yang disewakan untuk memamerkan dan memperagakan produk sepeda motor model terbaru ataupun seri lama beserta bengkel dan sarana penunjang lainnya yang mendukung ruang maupun kegiatan yang bersifat atraktif dan rekreatif. Fungsinya adalah memberikan pelayanan kepada publik dalam bidang penjualan, service, bengkel dan sarana penunjang yang mendukung keberadaan showroom seperti cafeteria, pertunjukkan film dan permainan game sepeda motor.

##### 2.1.2. Showroom yang atraktif dan rekreatif

###### 1. Showroom atraktif

Atraktif berasal dari kata *attractive* yang berarti menarik perhatian. Pengertian dari kata ini mengandung makna mempunyai daya tarik. Oleh karena itu untuk dapat menarik perlu ditunjukkan dengan adanya jenis kegiatan yang diwadahi. Jenis kegiatan yang akan

<sup>8</sup> Prof. Drs. S. Wojowarsito-W.J.S. Poerwadarminta, kamus lengkap, bahasa Inggris-Indonesia, 1983

<sup>9</sup> David moon, shop and planning design, London. The architecture, press, 1981, hal 10

diwadahi mempunyai beberapa kriteria yang dapat dijadikan pertimbangan untuk dapat dikatakan atraktif, pertimbangan tersebut adalah sebagai berikut :

- a) Suatu kegiatan yang jarang atau tidak ada ditempat lain seperti : test drive, memodifikasi dan road race
- b) Kegiatan tersebut dilakukan pada even-even tertentu, seperti : perlombaan kecepatan.
- c) Kegiatan yang disukai oleh orang banyak, seperti pertunjukkan film, dalam hal ini film yang dimaksud adalah film tentang sejarah perkembangan sepeda motor atau film tentang road race yang ada di dunia.
- d) Kegiatan yang dilakukan secara besar-besaran, seperti pameran sepeda motor yang berasal dari seluruh dunia.

## 2. Showroom rekreatif

Rekreasi berasal dari kata *re-creaf* yang berarti bersenang-senang, menciptakan kembali, maksudnya menciptakan suasana yang baru dan cocok untuk melakukan tugas seperti sedia kala setelah bekerja keras, baik secara fisik maupun mental.

*"Recreation is the action of recreating (on self another) or pact of being recreated by some pleasant occupation pastime or amusement,"*<sup>10</sup>

Artinya yaitu rekreasi adalah suatu tindakan atau kegiatan yang dilakukan sendiri atau bersama orang lain untuk menciptakan kembali suasana baru kesibukan-kesibukan yang menyenangkan, hiburan pelengah waktu dan kesenangan.

Pengertian rekreasi pada dasarnya mendekati arti dari hiburan, dalam makna yang lebih dalam, arti rekreasi mengandung pengertian yaitu hiburan, bermain-main, santai atau bersenang-senang.

Rekreasi merupakan kebutuhan manusia yang mempunyai perilaku sebagai suatu pelepasan atau curahan yang bermanfaat bagi kehidupan sehari-hari dilingkungan sosialnya.

Klasifikasi kegiatan rekreasi adalah sebagai berikut :

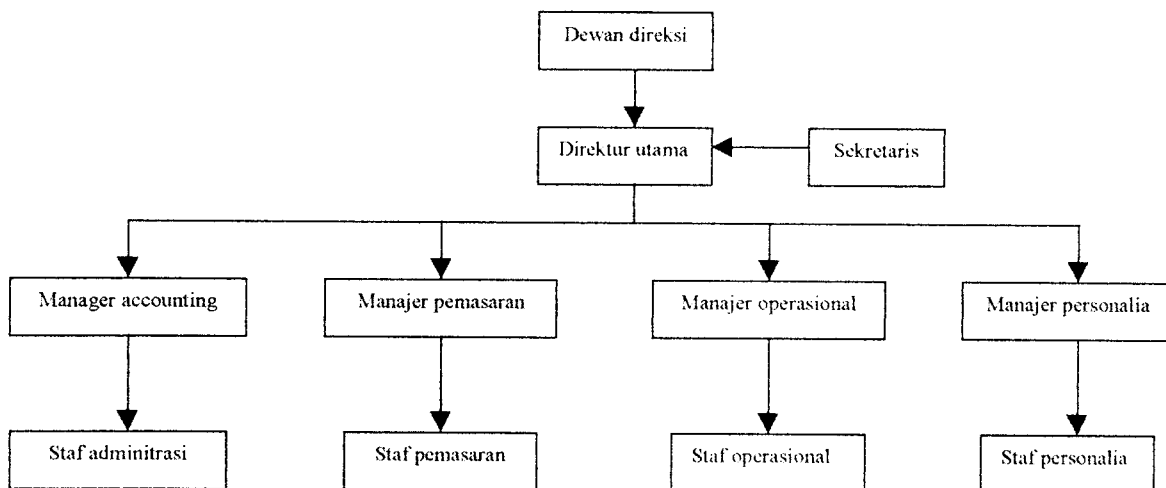
- a) Berdasarkan sifat kegiatan
  - (1) Kesukaan seperti : restoran, cafetaria dan kedai makanan kecil.
  - (2) Kesenangan seperti : bioskop, club malam, galeri, seni, konser dan theater.
  - (3) Bermain seperti : taman kota, swimming pool, sea side yacht club, cottage beach dan sebagainya.
- b) Berdasarkan jenis kegiatan

<sup>10</sup> Clprettdon press. "The oxford English Dictionary." 1993

- (1) Aktif : kegiatan rekreasi yang membutuhkan gerak fisik seperti : renang, golf, bilyard, permainan ketangkasan, video game, bom-bom car dan lain-lain.
  - (2) Pasif : kegiatan rekreasi yang tidak membutuhkan gerakan fisik seperti menonton, bioskop, concert, drama dan lain-lain.
- c) Berdasarkan pola kegiatan
- (1) Massal seperti : pertunjukkan film, concert, drama dan lain-lain.
  - (2) Kelompok kecil seperti : bilyard
  - (3) Perorangan seperti bowling, pin ball, video games dan bom-bom car.
- d) Berdasarkan waktu kegiatan rekreasi
- (1) Pagi hari seperti jalan-jalan ditaman, menikmati terbitnya matahari.
  - (2) Pagi/Siang/Malam seperti bioskop, bilyard dan renang.
  - (3) Malam hari seperti night club dan disco.

### 2.1.3. Struktur manajerial

Struktur manajerial pada showroom adalah sebagai berikut :



Gambar 2.1. Struktur manajerial perusahaan

Sumber : Manajemen Sumber Daya, edisi kedua, Henry Simamora

Fungsi dari masing-masing personil struktur manajerial di atas adalah sebagai berikut

1. Dewan direksi

Dewan direksi adalah bagian meneliti, mengawasi dan mempunyai ide untuk proses jalannya perusahaan untuk dilimpahkan kepada direktur utama.

2. Direktur utama

Direktur utama adalah bagian yang mengepalai dan mengendalikan jalannya perusahaan.

3. Sekretaris

Sekretaris adalah bagian yang membantu direktur utama untuk menjalankan perusahaan.

4. Bagian akuntansi (accounting)

Bagian yang mengerjakan, menyelesaikan segala urusan tentang administrasi perusahaan.

5. Bagian pemasaran

Bagian yang mengendalikan dan mengerjakan segala urusan tentang pemasaran produk.

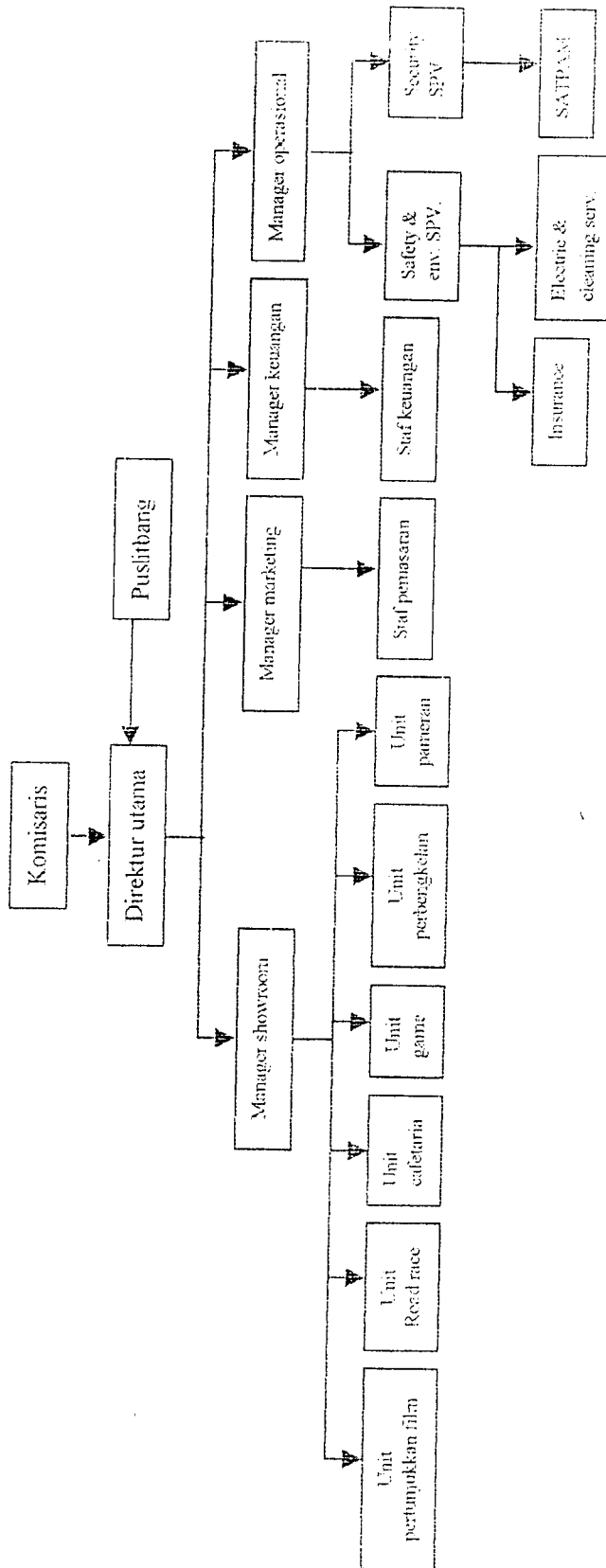
6. Bagian operasional

Bagian yang mengendalikan dan mengerjakan segala urusan tentang operasional perusahaan.

7. Bagian personalia

Bagian yang mengendalikan dan mengerjakan segala urusan tentang personalia.

Pada pusat showroom sepeda motor di Yogyakarta ini dimiliki oleh suatu perusahaan yang mempunyai modal untuk mendirikan bangunan dan disewakan kepada pedagang sepeda motor, pedagang spareparts, bengkel, cafetaria dan lain sebagainya, sehingga berbeda dengan struktur manajerial perusahaan di atas, struktur manajerial tersebut adalah sebagai berikut :



Gambar 2.2.: STRUKTUR ORGANISASI PUSAT SHOWROOM SEPEDA MOTOR DI YOGYAKARTA  
Sumber : Pengembangan analisis kegiatan pusat showroom sepeda motor di Yogyakarta

## **2.1.4. Analisis kegiatan**

### **2.1.4.1. Jenis Kegiatan**

Dari berbagai pengertian di atas tentang showroom atraktif dan rekreatif, maka jenis kegiatan akan dibagi, menjadi dua, yaitu :

#### 1. Kegiatan utama

Kegiatan utama adalah kegiatan yang menjadi fokus utama sebagai fungsi kegiatan berdasarkan judul pusat showroom sepeda motor ini, yang sesuai dengan kriteria atraktif dan rekreatif. Kegiatan itu meliputi :

##### a) Pameran

Pada kegiatan pameran dibedakan menjadi dua kegiatan. Kegiatan pertama dilakukan pada setiap hari sedangkan periode kedua seperti pada kriteria atraktif dilakukan pada even-even tertentu dan dilakukan secara besar-besaran.

##### b) Jual beli

Kegiatan ini merupakan tujuan akhir dari diadakannya kegiatan pameran yaitu menarik minat pengunjung untuk membeli sepeda motor.

##### c) Perbengkelan

Kegiatan ini menunjang kegiatan pameran. Pengunjung selain dapat melihat pameran juga dapat memperbaiki sepeda motor.

##### d) Modifikasi sepeda motor

Kegiatan modifikasi sepeda motor termasuk kriteria atraktif yaitu pada kegiatan yang disukai oleh orang banyak yaitu hobby dan juga kegiatan yang jarang diadakan pada tempat lain.

##### e) Test Drive

Kegiatan ini menunjang kegiatan perbengkelan, selain itu termasuk juga dalam kriteria atraktif yaitu kegiatan yang jarang dilakukan pada tempat lain.

#### 2. Kegiatan penunjang

Kegiatan penunjang adalah kegiatan yang mendukung atau menunjang kegiatan utama, yang sesuai dengan kriteria atraktif dan rekreatif. Kegiatan ini meliputi :

##### a) Game

Kegiatan ini bersifat menghibur konsumen atau rekreatif sehingga pengunjung yang merasa lelah atau bosan setelah melihat pameran dapat menghibur dirinya dengan bermain game.

##### b) Pertunjukan film

Kegiatan ini termasuk dalam kriteria atraktif yaitu sesuatu yang disukai oleh orang banyak. Film yang diputar adalah tentang sejarah tentang perkembangan sepeda motor dan juga tentang segala pertunjukan road race dari seluruh dunia.

c) Cafeteria

Cafeteria merupakan ruangan yang dipilih untuk tempat istirahat pengunjung. Kegiatan ini termasuk dalam kriteria rekreatif yaitu bersifat menghibur konsumen. Jika restoran yang dipilih suasana ruang menjadi resmi. Oleh karena itu cafeteria sifatnya fleksibel terhadap pengunjung.

#### 2.1.4.2 Bentuk Kegiatan

Karakteristik kegiatan adalah sifat kegiatan yang akan diwadahi dari kegiatan utama dan kegiatan penunjang. Hal-hal yang akan diceritakan adalah mengenai pelaku, aktifitas dan dampak yang akan diakibatkan dari aktifitas yang dilakukan, sehingga dapat diketahui segala keutuhan yang diperlukan.

1. Kegiatan utama

a) Pameran

Pameran adalah kegiatan yang memamerkan sepeda motor untuk diperkenalkan kepada masyarakat. Biasanya para dealer yang menyewa gedung ini mengadakan "launching" yaitu mengundang para konsumen yang sudah menjadi langganan dalam membeli untuk melihat dan menarik pengunjung yang lainnya. Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

Tabel 2.1. Kegiatan pameran

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Sales	Pemberian informasi kepada pengunjung Memperkenalkan produk terbaru yang dijual	Meja, kursi, komputer	Memerlukan keleluasaan gerak untuk memberikan informasi kepada pengunjung dan penunjukkan materi yang dipamerkan.	-
Penata dekorasi	Penataan materi berupa sepeda motor dipajang	Tempat untuk meletakkan sepeda motor	Keluasaan gerak untuk menata sepeda motor maupun materi lainnya. Mengeluarkan kotoran debu dari materi yang ditata.	-
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 dalam kedalam bangunan itu sendiri. Membutuhkan suasana jauh dari kebisingan.	-

Sumber : analisis pada dealer jalan Kaliurang

b) Jual beli

Jual beli adalah bentuk kegiatan yang menjadi kegiatan utama showroom dimana showroom merupakan salah satu sisi komersil yang mempunyai tujuan untuk mendapatkan keuntungan dengan adanya transaksi dari pembelian sepeda motor. Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

Tabel 2.2. Kegiatan jual beli

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Pengunjung	Pengamatan terhadap materi yang dijual	Sepeda motor	Memerlukan keleluasaan gerak untuk mengamati materi	-
Konsumen dan sales	Penawaran dan transaksi	Meja, kursi,lemari dan komputer	Sifat kegiatan terjadi pembicaraan yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan	-

Sumber : analisis pada dealer sepeda motor di jalan Kaliurang

c) Perbengkelan

Perbengkelan adalah kegiatan yang sifatnya teknis dan menunjang keberadaan showroom. Kegiatan ini mencakup perbaikan-perbaikan terhadap sepeda motor dan mempersiapkan sepeda motor yang sudah laku. Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

Tabel 2.3. Kegiatan perbengkelan

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Kasir	Pembayaran	Meja, kursi dan komputer	Penerimaan uang dari konsumen untuk pembayaran	-
Mekanik	Penerimaan pengembalian	Pena, kertas, nota	Pencatatan nomor kendaraan dan perihal kerusakan	-
Mekanik	Perbaikan kerusakan sepeda motor	Obeng, tang, kunci, backup dan kompresor pengisi udara	Mengeluarkan suara dan asap, debu dan kotoran olie	Mengakibatkan kebisingan polusi udara dan lantai yang kotor.
Mekanik	Penggantian olie	Idem	Idem	Idem
Mekanik	Penggantian spareparts	Idem	Idem	Idem
Pengunjung	Memberikan sepeda motor menunggu 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 Mebutuhkabr aksisibilitas yang lancara	-

Sumber : analisis

d) Modifikasi

Modifikasi adalah jenis kegiatan yang menyangkut hobby untuk merenovasi sepeda motor sesuai dengan keinginan klien. Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :



Tabel 2.4. Kegiatan modifikasi

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Kasir	Pembayaran	Meja, kursi, komputer	Menerima pembayaran uang dari konsumen	-
Mekanik	Penerimaan/pengembalian sepeda motor	Meja, kursi, komputer	Pencatatan nomor kendaraan yang akan dimodifikasi	-
Sales	Konsultasi perihal modifikasi Penjualan spareparts	Idem	Idem	-
Mekanik	Pemasangan aksesoris	Obeng, tang, kunci backup, kompressor penisis udara.	Mengeluarkan debu, kotoran olie dan suara yang keras akibat dari bunyi sepeda motor yang dikeluarkan	Mengakibatkan kebisingan, polusi udara dan kotoran zat kimia lainnya
Mekanik	Penggantian spareparts	Idem	Idem	Menimbulkan suara, asap dan debu
Mekanik	Penggantian warna/pengecatan	Obeng, tang, kunci kompresor, sprayer, meja kerja, penggantung dan cat.	Idem	Mengeluarkan bau dan kotoran sisa cat
Pengunjung	Memberikan sepeda motor Memilih spareparts Menunggu Menguji coba Membayar	Sepeda motor, kursi, Televisi, spareparts	Memerlukan aksisibilitas yang lancar untuk pergerakan. Memerlukan fasilitas hiburan untuk menunggu Memerlukan kenyamanan dalam penghawaan	-

Sumber : analisis

e) Test drive

Test drive adalah bentuk kegiatan yang menguji kelayakan sepeda motor untuk dijalankan, baik setelah dibeli atau diperbaiki. Proses kegiatan yang terjadi adalah :

Tabel 2.5. Kegiatan test drive

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Mekanik	Pengecekan sepeda motor	Obeng, tang, kunci, test ban.	Mengeluarkan suara akibat pengecatan	Mengakibatkan kebisingan
Mekanik dan klien	Pengujian dijalan	Jalan beraspal	Mengeluarkan suara, debu dan kotoran-kotoran asap	Mengakibatkan kebisingan dan polusi udara

Sumber : analisis

2. Kegiatan penunjang

a) Game

Game adalah bentuk kegiatan yang menyangkut hoby untuk untuk bermain ketangkasan dalam permainan game tentang sepeda motor. Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

Tabel 2.6. Kegiatan game

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Kasir	Penerimaan pembayaran untuk mendapatkan koin	Meja, kursi, komputer	Memberikan koin setelah pembayaran	-
Pengunjung	Permainan game	Game	Mengeluarkan suara yang gaduh dan banyaknya pergerakan manusia yang bermain game	Mengakibatkan kebisingan dan keramajan
Teknisi	Perbaikan game	Obeng, tang, kunci, test per, dll	Memerlukan keamanan yang cukup	Mengeluarkan stroom dan kotoran

Sumber : analisis

## b) Pertunjukkan film

Pertunjukkan film adalah bentuk kegiatan untuk memutar film tentang sejarah perkembangan sepeda motor dari berbagai film tentang perlombaan sepeda motor atau road race dari seluruh dunia. Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

Tabel 2.7. Kegiatan film

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Tim pertunjukan film	Pemberian informasi pemutaran film	Meja, kursi, komputer Layar, speaker, proyektor	Memberikan informasi tentang pemutaran film yang akan ditayangkan Menampilkan pertunjukan film Membutuhkan ketenangan dan akustik ruang	- menimbulkan suara yang keras
Pengunjung	Melihat pertunjukan	Pertunjukan film	Membutuhkan tempat duduk untuk menonton	-

Sumber : analisis

## c) Cafeteria

Cafeteria adalah bentuk kegiatan yang melayani kegiatan beristirahat para pengunjung sambil menikmati menu masakan yang diinginkan.

Tabel 2.8.a. Kegiatan cafeteria

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Kasir	Penerimaan pesanan menu yang diinginkan	Meja, Kursi, Komputer	Mencatat menu yang diinginkan dan memberikannya pada konsumen sebagai nota pembayaran	-
Koki	Penibuatan menu	Kompore, pisau, wajan, panci	Mengeluarkan kotoran asap dan panas api	Mengakibatkan polusi udara dan hawa panas dari kompor.
Pelayan	Penyajian menu	Nampan	Menuntut pergerakan yang luar biasa	-

Sumber : analisis

Tabel 2.8.b. Lanjutan tabel 2.8.a.

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Kasir	Menerima pembayaran	Meja, kursi, komputer	Memerlukan keleluasaan dalam bergerak	
Pengunjung	Menerima menu dan menerima nota pembayaran Membayar Menyerahkan Menunggu	Nota pembayaran, kursi, meja	Menuntut keleluasaan untuk pergerakan Memerlukan pemandangan dari dalam keluar maupun dari dalam itu sendiri. Memerlukan penghawaan untuk kenyamanan suasana	

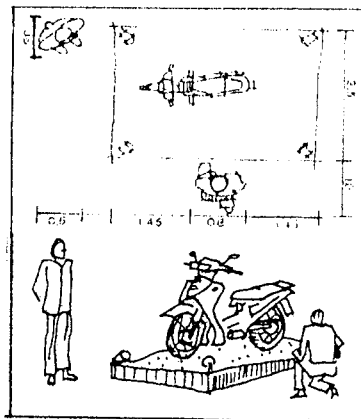
Sumber : analisis

### 2.1.4.3. Alur kegiatan

Program aktifitas yang akan diwadahi pada pusat showroom sepeda motor di Yogyakarta adalah sebagai berikut :

#### 1. Kegiatan Pameran

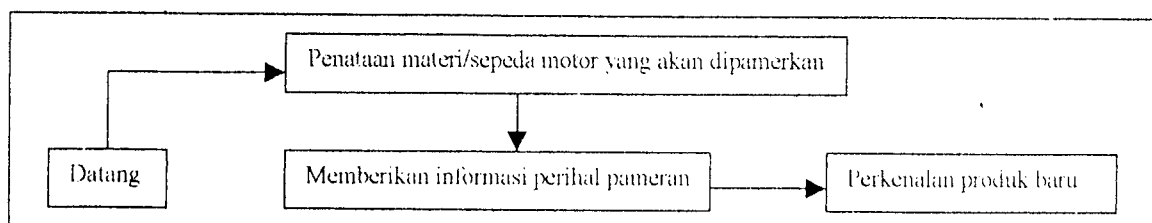
Berdasarkan analisis maka proses kegiatan yang akan terjadi adalah :



Gambar 2.3. Kegiatan pameran sepeda motor

Sumber : observasi lapangan

#### a) Sales dan penata dekorasi



Gambar 2.4. Skema kegiatan pameran

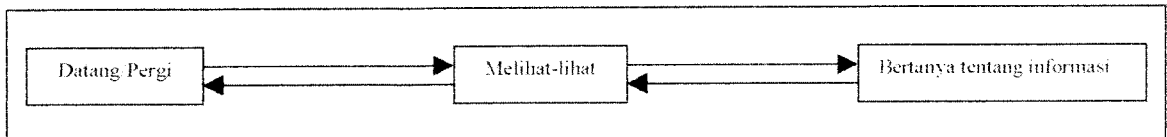
Sumber : analisis

Dari Gambar skema di atas dapat dibahas beberapa hal yaitu :

Tahap awal yang dilakukan adalah menata materi berupa sepeda motor yang dipajang untuk dipamerkan, yang dilakukan oleh bagian penata dekorasi. Peralatan yang diperlukan berupa tempat meja untuk peletakan sepeda motor. Untuk menata meja ini diperlukan sirkulasi yang lancar. Kemudian tahap yang kedua adalah memberikan informasi kepada pengunjung perihal pameran yang akan dilangsungkan, pelakunya adalah bagian sales, sedangkan tahap terakhir adalah memperkenalkan produk-produk terbaru sepeda motor.

b) Pengunjung

Skema proses kegiatan pada pengunjung adalah sebagai berikut :



Gambar 2.5. Skema kegiatan pengunjung

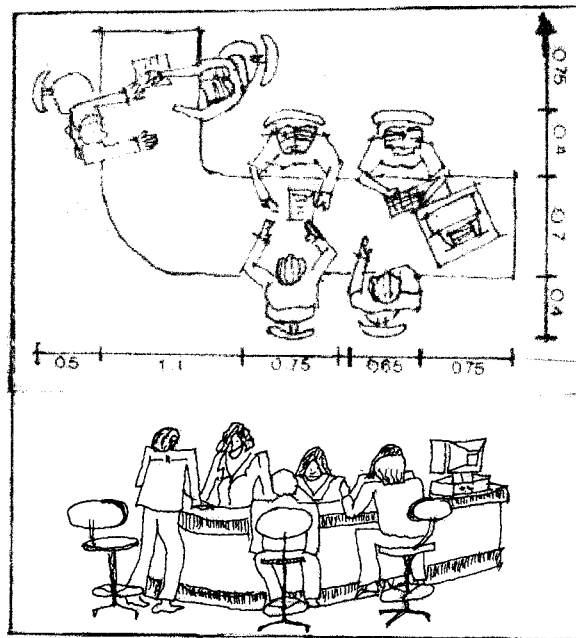
Sumber : analisis

Dari gambar skema di atas hal yang perlu dibahas yaitu :

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

2. Kegiatan jual beli

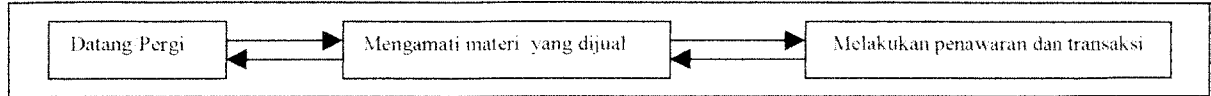
Proses kegiatan jual beli seperti yang terjadi pada gambar berikut ini



Gambar 2.6. Kegiatan jual beli

Sumber : analisis standart Neufert

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



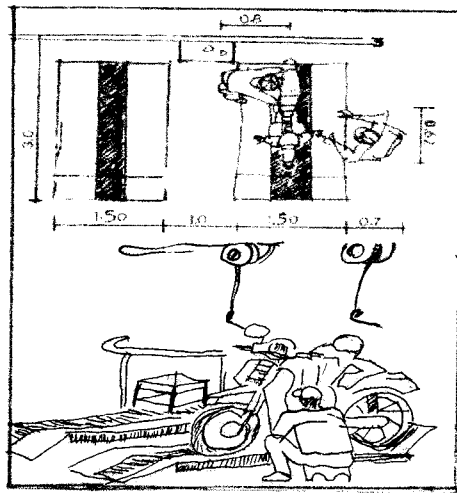
Gambar 2.7. Skema kegiatan jual beli

Sumber : analisis

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 melakukan pengamatan terhadap materi yang dipamerkan kemudian bermusyawarah untuk melakukan transaksi.

3. Kegiatan perbengkelan dan uji coba

Gambar proses kegiatan yang terjadi pada perbengkelan adalah :



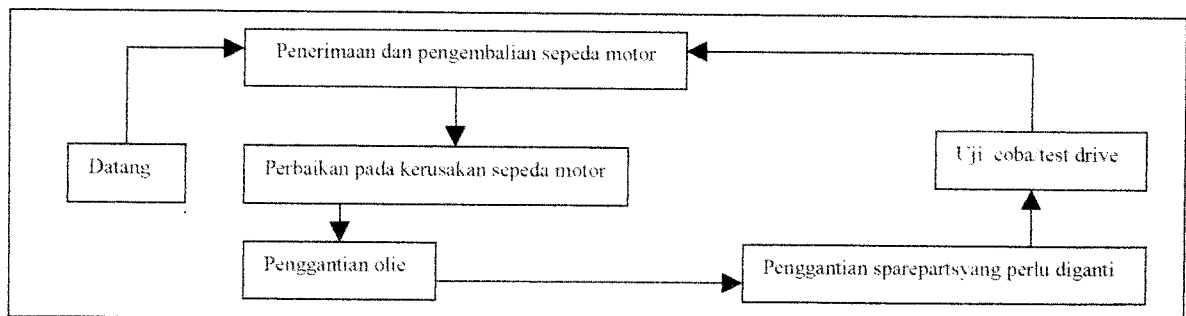
Gambar 2.8. Kegiatan perbengkelan pada workshop

Sumber : obesrvasi lapangan

Skema proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

a) Tim pada kegiatan bengkel

Skema kegiatan tim pada perbengkelan adalah :



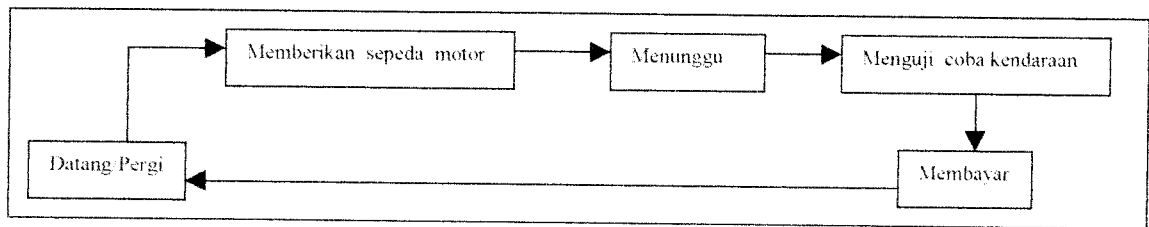
Gambar 2.9. Skema proses kegiatan tim perbengkelan

Sumber : analisis

Dari gambar skema hal yang perlu dibahas adalah :

Tahap pertama yang dilakukan adalah menerima dan mencatat perihal kerusakan yang terjadi pada sepeda motor, setelah itu diserahkan kepada mekanik untuk memperbaikinya pada workshop yang disediakan, kegiatan berikutnya adalah berikutnya mengganti olie, kemudian mengganti spareparts jika perlu diganti. Pada kegiatan ini mengeluarkan suara dan kotoran seperti debu dan olie, diatasi dengan cara melakukan pembuangan melalui pipa pembuangan yang terdapat mesin penyedot. Sedangkan olie ditampung dalam bak penampungan. Tahap terakhir adalah melakukan test uji coba bersama dengan konsumen pada lahan uji coba.

b) Konsumen



Gambar 2.10. Skema proses kegiatan konsumen

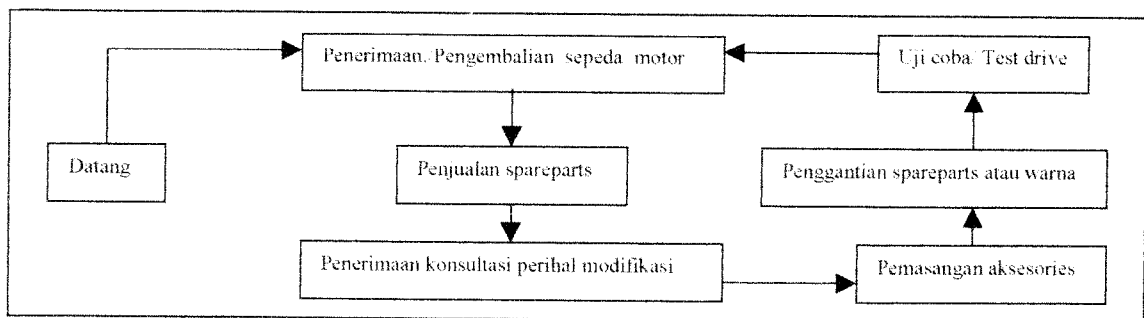
Sumber : analisis

Tahap pertama yang dilakukan adalah konsumen memberikan sepeda motor yang akan diservis kepada bagian Frontdesk dan menceritakan perihal kerusakannya. Kemudian tahap berikutnya adalah menunggu pada ruang tunggu yang sudah disediakan. Setelah mendapat informasi dari mekanik bahwa sepeda motor selesai diperbaiki kemudian menguji coba kendaraan. Jika sudah layak untuk dicoba dan dijalankan kemudian tahap terakhir adalah membayar pada kasir.

4. Kegiatan modifikasi

Gambar kegiatan modifikasi sama dengan yang terjadi pada workshop perbengkelan. Sedangkan skema kegiatan yang terjadi pada kegiatan modifikasi adalah sebagai berikut :

a) Tim pada kegiatan modifikasi



Gambar 2.11. Skema kegiatan tim modifikasi

Sumber : analisis

Dari gambar skema di atas hal-hal yang perlu dibahas adalah sebagai berikut :

Tahap penerimaan adalah menerima sepeda motor yang akan dimodifikasi serta mencatat perihal yang harus dimodifikasi berdasarkan informasi dari konsumen.

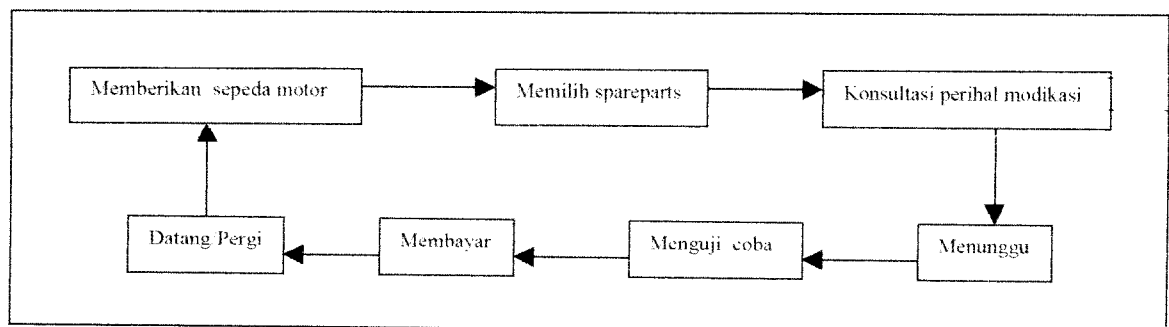
Tahap penjualan spareparts adalah spareparts modifikasi yang dijual oleh bagian counter. Peralatan yang diperlukan adalah rak, lemari, meja dan komputer untuk menyimpan materi yang dijual.

Tahap penerimaan konsultasi adalah memberikan informasi berupa perihal modifikasi yang ditanyakan oleh konsumen kepada bagian penjualan. Karakter kegiatannya berupa pembicaraan untuk menerima masukan berupa perihal modifikasi sepeda motor.

Tahap berikutnya adalah pemasangan aksesories yaitu pemasangan bagian spareparts modifikasi sesuai dengan permintaan konsumen. Karakter kegiatan ini mengeluarkan kotoran berupa debu dan olie.

#### b) Pengunjung

Gambar skema kegiatan pengunjung adalah sebagai berikut :



Gambar 2.12. Skema kegiatan pengunjung modifikasi

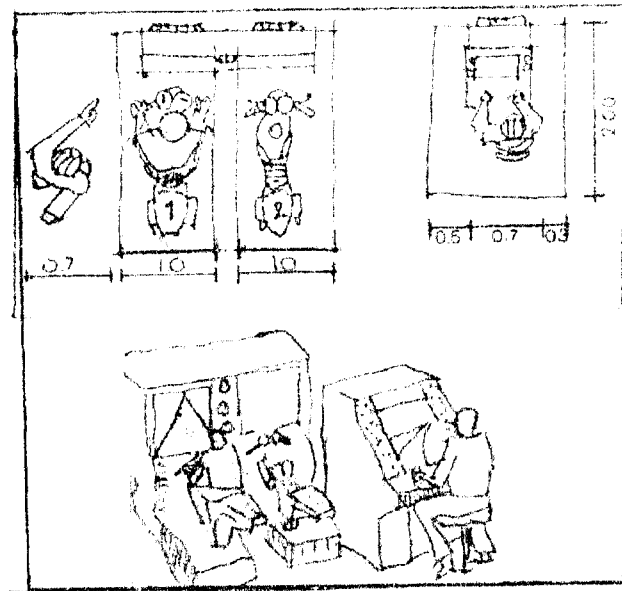
Sumber : analisis

Dari gambar skema di atas ada beberapa hal yang perlu dibahas :

Tahap pertama yang dilakukan adalah memberikan sepeda motor kepada bagian penerimaan kemudian mulai memilih spareparts modifikasi yang akan diganti. Setelah itu tahap berikutnya adalah konsultasi perihal spareparts yang harus diganti dengan bagian mekanik. Setelah berkonsultasi kemudian menunggu sepeda motor yang sedang diperbaiki oleh mekanik yang dilanjutkan dengan menguji coba sepeda motor jika sudah selesai diperbaiki. Seandainya terjadi kesepakatan tentang kelayakan sepeda motor dalam menguji coba kemudian konsumen membayar semua biaya perbaikan dibagian kasir

5. Kegiatan game

Gambar kegiatan game yang terjadi adalah sebagai berikut

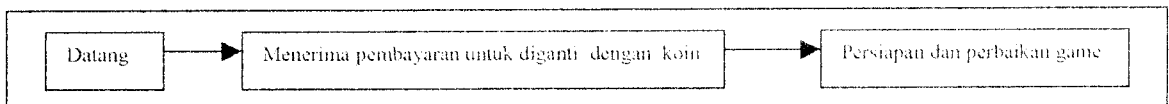


Gambar 2.13. Kegiatan game

Sumber : analisis

Skema kegiatan pada game adalah sebagai berikut :

a) Tim pada kegiatan game



Gambar 2.14 Skema kegiatan tim pada kegiatan game

Sumber : analisis

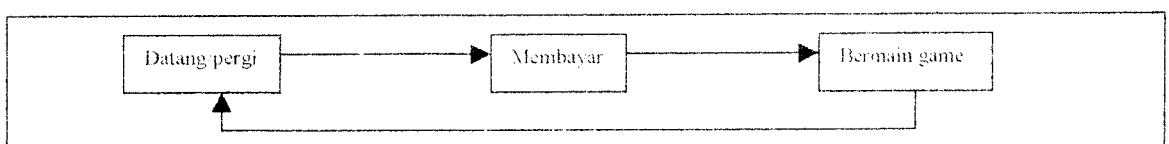
Dari gambar skema di atas ada beberapa hal yang perlu dibahas yaitu :

Tahap yang dilakukan adalah menerima pembayaran dari pengunjung yang akan bermain game. Pelaku pada kegiatan ini adalah kasir.

Kegiatan berikutnya adalah yang dilakukan oleh bagian teknis, jika terjadi kerusakan pada game maka bagian inilah yang akan memperbaikinya.

b) Pengunjung

Gambar skema kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :



Gambar 2.15 Skema kegiatan pengunjung game

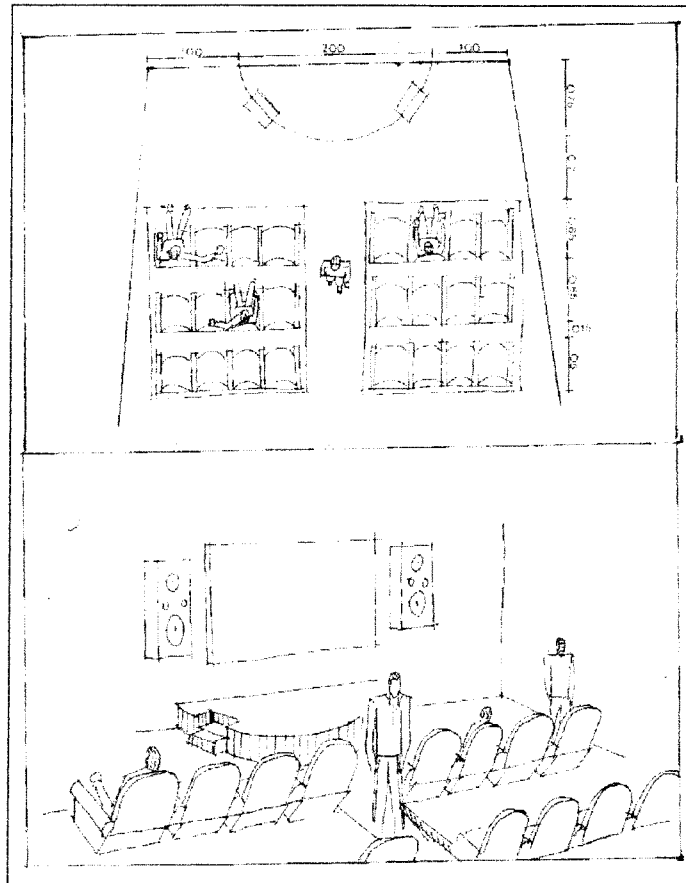
Sumber : analisis



Dari gambar skema di atas kegiatan yang dilakukan oleh pengunjung adalah membayar uang bermain dengan menggantikannya menjadi koin, setelah itu bermain game. Karakter kegiatan ini membutuhkan sirkulasi yang lancar agar pengunjung dapat leluasa bergerak untuk bermain game-game yang lain. Selain itu perlu penghawaan yang berguna untuk kenyamanan pengunjung.

6. Kegiatan pertunjukkan film

Gambar kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :



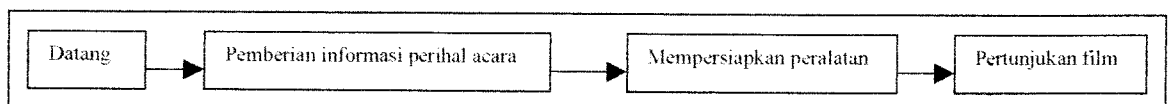
Gambar 2.16. Kegiatan pertunjukan film

Sumber : analisis

Skema kegiatan pada pertunjukkan film adalah sebagai berikut :

a) Tim perfilman

Gambar skema kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :



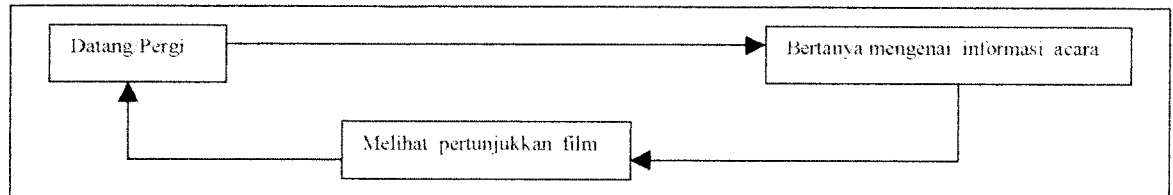
Gambar 2.17. Skema kegiatan perfilman

Sumber : analisis

Dari gambar skema di atas kegiatan yang pertama dilakukan adalah memberikan informasi kepada pengunjung perihal kegiatan pertunjukkan film oleh bagian sales. Sebelum film dimulai hal yang harus dilakukan adalah mempersiapkan peralatan yang diperlukan seperti proyektor, layar dan pita film. Setelah semua hal tersebut dipersiapkan maka tahap selanjutnya film yang ditayangkan secara bergantian dari tentang perkembangan sejarah sepeda motor sampai perlombaan road race di seluruh dunia.

b) Pengunjung

Gambar skema kegiatan pengunjung adalah sebagai berikut :



Gambar 2.18. Skema kegiatan pengunjung perfilman

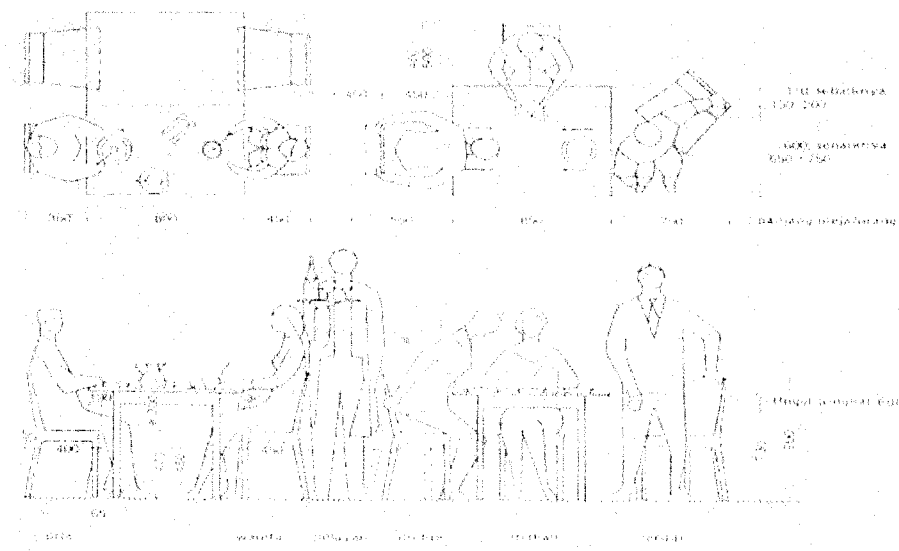
Sumber : analisis

Dari gambar skema di atas kegiatan yang pertama dilakukan adalah :

Pengunjung pada pertunjukan film sebelum menonton menanyakan terlebih dahulu kepada bagian informasi perihal film yang akan ditayangkan serta judul film. Karakter kegiatan ini adalah pengunjung menonton sambil duduk atau bisa berdiri oleh karena itu diperlukan penghawaan buatan yang dapat memberikan kenyamanan suasana dan sirkulasi yang lancar untuk keeluasaan gerak.

7. Kegiatan cafetaria

Gambar kegiatan yang terjadi adalah :

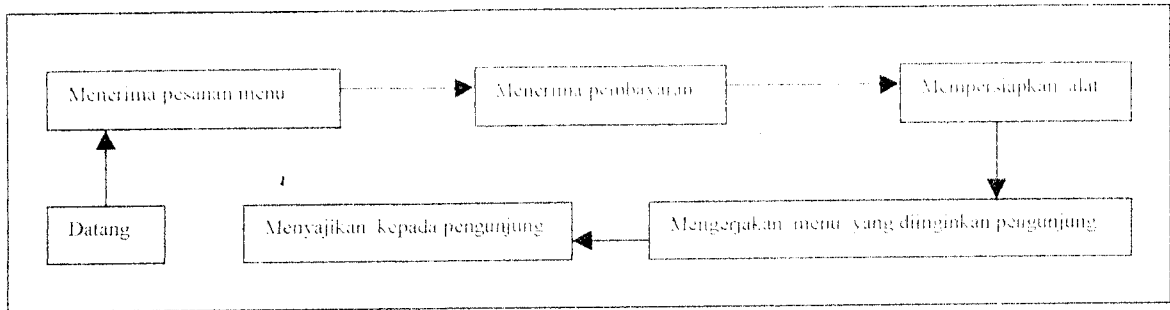


Gambar 2.19. Proses kegiatan di cafetaria

Sumber : Standart Neufferst

a) Tim pengelola cafetaria

Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :



Gambar 2.20 Skema kegiatan pengelola cafetaria

Sumber : analisis

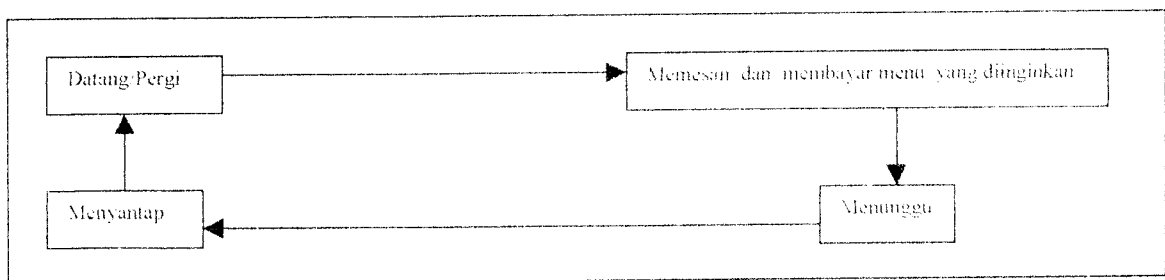
Bagian dapur menerima pesanan menu dari pengunjung dan membuat nota yang dipergunakan untuk slip pembayaran pada bagian kasir, setelah itu nota pembayaran diserahkan kepada bagian dapur untuk membuktikan bahwa sudah terjadi pembayaran.

Tahap selanjutnya bagian dapur mempersiapkan alat yang akan digunakan seperti pisau, wajan, panci dan sebagainya. Selanjutnya membuat menu yang diinginkan pengunjung. Karakter pada kegiatan ini menghasilkan kotoran dari sisa masakan dan asap yang dapat mengakibatkan polusi udara.

Kemudian tahap terakhir setelah menu dibuat adalah menyiapkan hidangan yang disajikan oleh pelayan cafetaria.

b) Pengunjung

Proses kegiatan pengunjung yang terjadi adalah sebagai berikut :



Gambar 2.21 Skema kegiatan pengunjung

Sumber : analisis

Dari gambar skema di atas kegiatan yang dilakukan pengunjung adalah sebagai berikut :

Tahap pertama yang harus dilakukan adalah memesan menu kepada bagian dapur, setelah itu membayar pada kasir dengan menunjukkan nota pembayaran yang harus dibayar dan mengembalikannya kembali kepada bagian dapur.

Tahap berikutnya adalah menunggu, karakter kegiatannya adalah memerlukan pemandangan dari dalam ruangan cafetaria menuju keruangan showroom-showroom dan pepadangan ke arah luar bangunan terutama gunung merapi. Setelah beberapa lama menunggu, kemudian pelayan menyajikan kepada pengunjung.

## **2.2. Kriteria lokasi dan site pusat showroom sepeda motor yang atraktif dan rekreatif**

### **2.2.1. Kriteria-kriteria lokasi**

Kriteria-kriteria lokasi adalah faktor yang sangat menentukan dimana pengunjung dapat mengatakan hal tersebut menarik untuk dapat dikunjungi. Kriteria-kriteria lokasi tersebut adalah<sup>11</sup>

#### **1. Kecukupan lahan**

Dari banyaknya kegiatan yang akan dicapai maka hal yang terpenting adalah kecukupan lahan yang disediakan dan dimungkinkan dapat dikembangkan pada masa yang akan datang.

#### **2. Tingkat aksesibilitas**

Faktor-faktor yang mempengaruhi aksesibilitas adalah :

a) Jarak pencapaian, diukur dengan menggunakan waktu tempuh. Misalnya lokasi A dapat ditempuh dengan menggunakan kendaraan bermotor dari pusat kota sekitar 15 menit sedangkan lokasi B sekitar 20 menit, maka nilai yang terbaik adalah lokasi A karena waktu yang ditempuh semakin meningkat.

b) Transportasi yaitu dapat dilalui baik kendaraan pribadi atau kendaraan umum maupun pejalan kaki.

#### **3. Tingkat keramaian**

Tingkat keramaian dibedakan menjadi tingkat keramaian tinggi, sedang dan rendah. Tingkat keramaian tinggi misalnya daerah pasar. Sedang seperti pada daerah yang banyak didirikan bangunan komersial. Rendah seperti pada daerah yang banyak didirikan bangunan pendidikan atau perkantoran. Showroom ini merupakan bangunan komersial sehingga sebaiknya dapat dikategorikan untuk tingkat keramaian sedang, karena banyak didirikan bangunan komersial.

#### **4. Lingkungan**

Lingkungan adalah keadaan sekitar lokasi ditinjau dari kondisi sosial, ekonomi dan budaya masyarakat yang dapat menerima atau mendukung dengan adanya pendirian bangunan.

#### **5. Sarana utilitas**

Sarana utilitas lingkungan antara lain berupa jaringan, jaringan drainase, jaringan air bersih, jaringan telepon dan lain-lain.

### 2.2.2. Kriteria -kriteria site

Kriteria-kriteria site adalah faktor yang harus dipertimbangkan dalam pemilihan site. Sedangkan pengertian site yang atraktif dan rekreatif adalah faktor-faktor yang mempunyai nilai lebih, sehingga dapat menarik minat pengunjung yang lebih banyak atau membuat nilai bangunan semakin tinggi. Dibawah ini adalah yang termasuk kriteria-kriteria pemilihan site<sup>12</sup> :

1. Ketersediaan lahan

Ketersediaan lahan adalah adanya lahan yang dapat digunakan untuk menampung atau mewadahi ruang dan kegiatan.

2. Pencapaian

Pencapaian adalah proses menuju site dengan ditinjau pada segi jarak dan transportasi.

3. Sarana dan prasarana

Hal ini mencakup jaringan utilitas yang ada pada site tersebut seperti jaringan telepon, drainase, air bersih dan kelistrikan.

4. View

View atau pemandangan adalah faktor untuk dapat menarik minat pengunjung untuk mengunjungi dilihat dari segi pandangan luar kedalam atau sebaliknya dari dalam keluar atau dari dalam menuju kebagian dalam lainnya.

5. Lingkungan site

Lingkungan site yaitu keadaan lingkungan site ditinjau dari kedekatan dengan permukiman penduduk, daerah perkantoran, daerah pendidikan atau daerah bangunan komersial.

6. Kondisi lahan

Kondisi lahan dapat mempengaruhi segi keatraktifan penampilan bangunan. Misalnya tanah yang berkontur dapat digunakan untuk meninggi-rendahkan ruang dari bangunan.

7. Posisi site

Posisi site adalah orientasi site terhadap arah mata angin seperti timur, barat, utara dan selatan.

---

<sup>11</sup> Louise G. Redstone. *New Dimensions in Shopping Centres and Stores*. tahun 1995.

<sup>12</sup> Analisis tapak. Edward T. White. Hal.27. Tahun 1991

**BAB III**  
**PROGRAM RUANG PUSAT SHOWROOM SEPEDA MOTOR**  
**YANG ATRAKTIF DAN REKREATIF**

**3.1. Program ruang atraktif dan rekreatif**

**3.1.1. Kebutuhan ruang dan karakteristik ruang**

Dari berbagai macam pola kegiatan yang ada, maka kebutuhan ruang-ruang yang diperlukan meliputi beberapa kelompok. Yaitu:

1. Kelompok ruang kegiatan pengelola

Tabel 3.1. Kebutuhan ruang kegiatan pengelola

NO	JENIS RUANG	KARAKTER RUANG
1.	Ruang komisaris	Memerlukan suasana yang tenang dan penghawaan buatan
2	Ruang Puslitbang	Idem
3	Ruang direktur	Idem
4	Ruang sekretaris	Idem
5	Ruang manager	Idem
6	Ruang staf	Idem
7	Ruang supervisor	Idem
8	Ruang insurance	Idem
9	Ruang electric & cleaning service	Mengeluarkan kotoran debu dan peralatan
10	Ruang satpam	Memerlukan keterbukaan ruang dan sirkulasi yang lancar.

Sumber : analisis

2. Kelompok ruang kegiatan utama

Tabel 3.2.. Kebutuhan ruang kegiatan pameran dan jual beli

NO	JENIS RUANG	KARAKTER RUANG
1	Ruang pameran	Memerlukan pencahayaan yang berguna untuk menyinari materi Memerlukan penghawaan buatan berupa AC Memerlukan flow yang besar agar pengunjung dapat leluasa melihat-lihat materi Memerlukan penataan dekorasi yang atraktif
2	Ruang sales	Memerlukan penghawaan buatan.
3	Ruang piutang	Memerlukan penghawaan buatan
4	Ruang kasir	Memerlukan sirkulasi yang lancar agar mudah dalam bertransaksi dengan konsumen
5	Ruang programmer	Memerlukan sirkulasi yang lancar dan penghawaan buatan
6	Ruang book keeper	Memerlukan sirkulasi yang lancar dan penghawaan buatan
7	Ruang sekretaris	Memerlukan suasana yang tenang jauh dari kebisingan dan penghawaan buatan.
8	Ruang direktur	Memerlukan suasana yang tenang jauh dari kebisingan dan penghawaan buatan

Sumber : analisis

3. Kelompok 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	Workshop	Mengeluarkan asap, suara dan kotoran debu maupun olie.
2	Workshop modifikasi	Mengeluarkan asap, suara dan kotoran debu maupun olie.
3	Ruang penjualan spareparts	Mengeluarkan kotoran debu dan plastik sisa dari spareparts.
4	Ruang tunggu	Memerlukan penghawaan yang nyaman, hiburan dan ketenangan.
5	Frontdesk	Memerlukan sirkulasi yang lancar dan kenyamanan dalam bertransaksi.
6	Ruang kepala bengkel	Memerlukan ketenangan dan penghawaan yang baik.
7	Ruang kepala mekanik	Memerlukan ketenangan dan penghawaan yang baik.
8	Ruang mekanik	Memerlukan ketenangan dan penghawaan yang baik
9	Ruang meeting mekanik	Memerlukan ketenangan yang jauh dari kebisingan.
10	Ruang ganti pakaian ( <i>locker</i> )	Memerlukan privasi yang tinggi.

Sumber : observasi lapangan

- b) Kegiatan game

Tabel 3.4. Kebutuhan ruang kegiatan game

NO	JENIS RUANG	KARAKTER RUANG
1	Kasir	Memerlukan sirkulasi yang lancar agar dapat bertransaksi dengan pengunjung.
2	Ruang teknisi	Memerlukan sirkulasi yang lancar untuk mengeluarkan alat-alat perbaikan game.
3	Ruang game	Mengeluarkan suara dan memerlukan penghawaan yang baik dan sirkulasi yang lancar.

Sumber : analisis

- c) Kegiatan pertunjukan film

Tabel 3.5. Kebutuhan ruang pertunjukan film

NO	JENIS RUANG	KARAKTER RUANG
1	Auditorium	Memerlukan ruang yang cukup untuk dapat menampung kursi untuk menonton.
2	Stage	Berbentuk panggung yang terdapat layar dan speaker untuk pertunjukkan film.

Sumber : Standart neufert

- d) Kegiatan cafeteria

Tabel 3.6. Kebutuhan ruang cafeteria

NO	JENIS RUANG	KARAKTER RUANG
1	Kasir	Memerlukan sirkulasi yang lancar agar leluasa dalam bertransaksi dengan konsumen
2	Ruang cafeteria	Memerlukan penghawaan yang baik, sirkulasi yang lancar dan penerangan yang cukup.
3	Dapur	Mengeluarkan asap dan kotoran dari sisa masakan.

Sumber : standart neufert

e) Kegiatan penunjang

Tabel 3.7. Kebutuhan ruang penunjang

NO	JENIS RUANG	KARAKTER RUANG
1	Parkir pengelola a) Mobil b) Sepeda motor	Memerlukan sirkulasi yang lancar baik parkir mobil maupun sepeda motor. Memerlukan penataan parkir dan pemisahan sepeda motor dan mobil dengan jelas. Mengeluarkan kebisingan dan polusi udara dari asap kendaraan.
2	Parkir penyewa gedung a) Mobil b) Sepeda motor	Memerlukan kejelasan tanda yang membedakan dengan parkir-parkir yang lain. Memerlukan sirkulasi yang lancar baik parkir mobil maupun sepeda motor. Memerlukan penataan parkir dan pemisahan sepeda motor dan mobil yang jelas Mengeluarkan kebisingan dan polusi udara berupa asap dari kendaraan.
3	Parkir pengunjung a) Mobil b) Sepeda motor	Memerlukan penataan parkir dan pemisahan yang jelas antara parkir sepeda motor dan mobil. Memerlukan sirkulasi yang lancar baik parkir mobil dan sepeda motor. Mengeluarkan kebisingan dan polusi udara berupa asap kendaraan.
4	Musholla	Memerlukan ruang yang jauh dari kebisingan
5	Lavatory	Memerlukan ruang yang mempunyai privasi yang tinggi

Sumber : standart Neufert

**3.1.2. Sirkulasi**

Sirkulasi manusia dan barang dalam bangunan harus sesuai dengan pola-pola kegiatan yang dilakukannya. Dimensi dan kualitas yang menjadi tuntutan dimungkinkan untuk dipenuhi. Dalam penataan sirkulasi perlu mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut :

1. Kemudahan pencapaian ke segala arah
2. Sirkulasi harus mendukung kenyamanan.

Sirkulasi pada pusat showroom sepeda motor di Yogyakarta dibedakan menjadi 2 yaitu sirkulasi vertikal dan horisontal.

**3.1.3. Hubungan ruang dan pengelompokan ruang**

1. Hubungan ruang

Penataan ruang menyangkut penyusunan, pengaturan dan pengelompokan ruang yang benar-benar dapat menjamin kelancaran proses kegiatan sehingga terbentuk ruang yang efektif dan efisien. Pertimbangan hubungan ruang dapat dilihat dari<sup>13</sup> :

- a) Kontinuitas penggunaan ruang bagi segala aktifitas showroom ini.
- b) Fungsi ruang itu sendiri.
- c) Pengaruh aktifitas sebuah ruang yang tidak mengganggu aktifitas ruang lain.

Setelah mengetahui beberapa pertimbangan ruang maka langkah selanjutnya adalah merencanakan hubungan antar ruang tersebut. Hubungan antar ruang dapat berupa :

<sup>13</sup> Edward T. White, tata atur, ITB Bandung, hal. 47



a) Hubungan ruang yang erat sekali

Merupakan ruang yang saling membutuhkan baik dalam aktifitas maupun penggunaannya. Perwujudannya dapat berupa batasan antara ruang yang tidak begitu terasa baik itu sirkulasi ataupun visual dan adanya akses yang besar serta langsung antara ruang tersebut. Terlihat pada hubungan ruang pada tiap unitnya. Pada hubungan ruang ini diberi nilai "3"

b) Hubungan ruang yang kurang erat

Ruang yang saling membutuhkan tetapi tidak rutin dan kontinyu. Dapat dikarenakan pentahapan kerja yang memerlukan koordinasi pada tahap tertentu. Sehingga perwujudannya dapat berupa adanya batasan yang cukup terasa antar ruang tersebut, akses ruang tidak langsung dan penyaringan visual antar ruang. Pada hubungan ruang diberi nilai "2"

c) Ruang yang tidak berhubungan.

Ruang yang dalam aktifitas dan penggunaannya memang tidak saling membutuhkan, hanya batas koordinasi. Sehingga tidak ada akses langsung antara ruang tersebut, baik sirkulasi ataupun visual pada hubungan ruang ini diberi nilai "1"

2. Pengelompokan ruang.

Pengelompokan ruang pada pusat showroom sepeda motor dapat dibagi menjadi beberapa bagian sesuai dengan karakter kegiatan yang ada diwadahnya. Pembagian ruang tersebut berdasarkan :

a) Sifat privasi ruang

Yaitu pengelompokan ruang berdasarkan privasi tiap ruang. Pembagiannya meliputi, privat, semi privat dan publik.

b) Tingkat kebisingan

Yaitu pengelompokan ruang ditinjau dari sudut keramaian yang menimbulkan suara baik itu suara dari manusia maupun dari peralatan kerja.

c) Sirkulasi

Yaitu pengelompokan ruang ditinjau dari segi sirkulasi horizontal dan vertikal

### **3.1.4. Organisasi ruang**

Organisasi ruang pada pusat showroom sepeda motor ini mengacu kepada beberapa pertimbangan :

1. Keterkaitan yang saling mendukung antar ruang.

2. Kemudahan dan kenyamanan dalam melakukan sirkulasi maupun penghawaan
3. Fungsi-fungsi khusus dan fungsi-fungsi serupa dari ruang sehingga dapat dikelompokkan.
4. Mudah dicapai atau dilihat.

Organisasi ruang ini disusun berdasarkan pada :

1. Pengelompokkan ruang.
2. Hubungan ruang.
3. Sirkulasi ruang.

### 3.1.5. Program ruang pusat showroom sepeda motor yang atraktif dan rekreatif

#### 1. Kebutuhan ruang

Macam kebutuhan ruang pada pusat showroom sepeda motor baik ruang untuk kegiatan pengelola, pameran, perbengkelan, modifikasi, uji coba, dan hiburan adalah sebagai berikut :

Tabel 3.8. Kapasitas dan besaran ruang pengelola

NO	JENIS RUANG	KAPASITAS (ORANG)	PERALATAN YANG DIWADAHI	BESARAN STANDAR*	SIRKULASI 20 %	BESARAN **
1	Ruang komisaris	3 orang	1 set meja 3 kursi, 2 meja komputer dan 1 lemari	21 m <sup>2</sup>	4,2 m <sup>2</sup>	21 m <sup>2</sup>
2	Ruang Puslitbang	3 orang	1 set meja, 3 kursi 2 set meja komputer dan 1 lemari	21 m <sup>2</sup>	4,2 m <sup>2</sup>	21 m <sup>2</sup>
3	Ruang direktur	1 orang	1 set meja kursi 1 meja komputer, 1 lemari	6 m <sup>2</sup>	1,2 m <sup>2</sup>	6 m <sup>2</sup>
4	Ruang tamu Direktur	3 orang	3 set meja kursi	9 m <sup>2</sup>	1,8 m <sup>2</sup>	9 m <sup>2</sup>
5	Ruang sekretaris	1 orang	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 1 lemari	5 m <sup>2</sup>	1 m <sup>2</sup>	5 m <sup>2</sup>
6	Ruang tamu sekretaris	2 orang	2 set meja kursi	2 m <sup>2</sup>	0,4m <sup>2</sup>	2 m <sup>2</sup>
7	Ruang manager (4 orang)	1 orang	1 set meja kursi, 1meja komputer, 1 lemari	10 m <sup>2</sup>	2,4 m <sup>2</sup>	12 m <sup>2</sup>
8	Ruang staf (2 orang)	1 orang	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 1 lemari	14 m <sup>2</sup>	2,8 m <sup>2</sup>	14 m <sup>2</sup>
9	Ruang supervisor (2 orang)	1 orang	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 1 lemari	6 m <sup>2</sup>	1,2 m <sup>2</sup>	6 m <sup>2</sup>
10	Ruang insurance	3 orang	3 set meja kursi, 3 set meja komputer, 1 lemari	8m <sup>2</sup>	1,6 m <sup>2</sup>	8 m <sup>2</sup>
11	Ruang electric & Cleaning service	3 orang	3 set meja kursi, 2 lemari	9 m <sup>2</sup>	1,8 m <sup>2</sup>	9m <sup>2</sup>
12	Ruang satpam	4 orang	4 set mej akursi 2 kursi tamu, 1 televisi	9 m <sup>2</sup>	1,8 m <sup>2</sup>	9 m <sup>2</sup>

Sumber : \*Standart Neuferti \*\* Observasi lapangan

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

NO	JENIS RUANG	KAPASITAS (ORANG)	PERALATAN YANG HARUS DIWADAIHI	BESARAN STANDAR*	SIRKULASI 30 %	BESARAN **
1	Ruang pameran	3 S. motor	3 tempat peletakan sepeda motor	15 m <sup>2</sup>	11,25 m <sup>2</sup>	45 m <sup>2</sup>
2	Ruang sales	6 orang	1 set meja, 6 kursi, 2 komputer	14 m <sup>2</sup>	4,2 m <sup>2</sup>	14 m <sup>2</sup>
3	Ruang piutang	3 orang	3 set meja kursi, 1 lemari	-	6 m <sup>2</sup>	20 m <sup>2</sup>
4	Ruang kasir	3 orang	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 2 kursi tamu	-	1,8 m <sup>2</sup>	6 m <sup>2</sup>
5	Ruang programmer	3 orang	3 set meja kursi 3 meja komputer	-	1,8 m <sup>2</sup>	6 m <sup>2</sup>
6	Ruang book keeper	3 orang	3 set meja kursi 3 meja komputer	-	6 m <sup>2</sup>	20 m <sup>2</sup>
7	Ruang direktur	1 orang	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 2 kursi tamu	14 m <sup>2</sup>	3 m <sup>2</sup>	15 m <sup>2</sup>
8	Ruang sekretaris	1 orang	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 2 kursi tamu	10 m <sup>2</sup>	1,4 m <sup>2</sup>	7 m <sup>2</sup>

Sumber : \* Standart Neufert \*\* observasi lapangan

Keterangan :

Pada standar Neufert ukuran pameran 1 sepeda motor adalah 1,5 x 2,5 m<sup>2</sup> dengan sirkulasi 20 %, sedangkan pada pusat showroom ini ditingkatkan menjadi 2,5 x 3,5 m<sup>2</sup> dengan sirkulasi 60 %. Pertimbangan untuk sirkulasi 60 % adalah untuk keleluasaan pengunjung dalam melihat-lihat pameran sepeda motor. Sedangkan untuk ukuran meja peletakkan ditambah dari ukuran standar dengan pertimbangan akan diberi lampu penerangan pada setiap sepeda motor. Kemudian pada setiap ruang pameran terdapat 3 buah sepeda motor dengan pertimbangan bahwa setiap merk terdapat 3 buah model atau seri yang berbeda.

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

NO	JENIS RUANG	KAPASITAS (ORANG)	PERALATAN YANG HARUS DIWADAIHI	BESARAN STANDAR	SIRKULASI 30 %	BESARAN **
1	Workshop	10 S. motor	Penyedot, asap, back up, pengisi udara, tempat pembuangan olie	-	11,25 m <sup>2</sup>	48,75 m <sup>2</sup>
2	Workshop modifikasi	5 S. motor	Penyedot, asap, back up, pengisi udara, tempat pembuangan olie	-	5,625 m <sup>2</sup>	24,375 m <sup>2</sup>
3	Ruang penjualan spareparts	1 orang	1 set meja kursi komputer, 2 rak lemari	-	6 m <sup>2</sup>	20 m <sup>2</sup>
4	Ruang tunggu	30 orang	30 set kursi, 1 televisi	-	6 m <sup>2</sup>	30 m <sup>2</sup>
5	Frontdesk	3 orang	3 kursi, 1 set meja 1 komputer	-	4,5 m <sup>2</sup>	15 m <sup>2</sup>
6	Ruang kepala bengkel	3 orang	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 1 lemari	14 m <sup>2</sup>	3 m <sup>2</sup>	15 m <sup>2</sup>
7	Ruang kepala mekanik	3 orang	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 1 lemari	14 m <sup>2</sup>	3 m <sup>2</sup>	15 m <sup>2</sup>
8	Ruang mekanik	15 orang	15 set meja kursi	22,01 m <sup>2</sup>	6,6 m <sup>2</sup>	22,01 m <sup>2</sup>
9	Ruang meeting mekanik	17 orang	17 set kursi, 1 meja besar, 1 layar dan proyektor	15 m <sup>2</sup>	1,4 m <sup>2</sup>	27 m <sup>2</sup>
10	Ruang ganti pakaian	15 orang	15 lemari, 15 kamar pas	6 m <sup>2</sup>	6 m <sup>2</sup>	20 m <sup>2</sup>
12	Ruang uji coba	4 S. motor	Jalan beraspal	-	150 m <sup>2</sup>	500 m <sup>2</sup>

Sumber : \* Standar Neufert \*\* Observasi lapangan

Tabel 3.11. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan game

NO	JENIS RUANG	KAPASITAS (ORANG)	PERALATAN YANG DIEADAMI	BESARAN STANDAR	SIRKULASI 30 %	BESARAN **
1	Kasir	3 orang	3 kursi, 1 meja, 1 komputer	-	1,8 m <sup>2</sup>	6 m <sup>2</sup>
2	Ruang teknisi	2 orang	1 lemari, 1 meja besar, 2 kursi	-	2,7 m <sup>2</sup>	9 m <sup>2</sup>
3	Ruang game	30 orang	30 game	(1 gm) 3 m <sup>2</sup>	(60%) 54 m <sup>2</sup>	144 m <sup>2</sup>

Sumber : \* Standar Neufert

\*\* Observasi lapangan

Tabel 3.12. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan pertunjukan film

NO	JENIS RUANG	KAPASITAS (ORANG)	PERALATAN YANG DIWADAMI	BESARAN STANDAR*	SIRKULASI 30 %	BESARAN **
1	Auditorium	10 orang	10 kursi	6 m <sup>2</sup>	2,4 m <sup>2</sup>	8 m <sup>2</sup>
2	Stage	-	Layar, speaker, proyektor	3m <sup>2</sup>	0,9 m <sup>2</sup>	3 m <sup>2</sup>

Sumber : \* Standar Neufert

\*\* Observasi lapangan

Tabel 3.13. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan cafeteria

NO	JENIS RUANG	KAPASITAS (ORANG)	PERALATAN YANG DIWADAMI	BESARAN STANDAR*	SIRKULASI 30 %	BESARAN **
2	Cafeteria + kasir	50 orang	13 set meja 50 kursi, 1set meja kasir, komputer	1,4x50=70	16,8 m <sup>2</sup>	84 m <sup>2</sup>
3	Dapur	10 dapur	10 kompor, wajan, panci, rak, lemari	1,4x10=14	3,36m <sup>2</sup>	16,8m <sup>2</sup>

Sumber : \* Standar Neufert

\*\* Observasi lapangan

Tabel 3.14. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan penunjang

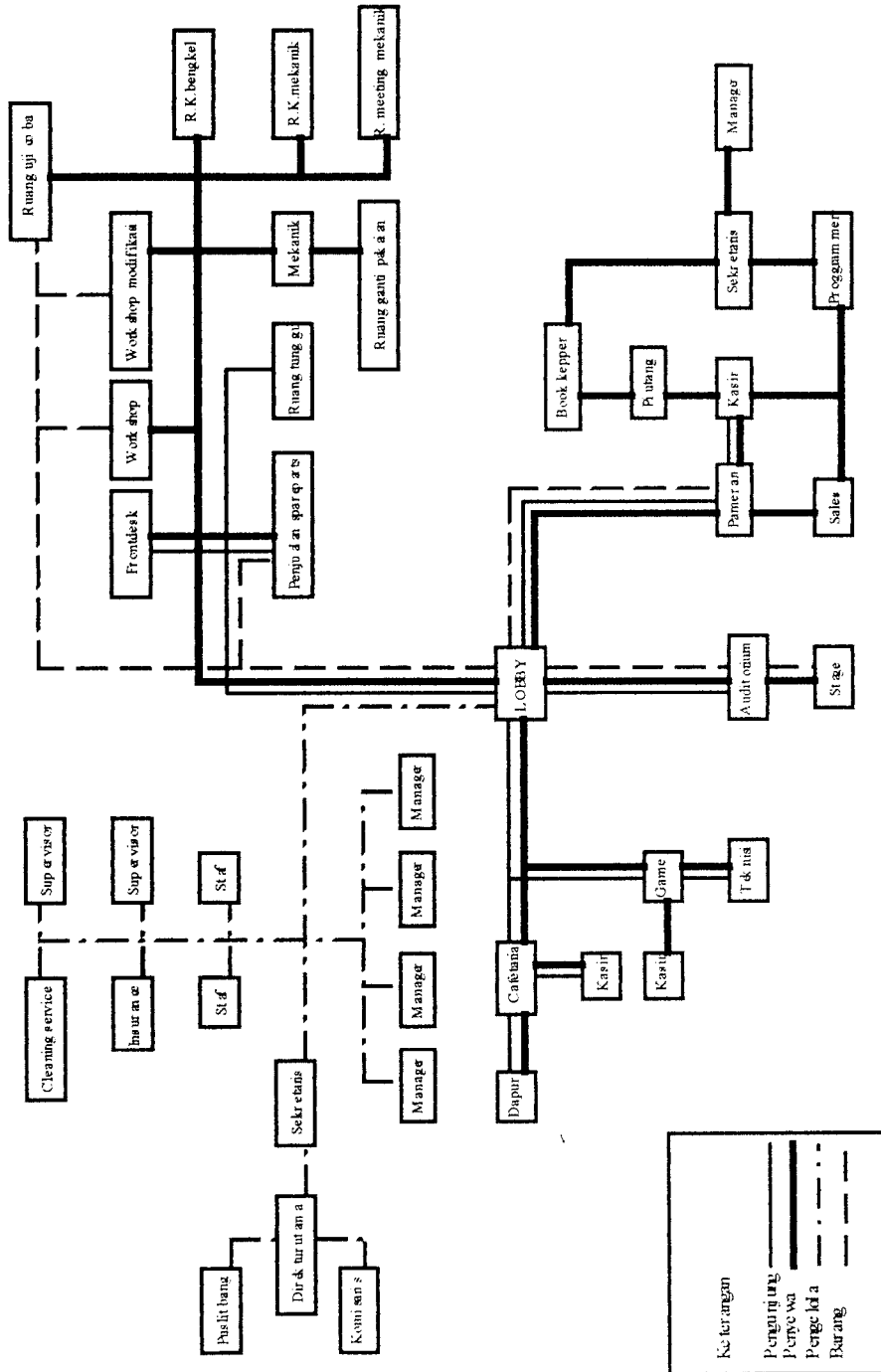
NO	JENIS RUANG	KAPASITAS (ORANG)	PERALATAN YANG DIWADAMI	BESARAN STANDAR*	SIRKULASI 20 %	BESARAN **
1	Musholla	30 orang	30 sajadah, karpet, AC, lampu, Mikropon	0,1x50=50	1,2 m <sup>2</sup>	60m <sup>2</sup>
2	Parkir pengelola	10 mobil, 20 sepeda motor	Pembatas besi	26 m <sup>2</sup> /mobil 2 m <sup>2</sup> /motor	(60%) 156 m <sup>2</sup> 24 m <sup>2</sup>	416 m <sup>2</sup> 64 m <sup>2</sup>
3	Parkir penyewa	24 mobil 100 sepeda motor	Pembatas besi	Idem	(60%) 374,4 m <sup>2</sup> 120m <sup>2</sup>	998,4 m <sup>2</sup> 3200 m <sup>2</sup>
4	Parkir pengunjung	100 mobil, 200 sepeda motor	Pembatas besi	Idem	(60%) 1560 m <sup>2</sup> 240 m <sup>2</sup>	4160 m <sup>2</sup> 640 m <sup>2</sup>

Sumber : \* Standar Neufert

\*\* Observasi lapangan

2. Sirkulasi ruang

Sirkulasi ruang pada pusat showroom ini adalah sebagai berikut :



Gambar 3.1. sirkulasi pusat showroom sepeda motor di Yogyakarta

### 3. Hubungan ruang

Analisis hubungan ruang pada pusat showroom sepeda motor ini adalah sebagai berikut :

Tabel 3.15. Hubungan ruang seluruh kegiatan

	NO	JENIS RUANG	
PENGELOLA	1	Ruang komisaris	
	2	Ruang puslitbang	3
	3	Direktur utama	3 3 1
	4	Sekretaris	3 1 1 1
	5	Manajer	3 2 2 2 1 1
	6	Staf	2 2 2 2 1 1
	7	Supervisor	1 2 2 1 1 1
	8	Ruang insurance	3 1 1 1 1 1
	9	Ruang electric & cleaning service	1 3 1 1 1 1
	10	Ruang Satpan	1 1 1 1 1 1
PAMERAN	11	Ruang pameran	
	12	Ruang kasir	2 3
	13	Ruang sales	2 3 1
	14	Ruang piutang	2 1 1 1
	15	Ruang manager	1 1 1 3 2 1
	16	Ruang sekretaris	3 1 1 3 1 1
	17	Ruang programmer	1 2 1 1 1 1
	18	Ruang book kepper	1 2 1 1 1 1
BENGKEL MODIFIKASI UJICOBA	19	Workshop	
	20	Workshop modifikasi	3 2 3
	21	Frontdesk	2 3 2
	22	Ruang penjualan spareparts	2 2 2 1 1 1
	23	Ruang tunggu	1 1 1 1 3 3 1
	24	Ruang kepala bengkel	1 1 1 2 3 1 1
	25	Ruang kepala mekanik	3 2 1 1 1 1 1 1
	26	Ruang mekanik	3 1 1 2 2 1 1 1 1
	27	Ruang ganti pakaian	3 2 2 2 1 1 1 1 1
	28	Ruang meeting mekanik	1 1 3 2 2 1 1 1 1
GAME	30	Ruang game	
	31	Kasir	3 3
	32	Teknisi	1 1
FILM	33	Auditorium	
	34	Stage	3 2
CAFE	35	Ruang cafetaria	
	36	Kasir	3 3
	37	Dapur	2 3
PENUNJANG	38	Musholla	
	39	Lavatory	1 2
	40	Parkir pengelola	1 1 1
	41	Parkir penyewa gedung	1 1 1
	42	Parkir pengunjung	1 1 1

Keterangan  
 1. Tidak ada hubungan.  
 2. Hubungan kurang erat.  
 3. Hubungan erat

4. Pengelompokan ruang

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

Tabel 3.16. Pengelompokan berdasarkan sifat ruang

NO	JENIS KEGIATAN	PRIVAT	SEMI PRIVAT	PUBLIK
1	Kegiatan pengelola	Ruang komisaris Ruang puslitbang Ruang Direktur utama Ruang manager Ruang staf Ruang electric & clean. service	Ruang manager Ruang supervisor Ruang insurance Satpam	-
2	Kegiatan pameran dan jual- beli	Ruang manajer Ruang sekretaris Ruang programmer Ruang book kepper	Ruang sales Ruang piutang Ruang kasir	Ruang pameran
3	Kegiatan perbengkelan dan modifikasi	Ruang kepala bengkel Ruang kepala mekanik Ruang mekanik Ruang meeting mekanik Ruang ganti pakaian	Workshop Workshop modifikasi Ruang penjualan sparepart Frontdesk Lavatory	Ruang tunggu
4	Kegiatan uji coba/test drive	-	-	Ruang uji coba
5	Kegiatan game	Ruang teknisi	Ruang kasir	Ruang game
6	Kegiatan pertunjukan film	Stage	-	Ruang auditorium
7	Kegiatan cafetaria	-	Ruang dapur Ruang kasir	Ruang cafetaria
8	Kegiatan penunjang	Parkir pengelola	Parkir penyewa gedung	Musholla Parkir pengunjung

Sumber : analisis

Tabel 3.17. Pengelompokan berdasarkan tingkat kebisingan

NO	JENIS KEGIATAN	KEBISINGAN RENDAH	KEBISINGAN SEDANG	KEBISINGAN TINGGI
1	Kegiatan pengelola	Ruang komisaris Ruang puslitbang Ruang direktur utama Ruang manager Ruang staf Ruang supervisor Ruang insurance Ruang electric & C. servic	Ruang satpam	-
2	Kegiatan pameran dan jual beli	Ruang direktur Ruang sekretaris Ruang book kepper	Ruang pamer Ruang sales Ruang piutang Ruang kasir Ruang programmer	-
3	Kegiatan perbengkelan, modifikasi dan ujicoba	-	Ruang kepala bengkel Ruang kepala mekanik Ruang mekanik Ruang meeting mekanik Ruang penjualan spareparts Ruang tunggu Frontdesk Ruang ganti pakaian	Workshop Workshop modifikasi Uji coba
4	Kegiatan game	-	Ruang game Ruang teknisi Ruang kasir	-
5	Kegiatan pertunjukan film	-	Ruang auditorium Ruang stage	-
6	Kegiatan cafetaria	-	Cafetaria Kasir Dapur	-
7	Kegiatan penunjang	Musholla	Lavatory Parkir pengelola Parkir penyewa gedung Parkir pengunjung	-

Sumber : analisis

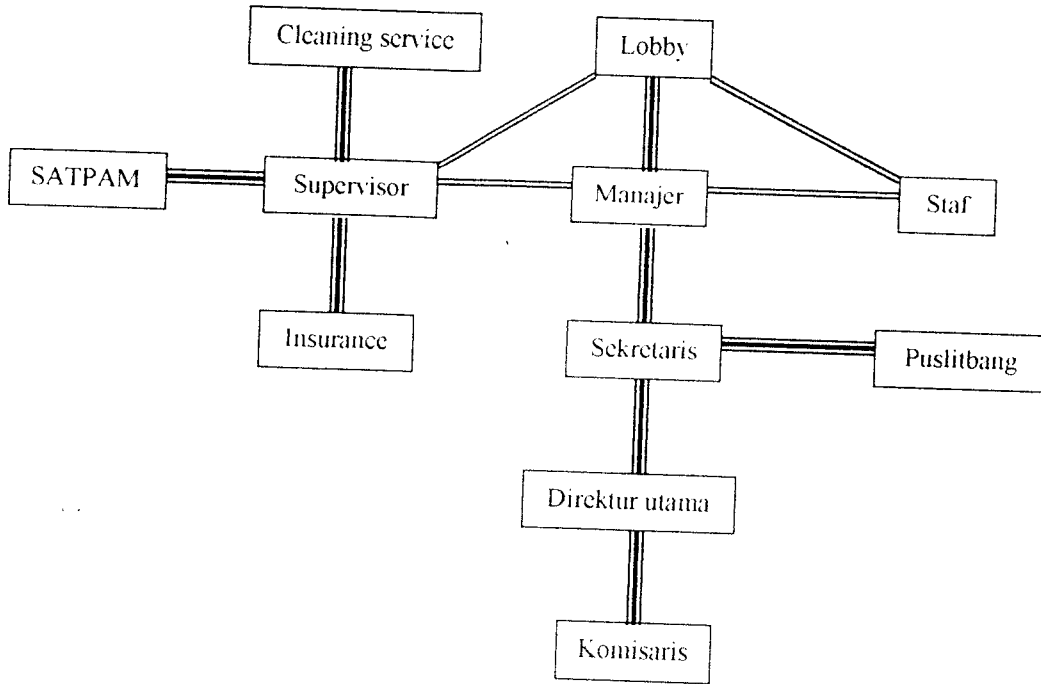


5. Kontak dan frekwensi ruang

Kontak dan frekwensi ruang pada masing-masing kegiatan didasarkan pada banyaknya hubungan pelayanan.

a) Pengelola

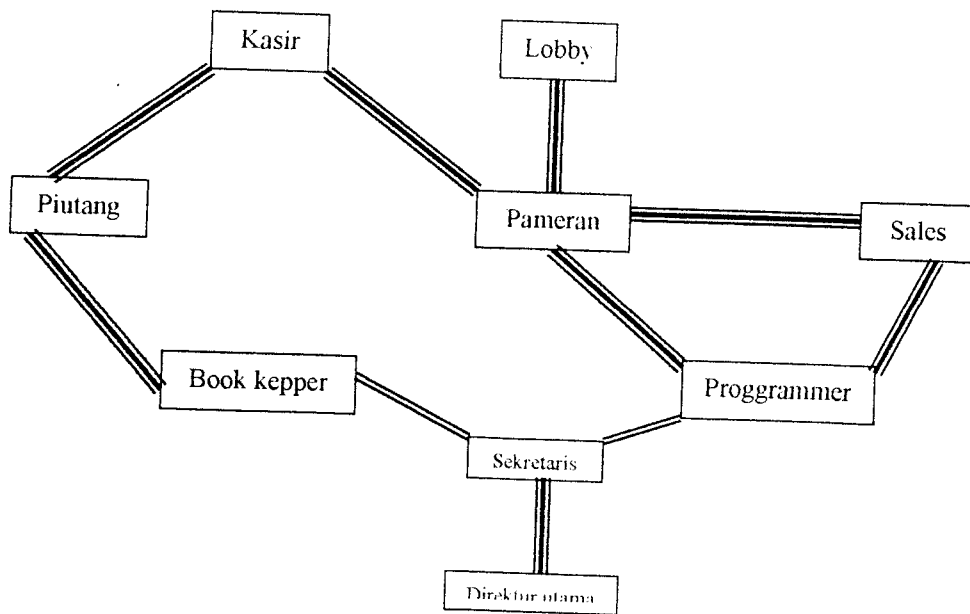
Kontak dan frekwensi ruangnya adalah sebagai berikut :



Gambar 3.2. Organisasi ruang pengelola

b) Pameran dan jual beli

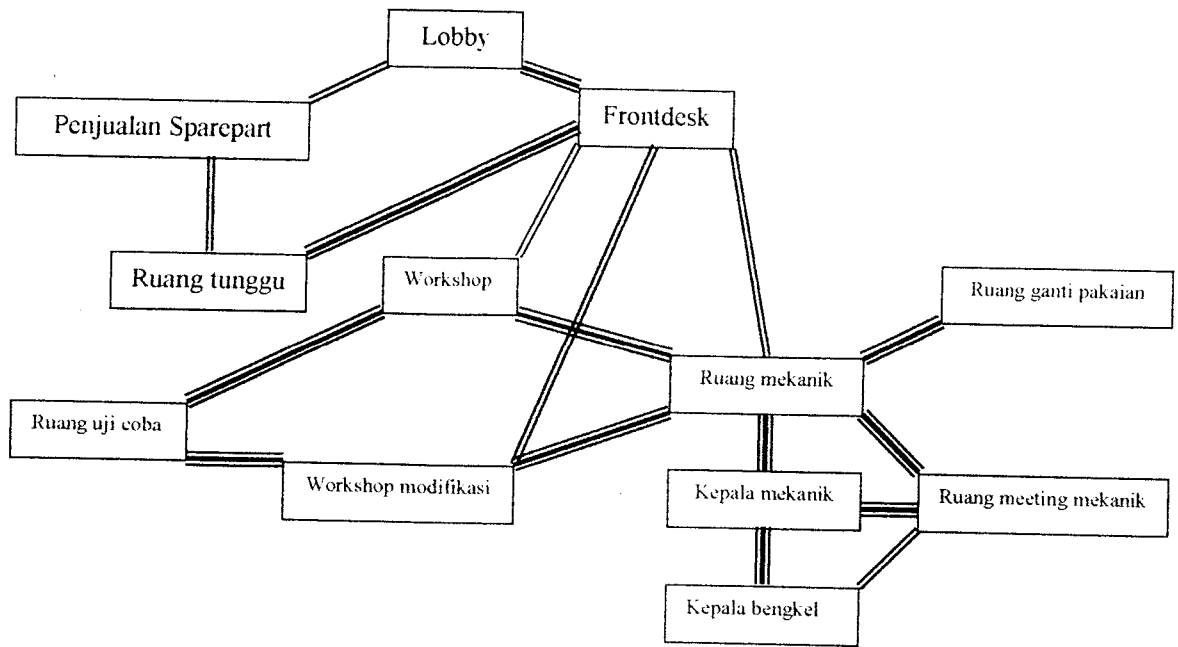
Kontak dan frekwensi ruangnya adalah sebagai berikut :



Gambar 3.3. Organisasi ruang pameran dan jual beli

c) Modifikasi, bengkel dan uji coba

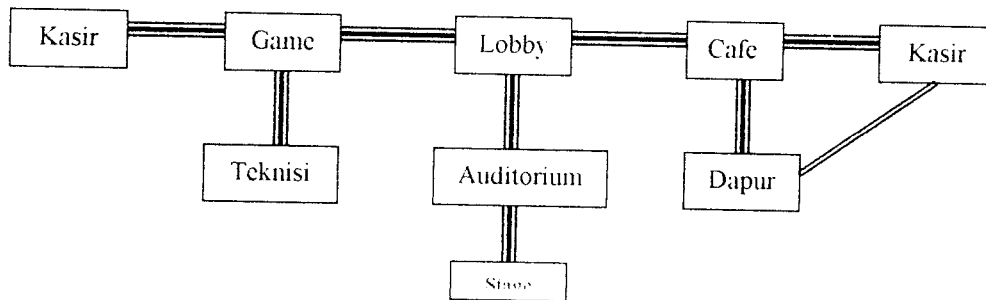
Kontak dan frekwensi ruangnya adalah sebagai berikut :



Gambar 3.4. Organisasi ruang bengkel, modifikasi dan uji coba

d) Game, cafetaria dan film

Kontak dan frekwensi ruangnya adalah sebagai berikut :



Gambar 3.5. Organisasi ruang game, cafetaria dan film

Keterangan :

==== Hubungan erat, ————— Hubungan kurang erat,

### 3.2. Penentuan lokasi dan site pusat showroom sepeda motor yang atraktif dan rekreatif

#### 3.2.1. Penentuan lokasi

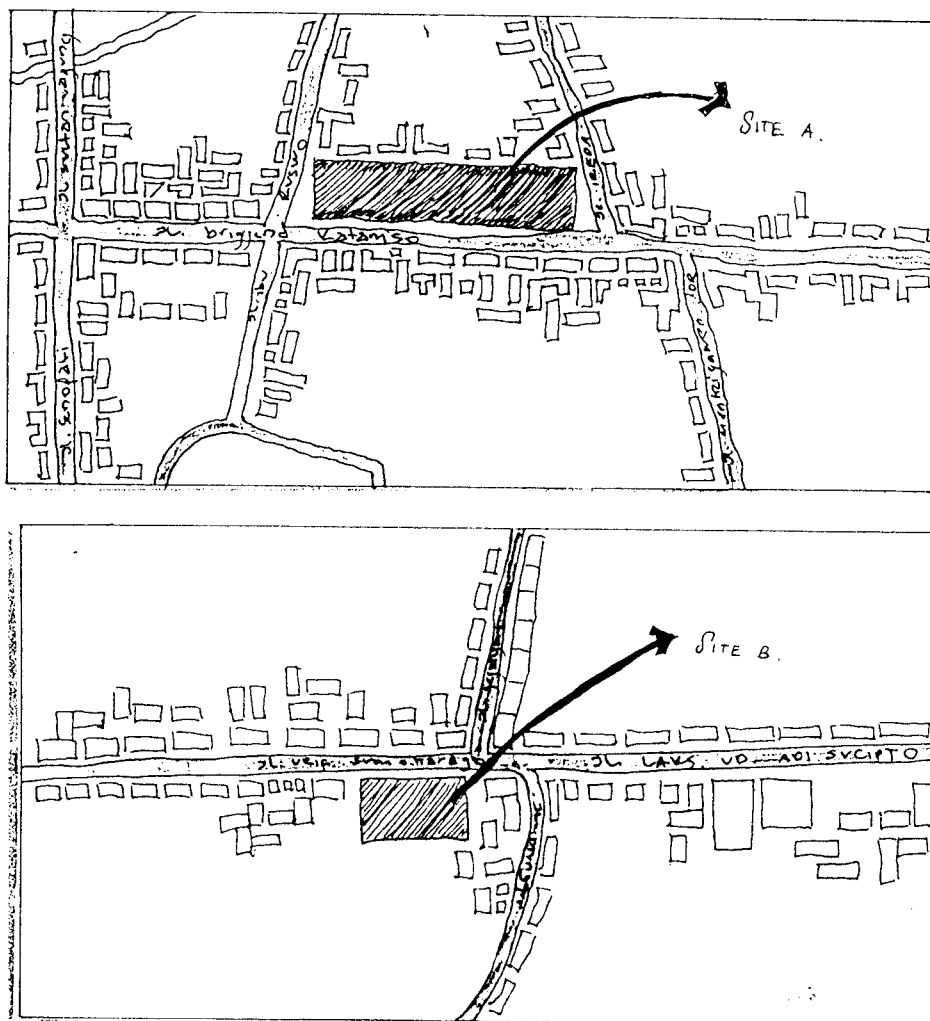
Lokasi yang akan didirikan pusat showroom sepeda motor ini adalah di Daerah Istimewa Yogyakarta. Kebijakan untuk pemilihan dan pengembangan kota Yogyakarta ini sangat

dipengaruhi oleh karakteristik yang mempunyai beberapa predikat sebagai kota pendidikan dan sebagai kota perdagangan atau bisnis.

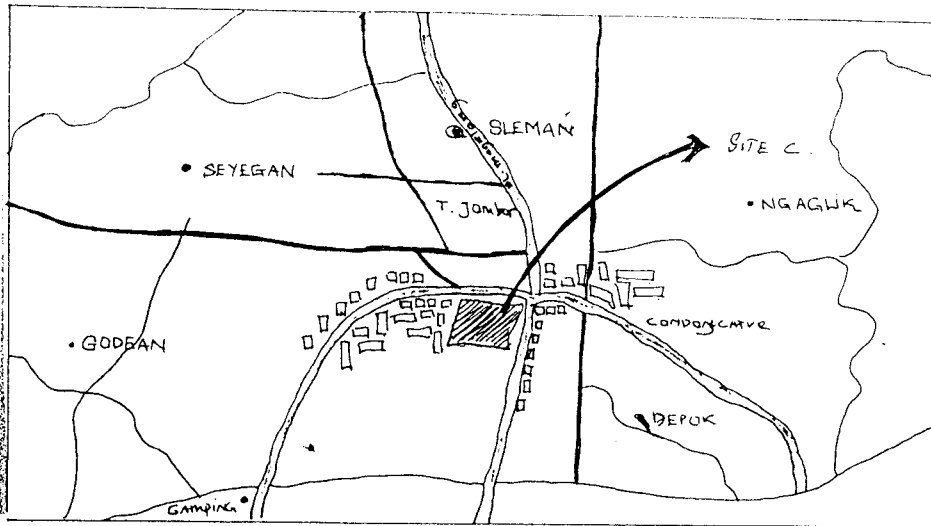
Faktor yang kedua adalah lahan yang tersedia cukup banyak, selain itu sangat mendukung dan strategis. Oleh karena itu perlu adanya menilai masing-masing lokasi, agar tidak terjadi kesalahan dalam pemilihan. Untuk itu pertimbangan utama yang harus prioritaskan adalah mengenai lahan yang dibutuhkan. Lahan yang akan dibangun atau didirikan pusat showroom sepeda motor ini minimal 1 ha atau lebih berdasarkan dari kebutuhan dan besaran pada analisis ruang.

Adapun yang akan menjadi alternatif pemilihan terdapat tiga lokasi. Terpilih karena disekitarnya terdapat banyak bangunan komersial. Lokasi tersebut adalah sebagai berikut :

1. Daerah kawasan Gondokusuman (lokasi A)
2. Daerah kawasan jalan Solo (lokasi B)
3. Daerah kawasan jalan Magelang (lokasi C)



Gambar 3.6.a. Peta alternatif lokasi



Gambar 3.6.b. Peta alternatif lokasi  
Sumber : BPN Sleman

Dari analisa kelima kriteria pemilihan lokasi yang atraktif dan rekreatif yang paling dominan untuk dapat dijadikan penilaian terdapat 4 kriteria. Maka pertimbangan lahan merupakan hal paling penting untuk di analisis.

1. Kecukupan lahan

Lokasi A lahan yang tersedia sangat luas hanya perlu menggusur bangunan yang sudah ada.

Lokasi B lahan yang tersedia cukup luas tetapi lahan pengembangan kurang tersedia.

Lokasi C lahan yang tersedia sangat luas dan tersedia lahan kosong untuk pengembangan.

2. Tingkat aksesibilitas

Lokasi A dapat dicapai dengan kendaraan pribadi maupun kendaraan umum, waktu tempuh dari pusat kota relatif lebih singkat dari lokasi yang lain.

Lokasi B dapat dicapai dengan kendaraan pribadi maupun kendaraan umum, waktu tempuh dari pusat kota lebih lama dari lokasi yang lain.

Lokasi C dapat ditempuh dengan kendaraan pribadi maupun kendaraan umum, waktu tempuh dari pusat kota cukup singkat.

3. Lingkungan

Lokasi A kondisi sosial, ekonomi dan budaya cukup mendukung karena daerahnya banyak didirikan bangunan komersial.

Lokasi B kondisi sosial, ekonomi dan budaya cukup mendukung karena daerahnya banyak didirikan bangunan komersial.

Lokasi C kondisi sosial, ekonomi dan budaya sangat mendukung karena banyak didirikan bangunan komersial.

4. Sarana utilitas

Lokasi A tersedia sarana dan prasarana utilitas seperti telepon, jaringan air bersih, jaringan air kotor dan listrik.

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

Lokasi C tersedia sarana dan prasarana utilitas telepon, jaringan air bersih, jaringan air kotor dan listrik.

Bobot penilaian

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

Keterangan

0,4 Sangat menentukan

0,3 Menentukan

0,2 Cukup menentukan

0,1 Kurang menentukan

Tabel 3.18. Penilaian lokasi

KRITERIA	BOBOT	ALTERNATIF					
		A		B		C	
		Nilai	Jumlah	Nilai	Jumlah	Nilai	Jumlah
Kecukupan lahan	0,4	1	0,4	3	1,2	4	1,6
Tingkat aksesibilitas	0,3	3	0,9	4	1,2	3	0,9
Lingkungan	0,2	1	0,2	3	0,6	4	0,8
Sarana utilitas	0,1	4	0,4	4	0,4	4	0,4
Total	1,1	9	1,9	14	3,4	15	3,7

Sumber analisis

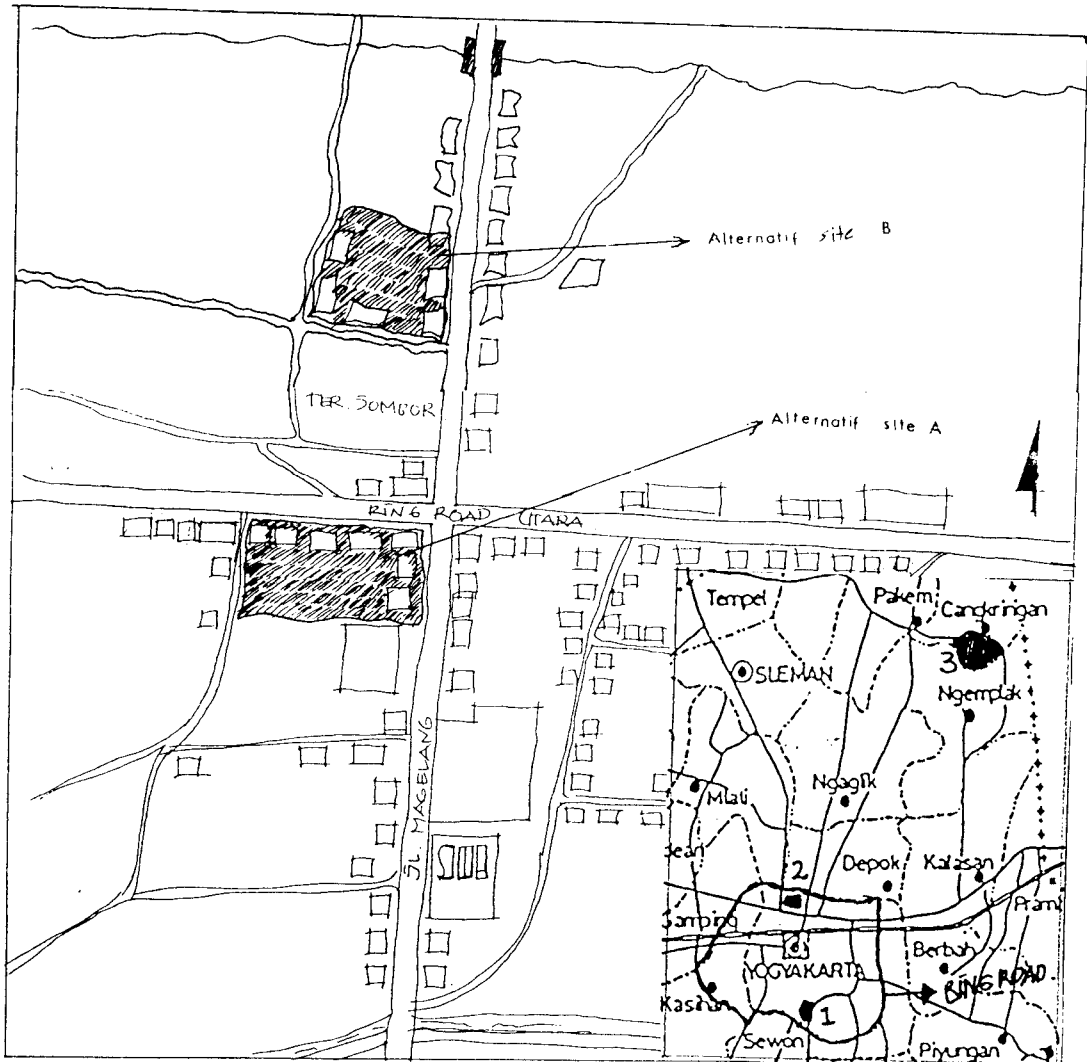
Keterangan :

- 5. Baik sekali
- 4. Baik
- 3. Cukup
- 2. Kurang
- 1. Kurang sekali

Berdasarkan penilaian di atas prioritas tertinggi pada lokasi C, maka lokasi pusat showroom sepeda motor ini terletak di jalan Magelang.

### 3.2.2. Penentuan site

Gambar di bawah ini merupakan lokasi yang terpilih berdasarkan penilaian :



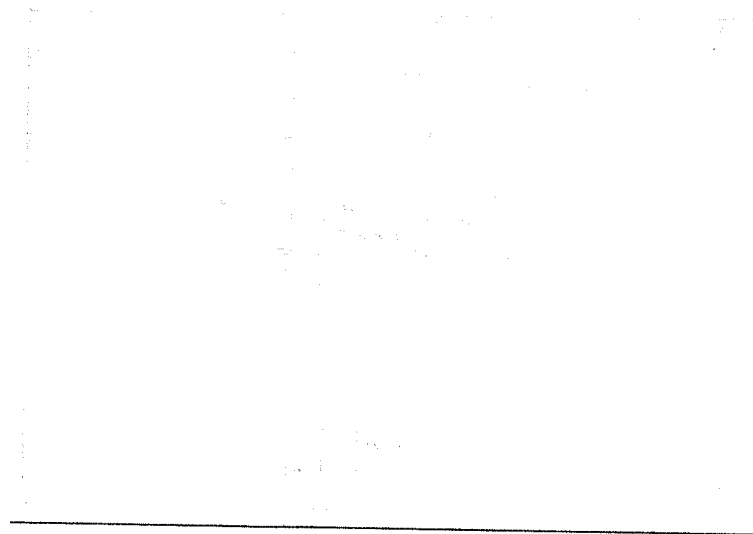
Gambar 3.7. Peta lokasi terpilih

Sumber : BPN Sleman

Dari lokasi terpilih ini, lokasi di kawasan sepanjang jalan Magelang dan Ringroad utara terdapat dua site yang dapat didirikan pusat showroom sepeda motor ini. Site tersebut yaitu :

1. Persimpangan jalan Magelang dengan Ringroad utara (site A)
2. Sebelah utara terminal Jombor. (site B)

Untuk jelasnya dapat dilihat pada gambar dibawah ini



Gambar 3.8. alternatif site

Sumber : pengamatan lapangan

Berdasarkan kriteria-kriteria penilaian site terdapat empat faktor yang paling dominan untuk dijadikan tolak ukur. Kriteria penilaian site adalah sebagai berikut :

1. Interaksi dengan potensi kegiatan  
Site A : Showroom yang ada yaitu showroom mobil dan motor, sedangkan bengkel yang ada bengkel mobil.  
Site B : Showroom yang ada yaitu showroom mobil dan motor, sedangkan bengkel yang ada bengkel mobil.
2. Accesibility  
Site A : Dilewati oleh kendaraan angkutan kota, baik roda dua, tiga, empat dan seterusnya.  
Site B : Dilewati oleh kendaraan angkutan kota, baik roda dua, tiga, empat dan seterusnya.
3. Prasarana dan sarana  
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 : Banyak kendaraan yang melewati jalan dan letaknya dipersimpangan jalan sehingga kebisingan tinggi.



Site B : Banyak kendaraan yang melewati jalan dan letaknya dipinggir jalan sehingga kebisingan tinggi.

5. View

Site A : Viewnya sangat baik karena letaknya dipersimpangan jalan.

Site B : Viewnya cukup baik karena letaknya dipinggir jalan.

6. Minimalisasi crossing

Site A : Tingkat crossing sedang sehingga kemungkinan kemacetan bisa diatasi.

Site B : Tingkat crossing tinggi sehingga kemungkinan kemacetan sangat tinggi.

7. Luas tanah dan pengembangan

Site A : Luas tanah dan pengembangan kearah perluasan bangunan jangka panjang sangat baik.

Site B : Luas tanah dan pengembangan kearah perluasan bangunan jangka panjang kurang terpenuhi.

Bobot penilaian

Interalasi 0,2

Luas tanah/pengembangan 0,05

View 0,2

Utilitas 0,125

Minimalisasi interensi kebisingan 0,125

Pencapaian 0,15

Minimalisasi crossing 0,15

Tabel 3.19. Penilaian site

KRITERIA	BOBOT	ALTERNATIF			
		SITE A		SITE B	
		NILAI	JUMLAH	NILAI	JUMLAH
Interelasi dengan potensi kegiatan	0,2	4	0,8	4	0,8
<i>Accesibility</i>	0,15	4	0,6	4	0,6
Prasarana dan sarana	0,125	4	0,5	4	0,5
Minimalisasi kebisingan	0,125	3	0,375	3	0,375
<i>view</i>	0,2	4	0,8	3	0,6
Minimalisasi crossing	0,15	3	0,45	2	0,3
Luas tanah dan pengembangan	0,05	4	0,2	2	0,1
Total	1,0		3,725		3,275

Sumber : analisis

Dari penilaian tersebut yang mendapat prioritas tertinggi adalah site A, maka site terpilih adalah di persimpangan jalan Magelang dan Ringroad utara. Koefisien dasar bangunan (KDB) mencapai 30-40%, sedangkan *Floor area ratio* (FAR) mencapai 1,6. Sehingga minimal jumlah lantai bangunan yang diijinkan adalah FAR/KDB. Maka,  $1,6 / 40\% = 4$  lantai.



## BAB IV

### PENDEKATAN DAN KONSEP DASAR PERENCANAAN PERANCANGAN

#### 4.1. Kebutuhan dan besaran ruang

##### 4.1.1. Pendekatan

Dasar pertimbangan kebutuhan ruang adalah pada program ruang yang menyangkut jenis kegiatan yang dibedakan menjadi 3 yaitu :

1. Kegiatan utama

Kegiatan ini meliputi : kegiatan pameran dan jual beli

2. Kegiatan penunjang

Kegiatan ini meliputi : kegiatan perbengkelan, uji coba, game, film, cafetaria, musholla, dan lavatory.

3. Kegiatan pengelola

Kegiatan ini meliputi : kantor pengelola yang berisi ruang direktur, ruang staf, ruang sekretaris dan lain-lain.

Pertimbangan pada besaran ruang adalah sebagai berikut :

1. Kegiatan utama

Jumlah pedagang sepeda motor di Yogyakarta kurang lebih 40 pedagang. Oleh karena itu diasumsikan yang ditampung sekitar 25 % dari pedagang tersebut :  $25\% \times 40 = 10$  pedagang. Kemudian untuk ruang cadangan besarnya seperempat luas keseluruhan kegiatan utama. Luas ruang pameran masing-masing dapat menampung 3 sepeda motor dengan besaran standar  $15 \text{ m}^2$ , sedangkan showroom ini menjadi  $30 \text{ m}^2$  maka  $10 \times 30 \text{ m}^2 = 300 \text{ m}^2$ . Pada kegiatan jual beli meliputi ruang :

a) Ruang sales diasumsikan menampung 6 orang dengan besaran standar  $14 \text{ m}^2$

b) Ruang piutang diasumsikan menampung 3 orang dengan besaran  $20 \text{ m}^2$

c) Ruang Kasir diasumsikan menampung 3 orang dengan besaran  $6 \text{ m}^2$

d) Ruang programmer diasumsikan menampung 3 orang dengan besaran  $20 \text{ m}^2$

e) Ruang book keeper diasumsikan menampung 3 orang dengan besaran  $20 \text{ m}^2$

f) Ruang direktur besaran standar  $14 \text{ m}^2$  ditingkatkan menjadi  $15 \text{ m}^2$  dengan pertimbangan dibulatkan.

g) Ruang sekretaris dengan besaran standar  $10 \text{ m}^2$

Luas ruang keseluruhan adalah  $1170 \text{ m}^2$  maka ruang cadangannya adalah  $1/4 \times 1170 \text{ m}^2 = 292,5 \text{ m}^2$  dibulatkan menjadi  $300 \text{ m}^2$ . Hasil akhirnya  $1170 + 300 = 1470 \text{ m}^2$ .

## 2. Kegiatan penunjang

Kegiatan ini meliputi :

### a) Kegiatan perbengkelan dan uji coba

Kegiatan perbengkelan yang terdapat di Yogyakarta lebih dari 100 buah, oleh karena itu pada showroom ini yang akan ditampung sekitar 10% maka  $10\% \times 100 \text{ buah} = 10 \text{ buah}$ , tanpa ruang cadangan karena merupakan kegiatan penunjang.

- (i) Workshop diasumsikan dapat menampung 10 sepeda motor dengan besaran 1 sepeda motor adalah  $1,5 \times 2,5 \text{ m}^2 = 3,75 \times 10 \text{ buah} = 37,5 \text{ m}^2$  dengan sirkulasi sebesar 30% maka  $30\% \times 37,5 = 11,25 \text{ m}^2$  sehingga ruangan ini menjadi  $11,25 + 37,5 = 48,75 \text{ m}^2$  dibulatkan menjadi  $50 \text{ m}^2$ .
- (ii) Workshop modifikasi diasumsikan dapat menampung 5 sepeda motor dengan besaran  $24,375 \text{ m}^2$  dibulatkan menjadi  $25 \text{ m}^2$ .
- (iii) Ruang penjualan sparepart diasumsikan berukuran  $5 \times 4 \text{ m}^2 = 20 \text{ m}^2$  termasuk sirkulasi.
- (iv) Ruang tunggu dapat menampung 30 orang dengan asumsi ukuran  $5 \times 6 = 30 \text{ m}^2$  termasuk sirkulasi.
- (v) Frondesk dapat menampung 3 orang diasumsikan berukuran  $5 \times 3 = 15 \text{ m}^2$  termasuk sirkulasi.
- (vi) Ruang kepala bengkel dan kepala mekanik masing-masing dengan besaran standar berukuran  $3 \times 5 = 15 \text{ m}^2$  termasuk sirkulasi
- (vii) Ruang mekanik diasumsikan dapat menampung 15 orang dengan besaran standar berukuran  $4,5 \times 5 = 22,5 \text{ m}^2$
- (viii) Ruang meeting mekanik diasumsikan dapat menampung 17 orang dengan besaran standar  $5 \times 3 = 15 \text{ m}^2$ .
- (ix) Ruang ganti pakaian diasumsikan dapat menampung 15 orang dengan besaran standar  $6 \text{ m}^2$  dibesarkan menjadi  $20 \text{ m}^2$  dengan pertimbangan menuntut sirkulasi yang leluasa.
- (x) Ruang uji coba diasumsikan dapat menampung 4 buah sepeda motor dengan besaran  $500 \text{ m}^2$  termasuk sirkulasi.

### b) Kegiatan game

Kegiatan game ini meliputi jenis ruang sebagai berikut :

- (i) Ruang game diasumsikan dapat menampung 30 jenis game dengan besaran standar 1 game sama dengan  $3 \text{ m}^2$  maka  $3 \times 30 = 90 \text{ m}^2$  dengan sirkulasi sebesar 60% termasuk orang yang tidak bermain game atau hanya menonton saja.  $60\% \times 90 = 54 \text{ m}^2$  maka besaran tersebut adalah sebesar  $54 + 90 = 144 \text{ m}^2$
- (ii) Ruang kasir diasumsikan dengan besaran  $6 \text{ m}^2$  termasuk sirkulasi.
- (iii) Ruang teknisi diasumsikan dengan besaran  $9 \text{ m}^2$  termasuk sirkulasi.

c) Kegiatan film

Kegiatan ini meliputi jenis ruang sebagai berikut :

- (i) Auditorium diasumsikan dapat menampung 10 orang dengan besaran  $8 \text{ m}^2$
- (ii) Stage diasumsikan untuk menyesuaikan auditorium dengan besaran  $3 \text{ m}^2$

d) Kegiatan cafeteria

Kegiatan ini meliputi jenis ruang sebagai berikut :

- (i) Cafeteria diasumsikan dapat menampung 50 orang dengan besaran standar  $70 \text{ m}^2$  dibesarkan menjadi  $84 \text{ m}^2$  dengan pertimbangan keleluasaan sirkulasi dan ruang kasir.
- (ii) Dapur terbagi dalam 10 buah ruangan yang masing-masing mempunyai ukuran  $1,5 \times 1 = 1,5 \text{ m}^2$  sehingga  $1,5 \times 10 = 15 \text{ m}^2$  dengan ditambah sirkulasi sebesar 30% maka  $30\% \times 15 = 4,5 \text{ m}^2$ . Jadi besaran keseluruhan  $16,5 \text{ m}^2$ .

e) Kegiatan musholla

Ruang ini diasumsikan dapat menampung 30 orang dengan ukuran  $5 \times 10 = 50 \text{ m}^2$ .

f) Kegiatan lavatory

Ruang ini diasumsikan dapat menampung 15 orang dengan masing-masing ukuran urinoir  $10 \text{ m}^2$ , toilet  $15 \text{ m}^2$  dan WC  $30 \text{ m}^2$ .

g) Parkir

Parkir terbagi dalam 3 bagian : parkir pengelola, parkir penyewa dan parkir pengunjung. Pada parkir pengelola diasumsikan dapat menampung 10 mobil dengan besaran  $416 \text{ m}^2$  termasuk sirkulasi, sedangkan sepeda motor 20 buah dengan besaran  $64 \text{ m}^2$ .

Pada parkir penyewa diasumsikan dapat menampung 24 mobil dengan besaran  $998,4 \text{ m}^2$  termasuk sirkulasi, sedangkan sepeda motor 100 buah dengan besaran  $3200 \text{ m}^2$

Pada parkir pengunjung diasumsikan dapat menampung 100 mobil dengan besaran  $4160 \text{ m}^2$  termasuk sirkulasi, sedangkan sepeda motor 200 buah dengan besaran  $640 \text{ m}^2$ .

3. Kegiatan pengelola

Kegiatan ini meliputi :

- a) Ruang komisaris  
Diasumsikan dapat menampung 3 orang dengan besaran standar atau ukuran  $7 \times 3 = 21 \text{ m}^2$
- b) Ruang puslitbang  
Diasumsikan dapat menampung 3 orang dengan besaran standar atau ukuran  $7 \times 3 = 21 \text{ m}^2$
- c) Ruang direktur  
Ruang ini mempunyai besaran standar atau ukuran  $2 \times 3 = 6 \text{ m}^2$  termasuk sirkulasi
- d) Ruang tamu direktur  
Diasumsikan dapat menampung 3 orang dengan besaran standar atau ukuran  $3 \times 3 \text{ m}^2 = 9 \text{ m}^2$
- e) Ruang sekretaris  
Ruang ini mempunyai besaran standar atau ukuran  $2,5 \times 2 = 5 \text{ m}^2$  termasuk sirkulasi
- f) Ruang tamu sekretaris  
Diasumsikan dapat menampung 2 orang dengan ukuran  $2 \times 1 = 2 \text{ m}^2$ .
- g) Ruang manager  
Ruang ini berjumlah 4 buah dengan masing-masing ruang berukuran  $10 \text{ m}^2$  dibesarkan menjadi  $12 \text{ m}^2$  karena pertimbangan keleluasaan sirkulasi.
- h) Ruang staf  
Ruang ini berjumlah 2 buah dengan besaran standar masing-masing sebesar  $4 \times 3,5 = 14 \text{ m}^2$ .
- i) Ruang supervisor  
Ruang ini berjumlah 2 buah dengan besaran standar masing-masing  $2 \times 3 = 6 \text{ m}^2$ .
- j) Ruang insurance  
Ruang ini diasumsikan dapat menampung 3 orang beserta peralatannya sehingga besaran berukuran  $4 \times 2 = 8 \text{ m}^2$  termasuk sirkulasi.
- k) Ruang electric dan cleaning service  
Ruang ini diasumsikan dapat menampung 3 orang dengan ukuran  $3 \times 3 = 9 \text{ m}^2$  termasuk sirkulasi.
- l) Ruang satpam  
Ruang ini diasumsikan dapat menampung 4 orang dengan besaran standar atau ukuran  $3 \times 3 = 9 \text{ m}^2$  termasuk sirkulasi.

#### **4.1.2. Konsep perancangan**

Dari uraian pendekatan di atas maka ringkasan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Kegiatan pengelola

Tabel 4.1. Besaran ruang pengelola

NO	JENIS RUANG	MODUL	JUMLAH	BESARAN (M <sup>2</sup> )	TOTAL
1	Ruang komisaris	7X3	1	21m <sup>2</sup>	21 m <sup>2</sup>
2	Ruang puslitbang	7X3	1	21m <sup>2</sup>	21 m <sup>2</sup>
3	Ruang direktur	3X2	1	6 m <sup>2</sup>	6 m <sup>2</sup>
4	Ruang tamu direktur	3X3	1	9 m <sup>2</sup>	9 m <sup>2</sup>
5	Ruang sekretaris	2.5X2	1	5 m <sup>2</sup>	5 m <sup>2</sup>
6	Ruang tamu sekretaris	2X1	1	2 m <sup>2</sup>	2 m <sup>2</sup>
7	Ruang manager	3x4	4	12 m <sup>2</sup>	28 m <sup>2</sup>
8	Ruang staf	3,5x4	2	14 m <sup>2</sup>	28 m <sup>2</sup>
9	Ruang supervisor	3x2	2	6 m <sup>2</sup>	12 m <sup>2</sup>
10	Ruang insurance	4x2	1	8 m <sup>2</sup>	9 m <sup>2</sup>
11	Ruang electric & cleaning service	3x3	1	9 m <sup>2</sup>	9 m <sup>2</sup>
12	Ruang satpam	3x3	1	9 m <sup>2</sup>	9 m <sup>2</sup>
<b>TOTAL</b>			<b>12</b>	<b>122 m<sup>2</sup></b>	<b>159 m<sup>2</sup></b>

## 2. Kegiatan utama

Tabel kegiatan utama adalah sebagai berikut :

Tabel 4.2. kegiatan utama

NO	JENIS RUANG	MODUL	JUMLAH	BESARAN (M <sup>2</sup> )	TOTAL
1	Ruang pameran	11 x 4	10	44 m <sup>2</sup>	440 m <sup>2</sup>
2	Ruang sales	8X4	10	32 m <sup>2</sup>	320 m <sup>2</sup>
3	Ruang piutang	3X4	10	12 m <sup>2</sup>	120 m <sup>2</sup>
4	Ruang kasir	6X3	10	18 m <sup>2</sup>	180 m <sup>2</sup>
5	Ruang programmer	2X4	10	8 m <sup>2</sup>	80 m <sup>2</sup>
6	Ruang book keeper	2X4	10	8 m <sup>2</sup>	80 m <sup>2</sup>
7	Ruang direktur	4X5	10	20 m <sup>2</sup>	200 m <sup>2</sup>
8	Ruang sekretaris	3X3	10	9 m <sup>2</sup>	90 m <sup>2</sup>
9	Ruang cadangan	30X6	2	180 m <sup>2</sup>	360 m <sup>2</sup>
10	Sirkulasi	20% - 30 %	-	-	300 m <sup>2</sup>
<b>TOTAL</b>			<b>82</b>	<b>331 m<sup>2</sup></b>	<b>1900 m<sup>2</sup></b>

## 3. Kegiatan penunjang

Tabel 4.3.a. Kegiatan penunjang

NO	JENIS RUANG	MODUL	JUMLAH	BESARAN (M <sup>2</sup> )	TOTAL
1	Workshop	2.5X1.5	10	50m <sup>2</sup>	500 m <sup>2</sup>
2	Workshop modifikasi	2.5X1.5	10	25 m <sup>2</sup>	250 m <sup>2</sup>
3	Ruang penjualan spareparts	4X5	10	20 m <sup>2</sup>	200 m <sup>2</sup>
4	Ruang tunggu	5X6	10	30m <sup>2</sup>	300 m <sup>2</sup>
5	Frontdesk	3X5	10	15 m <sup>2</sup>	150 m <sup>2</sup>
6	Ruang kepala bengkel	3X5	10	15m <sup>2</sup>	150 m <sup>2</sup>
7	Ruang kepala mekanik	3X5	10	15 m <sup>2</sup>	150 m <sup>2</sup>
8	Ruang mekanik	4X5.5	10	22 m <sup>2</sup>	220 m <sup>2</sup>
9	Ruang meeting mekanik	3X5	10	15m <sup>2</sup>	150 m <sup>2</sup>
10	Ruang ganti pakaian	4X5	10	20 m <sup>2</sup>	200 m <sup>2</sup>
11	Ruang uji coba	50X10	1	500 m <sup>2</sup>	500 m <sup>2</sup>
<b>TOTAL</b>			<b>101</b>	<b>727 m<sup>2</sup></b>	<b>2770m<sup>2</sup></b>

Tabel sambungan ada di halaman berikutnya.

Tabel 4.3.b. sambungan tabel 4.3.a.

	NO	JENIS KEGIATAN	MODUL	JUMLAH	BESARAN (M <sup>2</sup> )	TOTAL
GAME	1	Kasir	2x3	2	6 m <sup>2</sup>	-
	2	Ruang teknisi	3X3	1	9 m <sup>2</sup>	-
	3	Game	12X12	1	144 m <sup>2</sup>	-
	TOTAL			3	159 m <sup>2</sup>	-
FILM	1	Auditorium	2X4	1	8 m <sup>2</sup>	-
	2	Stage	1,5X2	1	3 m <sup>2</sup>	-
	TOTAL			2	11 m <sup>2</sup>	-
CAFÉ	1	Kasir dan kafetaria	8,4X10	1	84 m <sup>2</sup>	-
	2	Dapur	1,65X10	1	16,5 m <sup>2</sup>	-
	TOTAL			2	100,5 m <sup>2</sup>	-
PENUNJANG	1	Musholla	5X10	1	50 m <sup>2</sup>	-
	2	Lavatory	10X1	1	Urinoir 10 m <sup>2</sup>	55m <sup>2</sup>
			3X5	1	Toilet 15 m <sup>2</sup>	
			10X3	1	WC 30 m <sup>2</sup>	
	3	Parkir pengelola	4X6,5	1	416 m <sup>2</sup> mobil	480 m <sup>2</sup>
			2X1	1	64 m <sup>2</sup> s. motor	
	4	Parkir penyewa	Idem	1	998,4 m <sup>2</sup> mobil	4198,4m <sup>2</sup>
				1	3200 m <sup>2</sup> s.motor	
	5	Parkir pengunjung	Idem	1	4160 m <sup>2</sup> mobil	4800 m <sup>2</sup>
				1	640 m <sup>2</sup> s.motor	
TOTAL						9533,4m <sup>2</sup>

Dari keseluruhan jumlah kebutuhan dan besaran ruang di atas yaitu 14202,9 m<sup>2</sup> sekaligus berdasarkan *floor area ratio* maupun koefisien dasar bangunan maka jumlah lantai bangunan ini adalah 2 lantai ditambah 1 basement dengan luasan site yang dibutuhkan 1,25 ha. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

1. Diketahui koefisien dasar bangunannya adalah 40 %, maka luas lahan yang dibutuhkan 1,25 ha dikalikan dengan 40 % sama dengan 0,5 ha atau 5000 m<sup>2</sup> untuk luas dasar bangunan.
2. Jumlah maksimal lantai adalah 4, sedangkan pada bangunan ini direncanakan 2 lantai ditambah 1 basement. Maka masing-masing lantai luasan rata-rata adalah 5000 m<sup>2</sup>.

## 4.2. Tata atur ruang

### 4.2.1. Pendekatan

Dasar pertimbangan pada tata atur ruang adalah sebagai berikut :

#### 1. Sirkulasi ruang

Sirkulasi ruang pada bangunan ini dibedakan menurut pergerakan manusia dan barang. Pada pergerakan manusia dibedakan menjadi 3 yaitu pengelola, pengunjung dan penyewa.

#### 2. Hubungan ruang

Tingkat hubungan ruang bangunan ini berdasarkan pada keamatan hubungan dengan penilaian hubungan erat, hubungan tidak erat dan tidak ada hubungan. Pada bab III masing-masing ruang mempunyai tingkat hubungan yang berbeda-beda, tergantung dari sirkulasi atau akses keruangan tersebut. Hasil dari perbedaan tersebut dikelompokkan menurut tingkat kesamaannya untuk disusun dalam hubungan ruang

3. Pengelompokkan ruang

Pengelompokkan ruang dibedakan dengan berdasar pada sifat ruang, tingkat kebisingan dan sirkulasi. Untuk mendapatkan konsep pengelompokkan ruang secara keseluruhan maka diperlukan penggabungan antara kedua jenis kelompok ruang tersebut.

4. Organisasi ruang

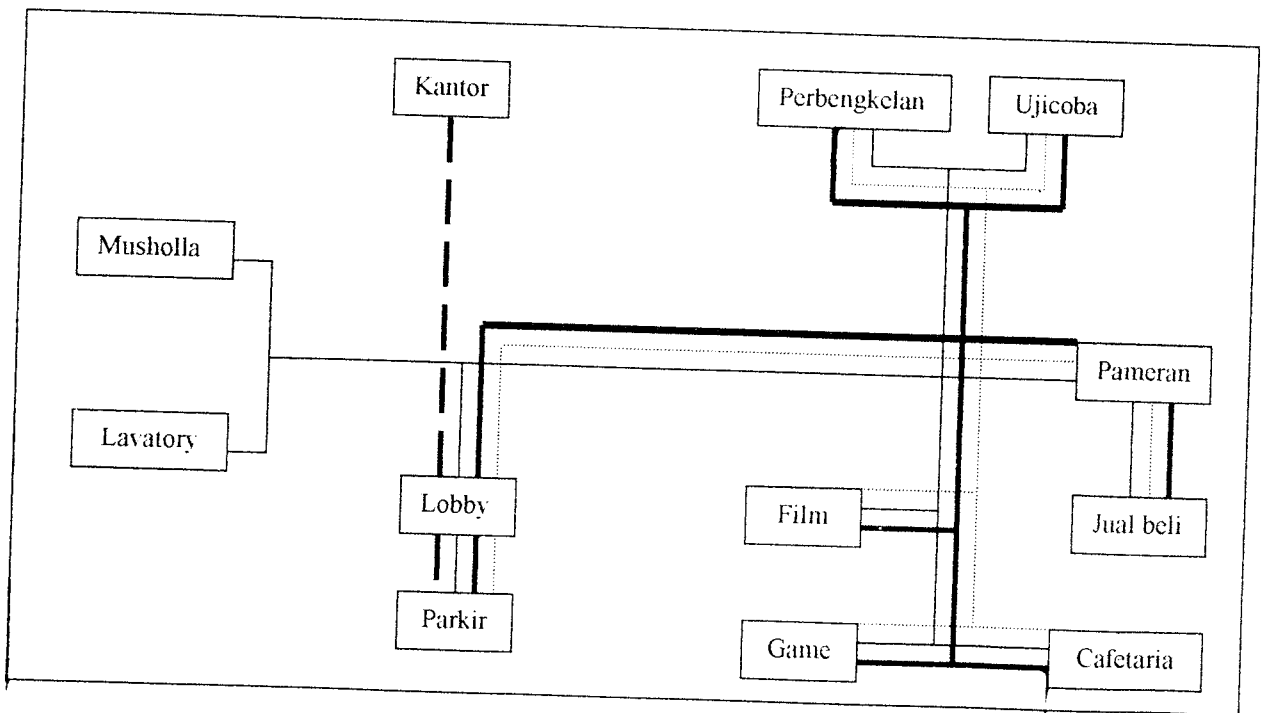
Organisasi ruang yang terjadi pada bangunan ini didasarkan pada kontak dan frekwensi hubungan, yang berdasar pada uraian di atas seperti sirkulasi ruang, hubungan ruang dan pengelompokkan ruang. Sehingga, faktor-faktor yang mempengaruhinya adalah :

- a) Kegiatan penyewa, pengunjung atau pengelola.
- b) Hubungan atau kedekatan ruang.

4.2.2. Konsep perancangan.

Konsep perencanaan dan perancangan pada tata atur ruang adalah sebagai berikut :

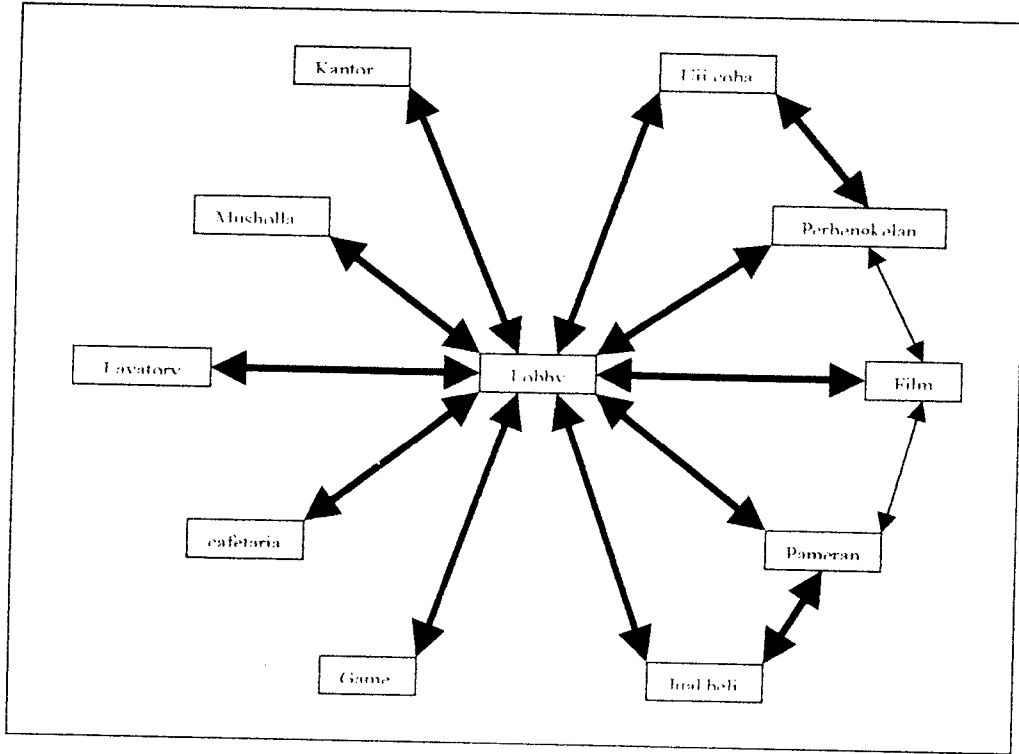
1. Sirkulasi ruang



Gambar 4.1. Konsep sirkulasi ruang

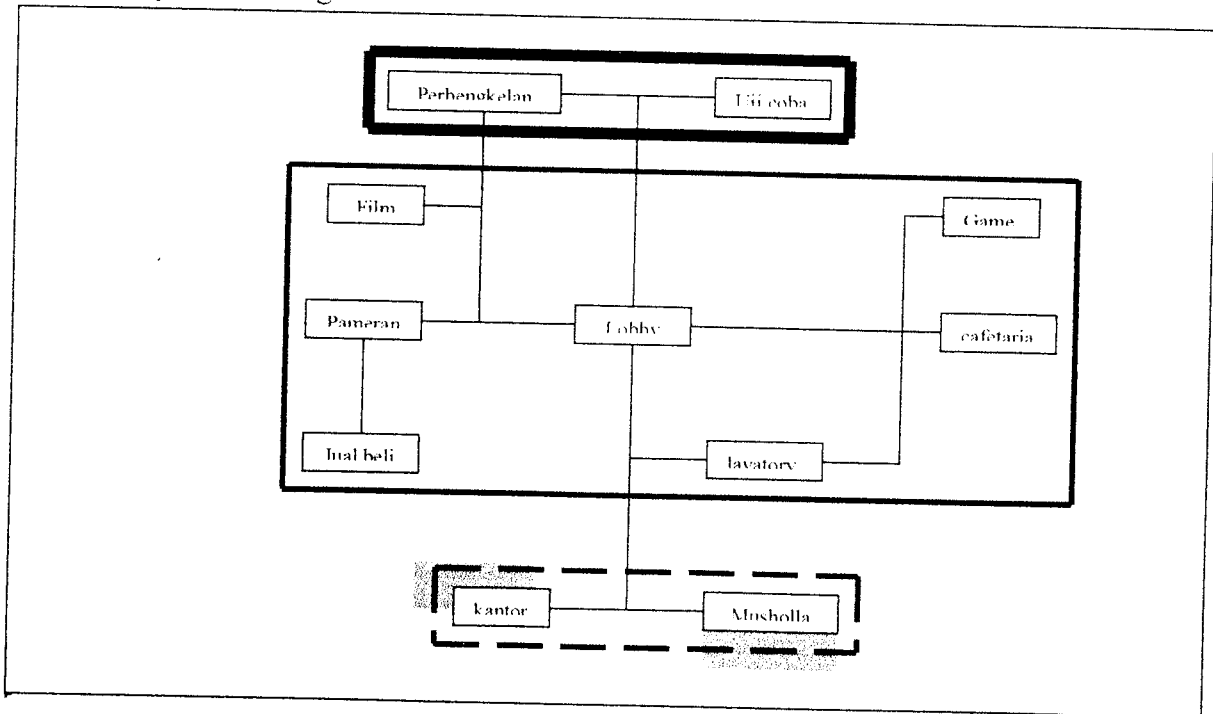
Keterangan : ————— pengunjung, ————— barang, - - - - - pengelola, ..... penyewa

2. Hubungan ruang



Gambar 4.2. Konsep hubungan ruang  
 Keterangan :  $\longleftrightarrow$  Hubungan erat.  $\longleftrightarrow$  Kurang erat

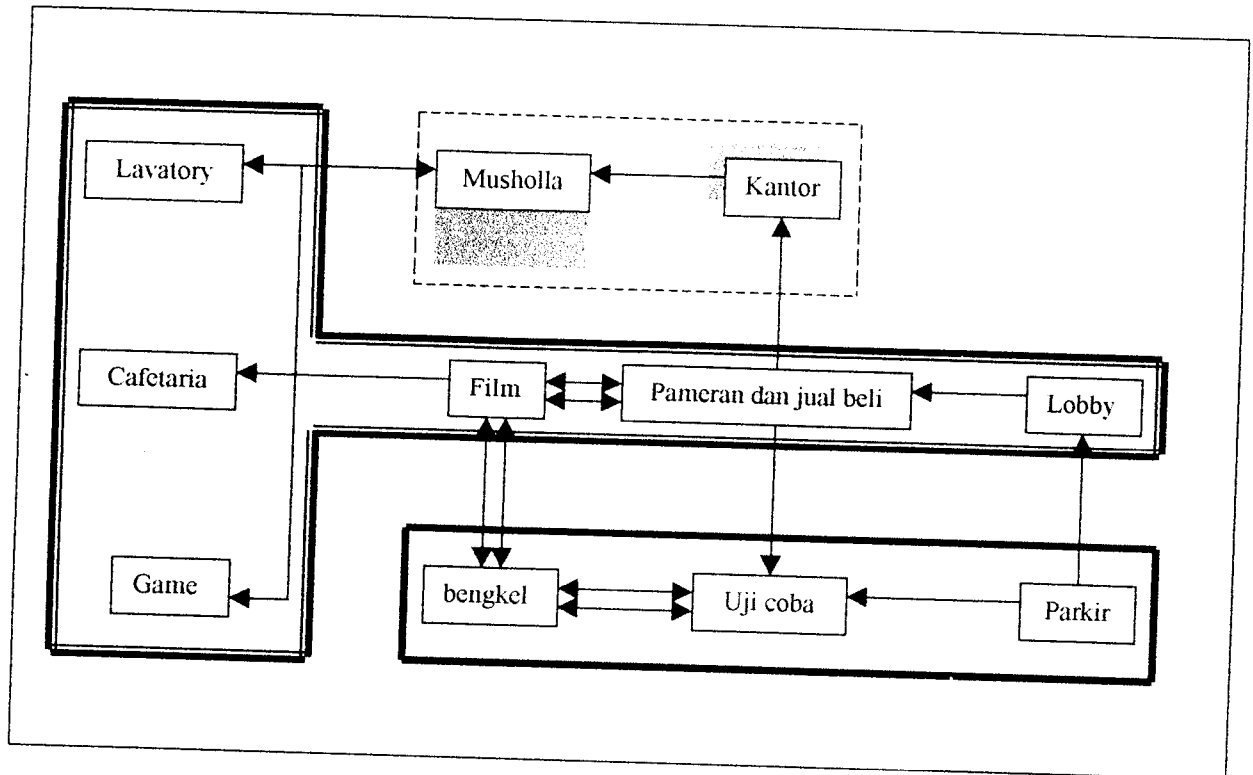
3. Pengelompokkan ruang



Gambar 4.3. konsep pengelompokan ruang a  
 Keterangan :  $\boxed{\hspace{1cm}}$  kebisingan tinggi,  $\boxed{\hspace{1cm}}$  kebisingan rendah,  $\boxed{\hspace{1cm}}$  kebisingan rendah.  
 $\boxed{\hspace{1cm}}$  privat,  $\boxed{\hspace{1cm}}$  semi privat,  $\boxed{\hspace{1cm}}$  publik

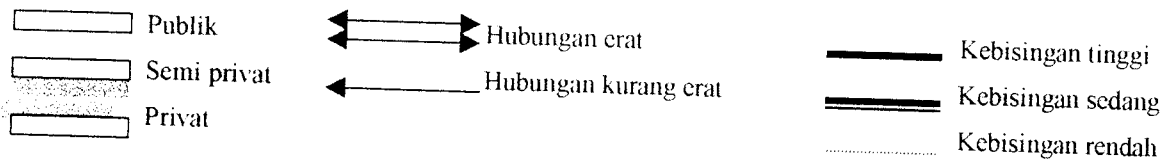


4. Organisasi ruang



Gambar 4.4. Konsep organisasi ruang

Keterangan :



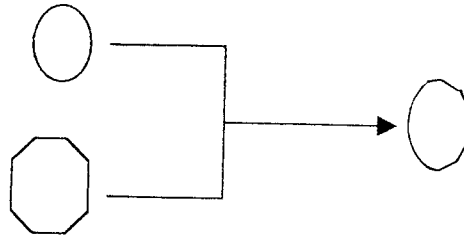
5. Tata atur atraktif dan rekreatif

Tata atur ruang atraktif terdiri dari ruang pameran, film, modifikasi dan test drive sedangkan ruang rekreatif yaitu ruang cafeteria dan game. Kesan atraktif diperoleh dengan cara memberikan nilai lebih pada suasana ruang misalnya dari mencoloknya warna, struktur dan pencahayaan. Kemudian cara yang kedua dengan penataan benda yang dipamerkan. Untuk memahami lebih rinci tentang keatraktifan maupun rekreatifnya akan dibahas dibawah ini :

a) Ruang pameran

Pada ruang ini akan digunakan kesan atraktif dengan cara pengaturan elemen-elemen ruang seperti pola lantai, dinding dan langit-langit. Cara kedua dengan pemilihan bahan yang berbeda dengan ruang-ruang lainnya baik segi kualitas dan tekstur. Cara yang ketiga adalah penataan interior (furniture) terutama pada peletakkan sepeda motor. Kemudian diberikan pencahayaan khusus yang dapat menambah daya tarik tersendiri. Diharapkan

dengan pencahayaan ini pengunjung dapat terfokus pandangannya pada benda tersebut. Pada bentuk ruangan diambil dari perpaduan antara bentuk lingkaran dengan *polygon*. Seperti pada gambar dibawah ini :



Gambar 4.5. bentuk denah ruang pameran

Artinya dari bentuk lingkaran adalah untuk memberikan kesan keleluasaan pengunjung untuk melihat-lihat, tetapi bentuk tersebut sangat monoton dan tidak atraktif. Oleh karena itu dapat diatasi dengan memadukannya dengan bentuk *polygon*.

b) Ruang film

Perlu diketahui bahwa ruang film merupakan penghubung antara kegiatan perbengkelan dan kegiatan pameran. Sehingga, akan diberikan suasana atraktif dengan adanya kesan terbuka. Terbuka dapat dijelaskan dengan pemilihan bahan dinding misalnya dinding transparan. Fungsinya agar dapat dilihat dari luar ruangan. Pada pertunjukkan film pengunjung diharapkan dapat menikmati dan menghilangkan rasa kebosanan dengan bersantai diruangan ini.

c) Ruang modifikasi

Ruang ini merupakan tempat untuk menyalurkan hobby pengunjung yaitu memodifikasi sehingga letaknya dekat dengan ruang penjualan spareparts dan ruang tunggu. Segi atraktif ditunjukkan dengan metode *intimacy* (keakraban) dengan pengolahan dinding pada permainan warna yang mencolok seperti menampilkan coretan air brush, selain itu juga memajang poster-poster sepeda motor modifikasi.

d) Ruang cafeteria

Kesan rekreatif pada ruang ini adalah pada view atau pemandangan, sehingga berkaitan dengan peletakkan ruang. Letak ruang ini pada lantai paling atas sehingga pengunjung dapat melihat keseluruhan ruangan sambil menikmati hidangan yang dipesan.

e) Ruang game

Ruang ini kesan rekreatif dapat ditunjukkan dengan metode pengolahan sound system yang baik pada masing-masing game sehingga pengunjung dapat tertarik dengan suara tersebut.



### **4.3. Persyaratan ruang dalam dan luar.**

#### **4.3.1. Pendekatan**

Dasar pertimbangan pada persyaratan ruang dibedakan menjadi :

1. Persyaratan akustik ruang

Dari analisis pada bab III dengan adanya kegiatan uji coba, perbengkelan pada workshop dan workshop modifikasi menimbulkan suatu dampak. Dampak ini mengakibatkan ruang menjadi bising. Pengujian kelayakan kendaraan sepeda motor setelah diperbaiki atau dimodifikasi mengeluarkan suara. Suara ini dapat mengganggu ruang-ruang lainnya sehingga perlu metode untuk mengatasi masalah ini. Kemudian pada pemakaian mesin seperti kompresor juga menimbulkan suara yang bising.

2. Persyaratan getaran

Pada kegiatan perbengkelan misalnya pemakaian alat kompresor, mesin generator dan lain sebagainya menimbulkan dampak yaitu dengan adanya getaran. Getaran ini dapat merusak struktur bangunan seperti lantai, dinding dan fondasi.

3. Persyaratan pencahayaan dan penghawaan

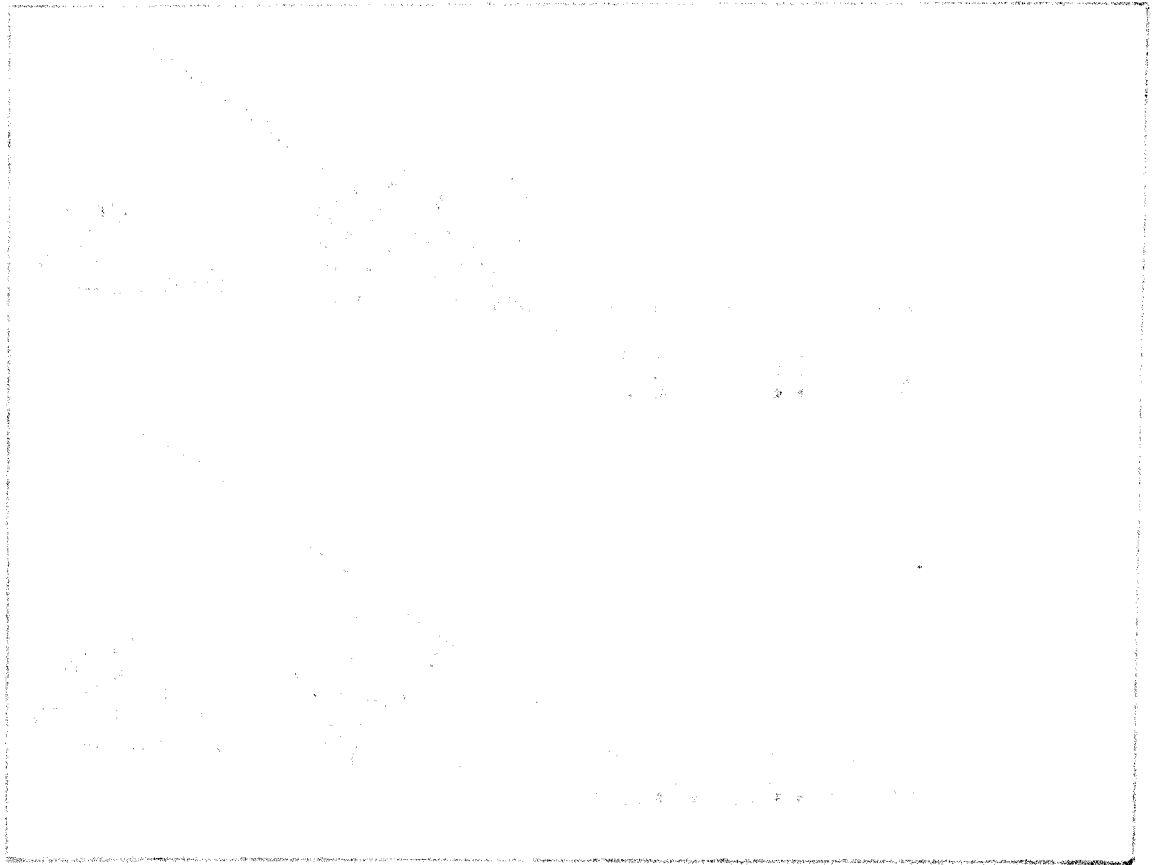
Sistem pencahayaan perlu diperhatikan terutama pada ruang pameran dan perbengkelan (workshop dan workshop modifikasi), selain itu juga pada ruang cafetaria, game dan film. Sistem penghawaan perlu diperhatikan terutama pada ruang yang memerlukan kenyamanan khusus dalam melakukan kegiatannya. Misalnya, kantor pengelola, kantor-kantor penyewa yang melayani publik dan ruang yang digunakan oleh publik seperti pameran, café, game, musholla, film dan ruang tunggu pada bengkel.

#### **4.3.2. Konsep perancangan**

1. Konsep akustik

a) Ruang uji coba

Kegiatan uji coba kelayakan sepeda motor menimbulkan dampak kebisingan. Teknik untuk meredam kebisingan tersebut dengan cara perlindungan pada sekeliling lintasan. metode dengan menambahkan lahan perbukitan atau pengedukan tanah/tanggul sepanjang tepi jalur sangat efektif. Metode yang kedua adalah dengan menempatkan ruang uji coba jauh dari bangunan tetapi, tanpa memutuskan aksesibilitas pengunjung. Di samping itu perlu penanaman pohon-pohon disekelilingnya yang berguna untuk menyerap dan menyaring asap atau suara dari sepeda motor. (Seperti pada gambar 4.7)



Gambar 4.7 Penggunaan tanggul dan pohon sebagai peredam kebisingan dan asap

b) Ruang film

Penataan ruang lebih pada kesederhanaan yang bernuansa rekreatif atau relaksasi. Selain kesan terbuka yang dapat menjadi daya tarik utama, juga harus meningkatkan kualitas suara dan gambar yang baik. Syarat akustik dapat dipenuhi dengan penerimaan dan pemantulan suara yang baik. Oleh karena itu diberikan suatu alat untuk menyelesaikan masalah tersebut yang digantungkan pada langit-langit.

c) Kegiatan perbengkelan pada ruang workshop

Ruang ini lebih ditekankan pada tata letak karena dampak yang diakibatkan sangat besar. Penempatannya akan terletak pada bagian samping yang berhubungan dengan luar bangunan. Bagian yang memiliki kemudahan dalam hal sirkulasi atau aksesibilitas menuju ruang uji coba. Keuntungannya adalah tidak mengganggu ruang-ruang yang lain dan sekaligus juga untuk mengatasi dampak akan relatif menjadi lebih mudah. Kemudian hal yang lebih penting lagi adalah memberikan suatu bahan pada pondasi dan dinding yang dapat meredam suara yang ditimbulkan, sehingga tidak merusaknya.

## 2. Konsep getaran

Getaran yang diakibatkan pada kegiatan perbengkelan pada penggunaan mesin-mesin juga dapat diatasi dengan penambahan suatu bahan tertentu pada fondasi, dinding dan lantai. Teknik akan dipelajari sepenuhnya pada bagian struktur dan bahan.

## 3. Konsep pencahayaan dan penghawaan.

Pencahayaan dibedakan menjadi dua, pencahayaan umum dan pencahayaan khusus. Pada pencahayaan umum atau *general lighting* dipertimbangkan penggunaannya dengan tujuan :

- (i) Menjelaskan dimensi dari ruang bersangkutan (sempit/luas, lorong panjang/pendek, bangunan tinggi atau pendek).
- (ii) Untuk menunjukkan orientasi atau arah sehingga orang tahu berjalan menuju kemana.
- (iii) Memberikan suasana umum, artinya apakah ruangan ini dapur, ruang pameran dan lain sebagainya.
- (iv) Memberikan keamanan lingkungan secara umum.
- (v) Menunjukkan tempat-tempat tertentu secara jelas untuk memberikan jaminan keselamatan.

Penggunaan pencahayaan umum misalnya pada ruang cafeteria, game, kantor pengelola dan lain-lain. Fungsinya adalah menjelaskan tentang keadaan sekitarnya. Sedangkan pencahayaan khusus atau *local lighting* dipertimbangkan penggunaannya dengan tujuan :

- (i) Menunjukkan dan mengarahkan sasaran atau objek pada posisi tertentu.
- (ii) Menerangi benda secara khusus, walaupun terdapat penerangan umum

Pemakaian pencahayaan khusus misalnya pada ruang pameran dan workshop bengkel untuk menerangi suatu produk atau menyinari bagian benda yang akan diperbaiki. Selain itu penggunaan pencahayaan alami juga digunakan yaitu jenis kegiatan utama dengan menggunakan atap skylight dan bukaan-bukaan jendela. Keuntungannya adalah ekonomis dan cahayanya relatif murah.

Penghawaan dibedakan menjadi dua, penghawaan buatan dan penghawaan alami. Kedua penghawaan ini mempunyai kerugian dan keuntungan. Pada penghawaan alami tidak memerlukan pemeliharaan alat serta operasionalnya murah. Namun kerugiannya penghawaan tidak bisa di atur tergantung alam. Sedangkan penghawaan buatan dapat dikondisikan penghawaannya, namun memerlukan pemeliharaan dan biaya operasional. Penghawaan alami dapat dicapai dengan bukaan pada dinding atau atap. Sedangkan penghawaan buatan dapat dicapai dengan alat air conditioner (AC) dan kipas angin.

Tabel 4.4. Pencahayaan dan penghawaan

	NO	JENIS RUANG	PENCAHAYAAN	PENGHAWAAN
PENGELOLA	1	Komisaris	Penerangan lampu dan cahaya alami (matahari)	Air conditioner
	2	Puslitbang	Penerangan lampu dan cahaya alami (matahari)	Air conditioner
	3	Direktur utama	Penerangan lampu dan cahaya alami (matahari)	Air conditioner
	4	Sekretaris	Penerangan lampu dan cahaya alami (matahari)	Air conditioner
	5	Manager	Penerangan lampu dan cahaya alami (matahari)	Air conditioner
	6	Staf	Penerangan lampu dan cahaya alami (matahari)	Air conditioner
	7	Supervisor	Penerangan lampu dan cahaya alami (matahari)	Air conditioner
	8	Insurance	Penerangan lampu dan cahaya alami (matahari)	Air conditioner
	9	Electric dan cleaning service	Penerangan lampu dan cahaya alami (matahari)	Alami
	10	Satpam	Penerangan lampu dan cahaya alami (matahari)	Alami
PAMERAN	1.	Ruang pameran	Penerangan umum dan khusus	Air conditioner
	2	Sales	Penerangan lampu	Air conditioner
	3	Piutang	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	4	Kasir	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	5	Programmer	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	6	Book keeper	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	7	Direktur	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	8	Sekretaris	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
BENGKEL, MODIFIKASI UJICOBA	1	Workshop	Penerangan khusus dan umum	Alami
	2	Workshop modifikasi	Penerangan khusus dan umum	Alami
	3	Frontdesk	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	4	R. penjualan spareparts	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	5	Ruang tunggu	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	6	Ruang kepala bengkel	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	7	Ruang kepala mekanik	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	8	Ruang mekanik	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	9	Ruang ganti pakaian	Penerangan lampu dan cahaya alami	Alami
	10	Ruang meeting mekanik	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
GAME	1	Ruang game	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	2	Kasir	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	3	Ruang teknisi	Penerangan lampu dan cahaya alami	Alami
FILM	1	Ruang auditorium	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	2	Stage	Idem	-
CAFÉ	1	Café	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	2	Kasir	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	3	Dapur	Cahaya alami	Alami
PENUNJANG	1	Musholla	Penerangan lampu dan cahaya alami	Air conditioner
	2	Lavatory	Penerangan lampu dan cahaya alami	Alami
	3	Parkir pengelola	Penerangan lampu dan cahaya alami	Alami
	4	Parkir penyewa	Penerangan lampu dan cahaya alami	Alami
	5	Parkir pengunjung	Penerangan lampu dan cahaya alami	Alami

Sumber : pemikiran

#### **4.4. Penampilan bangunan**

##### **4.4.1. Pendekatan**

Pertimbangan dalam menentukan penampilan bangunan yang utama adalah memberikan kesan yang mendalam terhadap pengunjung saat pertama melihat bangunan ini. Sedangkan kesan yang lain adalah :

1. Fungsional artinya adalah sesuai dengan fungsinya sebagai tempat pameran sepeda motor beserta sarana penunjang lainnya yang mendukung dalam penataan ruang atraktif dan rekreatif.
2. Lokasi dan orientasi site
3. Bangunan yang menunjukkan kesan atraktif dan rekreatif

##### **4.4.2. Konsep Perancangan**

Ciri penampilan yang akan diwujudkan pada bangunan pusat showroom ini adalah :

1. Menunjukkan citra bangunan komersial, mengingat fungsinya sebagai pusat penjualan sepeda motor.
2. Fungsi ditunjukkan dengan penampilan atau tampak bangunan yang mencakup jenis kegiatan yang diwadahi dalam satu masa tunggal
3. Tampak bangunan juga mempertimbangkan segi-segi estetika bangunan misalnya dengan dengan pengaturan skala manusia agar dapat mencakup faktor keseimbangan, keserasian dan irama bangunan terhadap site.
4. Menampakkan struktur pada kolom dan sambungan mur, baut agar terkesan atraktif tetapi tetap memperhatikan unsur keindahan.
5. Mempunyai penampilan yang dapat menarik minat pengunjung dengan memberikan suatu ciri khas sehingga dapat menimbulkan kesan.
6. Menunjukan kesan terbuka terhadap pengunjung yang ditampilkan dengan bukaan-bukaan jendela dan kaca-kaca transparan pada bagian ruang pameran.
7. Penampilan pintu masuk dan pintu keluar dibedakan agar pengunjung tidak sulit untuk mengenalinya dengan cara memberikan suatu tanda atau simbol.
8. Atap merupakan mahkota bagi bangunan sehingga bentuknya mencerminkan unsur-unsur perlindungan terhadap kegiatan yang diwadahi. Selain itu memberikan kesan bangunan rekreatif, sehingga pengunjung merasakan bahwa bangunan tersebut bukan hanya bangunan komersial tetapi juga tempat rekreasi.



## **4.5. Struktur dan bahan**

### **4.5.1. Pendekatan**

Dasar pertimbangan dalam pemilihan struktur dan bahan adalah :

1. Penyesuaian terhadap fungsi bangunan.
2. Pertimbangan terhadap kondisi setempat.
3. Pertimbangan dalam kemudahan pemeliharaan.
4. Ketahanan terhadap pengaruh panas dan kelembaban.

### **4.5.2. Konsep perancangan**

Sistem struktur yang akan dipakai dalam bangunan showroom ini adalah sistem struktur rangka beton bertulang dengan penambahan bahan tertentu untuk mengurangi dampak dari adanya kegiatan perbengkelan dan uji coba. Pada perbengkelan dampak tersebut adalah getaran yang dihasilkan dari mesin kompresor dan percobaan menghidupkan mesin kendaraan. Hal ini dapat mengakibatkan kebisingan dan retak-retak pada dinding dan getaran yang tidak menyamankan pengunjung bengkel. Sedangkan pada kegiatan uji coba dampak yang dihasilkan adalah kebisingan yang mengganggu aktifitas pengunjung dalam bangunan maupun bangunannya itu sendiri.

Pada kegiatan perfilman dan game, perlu diberikan suasana ruang dengan memanfaatkan teknologi rancangan akustik. Solusi tersebut dengan cara mengatur bahan pada lantai dan dinding, yang berguna untuk menyelimuti atau menenggelamkan bising yang tak diinginkan lewat bising dengan latar belakang secara elektronik. Bising buatan ini sering dianggap sebagai minyak wangi akustik. Proses ini menekan perembesan kecil yang dapat mengganggu privacy penerima. Kebisingan ini tidak hanya disebabkan dari bunyi pada kegiatan game dan film tetapi dapat juga karena arus lalu lintas yang padat.

Di bawah ini merupakan bahan-bahan bangunan pada setiap struktur, bahan-bahan tersebut adalah sebagai berikut :

#### **1. Pondasi**

Pondasi merupakan kekuatan dasar untuk dapat berdirinya bangunan karena harus menahan beban di atasnya. Pada bangunan ini yang digunakan adalah pondasi kapal karena terdapat basement yang berfungsi sebagai tempat parkir dan mesin generator. Generator tersebut menimbulkan getaran. Sehingga, bahan yang digunakan untuk menahan getaran tersebut dengan cara menambahkan bantalan asbestos timah anti getaran.

#### **2. Kolom**

Kolom merupakan struktur penerus dari pondasi yang menahan beban balok yang menghubungkannya dengan kolom-kolom yang lain pada bangunan. Bahan tersebut dari beton bertulang dengan diperkuat oleh plat besi.

### 3. Balok

Balok adalah penyalur beban dari plat lantai dan dinding ke kolom, untuk diteruskan ke pondasi. Bahan yang dipilih, sama dengan kolom, yaitu beton bertulang. Dimensi yang digunakan menyesuaikan dengan beban yang harus diterima.

### 4. Dinding

Dinding merupakan penutup atau pemisah antar ruangan. Pada dinding yang harus diantisipasi adalah kebisingan dan getaran-getaran mesin agar tidak mengganggu ruangan lain.

Cara tersebut dengan menggunakan metode sebagai berikut :

- a) Menggunakan bahan gypsum untuk meredam kebisingan dan kebakaran pada bagian dapur.
- b) Untuk mencegah kebisingan dan getaran akibat mesin diruang peralatan mekanik maka cara yang harus dilakukan adalah :
  - (i) Pemasangan lantai mengambang dibawah seluruh ruang peralatan.
  - (ii) Pemasangan efisien dari semua bagian peralatan dan mesin-mesin di puncak papan yang mengambang, bila perlu, pada dasar inersia yang dirancang dan dikonstruksikan dengan tepat dengan pemasangan isolasi-getaran.
  - (iii) Penggunaan ruang plenum yang dilapisi pada sisi pelucutan kipas angin.
  - (iv) Kelengkapan untuk langit-langit rapat yang digantung secara elastik (dengan pegas) dalam ruang-ruang di bawah lantai mesin.
  - (v) Pengendalian bising kipas angin lewat saluran udara dan bising aliran udara.
  - (vi) Penggunaan dinding, lantai dan pintu penginsulasi bunyi sekeliling ruang peralatan penghasil bising.
  - (vii) Penggunaan lapisan penyerap bunyi sepanjang langit-langit dan dinding ruang peralatan.

### 5. Atap

Atap merupakan bagian atas yang menutupi dan melindungi dari pengaruh luar. Atap juga merupakan mahkota dan dapat menjadi daya tarik tersendiri untuk dapat dikenali. Struktur atap pada bangunan ini sebagian menggunakan struktur baja dan yang lainnya dag. Kemudian untuk memasukkan sinar matahari diberikan atap transparan yang terbuat dari fiber glass. Atap transparan berfungsi sebagai void.

## 4.6. Utilitas

### 4.6.1. Pendekatan

Dasar pertimbangan dalam menentukan sistem utilitas adalah sebagai berikut :

1. Kelengkapan sarana utilitas pada lokasi.

Sarana utilitas sangat mempengaruhi fungsi untuk dapat diketahui dan digunakan atau tidak di dalam bangunan. kemudian yang terpenting lagi adalah memberikan sarana pengganti apabila tidak dapat digunakan.

2. Kondisi site

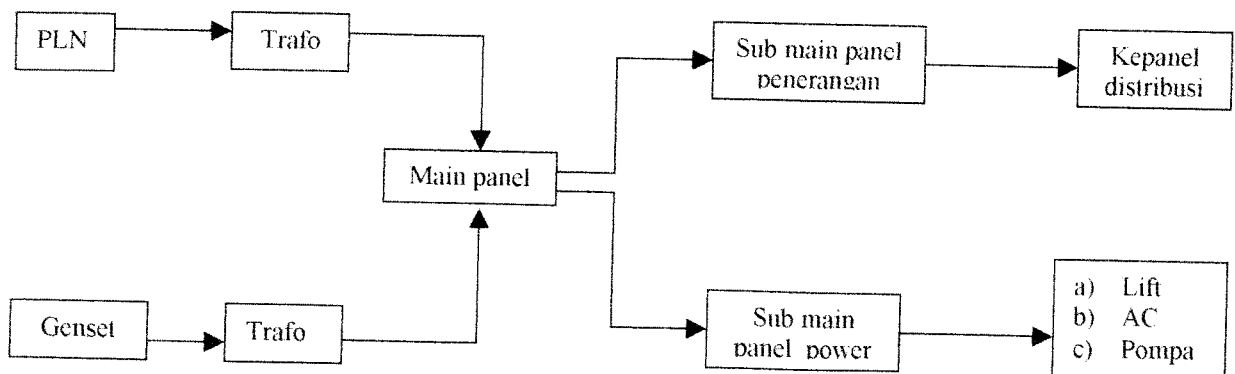
Kondisi site diperlukan untuk mengetahui metode atau cara terbaik untuk penyaluran dan pemasangannya di dalam bangunan.

### 4.6.2. Konsep perancangan

Dari pertimbangan kelengkapan sarana utilitas pada lokasi, maka beberapa sarana tersebut adalah sebagai berikut :

1. Jaringan listrik

Jaringan listrik menggunakan arus listrik dari PLN, juga dipersiapkan generator sebagai pengganti apabila terjadi kerusakan dan gangguan dari PLN. Listrik , bersumber dari genset yang diaktifkan pada kontrol panel dan didistribusikan ke ruang-ruangan dalam dan ruang luar, sedangkan penempatan genset pada zone publik dengan pertimbangan agar mudah dalam pemeliharaan. Listrik digunakan untuk penerangan bangunan dan untuk memperjelas benda-benda yang ada di ruang pameran dan untuk penerangan (*street furniture*) ruang luar pada malam hari.



Gambar 4.8. Sistem jaringan listrik (Sumber : pemikiran)

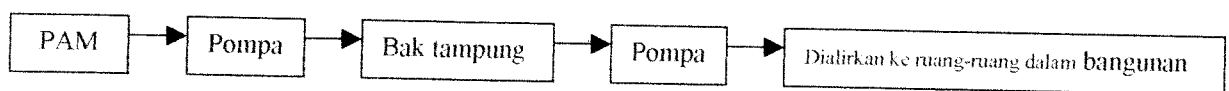
2. Jaringan telepon, sistem komunikasi dan sound system

Jaringan telepon digunakan sistem operator atau sentralisasi, dengan didukung intercome atau telepon antar ruang lainnya untuk memperlancar proses kegiatan. Sedangkan untuk

komunikasi keluar bangunan dengan menggunakan telepon. Sistem komunikasi ini ditempatkan pada ruang pengelola, cafetaria, game, pameran dan bengkel. Sistem ini menggunakan sistem PABX (Private Automatic Branch Exchange). Sound sistem dipasang speaker untuk kepentingan informasi, kegiatan pameran bersama dan kegiatan lainnya baik diluar maupun didalam bangunan.

### 3. Jaringan air bersih

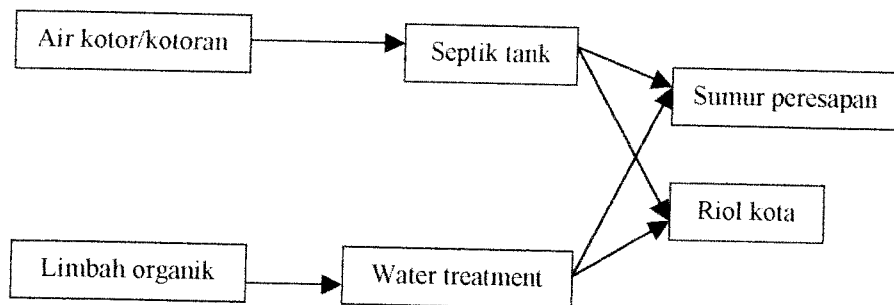
Untuk penyediaan air bersih berasal dari PAM, kemudian ditampung dalam tangki menara air dan di pompa untuk didistribusikan kedalam bangunan. Air bersih dialirkan keruang musholla, dapur dan lavatory.



Gambar 4.9. Sistem jaringan air bersih (sumber : pemikiran)

### 4. Jaringan air kotor

Air buangan cair dari dapur dan lavatory diteruskan ke sistem drainase kota. Untuk septik tank diteruskan ke jaringan limbah kota. Sistem ini terletak pada area publik luar bangunan untuk kemudahan dalam pemeliharaan dan penyediaan fasilitas yang ada di dalam bangunan, dengan pertimbangan untuk kenyamanan. Di bawah ini merupakan bagan jaringan air kotor :

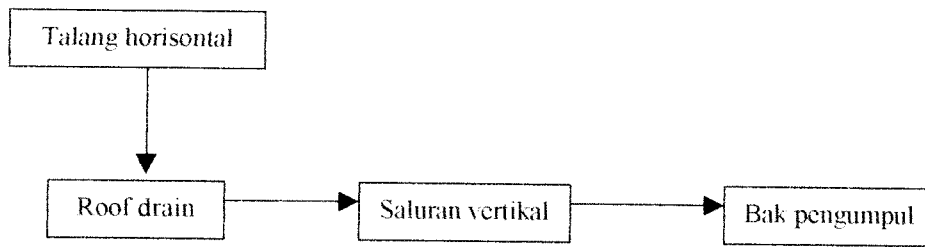


Gambar 4.10. Sistem jaringan air kotor (Sumber : pemikiran)

### 5. Jaringan air hujan

Sistem pembuangan air hujan terdiri dari dari komponen :

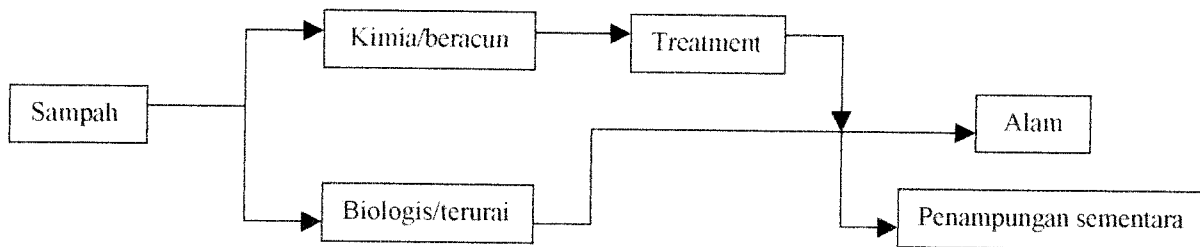
- a) Talang horisontal
- b) Saluran vertikal
- c) Roof drain yaitu lubang penerimaan masukan air hujan dari saluran horisontal ke saluran vertikal.
- d) Pembuangan akhir yaitu langsung ketanah yang diarahkan dengan slab beton atau dengan bak pengumpul untuk mencegah dan menghindari terjadinya genangan air hujan.



Gambar 4. 11. Sistem jaringan air hujan. (Sumber : pemikiran)

6. Sistem pembuangan sampah

Sampah berat meliputi sampah cair ataupun padat misalnya olie yang mengandung racun dan berbahaya bagi lingkungan, maka perlu di treatment terlebih dahulu sebelum dibuang ke alam. Sedangkan untuk sampah padat terurai hasil bengkel, pameran atau ruang lainnya misalnya plastik, kertas, besi dan lain-lain ditampung untuk diupayakan pengolahan limbah selanjutnya.



Gambar 4.12. Skema Pembuangan sampah

7. Transportasi

Sistem transportasi pada bangunan ini dibedakan menjadi dua vertikal dan horisontal. Transportasi vertikal dengan menggunakan lift dan tangga berjalan. Lift hanya digunakan untuk mengangkut barang. Pertimbangan untuk mengangkut manusia ditiadakan karena bangunan ini terdiri dari 2 lantai dan 1 basement.

## DAFTAR PUSTAKA

- Prof. Drs. S. Wojowarsito-W.J.S. Poerwadarminta, Kamus Lengkap Bahasa Inggris-Indonesia, Tahun 1989
- Jhon Ormsmbe Simonds, *We are Attracted to Landscape Architecture*, Mc. Graw-hill book company, USA tahun 1993.
- Stein/Reynolds/MC Guinness, *Mechanical and Electrical Equipment for Building*, volume II Tahun 1993
- Ernst Neufert, Data Arsitek, edisi pertama dan kedua, penerbit Erlangga tahun 1994.
- Lousie G. Redstone, *New Dimension in Shopping Centres and Stores*, Tahun 1991.
- Edward T. White, Analisis Tapak, tahun 1991.
- Edward T. White, Tata Atur, ITB, Bandung tahun 1991.
- Leslie L. Doelle dan Lea Prasetio, Akustik Lingkungan, penerbit Erlangga tahun 1990
- Stanton W, Prinsip Pemasaran, edisi VII, 1988.
- Laporan tahunan PT.Astra International Yogyakarta, tahun 1999.
- Phillip Kotler, Marketing, jilid 2 tahun 1988.
- Kamus Bahasa Indonesia, Departemen Pendidikan dan Kebudayaan tahun 1982 dan 1988.
- A. Benyamin Handler, Pendekatan Sistem kepada Arsitektur. Penerbit Itermatra tahun 1988.
- Phillip Kotler, Paul N.Bloom, Teknik dan Strategi Memasarkan Jasa Profesional, tahun 1993.
- David Moon, *Shop and Planning Design the Architecture*, press tahun 1981.
- Terry Farel, Communication Building, Spain, Emerge Industrial Grafic, tahun 1994.
- Clorendon press, oxford, "The Oxford English Dictionary," tahun 1993.
- Francis DK. Ching, Bentuk Ruang dan Susunannya, penerbit erlangga tahun 1989.