

PERPUSTAKAAN FISIP UI
HADIAN/BELI

1-3-03

000251

512000251001

TUGAS AKHIR

SHOWROOM HARLEY DAVIDSON

KACA SEBAGAI PEMBENTUK PERFORMA FASAD BANGUNAN



DISUSUN

NAMA : INDRA BASUKI
No. MHS. : 97 512 123
NIRM : 970051013116120114



JURUSAN TEKNIK ARSITEKTUR
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
2002

TUGAS AKHIR

JUDUL :

SHOWROOM HARLEY DAVIDSON

KACA SEBAGAI PEMBENTUK PERFORMA FASAD BANGUNAN



DISUSUN

NAMA : INDRA BASUKI
NO. MHS. : 97 512 123
NIRM : 970051013116120114

DOSEN PEMBIMBING

1. DR. IR. BUDI PRAYITNO, M.ENG
2. INUNG PURWATI, ST, M.SI

**JURUSAN TEKNIK ARSITEKTUR
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
2002**

TUGAS AKHIR

SHOWROOM HARLEY DAVIDSON

KACA SEBAGAI PEMBENTUK PERFORMA FASAD BANGUNAN

Disusun Oleh

INDRA BASUKI

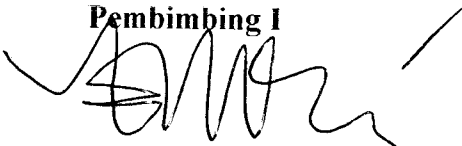
No. Mhs. : 97 512 123

NIRM : 970051013116120114


Yogyakarta, 12 Agustus 2002

Menyetujui

Pembimbing I


(DR. Ir. Budi Prayitno, M.Eng)

Pembimbing II


(Inung Purwati ST, M.Si)

Mengetahui,

Ketua Jurusan Arsitektur

Fakultas Teknik Sipil Dan Perencanaan

Universitas Islam Indonesia




(R. B. Santoso, M. Arch)

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

Kupersembahkan
karyaku ini pada :
Allah SWT
Bunda yang tercinta
Saudara-saudariku
yang telah
memberikan
dukungan
Keciel yang terkasih
Serta **siMerah** "keep
rollin on the road"

Akhirnya penyusun berharap semoga karya Tugas Akhir tersebut dapat bermanfaat bagi penyusun dan pembaca, meskipun dalam karya tersebut masih banyak kekurangan, oleh karenanya segala kritikan dan hujatan yang akan meningkatkan proses pembelajaran bagi penulis sangat saya harapkan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 12 Agustus 2002

Penyusun

Indra Basuki

Assalamualaikum Wr.Wb.

Alhamdulillah, pada akhirnya saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir tersebut. Walaupun dalam prosesnya jalan yang berkelok dan berlubang banyak dilalui.

Penulisan tersebut yang berjudul "Showroom Harley Davidson" merupakan gambaran jawaban dari banyak pertanyaan para biker "bisakah Indonesia mempunyai showroom HD yang dapat menampung para pengendaranya selain penyediaan kendaraannya saja ?. Adapun penulisan tugas akhir tersebut adalah syarat penyelesaian pendidikan sarjana S-1, Jurusan Arsitektur-Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan-Universitas Islam Indonesia.

Walaupun jauh dari kesempurnaan namun harapan saya manfaat yang ada dari karya ini bisa menambah pengetahuan bagi saya dan pembaca.

Tak lupa penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada :

1. Ir. Widodo, M.SCE, Ph.D, selaku Dekan Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan – Universitas Islam Indonesia.
2. Ir. Revianto Budi Santoso M.Arch., selaku Ketua Jurusan Arsitektur Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan – Universitas Islam Indonesia.
3. DR. Ir. Budi Prayitno, M.Eng., Selaku dosen pembimbing utama.
4. Inung Purwati, ST. MSi., selaku dosen pembimbing kedua.
5. Semua dosen dan karyawan FTSP – UII.
6. Serta semua pihak yang telah mendukung dan membantu saya dalam penyelesaian tugas akhir tersebut.

SHOWROOM HARLEY DAVIDSON

“Kaca sebagai Pembentuk Performa Fasad Bangunan”

Sebagai pemenuhan atas permintaan yang berkembang dan terus bertambah maka import sepeda motor dilakukan oleh beberapa perusahaan yang mempunyai kewenangan akan hal tersebut. Sistem Completely Built Up (CBU) dan Semi Knock Down (SKD) berlomba dalam rangka mencari pasar di Indonesia. Negara-negara industri seperti Jepang, Cina, Italy, Amerika melakukan ekspor memasukan produknya yang dianggap memenuhi pasar. Walaupun pengadaan motor-motor CBU yang makin diperketat guna melindungi pasar dan produk dalam negeri namun kebijakan tersebut tidak menyurutkan minat pasar. Hal tersebut terbukti dari makin banyaknya permintaan motor Harley Davidson dari tahun ketahun.

Dengan banyaknya populasi kendaraan yang ada sekarang ini maka menimbulkan beberapa efek positif yang mendukung. Sebagai contoh atas efek positif yang ditimbulkan antara lain, fasilitas area parkir, asuransi, pompa bensin (SPBU), rental motor, showroom, bengkel dan lain sebagainya. Selain sebagai media mobilitas yang lebih efisien sepeda motor sekarang ini sudah menjadikan prestise yang dibawa oleh merek-merek kendaraan tersebut. Harley Davidson mempunyai nilai gengsi yang tinggi, dikarenakan memang harga yang dipatok pada kendaraan tersebut sangat tinggi juga kualitasnya yang sudah terbukti. Sejak pertama kali dibuat hingga sekarang motor Harley Davidson mempunyai sejarah yang panjang dan mempunyai “Trade Mark” tersendiri bagi negara Indonesia. Dari sinilah sebuah wadah guna menampung untuk memasarkan produknya dan pelayanan purna jual sangat diperlukan. Showroom merupakan wadah yang sesuai dalam hal tersebut, namun untuk konsumen motor Harley Davidson tidaklah cukup, fasilitas lain guna memberikan nilai plus bagi main dealer serta nilai atraktif dan rekreatif bagi konsumen memang diperlukan. Salah satu karakter para pengendara motor Harley Davidson adalah adanya klub (organisasi) dan seringnya mengadakan perkumpulan untuk menjalin persatuan dan koordinasi yang kemudian melakukan even seperti Wingday, Beek Week dan lain sebagainya.

Fasilitas yang diperlukan pada sebuah showroom Harley Davidson antara fasilitas purna jual (sparepart, bengkel, modifikasi, onderdil), test drive, café, klub, pertunjukan film memberikan nilai lebih dibanding showroom yang telah ada sekarang ini. Keberadaan fasilitas tersebut tidak bisa diterapkan dengan merek lain sepeda motor selain Harley Davidson yang berada di Indonesia. Selain itu pertimbangan lokasi juga menentukan dalam hal tersebut kota Jakarta sangat sesuai karena selain peminat juga Marketable (memenuhi pasar).

	Hal
LEMBAR JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
PERSEMBAHAN KARYA-KU.....	iii
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Permasalahan.....	4
1.3. Tujuan dan Sasaran.....	5
1.4. Lingkup Bahasan.....	5
1.5. Metode Pembahasan.....	5
1.6. Sistematika Penulisan.....	6
1.7. Keaslian Penulisan.....	6
BAB II TINJAUAN UMUM MENGENAI SHOWROOM DAN MOTOR HARLEY DAVIDSON.....	8
2.1. Pengertian Umum.....	8
2.2. Tinjauan Tentang Motor Harley Davidson.....	9
2.3. Tinjauan Showroom Harley Davidson.....	14
2.4. Aktifitas didalam Showroom.....	15
2.5. Fasilitas Penunjang didalam Showroom	19
2.6. Struktur Organisasi Perusahaan.....	23
2.7. Tinjauan Lokasi dan Site.....	23
2.8. Hal-Hal yang Penting dalam Suatu Showroom.....	31

BAB III ANALISA	40
3.1. Analisa Site.....	40
3.2. Analisa Program Ruang.....	42
3.3. Analisa Bangunan.....	60
3.4. Tata Display.....	72
3.5. Utilitas.....	77
BAB III KONSEP PERENCANAAN DAN PERANCANGAN	80
4.1. Konsep Site.....	80
4.2. Konsep Perancangan.....	80
4.3. Konsep Utilitas.....	89
4.4. Konsep Tata Ruang Luar.....	93
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR GAMBAR

BAB	NO	KETERANGAN GAMBAR	HAL
I	1.1	Gear Box Harley Davidson 1915	4
II	2.1	Skema Pola Kegiatan	15
	2.2	Bagan Aktifitas Showroom	18
	2.3	Bagan Struktur Organisasi	23
	2.4.a	Peta Alternatif Lokasi A	24
	2.4.b	Peta Alternatif Lokasi B	25
	2.4.c	Peta Alternatif Lokasi C	25
	2.5	Lokasi Terpilih	28
	2.6	Alternatif Site	28
	2.7	Buell Harley Davidson USA	31
	2.8	SignBoard	31
	2.9	Sirkulasi Linear	32
	2.10	Sirkulasi Buell Showroom Harley Davidson USA	33
	2.11	Sirkulasi Radial	33
	2.12	Sirkulasi Grid	34
	2.13	Sirkulasi Kutter Showroom Harley Davidson	34
	2.14	Sirkulasi Node	35
	2.15	Sirkulasi Spine	35
	2.16	Skylight David "the David Geffen F. Building"	36
	2.17	Pencahayaan Buell Showroom Harley Davidson	37
2.18	Pencahayaan Kutter Dealership HD USA	37	
2.19	Pencahayaan Harley Davidson	38	
III	3.1	Ukuran Site dan Batas-Batas Site	40
	3.2	Ketinggian Site	41
	3.3	View	41
	3.4	Plotting	42
	3.5	Kegiatan Pameran	49

III	3.6	Skema Kegiatan Pameran	49
	3.7	Skema Kegiatan Pengunjung Pameran	50
	3.8	Kegiatan Jual Beli	50
	3.9	Skema Kegiatan Jual Beli	51
	3.10	Kegiatan Bengkel	51
	3.11	Skema Proses Kegiatan Perbengkelan	52
	3.12	Skema Proses Kegiatan Konsumen	52
	3.13	Skema Kegiatan Modifikasi	53
	3.14	Skema Kegiatan Pengunjung Modifikasi	54
	3.15	Kegiatan Pertunjukan Film	54
	3.16	Skema Kegiatan Perfilman	55
	3.17	Skema Kegiatan Pengunjung Film	55
	3.18	Proses Kegiatan Dikafe	56
	3.19	Skema Kegiatan Pengelola Kafe	56
	3.20	Skema Kegiatan Pengunjung Kafe	57
	3.21	Skema Kegiatan Pengurus Klub	57
	3.22	Skema Kegiatan Pengunjung/Anggota	58
	3.23	Skema Sirkulasi Showroom	59
	3.24	Skema Sirkulasi Antar Masa	60
	3.25	Gedung Laugavegur	61
	3.26	Fasad Memanjang Horisontal	62
	3.27	Gedung Huntsman	62
	3.28	Fasad Kaca Melingkar	62
	3.29	Gedung Rotana Hotel	63
	3.30	Fasad Kaca Vertikal	63
	3.31	Glass House di Jepang	64
	3.32	Kaca dan Baja Sebagai Rangka Bangunan	64
	3.33	Gedung Corner Mini Complex Build.	65
	3.34	Gearbox Harley Davidson 3 Percepatan 1915	65
	3.35	3 Gigi Transmisi	66

III	3.36	Skema Kerja Gigi Perseneling	67	
	3.37	Skema Analogi	69	
	3.38	Gubahan Masa	69	
	3.39	Gubahan Masa	70	
	3.40	Toughoods Store	71	
	3.41	Gedung Ceramica di Itali	71	
	3.42	Kombinasi Kaca dan Baja	71	
	3.43	Sistem Penyajian Berdasar Kronologis dan Jenis	72	
	3.44	Tata Penyajian secara Biasa	72	
	3.45	Tata Penyajian Diatas Stage	73	
	3.46	Tata Penyajian Digantung	73	
	3.47	Tata Penyajian Ditempel Didinding	73	
	3.48	Tata Penyajian dalam Replica	74	
	3.49	Tata Penyajian dalam Replica	74	
	3.50	Aksentuasi Pada lantai	75	
	3.51	Aksentuasi Pada Plafon	75	
	3.52	Aksentuasi Pada dinding	76	
	3.53	Aksentuasi Pada dinding dengan Penonjolan	76	
	3.54	Aksentuasi Pada dinding dengan Penonjolan	76	
	3.55	Pencahayaan Workshop Bengkel	77	
	3.56	Pencahayaan Workshop Modifikasi	77	
	3.57	Pencahayaan Buatan	78	
	3.58	Penghawaan Alami	78	
	3.59	Penghawaan Buatan	79	
	3.60	Penghawaan Gabungan	79	
	IV	4.1	Rencana Site	80
		4.2	Organisasi Ruang	83
		4.3	Sirkulasi Ruang	84
		4.4	Fasad Kaca	85
		4.5	Gubahan Masa	85

IV	4.6	Plot Penyajian	86
	4.7	Atap	88
	4.8	Dinding	89
	4.9	Skema Konsep Listrik	90
	4.10	Skema Konsep Air Bersih	90
	4.11	Sistem Pembuangan Air Hujan	90
	4.12	Skema Pembuangan Air Kotor Non Lemak	91
	4.13	Skema Pembuangan Air Kotor Berlemak	91
	4.14	Skema Pembuangan Air Kotor Padat	91
	4.15	Skema Pembuangan Sampah	91
	4.16	Sistem Keamanan Kebakaran	92
	4.17	Lift Panorama	93
	4.18	Entrance Gate	93
	4.19	Pagar	94
	4.20	Lampu Taman	94
4.21	Pos SatPam	94	

BAB	NO	KETERANGAN TABEL	HAL
II	2.1	Kegiatan Pameran	16
	2.2	Kegiatan Jual Beli	16
	2.3	Kegiatan Perbengkelan	17
	2.4	Kegiatan Administrasi	18
	2.5	Kegiatan Stand Sparepart	19
	2.6	Kegiatan Modifikasi	19
	2.7	Kegiatan Stad Clothes	20
	2.8	Kegiatan Testdrive	21
	2.9	Kegiatan Kafe	21
	2.10	Kegiatan Klub	22
	2.11	Kegiatan Film	23
	2.12	Penilaian Lokasi	27
	2.13	Penilaian Site	30
III	3.1	Kebutuhan Ruang Pengelola	42
	3.2	Kebutuhan Ruang Pameran dan Jual Beli	42
	3.3	Kebutuhan Ruang Bengkel dan Modifikasi dan Uji Coba	43
	3.4	Kebutuhan Ruang Pertunjukan Film	43
	3.5	Kebutuhan Ruang Kafe	43
	3.6	Kebutuhan Ruang Klub	43
	3.7	Kebutuhan Ruang Penunjang Lain	44
	3.8	Kapasitas dan Besaran Ruang Pengelola	44
	3.9	Kapasitas dan Besaran Ruang Kegiatan Pameran dan Jual Beli	45
	3.10	Kapasitas dan Besaran Ruang Kegiatan Bengkel, Modifikasi dan Test Drive	45
	3.11	Kapasitas dan Besaran Ruang Counter	46

III	3.12	Kapasitas dan Besaran Ruang Pertunjukan Film	46
	3.13	Kapasitas dan Besaran Ruang Kafe	46
	3.14	Kapasitas dan Besaran Ruang Klub	46
	3.15	Kapasitas dan Besaran Ruang Penunjang	47
	3.16	Pengelompokan Ruang Berdasarkan Sifat Ruang	47
	3.17	Pengelompokan Ruang Berdasarkan Tingkat Kebisingan	48
IV	4.1	Besaran Ruang Kegiatan Utama	80
	4.2	Besaran Ruang Kegiatan Pengelola	81
	4.3	Besaran Ruang Kegiatan Penunjang	82



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

1.1.1. Umum

Sebagai pemenuhan atas permintaan yang berkembang dan terus bertambah maka import sepeda motor dilakukan oleh beberapa perusahaan yang mempunyai kewenangan akan hal tersebut. Untuk melindungi kondisi pasar dalam negeri maka pemerintah Indonesia mengeluarkan kebijakan tentang keringanan biaya masuk untuk kendaraan yang diimport dalam bentuk semi knock down, yang artinya kendaraan tersebut tidak sepenuhnya perakitan dan pembuatan komponen-komponennya dilakukan oleh negara pengekspor tetapi ada system assembling yang dikerjakan oleh negara pengimport kendaraan tersebut. Kebijakan tersebut sudah dimulai sejak tahun 1968 dan diperkuat dengan adanya kebijakan susulan pada tahun 1974 yang memperketat pengimporan kendaraan dalam bentuk jadi atau Completely Built Up (CBU). Kebijakan tersebut bertujuan agar memacu kondisi otomotif dalam negeri yang tidak hanya bergantung pada negara luar. Namun demikian kebijakan tersebut tidak membuat para konsumen motor CBU yang akan terus ingin memilikinya, hal tersebut dapat diketahui dari terus meningkatnya para pemilik kendaraan CBU, terutama sepeda motor Harley Davidson di Indonesia.

Perkembangan dunia otomotif mempunyai variasi yang spesifik¹, hal tersebut terjadi karena kondisi perekonomian di Indonesia yang labil. Namun sebagai perimbangan akan menurunnya aktifitas bisnis otomotif maka Indonesia mulai membuka jalur baru terhadap negara-negara yang akan memasukkan produknya. Sedangkan untuk kendaraan yang didatangkan dari luar negeri dengan system CBU (Completely Built Up)

¹ "Indonesia Automotive Industry and Development", GAIKINDO





mampu menembus pasar Indonesia sebesar 5% dari penjualan pada tahun 2000 yaitu sekitar 15.000 unit².

Dengan banyaknya populasi kendaraan yang ada sekarang ini maka menimbulkan beberapa efek fasilitas infrastruktur yang dapat mendukung dalam kegiatan tersebut, seperti fasilitas area parkir, asuransi, pompa bensin atau SPBU, rental motor, bengkel, showroom, dan beberapa area-area promo guna peluncuran produk terbaru (launching). Dari beberapa infrastruktur tersebut, showroom mempunyai arti penting terhadap pemasaran produk suatu jenis kendaraan karena showroom dapat memfasilitasi antara produsen dengan konsumen yang dapat berinteraksi secara langsung karena media cyber maupun grafis tidak dapat memfasilitasi secara nyata sehingga produknya tidak dapat dilihat secara langsung.

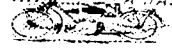
1.1.2. Khusus

Berbagai produk kendaraan sekarang banyak di kenal di Indonesia yang merupakan tuntutan akan manusia yang semakin membutuhkan media mobilitas yang lebih efisien. Tak lagi terbatas akan hal tersebut karena di Indonesia motor-motor CBU sudah mempunyai nilai prestise yang tinggi sehingga yang tadinya hanya sebagai media transportasi berubah menjadi sebuah gengsi. Bahkan tidak sedikit pula yang mempunyai sepeda motor CBU tersebut dikarenakan hobi. Diantara merek-merek sepeda motor CBU yang masuk ke Indonesia antara lain Harley Davidson, Cagiva, Motoguzzi, BMW, Triumph, Aprilia, Ducati, dan lain sebagainya.

Sejak pertama kali mesin motor dibuat hingga sekarang, Harley Davidson mempunyai sejarah yang cukup panjang dan punya nama tersendiri baik di Indonesia maupun di dunia. Hal tersebut dapat dilihat dari datangnya motor tersebut pada tahun 1920 ke Indonesia hingga saat ini yang sampai memiliki klub-klub tersendiri diantaranya HDCl, HOG,

² "Laporan Ketua G.IKINDO Bambang Trisulo", Kompas Cyber Media, Kamis 21 Desember 2000





ISHD dan lain-lainya. Jumlah anggota terbanyak dalam Ikatan Motor Indonesia (IMI) yang membawahi klub HDCI (Harley Davidson Club Indonesia) dengan jumlah anggota yang aktif 500 personal dan 700 anggota tidak aktif dengan 60% anggotanya berada di Jakarta³. Selain itu sepeda motor CBU yang ada di Indonesia hanya Harley Davidson saja yang punya APM (Agen Pemegang Merek) terbanyak antara lain yaitu PT. Mabua Harley Davidson (MHD) di Jakarta dan PT. Dewata Harley Davidson di Bali. Sedangkan untuk PT. Mabua Harley Davidson (MHD) sudah melakukan perakitan sendiri pada beberapa komponen-komponennya sehingga membuat harga motor tersebut relatif lebih murah dibanding yang langsung dipasok dari pabriknya.

Dari sinilah showroom untuk konsumen yang ada di Indonesia menjadi sangat diperlukan karena selain showroom harus ada fasilitas-fasilitas yang dapat mendukung seperti, penyediaan spare part, bengkel, aksesoris, garansi, area test drive, dan lain sebagainya. Kondisi yang ada sekarang pada Showroom Harley Davidson hanya sebatas penjualan, bengkel, dan spare part, padahal karakteristik orang motor terutama Harley Davidson sangat memerlukan media yang dapat membuat para bikernya (sebutan bagi pengendara motor) dapat berkumpul dan bertukar pendapat seputar motor ataupun even-even yang akan dan sudah diselenggarakan. Sehingga jika hanya showroom saja hal tersebut sudah biasa, oleh karena pengadaan fasilitas seperti café, test drive, gallery ataupun yang lainnya yang dapat menjadi satu lokasi dengan showroom sangat dibutuhkan. Selain itu tuntutan tersebut dapat menjadikan media pemersatu para pengendara maupun pemilik Harley Davidson di Indonesia khususnya di Jakarta.

³ Harley Davidson Club Indonesia (HDCI)



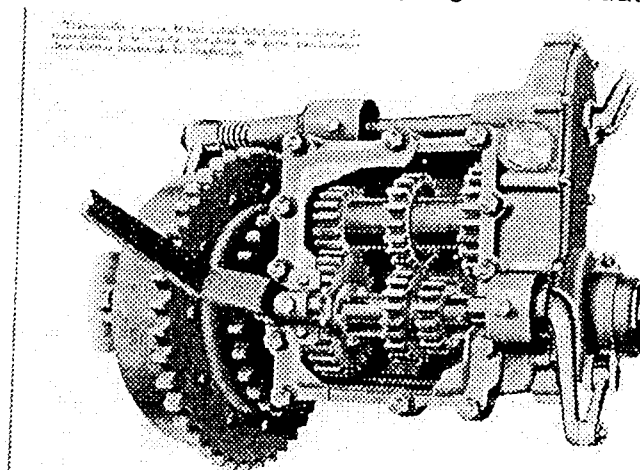


1.2. Permasalahan

Dunia otomotif tidak pernah lesu dari aktifitasnya. Berbagai produk banyak diluncurkan oleh para APM, system pengadaan barang dengan cara SKD (Semi Knock Down) dan CBU (Completely Built Up) bergelut dalam rangka mencari pasar. Ditambah lagi dengan perdagangan bebas (AFTA) yang akan dimulai pada tahun 2003, sehingga mendorong bagi para APM untuk bersaing baik dari segi produknya maupun dari segi pemasarannya.

Guna memperkenalkan produknya dan memberi kemudahan fasilitas pendukungnya maka para agen pemegang merek terutama dalam hal ini sepeda motor CBU banyak membuka showroom yang mudah diakses. Namun untuk sekarang ini tempat dan sarana yang ada belum dapat mendukung, hal tersebut banyak dihadapkan pada permasalahan-permasalahan :

1. Gubahan masa yang menganalogikan gear box dengan gigi transmisi 3 percepatan motor Harley Davidson yang mulai dibuat pada tahun 1915.



Gambar 1.1. Gear Box Harley Davidson 1915⁴

2. Penciptaan desain terhadap fasad bangunan yang memadukan antara elemen kaca, dinding serta elemen-elemen lain.
3. Tata display yang dapat memberikan sirkulasi dan pencahayaan yang baik dan nyaman.

⁴ www.harleydavidson.com



1.3. Tujuan dan Sasaran

Tujuan : Dapat memberikan wadah bagi kegiatan promosi dari showroom Harley Davidson serta fasilitas pendukung lainnya yang efektif secara arsitektural dan komersial.

Sasaran : Menghasilkan konsep desain perencanaan dan perancangan bangunan yang dapat menjawab permasalahan yang telah dirumuskan.

1.4. Lingkup Bahasan

Batasan terhadap lingkup bahasan lebih mengacu kepada ilmu arsitektural, hal ini didasarkan kepada pewadahan yang menampung kegiatan showroom Harley Davidson yang dijabarkan atas :

1. Tinjauan terhadap showroom

Uraian mengenai pengertian, fasilitas-fasilitas pendukung serta aktivitas yang ada terhadap showroom dan elemen pendampingnya.

2. Prasyarat tentang ruang showroom

Uraian yang menjabarkan persyaratan baku tentang sebuah showroom, serta fasilitas pendukungnya

3. Pewadahan aktivitas

Memberikan wadah sebagai showroom dan pelayanan terhadap para pemakai yang dapat menjawab tututan kebutuhan dan permintaan.

4. Fasilitas-fasilitas yang mendukung

Mengulas tentang fasilitas pendukung yang dapat memberikan kemudahan terhadap konsumennya dan elemen lain yang akan memberikan nilai estetik terhadap desain bangunan.

1.5. Metode Pembahasan

Metode yang dipakai adalah metode analisis sintesis yang mendeskripsikan dari analisis data yang didapat dari data primer (data yang didapat langsung dari kondisi eksisting) dan data sekunder (data yang diperoleh dari data studi literatur yang berkaitan dengan permasalahan tugas





akhir tersebut) yang kemudian dirangkum sebagai konsep dasar perencanaan dan perancangan bangunan.

1.6. Sistematika Penulisan

Bab I Pendahuluan

Mengungkapkan latar belakang yang akan dibahas, permasalahan, tujuan dan sasaran, lingkup bahasan, dan sistematika penulisan, serta studi literatur yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam tugas akhir tersebut.

Bab II Tinjauan Umum

Membahas tentang tinjauan umum tentang showroom yang meliputi pengertian umum, tinjauan tentang motor Harley Davidson, operasional kegiatan, kebutuhan ruang, kriteria lokasi, performa bangunan, serta hal-hal penting dalam showroom.

Bab III Analisis

Membahas tentang analisis lokasi site, serta kajian tentang showroom, yang diterapkan terhadap bangunan yang dibahas.

Bab IV Konsep Perencanaan dan Perancangan

Berisikan konsep perencanaan untuk merancang sebuah showroom motor Harley Davidson dalam sebuah lokasi di Jakarta.

1.7. Keaslian Penulisan

Dengan adanya pencantuman dari keaslian penulisan tersebut dimaksudkan untuk menghindari adanya kesamaan dan penjiplakan karya tulis yang mempunyai judul dan penekanan yang sama dengan penulis. Sebagai literatur yang dipakai dalam penulisan tersebut antara lain :

1. Showroom Otomotif di Yogyakarta

Aspek teknologis sebagai pembentuk citra

oleh Arinto Wibowo, No. Mhs : 92340005 / Arsitektur UII

Tahun 1997





2. Museum Kendaraan Bermotor Antik di Yogyakarta
Pewadahan Museum sebagai sarana informasi perkembangan otomotif
Oleh Hidayat Nur Ikhwanto, No. Mhs : 953400058 / Arsitektur UII
Tahun 2000
3. Jakarta Auto Showroom
Pencahayaan dan sirkulasi sebagai pendukung nilai komersial bangunan
oleh Dwi Arry Herru Prasetyo, No. Mhs : -- / Arsitektur UII
Tahun 2001
4. Pusat Showroom Sepeda Motor di Yogyakarta
Penekanan pada tata ruang yang atraktif dan rekreatif
Oleh Fitro Siswoyo, No. Mhs : 95340037 / Arsitektur UII
Tahun 2001
5. Museum Automotif di Kawasan Simpang Siur Kabupaten Badung, Bali
Penekanan pada arsitektur Bali modern ditunjang dengan penggunaan material lokal Bali
Oleh Jatmiko Adi Kusumo, No. Mhs : 96340002/Arsitektur UII
Tahun 2001
6. Showroom Harley Davidson
Kaca Sebagai Pembentuk Performa Fasad Bangunan
Oleh Indra Basuki, No. Mhs : 97512123/Arsitektur UII
Tahun 2002





BAB II

TINJAUAN UMUM MENGENAI SHOWROOM DAN MOTOR HARLEY DAVIDSON

2.1. Pengertian Umum

2.1.1. Showroom

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

2.1.2. Karakter Pewadahan Fisik

a. Promosi

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

b. Jual-beli

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

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

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





harga barang yang dijual⁷. Aktifitas tersebut berlangsung apabila terdapat kesepakatan antara keduanya.

c. Perbengkelan

Dalam arti yang sesungguhnya adalah tempat melakukan suatu kegiatan dengan arah dan tujuan yang pasti atau pekerjaan/urusan bengkel⁸. Sebagai batasan terhadap aktifitas perbengkelan adalah suatu proses menjual jasa yang bersifat teknis dalam hal ini jasa reparasi, perawatan, penambahan komponen terhadap suatu produk otomotif dengan tujuan memberikan pelayanan kepada klien atau pelanggan yang menjadi konsumennya.

d. Test Drive

Dengan definisi adalah proses mencoba untuk menjajaki dan memahami dari suatu percobaan atau produk baru (menjalankan sebagai percobaan⁹).

2.2. Tinjauan Tentang Motor Harley Davidson

2.2.1. Sejarah

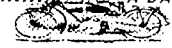
Pada tahun 1903 William S. Harley (21 tahun) dan Arthur Davidson (20 tahun) menyajikan pada publik produksi pertama motor Harley-Davidson. Sepeda motor tersebut dibuat untuk seorang pembalap, dengan 3 – 1/8 inc bore dan 3 – 1/2 inch stroke. Pabrik dimana dia bekerja terbuat dari kayu berukuran 10 x 15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

⁷ "Kamus Besar Bahasa Indonesia", edisi kedua, Hal. 419, penerbit Balai Pustaka

⁸ "Kamus Besar Bahasa Indonesia", edisi kedua, Hal. 117, penerbit Balai Pustaka

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





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

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

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

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

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





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

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

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

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





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

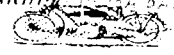
Pada tahun 1941 Amerika terjebak dalam PD II. Produksi motor sipil hampir sepenuhnya dihentikan dalam mendukung produksi militer. Sekolah Servis diubah kembali ke sekolah kepala bagian perlengkapan angkatan darat untuk pelatihan mesin militer. Diantara motor lain yang dibuat untuk tentara, HD memproduksi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

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

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

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





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

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

2.2.2. Produk

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

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





2.3. Tinjauan Showroom Harley Davidson

2.3.1. Sebagai Wadah Kegiatan Pelayanan

1. Pengertian

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

2. Fungsi

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

3. Tujuan Fungsional

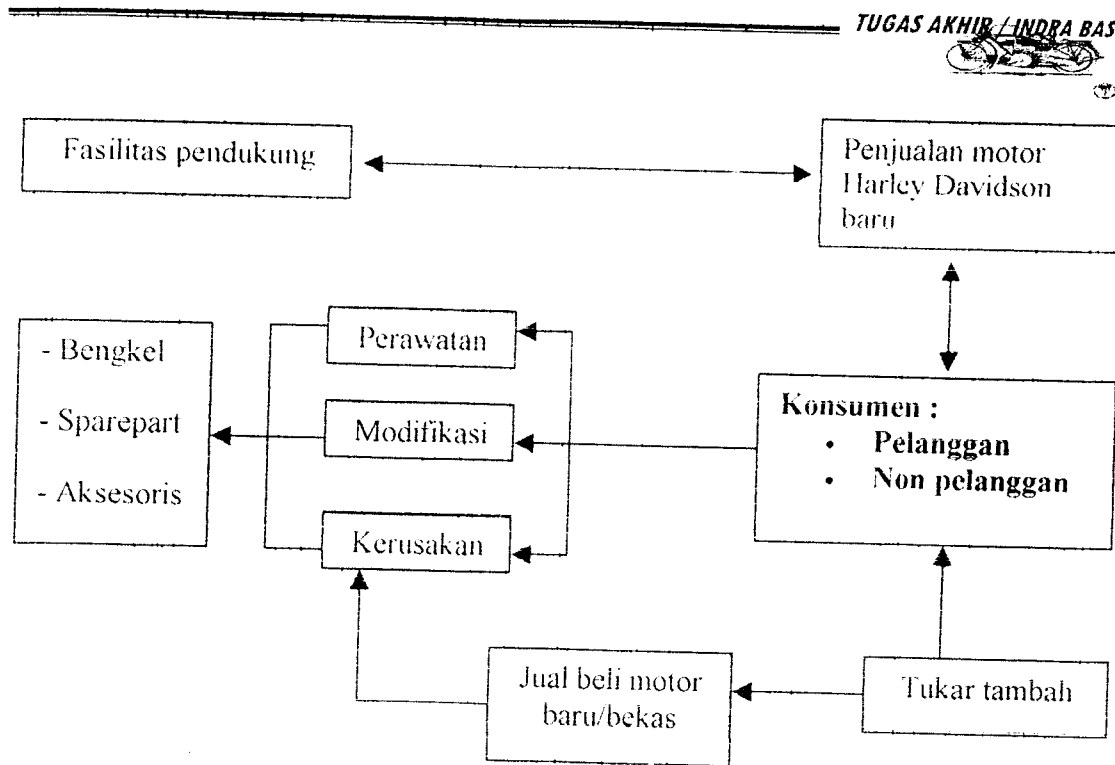
Dapat memberikan pelayan dalam bidang penjualan dan perawatan serta modifikasi kepada konsumen sehingga memberikan keuntungan kepada dealer/perusahaan.

4. Tinjauan kegiatan

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

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





Gambar 2.1. Skema pola kegiatan

5. Tinjauan Unsur Pelaku

a. Konsumen/Masyarakat sebagai pengunjung/Tamu :

Mencari informasi

- Pelayanan service

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

c. Karyawan/staf/pimpinan sebagai pengelola

d. Teknisi mekanik sebagai pekerja bengkel dan modifikasi aksesoris

2.4. Aktifitas didalam Showroom

2.4.1. Promosi / pameran

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



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

Tabel 2.1. Kegiatan pameran

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

2.4.2. Kegiatan jual-beli

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

Tabel 2.2. Kegiatan jual beli

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



2.4.3. Kegiatan perbengkelan

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

Tabel 2.3. Kegiatan perbengkelan

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

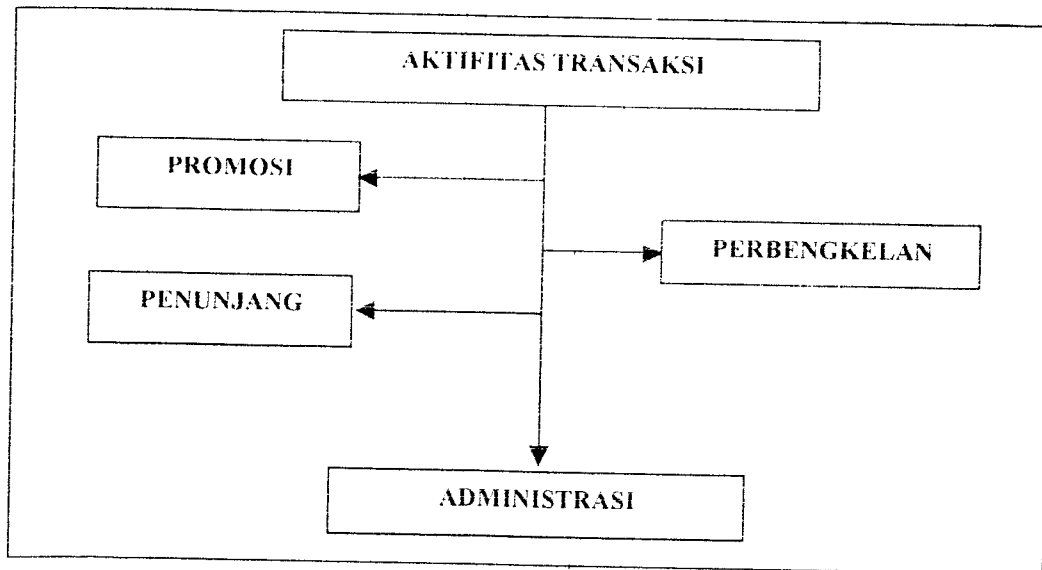


2.4.4. Kegiatan administrasi

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

Tabel 2.4. Kegiatan administrasi

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



Gambar 2.2. Bagan Aktifitas Showroom





2.5. Fasilitas Penunjang didalam Showroom

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

1. Stand Spare-part (onderdil)

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

Tabel 2.5. kegiatan stand sparepart

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

2. Stand Modifikasi

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

Tabel 2.6. Kegiatan stand modifikasi

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





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

3. Stand Clothes

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

Tabel 2.7. Kegiatan stand Clothes

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



4. Test Drive

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

Tabel 2.8. Kegiatan test drive

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

5. Kafe

Kafe merupakan kata yang diadopsi dari bahasa Inggris "café" yang mempunyai arti restoran, rumah makan, warung kopi¹⁰. Namun arti sesungguhnya adalah tempat minum kopi dengan hiburan musik atau tempat minum yang dapat memesan minuman seperti kopi, teh, bir, susu dan lain sebagainya¹¹. Namun dalam hal ini batasan terhadap aktifitas kafe adalah tempat yang menjual makanan dan minuman tertentu yang memberikan fasilitas terhadap konsumennya untuk menikmati makanan dan minuman tersebut didalam suatu suasana dunia Harley Davidson yang disediakan oleh kafe tersebut.

Tabel 2.9. Kegiatan kafe

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

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

¹¹ "Kamus Besar Bahasa Indonesia" edisi kedua, penerbit Balai Pustaka





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

6. Klub

Kata klub tersebut merupakan adopsi dari bahasa Inggris yaitu "club" yang mempunyai arti perkumpulan, atau gedung perkumpulan¹². Sedangkan dalam bahasa mempunyai arti perkumpulan orang-orang yang mengadakan persekutuan untuk maksud tertentu atau gedung tempat pertemuan anggota suatu perkumpulan¹³. Batasan dari aktifitas Klub adalah organisasi yang mewadahi anggotanya (pemilik dan pengguna motor Harley Davidson) yang mempunyai satu kegemaran atau hobi yang sama yang hendak meyalurkan kegiatannya tersebut yang dapat diwadahi dalam suatu tempat.

Tabel 2.10. kegiatan klub

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

7. Pertunjukan Film

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

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

¹³ "Kamus Besar Bahasa Indonesia" edisi kedua, hal. 509, penerbit Balai Pustaka



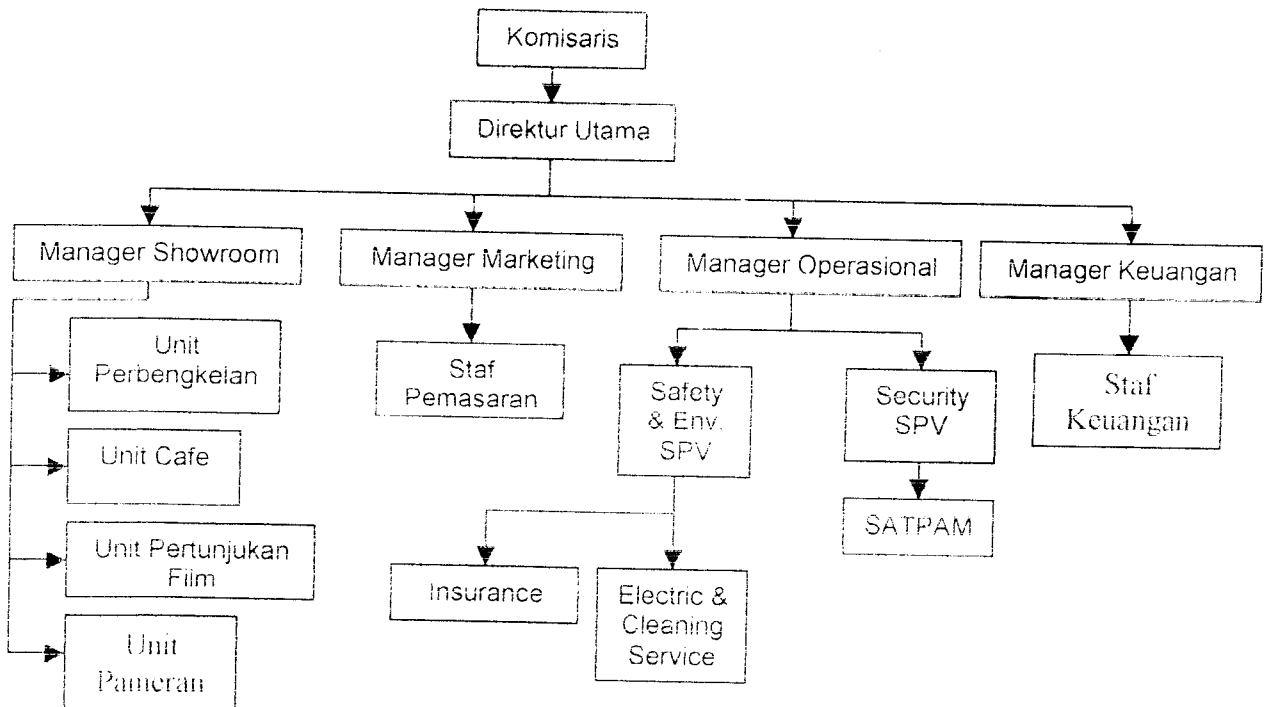


informasi seputar tentang sejarah Harley Davidson dari awal pembuatan hingga sekarang.

Tabel 2.11. Kegiatan pertunjukan film

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

2.6. Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.3. Bagan Struktur Organisasi

2.7. Tinjauan Lokasi dan Site

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

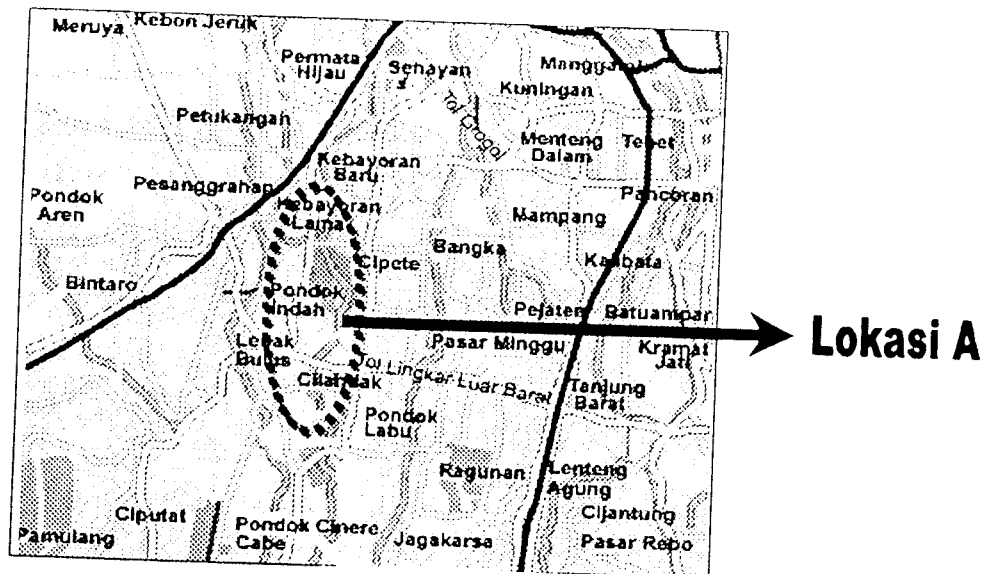
sangat penting. Untuk itu penempatan pada lokasi yang berorientasi dengan permukiman dan dalam zona perdagangan serta pusat pelayanan publik merupakan alternatif utama. Dengan kata lain menggunakan sistem "mapping" pada daerah strategis.

2.7.1. Tinjauan Lokasi

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

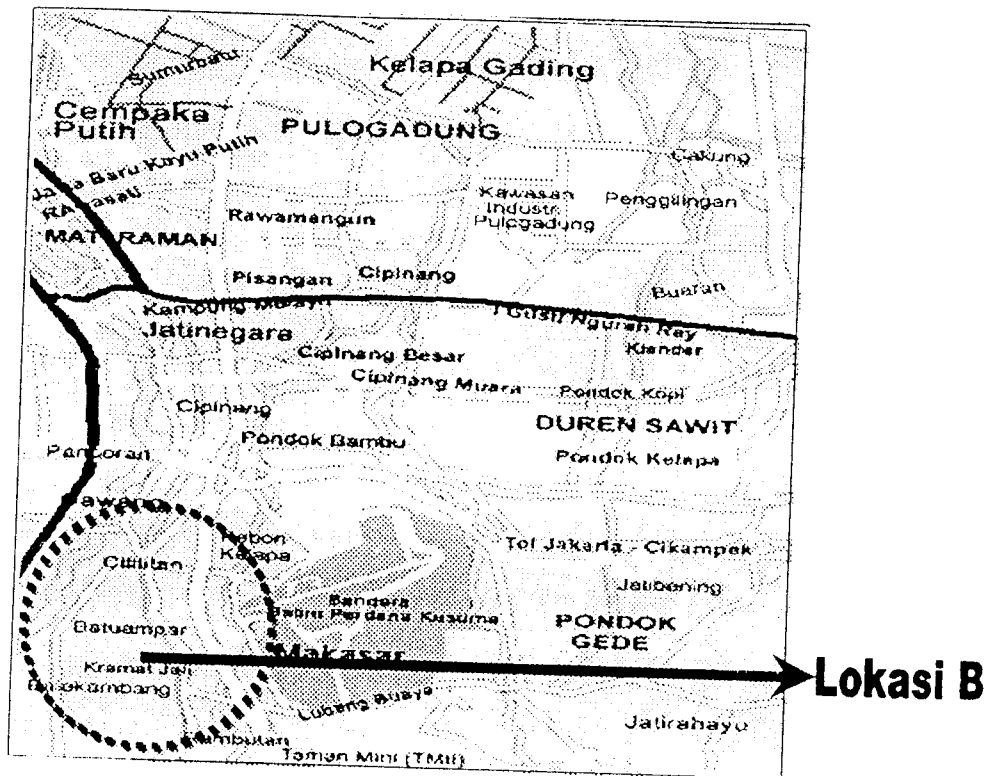
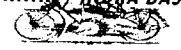
Adapun yang akan menjadi alternatif pemilihan, terdapat tiga lokasi. Lokasi tersebut adalah :

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

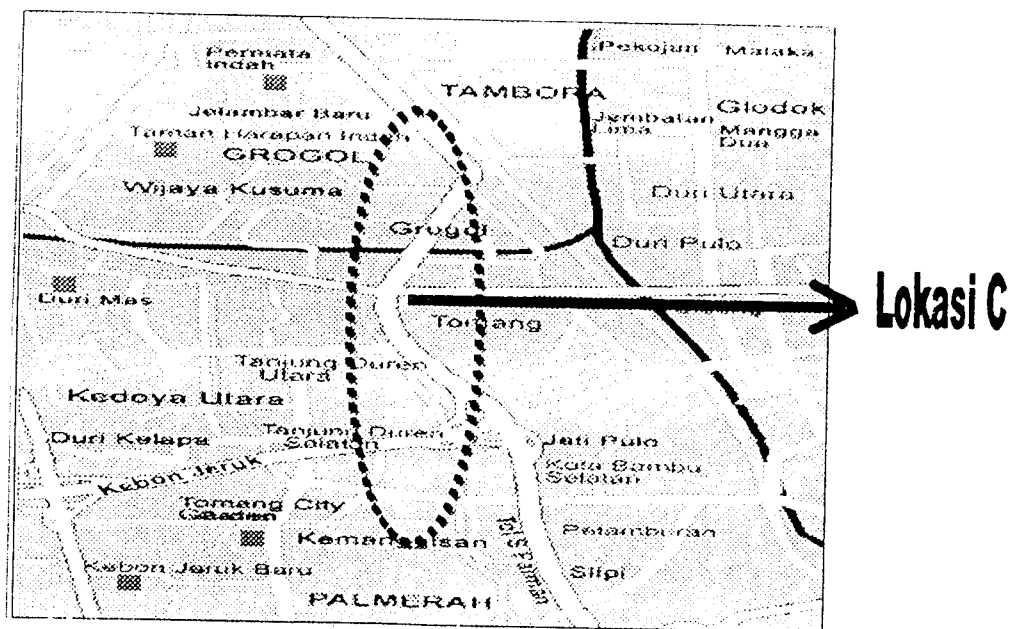


Gambar 2.4.a. Peta alternatif lokasi A¹⁴

¹⁴ www.dki.go.id



Gambar 2.4.b. Peta alternatif lokasi B¹⁵



Gambar 2.4.c. Peta alternatif lokasi C¹⁶

¹⁵ www.dki.go.id

¹⁶ www.dki.go.id





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

1. Kecukupan lahan

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

Lokasi B lahan yang tersedia lahan yang luas dan kosong

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

2. Tingkat aksesibilitas

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

Lokasi B dapat dicapai dengan segala jenis kendaraan umum maupun pribadi

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

3. Lingkungan

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

Lokasi B kondisi sosial,

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

4. Saran Utilitas

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

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

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



Bobot penilaian

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

keterangan :

0,4 : sangat menentukan

0,3 : menentukan

0,2 : cukup menentukan

0,1 : kurang menentukan

Tabel 2.12. Penilaian lokasi

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

Keterangan :

5. Baik sekali 4. Baik 3. Cukup

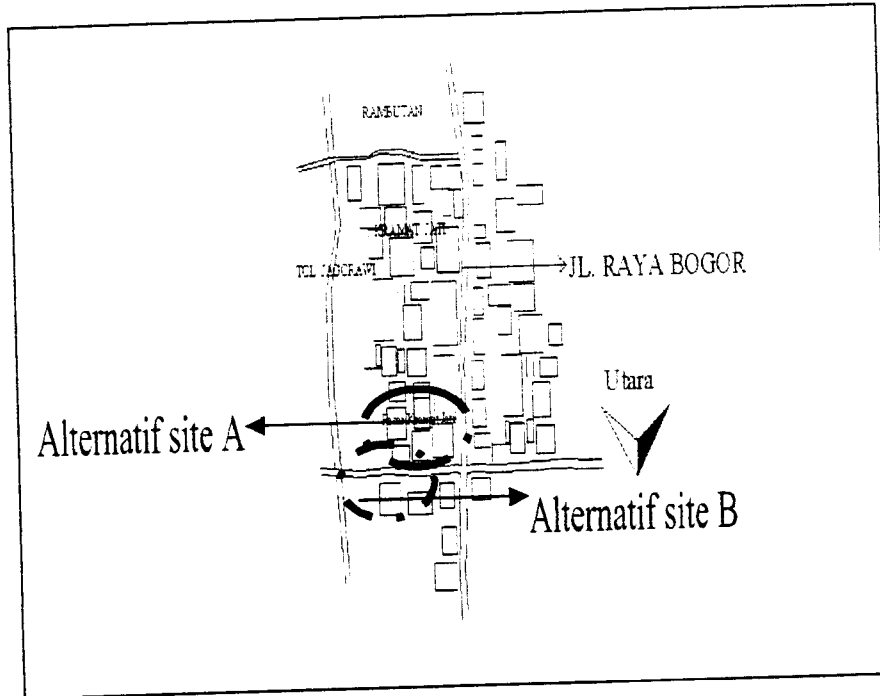
2. Kurang 1. Kurang sekali

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

2.7.2. Tinjauan Site

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

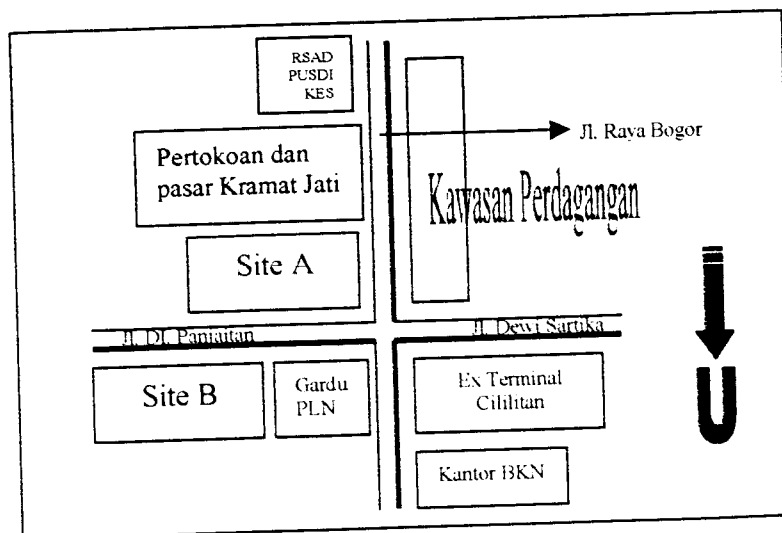




Gambar 2.5. Lokasi terpilih

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

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



Gambar 2.6. Alternatif site



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

1. Korelasi dengan potensi kegiatan

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

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

2. Aksesibilitas

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

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

3. Sarana dan prasarana

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

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

4. Minimalisasi kebisingan

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

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

5. View

Site A : View baik dan padangan lebih bersih

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





6. Minimalisasi Kemacetan

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

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

7. Luas tanah dan pengembangan

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

Site B : Luas tanah dan pengembangan jangka panjang cukup baik

Bobot penilaian :

Korelasi : 0,2

Aksesibilitas 0.2

Jaringan utilitas : 0,125

Minimalisasi kebisingan 0.1

View 0.15

Minimalisasi kemacetan 0.15

Luas tanah dan pengembangan 0.75

Tabel 2.13. Penilaian site

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

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

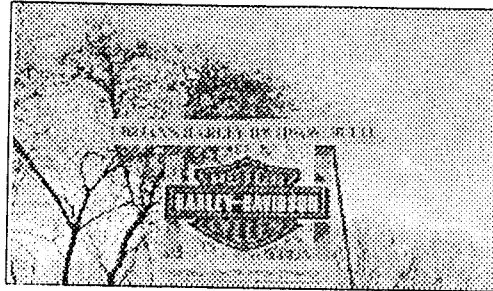


2.8. Hal-hal yang Penting dalam Suatu Showroom

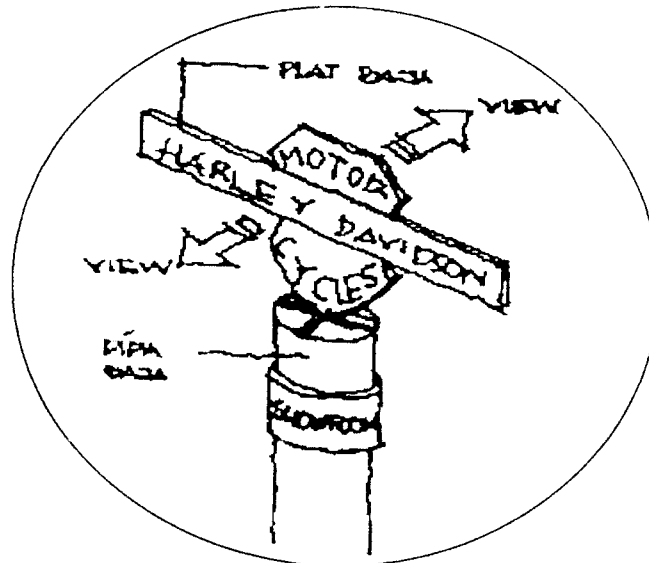
1. Signase

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

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



Gambar 2.7. "Buell Harley Davidson USA"¹⁷



Gambar 2.8. Signboard

¹⁷ www.buell.harleydavidson.com





2. Sirkulasi sebagai pengarah aktivitas yang dilakukan

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

A. Macam Sistem Sirkulasi

1. Sistem sirkulasi manusia

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

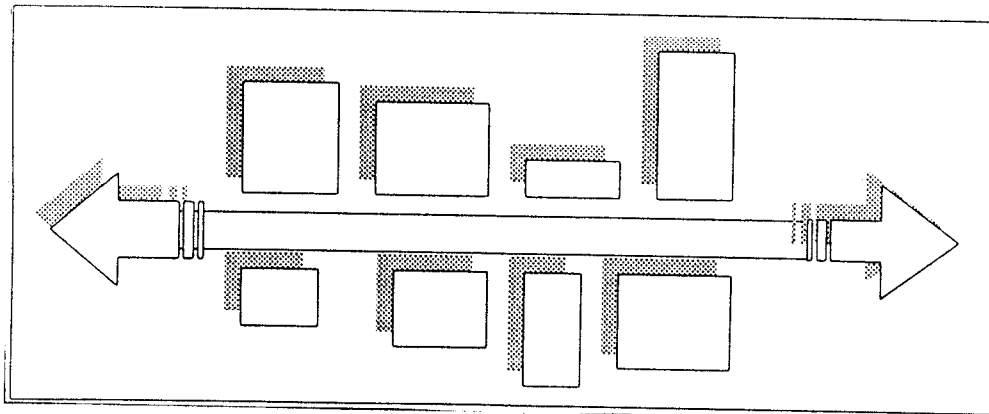
2. Sistem sirkulasi barang atau kendaraan.

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

B. Macam Sirkulasi

1. Linier

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



Gambar 2.9. Sirkulasi Linier

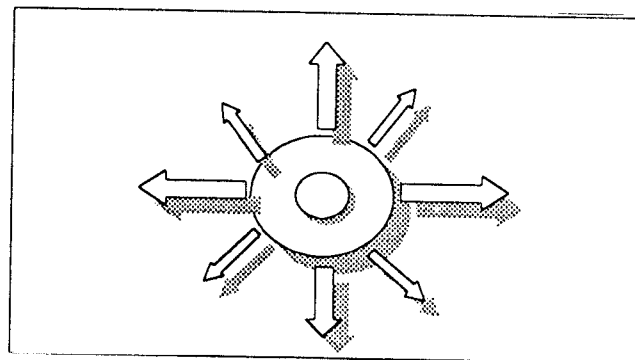




Gambar 2.10. Sirkulasi “Buell Showroom Harley Davidson USA”¹⁸

2. Radial

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



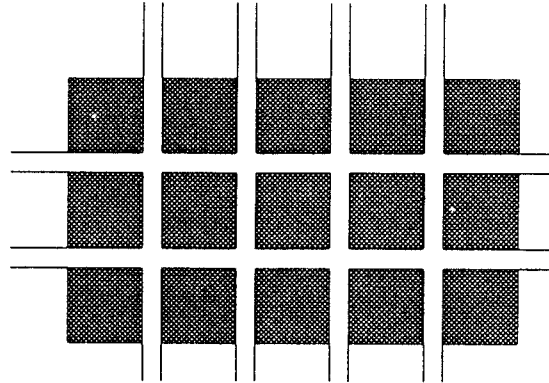
Gambar 2.11. Sirkulasi Radial

¹⁸ www.buell-harleydavidson.com

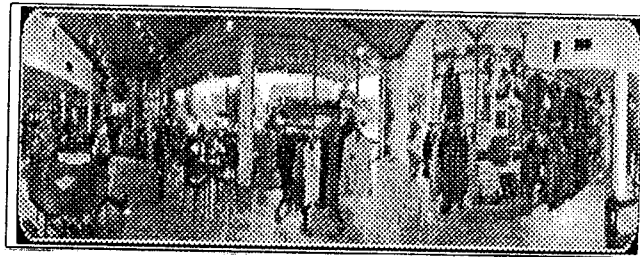


3. Grid

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



Gambar 2.12. Sirkulasi Grid

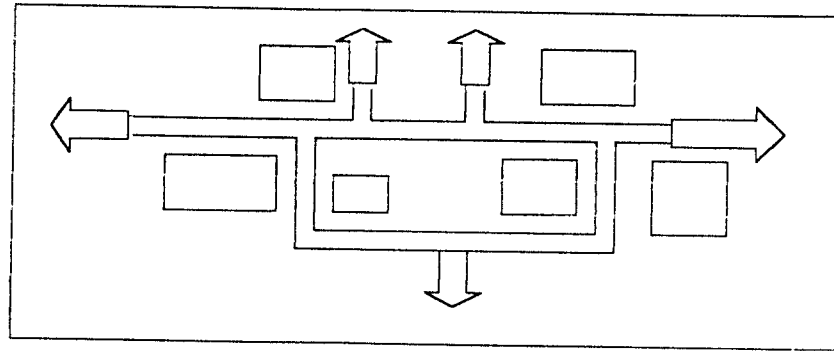


Gambar 2.13. "Sirkulasi Kutter Showroom HD"¹⁹

4. Sirkulasi Node (simpul)

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

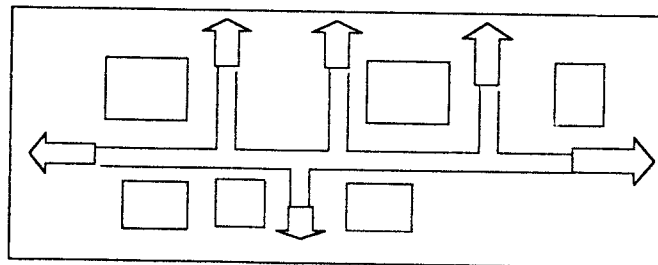
¹⁹ www.kutter-harleydavidso.com



Gambar 2.14. Sirkulasi Node

5. Sirkulasi Spine (Rangka)

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



Gambar 2.15. Sirkulasi Spine

3. Pencahayaan

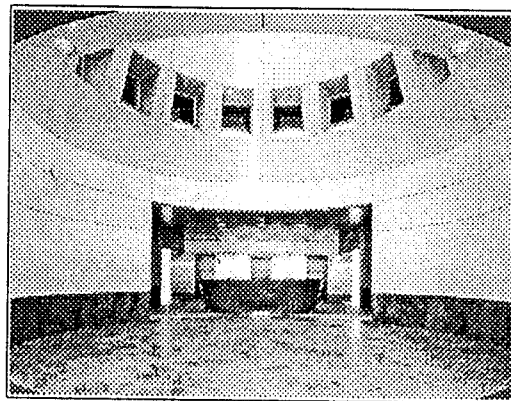
Pencahayaan sangat berperan dalam tampilan produk yang disajikan kepada publik. Dalam fungsi cahaya mampu menampilkan keuntungan tersendiri, membantu untuk lebih mengerti sesuatu yang



secara nyata muncul akibat pencahayaan²⁰. Berdasarkan jenis pencahayaan terdiri atas sebagai berikut :

a. Pencahayaan Umum (General Lighting)

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



Gambar 2.16. Skylight
"The David Geffen Foundation Building"²¹

b. Pencahayaan setempat

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

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

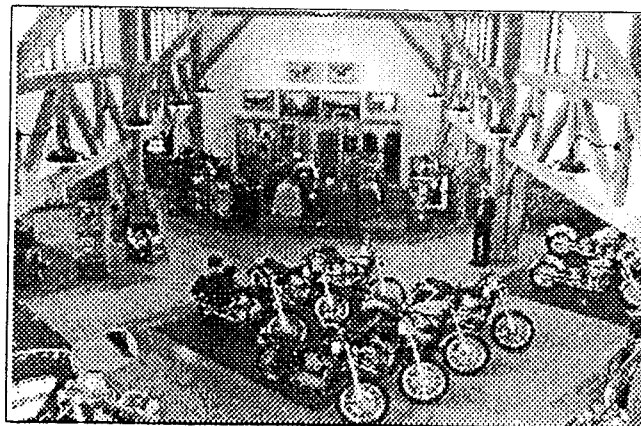
²¹ www.greatbuilding.com



Gambar 2.17. Pencahayaan
"Buell Showroom Harley Davidson USA"²²

c. Pencahayaan Tambahan

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



Gambar 2.18. Pencahayaan
"Kutter Dealership Harley Davidson USA"²³

²² www.buell-harleydavidson.com

²³ www.kutter-harleydavidson.com





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



Gambar 2.19. Pencahayaan
"Harley Davidson Showroom"²⁴

4. Penghawaan

Penghawaan yang dapat dipakai ada dua macam yaitu penghawaan buatan dan penghawaan alami. Namun untuk menyesuaikan kondisi yang dipakai maka pembagian pada sistem penghawaan, 80% memakai penghawaan buatan dan 20% memakai penghawaan alami. Adapun sistem penghawaan buatan terbagi menjadi²⁵ :

a. Cara Mekanis (pengaturan aliran udara)

1. Lokal Fan (kipas setempat)

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

2. Exhaust Ventilation

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

²⁴ www.harleydavidson.london.co.uk/

²⁵ Handout Fisika Bangunan, Ir. Supriyanta UII



3. Plenum Ventilations

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

b. Pengkondisian udara (Air Condition/AC)

Pengkondisian udara tersebut dibagi menjadi dua yaitu

1. Pengkondisian Setempat (AC setempat)

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

2. Pengkondisian Sentral (AC Sentral)

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

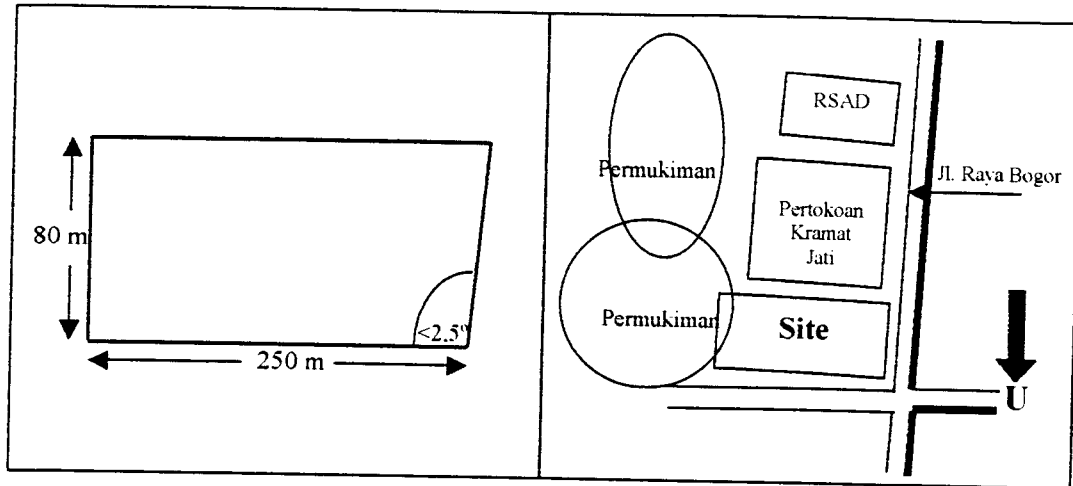




BAB III ANALISA

3.1. Analisa Site

1. Kondisi Site



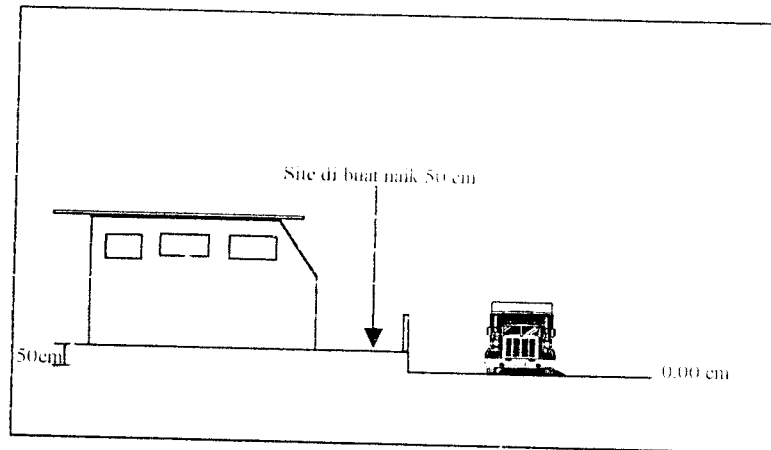
Gambar 3.1. Ukuran site dan batas-batas site

Dari gambar diatas dapat diketahui batasan dari letak site yaitu

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

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

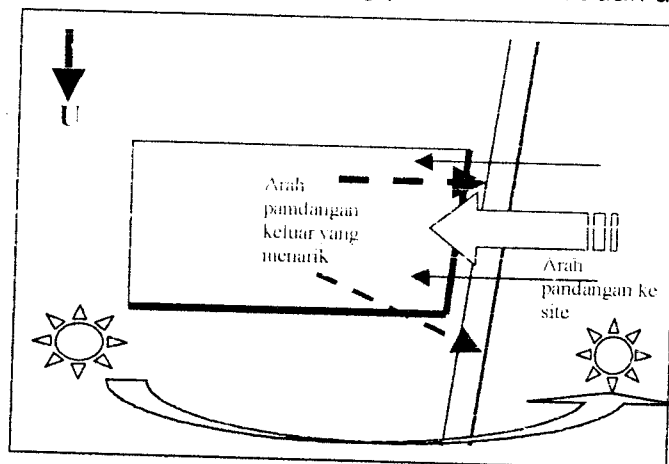




Gambar 3.2. Ketinggian site

2. View

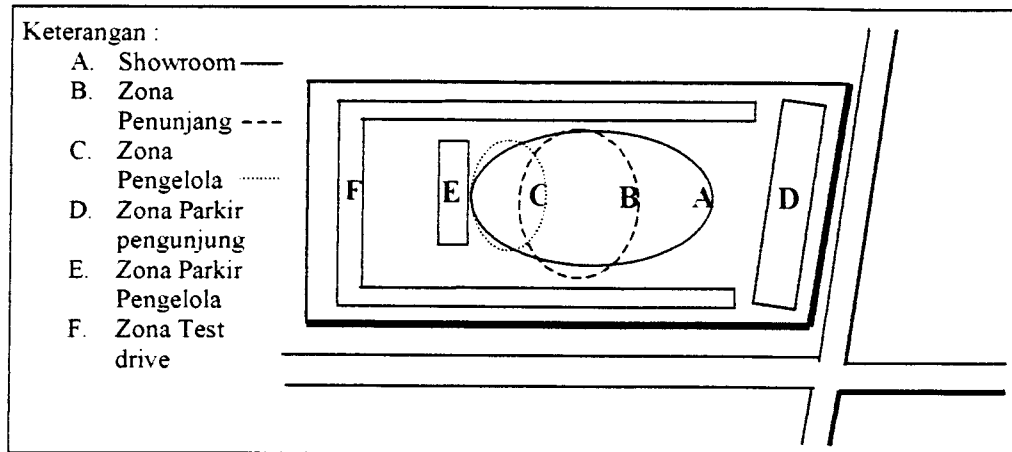
View yang menarik dari arah luar site ke dalam adalah dari arah jalan Raya Bogor namun orientasi bangunan akan dibuat pada arah dua sisi yang merupakan fasad utama yang pada sisi barat dan utara.



Gambar 3.3. View

3. Plotting

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



Gambar 3.4. Plotting

3.2. Analisa Program Ruang

3.2.1. Kebutuhan ruang dan karakteristik ruang

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

1. Ruang kegiatan pengelola

Tabel 3.1. Kebutuhan ruang pengelola

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

2. Ruang kegiatan pameran dan jual beli

Tabel 3.2. Kebutuhan ruang pameran dan jual beli

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



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

3. Ruang kegiatan penunjang

a. Kegiatan perbengkelan dan uji coba

Tabel 3.3. Kebutuhan ruang perbengkelan, modifikasi dan uji coba

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

b. Kegiatan pertunjukan film

Tabel 3.4. Kebutuhan ruang pertunjukan film

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

c. Kegiatan kafe

Tabel 3.5. Kebutuhan ruang kafe

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

d. Kegiatan Klub

Tabel 3.6. Kebutuhan ruang klub

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





e. Kegiatan penunjang lain

Tabel 3.7. Kebutuhan ruang penunjang lain

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

3.2.2. Program ruang showroom Harley Davidson

1. Kebutuhan ruang

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

Tabel 3.8. Kapasitas dan besaran ruang pengelola

No	Jenis Ruang	Kapasitas (orang)	Peralatan yang diwadahi	Besaran standar (standart Neufert) m ²	Sirkulasi 20% m ²	Besaran (asumsi) m ²
1	R. Komisaris	3	1 set meja 3 kursi, 2 meja komputer dan 1 almari	21	4,2	21
2	R. Puslitbang	3	1 set meja, 3 kursi, 2 set meja komputer, dan 1 almari	21	4,2	21
3	R. Direktur	1	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 1 almari	6	1,2	6
4	R. Tamu direktur	3	3 set meja kursi	9	1,8	9
5	R. Sekretaris	1	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 1 almari	5	1	5
6	R. Tamu Sekretaris	2	2 set meja kursi	2	0,4	2
7	R. Manager (4 orang)	1	1 set meja kursi, 1 set komputer, 1 almari	10	2,4	12
8	R. Staf (2 orang)	1	1 set meja kursi, 1 set meja komputer, 1 almari	14	2,8	14
9	R. Supervisor (2 orang)	1	1 set meja kursi, 1 meja komputer, 1 almari	6	1,2	6
10	R. Asuransi	3	3 set meja kursi, 3 set meja komputer, 1 almari	8	1,6	8
11	R. Elektrik dan Cleaning s.	3	3 set meja kursi, 2 almari	9	1,8	9
12	R. Satpam	4	4 set meja kursi, 2 kursi tamu, 1 televisi	9	1,8	9
Total				X sirkulasi 20 %		148,4 = 150



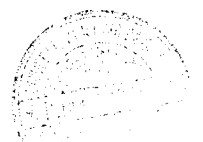


Tabel 3.9. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan pameran dan jual beli

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

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

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





Tabel 3.11. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan Counter/stand

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

Tabel 3.12. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan pertunjukan film

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

Tabel 3.13. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan kafe

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

Tabel 3.14. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan klub

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





Tabel 3.15. Kapasitas dan besaran ruang kegiatan penunjang

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

2. Pengelompokan ruang

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

Tabel 3.16. Pengelompokan berdasar sifat ruang

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





Tabel 3.17. Pengelompokan berdasar tingkat kebisingan

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

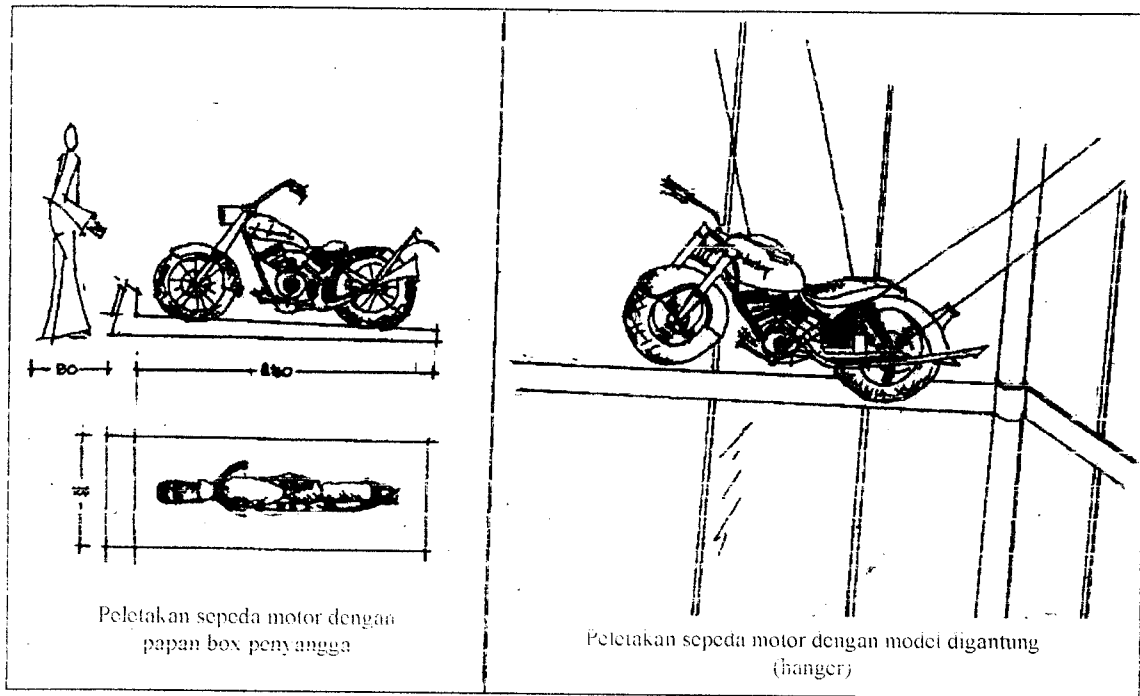


3.2.3. Alur Kegiatan

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

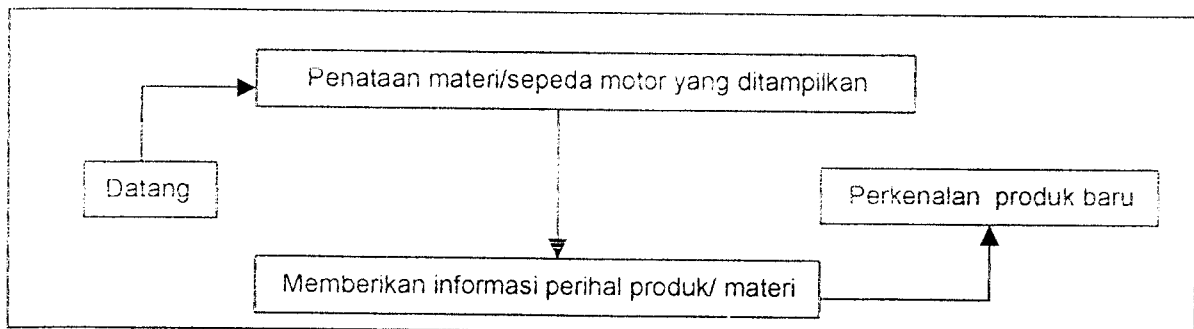
1. Kegiatan Pameran

Berdasarkan analisa maka proses kegiatan yang akan terjadi adalah :



Gambar 3.5. Kegiatan pameran

a. Sales dan penata dekorasi



Gambar 3.6. Skema kegiatan pameran

Dari gambar diatas dapat dibahas beberapa hal yaitu :

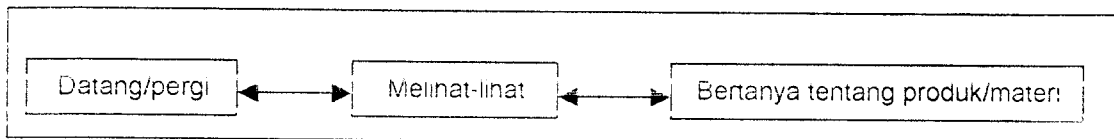




Tahap awal yang dilakukan adalah menata materi berupa sepeda motor atau komponen lain yang akan dipamerkan dan dipajang, bagian tersebut akan dikerjakan oleh penata dekorasi. Peralatan yang diperlukan berupa meja, tempat materi atau produk pameran. Untuk menata meja dan tempat-tempat peletakan komponen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

b. Pengunjung

Skema proses kegiatan pada pengunjung tersebut adalah sebagai berikut :



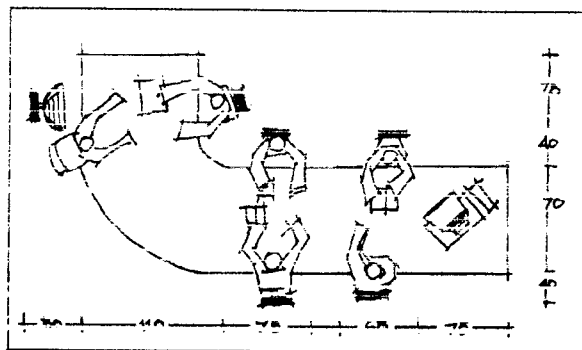
Gambar 3.7. Skema Kegiatan Pengunjung

Dari gambar diatas dapat dibahas beberapa hal yaitu :

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

2. Kegiatan jual beli

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

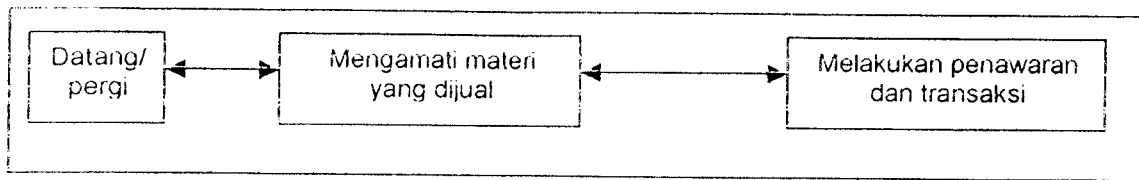


Gambar 3.8. Kegiatan jual beli





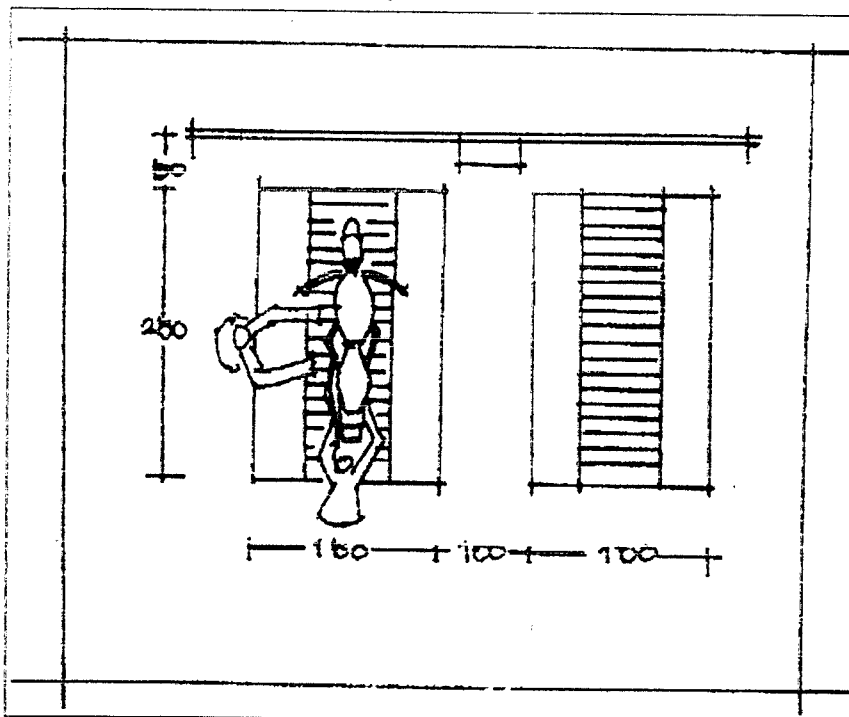
Skema proses kegiatan yang terjadi pada kegiatan jual beli adalah sebagai berikut :



Gambar 3.9. Skema Kegiatan jual beli

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

3. Kegiatan perbengkelan dan uji coba

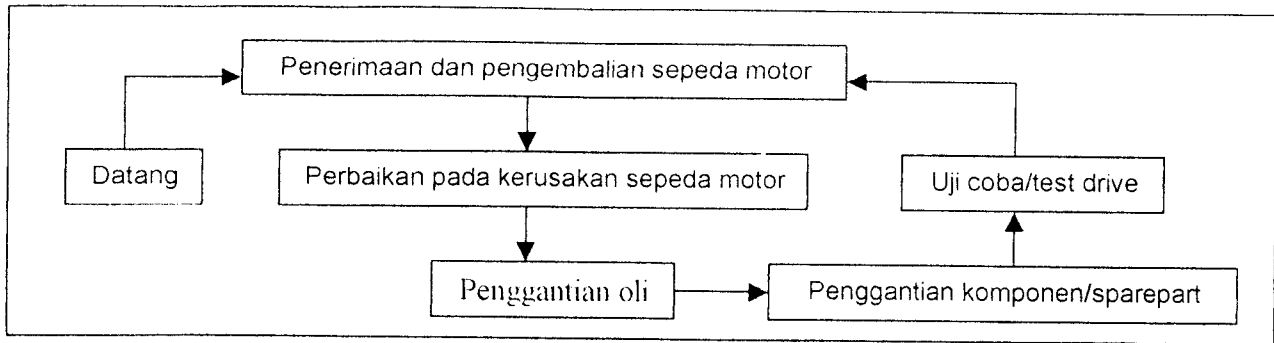


Gambar 3.10. Kegiatan perbengkelan

Skema kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

a. Kegiatan bengkel

Skema kegiatan tim pada perbengkelan adalah :

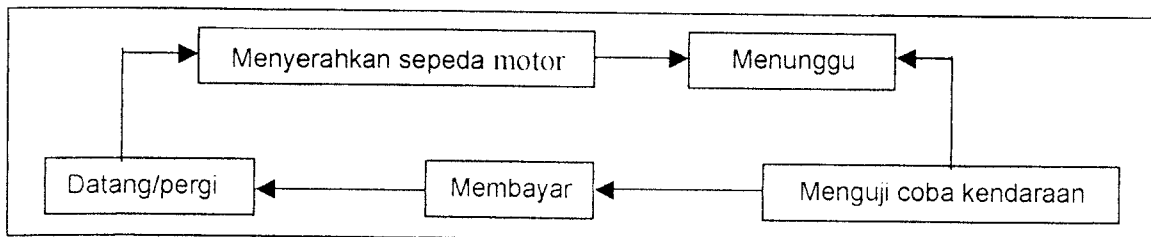


Gambar 3.11. Skema proses Kegiatan perbengkelan

Dari gambar skema diatas dapat dibahas beberapa hal yaitu :

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

b. Konsumen



Gambar 3.12. Skema proses kegiatan konsumen

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



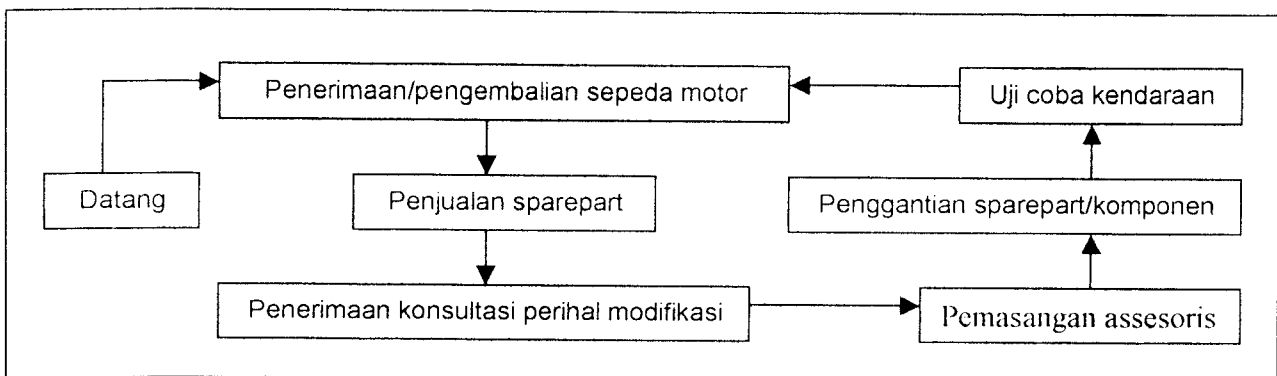


mekanik dan pemakai. Jika sudah layak maka tinggal administrasi keuangan yang harus diselesaikan oleh pemakai/pemilik kendaraan.

4. Kegiatan modifikasi

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

a. Kegiatan modifikasi



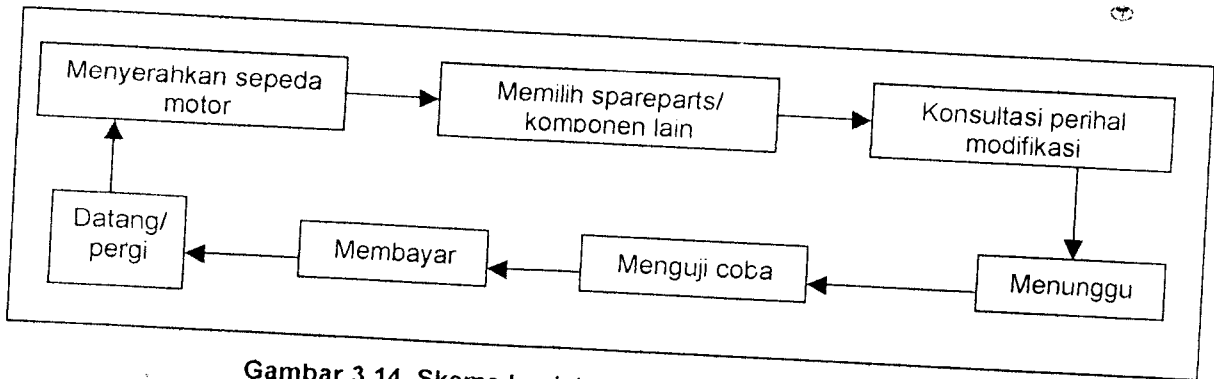
Gambar 3.13. Skema kegiatan modifikasi

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

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

b. Pengunjung

Gambar skema kegiatan pengunjung adalah sebagai berikut :

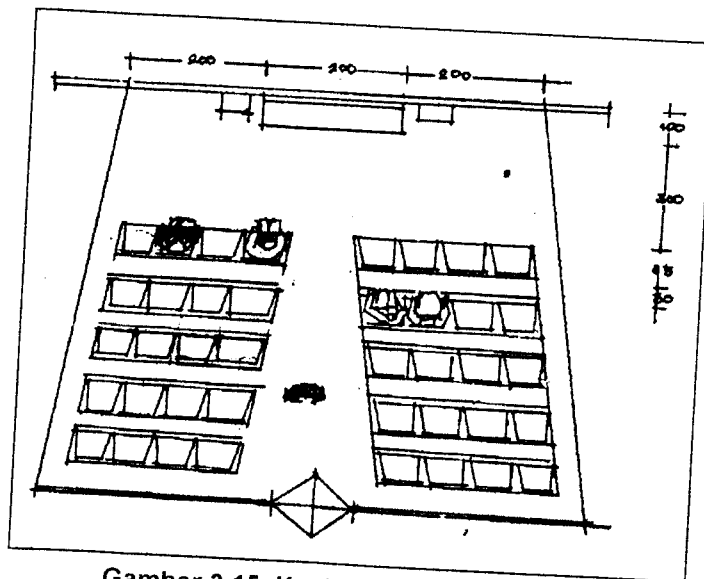


Gambar 3.14. Skema kegiatan pengunjung modifikasi

Dari gambar diatas dapat kita bahas beberapa hal yaitu :

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

5. Kegiatan pertunjukan film



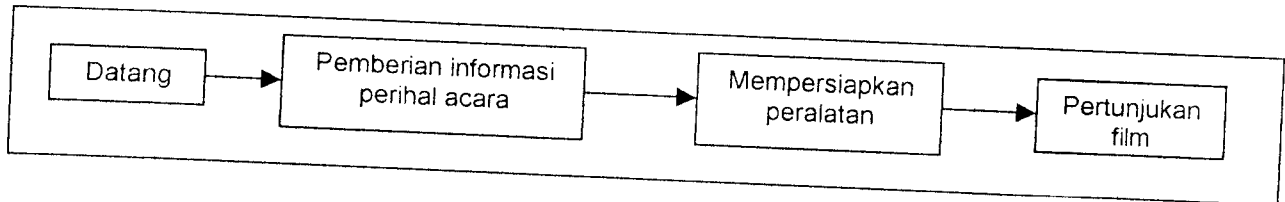
Gambar 3.15. Kegiatan pertunjukan film



Skema kegiatan pada pertunjukan film adalah sebagai berikut :

a. Tim perfilman

Gambar skema kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

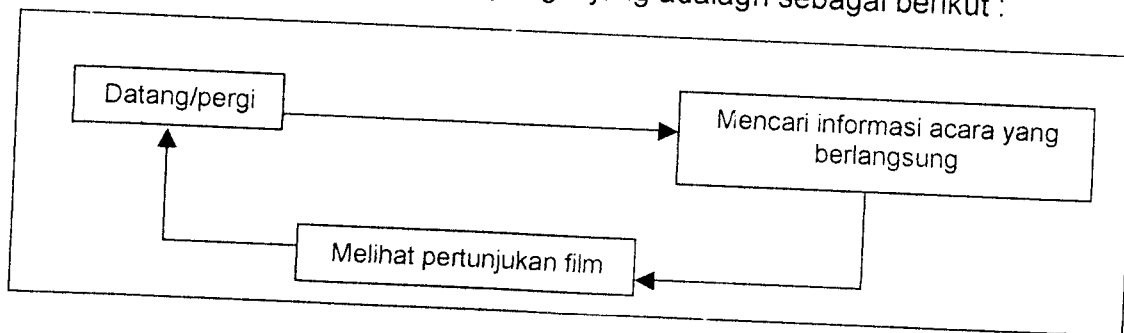


Gambar 3.16. Skema kegiatan perfilman

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

b. Pengunjungnya

Gambar skema kegiatan pengunjung adalah sebagai berikut :



Gambar 3.17. Skema kegiatan pengunjung film

Dari gambar skema diatas kegiatan yang dilakukan adalah :

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

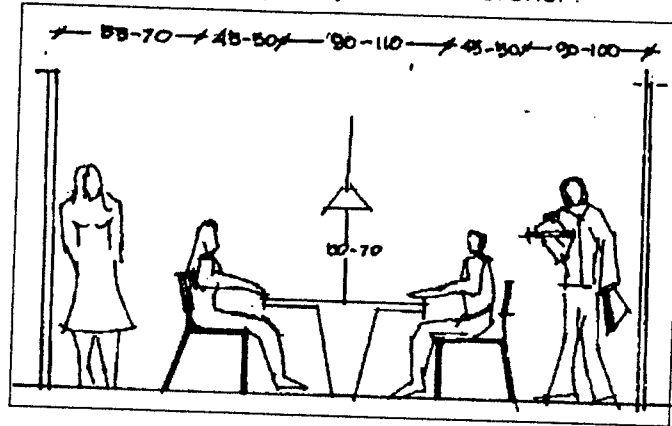




tersebut lebih bersifat rekreatif dan informative sehingga penonton sedapat mungkin dibuat santai dan familier.

6. Kegiatan Kafe

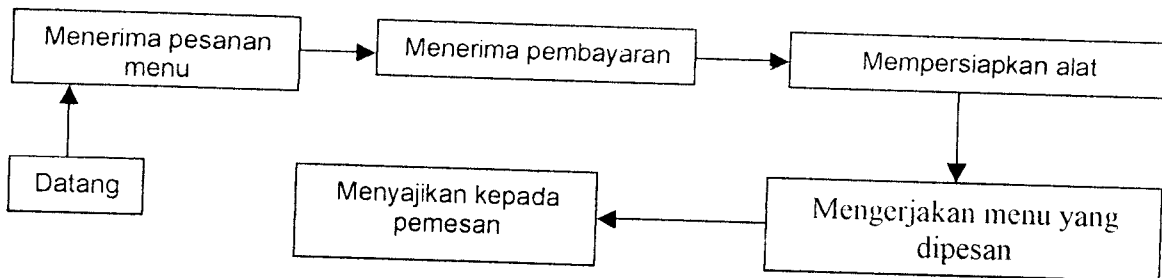
Gambar kegiatan yang dapat dijadikan referensi :



Gambar 3.18. Proses kegiatan di kafe

a. Pengelola kafe

Proses yang terjadi dapat dilihat melalui skema yaitu :



Gambar 3.19. Skema kegiatan pengelola café

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

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

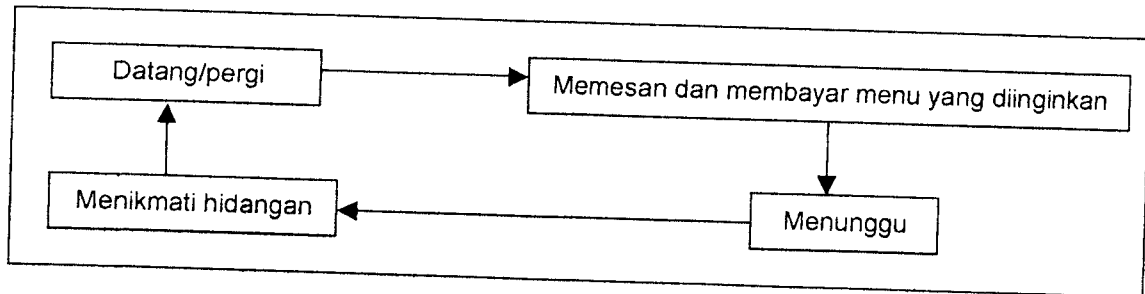




yang terakhir adalah menyajikan kepada pemesan oleh pelayan/waitress.

b. Pengunjung

Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :



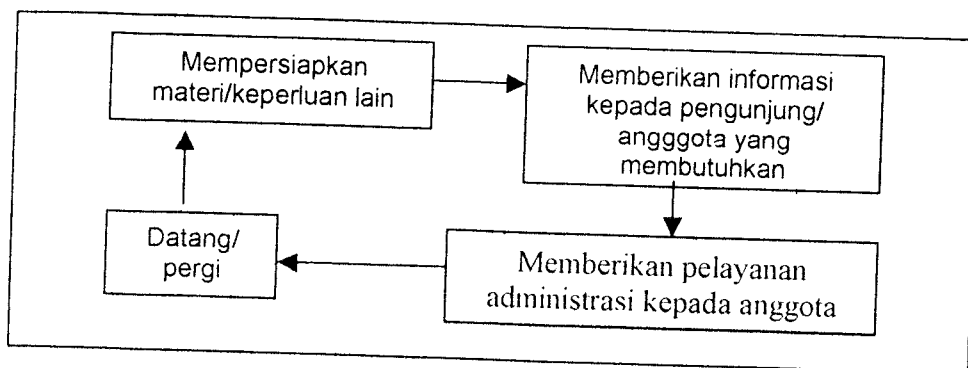
Gambar 3.20. Skema kegiatan pengunjung

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

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

7. Kegiatan klub

a. Pengurus



Gambar 3.21. Skema kegiatan pengurus klub

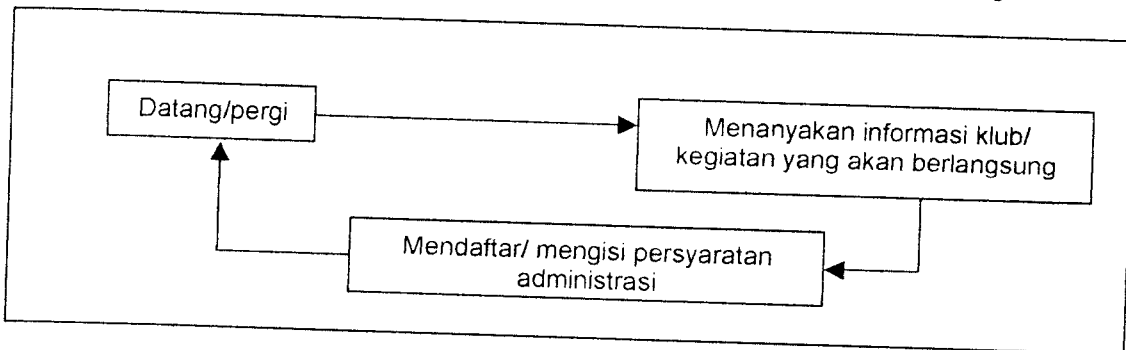


Dari skema diatas dapat dijabarkan beberapa hal yaitu :

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

b. Pengunjung/anggota

Gambar skema yang dapat menjadi alur perilakunya sebagai berikut :



Gambar 3.22. Skema Kegiatan pengunjung/anggota

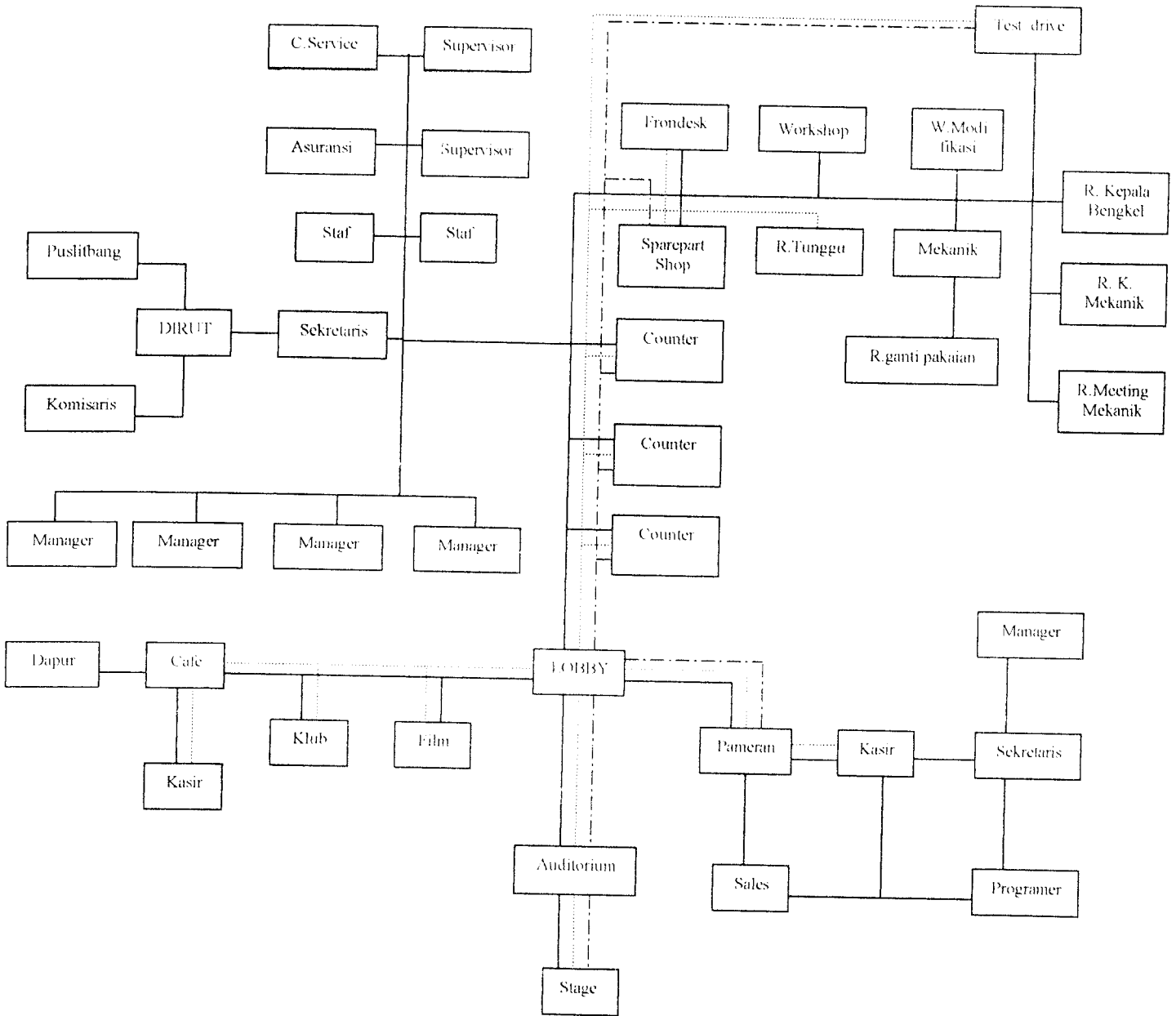
Pada skema tersebut pertama kali pengunjung datang lalu menanyakan tentang klub Harley Davidson yang ada. Setelah mendapatkan informasi maka jika akan langsung menjadi anggota maka harus memenuhi beberapa persyaratan yang diwajibkan oleh pengurus

3.2.4. Sirkulasi

1. Sirkulasi ruang

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



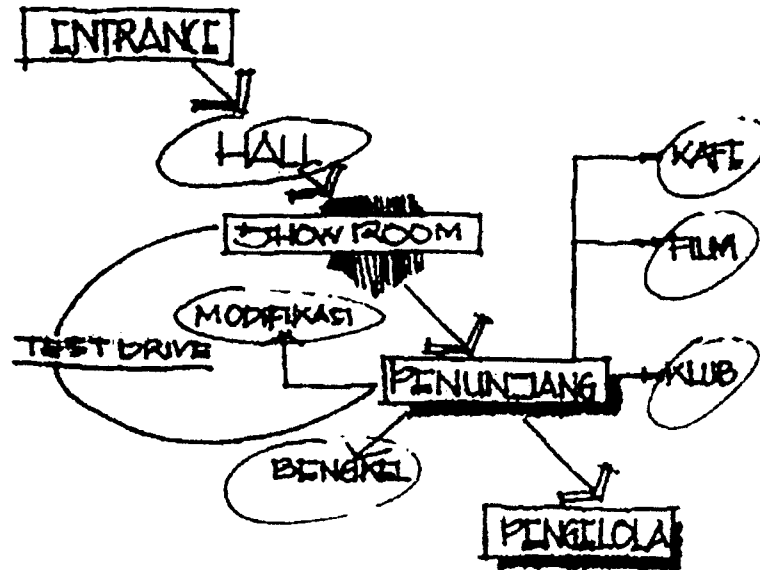


Gambar 3.23. Skema sirkulasi Showroom

Keterangan :
 Pengunjung Pengelola _____ Barang - - - - -

2. Sirkulasi Antar masa

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



Gambar 3.24. Skema sirkulasi antar masa

3.3. Analisa Bangunan

3.3.1. Penampilan bangunan

Sebagai bangunan yang memiliki nilai komersil dan berorientasi pada keuntungan maka media dan warna dibuat sedemikian rupa sehingga dapat mendukung citra yang ditampilkan. Pemakaian bahan yang kontras dan berani guna membedakan struktur, utilitas dan ME yang diekspose pada bangunan.

Untuk memperkuat kesan bahwa showroom itu menarik dan mempunyai kesan luas (memberikan bidang reflektif), maka dapat dipakai bahan :

A. Kaca

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

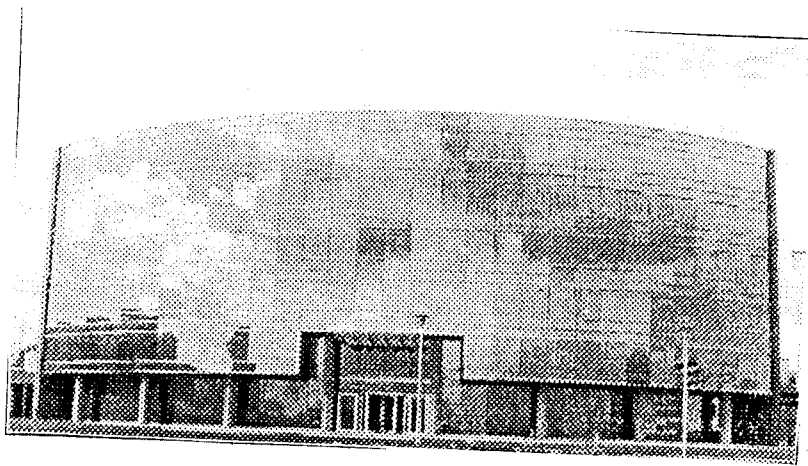
- Memberikan kesan transparan
- Memberikan volume pencahayaan yang alami
- Mudah dalam perawatan



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

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

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

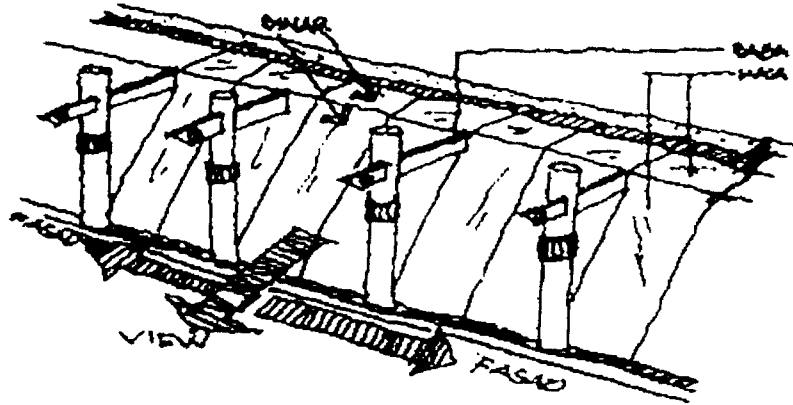


Gambar 3.25. Gedung Laugavegur²⁶

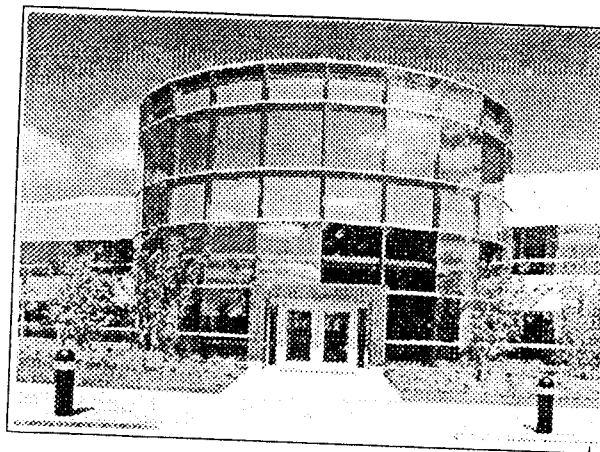
Keterangan gambar : Kaca menggunakan Sunguardglass dengan jenis Silver 20 on Green

²⁶ www.sun-guardglass.com



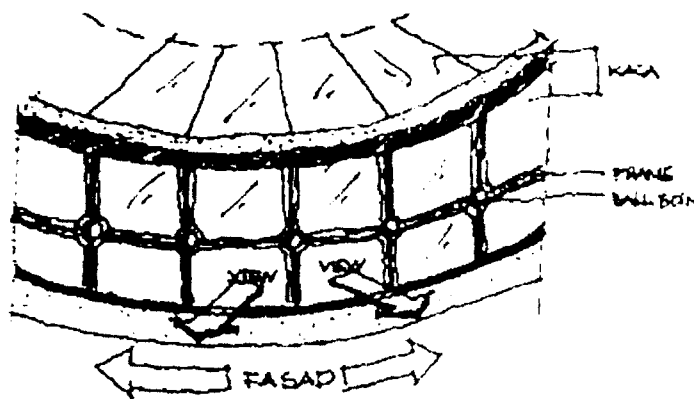


Gambar 3.26. Fasad memanjang Horizontal



Gambar 3.27. Gedung Huntsman²⁷

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



Gambar 3.28. Fasad kaca melingkar

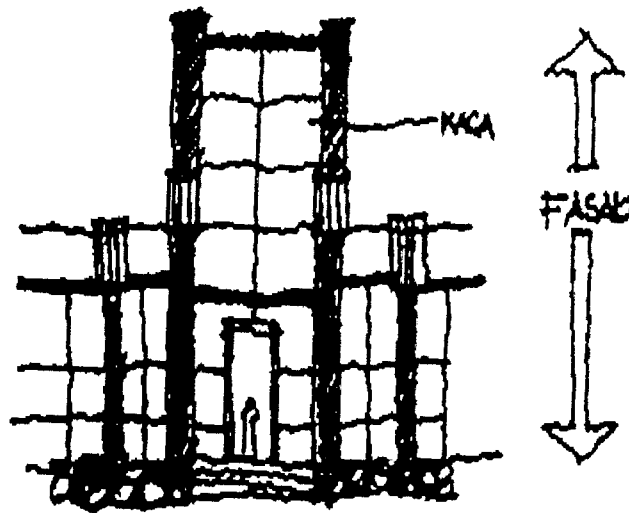
²⁷ www.sun-guardglass.com





Gambar 3.29. Gedung Rotana hotel²⁸

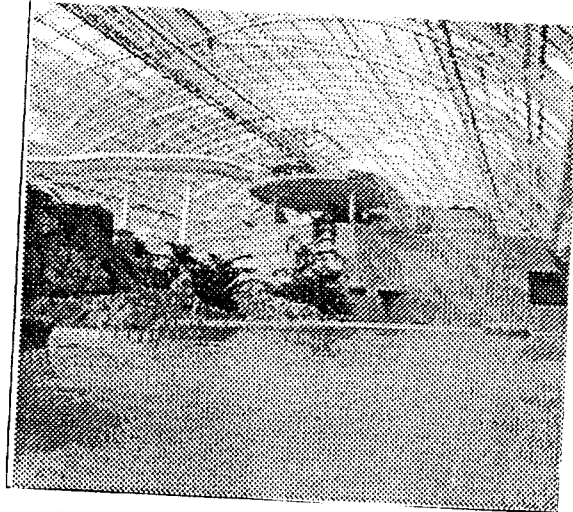
Keterangan gambar : Kaca menggunakan Sun-guardglass jenis Silver 32 on Green



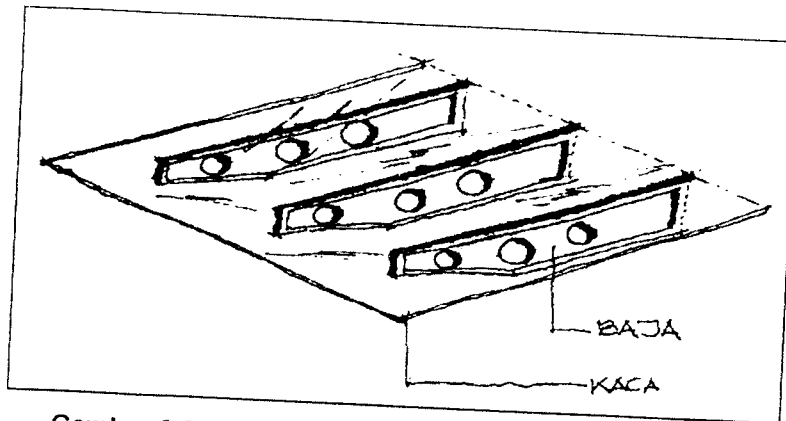
Gambar 3.30. Fasad kaca memanjang vertikal

²⁸ www.sun-guardglass.com





Gambar 3.31. Glass house di Jepang²⁹



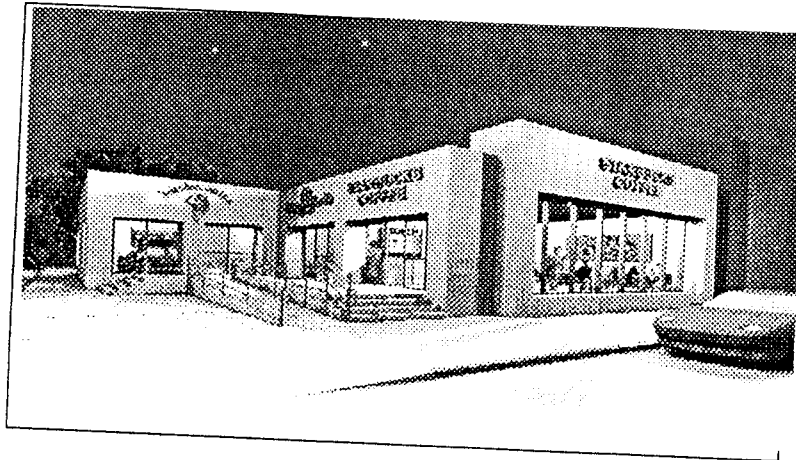
Gambar 3.32. Kaca dan baja sebagai rangka bangunan

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

B. Lampu Sorot

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

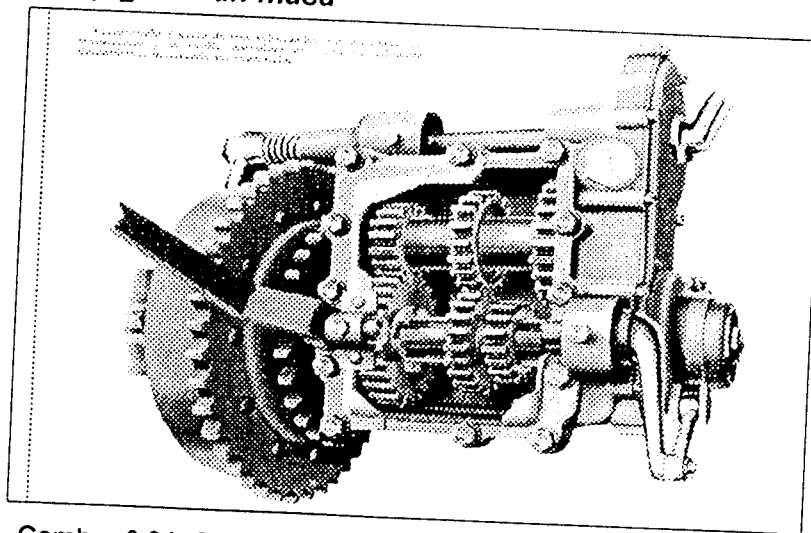
²⁹ www.smartglass.com



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

3.3.2. Gubahan masa

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



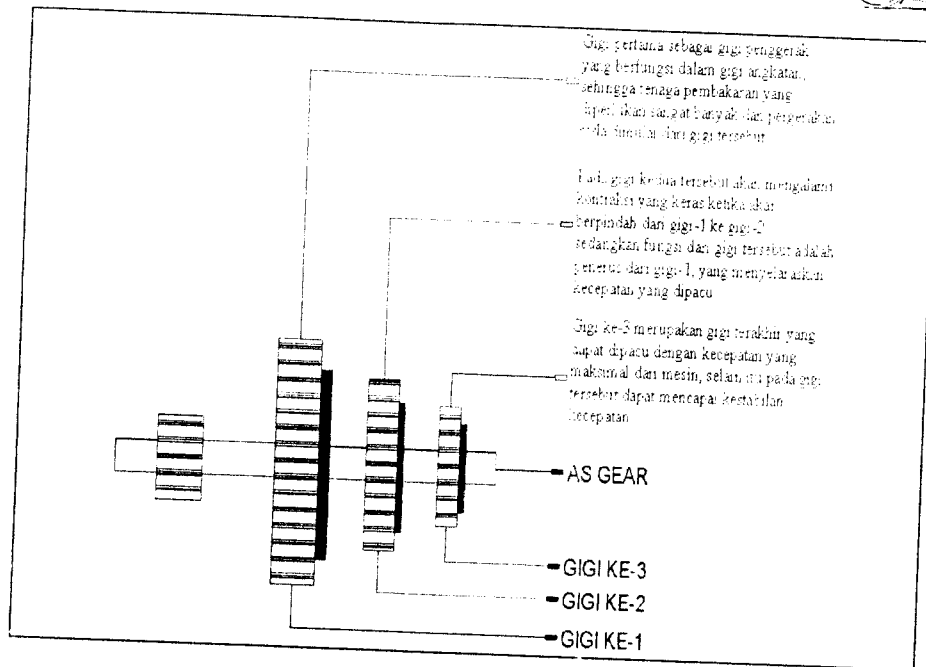
Gambar 3.34. Gear box Harley Davidson 3 percepatan 1915³¹

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

³⁰ www.greatbuilding.com

³¹ www.harleydavidson.com

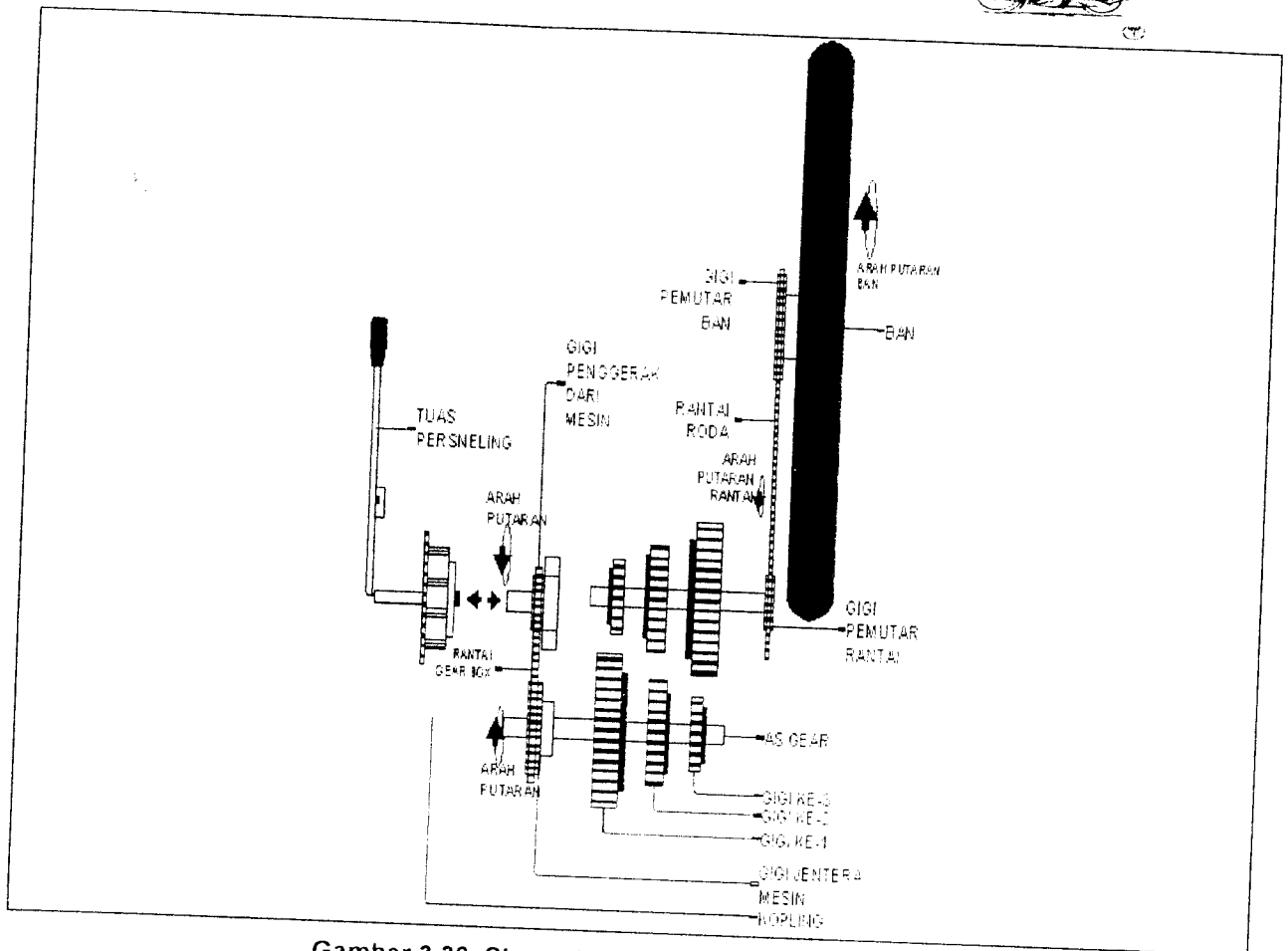




Gambar 3.35. Tiga Gigi transmisi

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

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



Gambar 3.36. Skema Kerja Gigi Persneling
 "Three Speed Sliding Gear Transmissions"
 Harley Davidson 1915

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

1. Arah perputaran gigi selalu berlawanan
2. Berotasi dalam satu sumbu aksis
3. Ada keseimbangan dan kecepatan ideal :
 Gigi 1 : kecepatan ideal 10-20 km/jam
 Gigi 2 : Kecepatan ideal 20-40 km/jam
 Gigi 3 : Kecepatan ideal 60-80 km/jam
4. Elemen yang dipakai memakai logam besi

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



**a. Tuas :**

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

b. Kopling :

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

c. Gigi penggerak/jentera mesin :

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

d. Gigi Transmisi :

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

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

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

Masa I = Gigi utama Penggerak = Pengelola

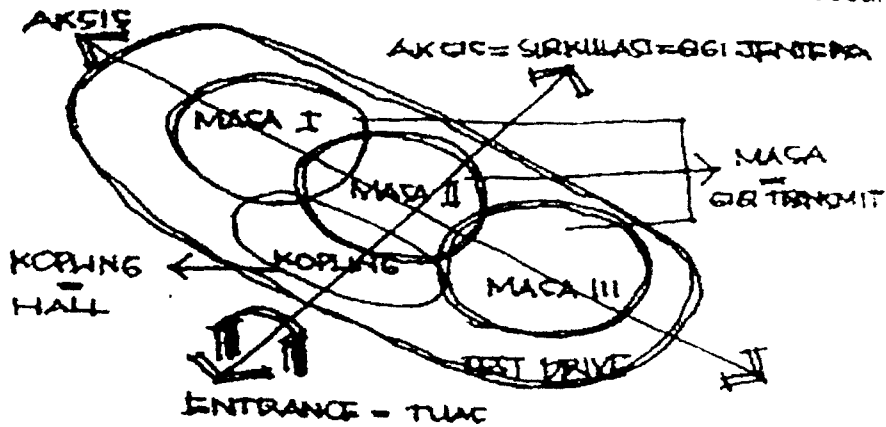
Durasi kuat tempuh = 0 km-30 km = Volume masa cenderung kecil

Masa II = Gigi penerus = Penunjang

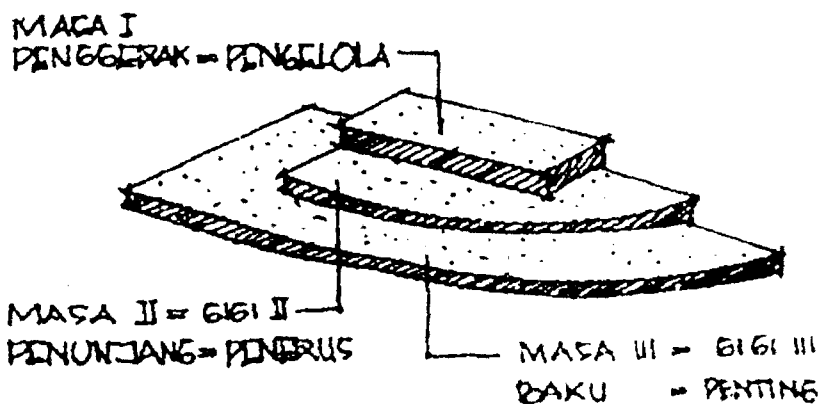
Durasi kuat tempuh = 30 km-60 km = Volume masa sedang

Masa III = Gigi Baku = Penting

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

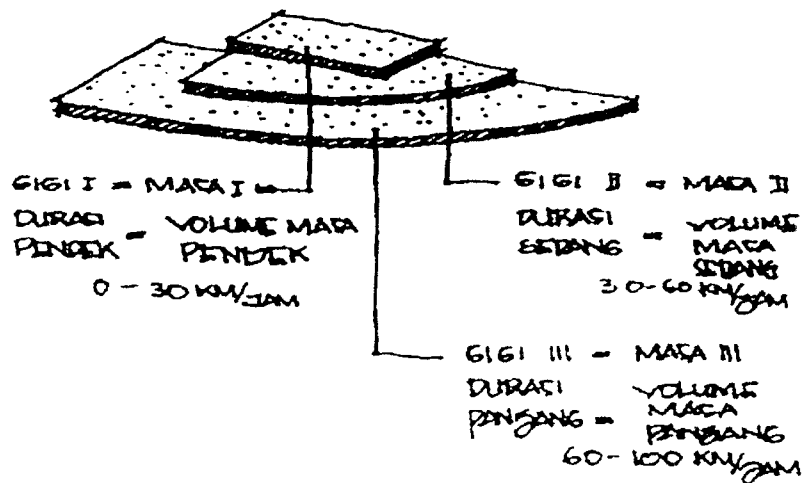


Gambar 3.37. Skema analogi



Gambar 3.38. Gubahan masa





Gambar 3.39. Gubahan masa

3.3.3. Struktur

a. Faktor penentu struktur :

Sistem struktur yang digunakan mempertimbangkan beberapa hal yaitu :

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

b. Bahan untuk struktur

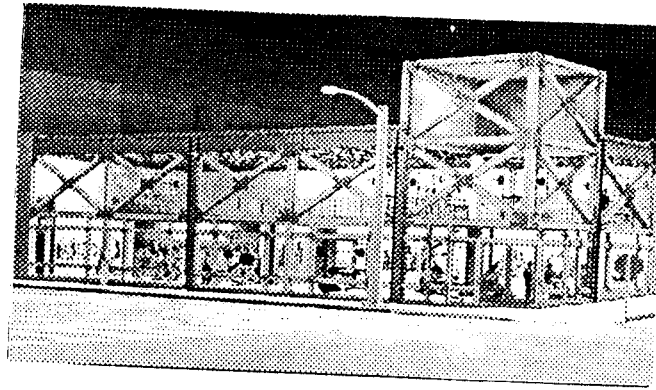
Dalam menentukan bahan struktur yang akan dipakai maka ada dua pertimbangan yaitu :

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

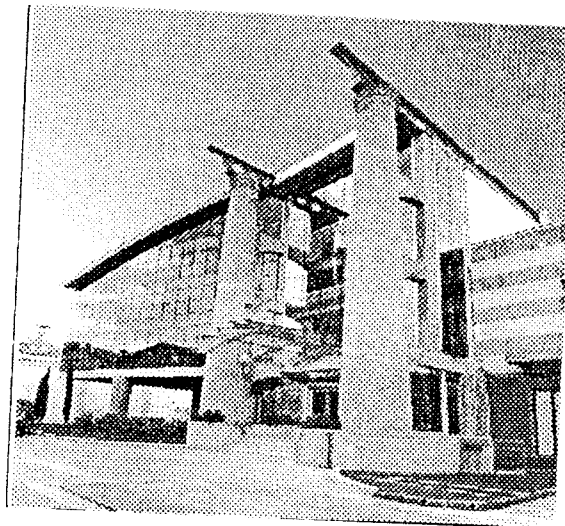
Dari beberapa poin diatas maka dapat disimpulkan beberapa hal yaitu :

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

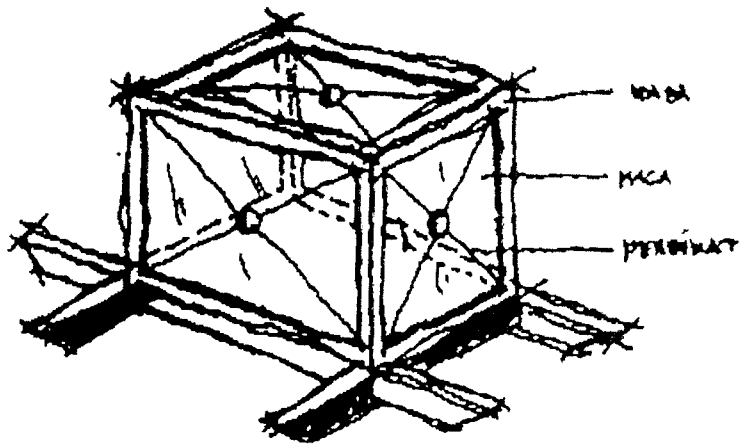
Untuk menampilkan dua item tersebut, berikut ini contoh gambar yang dapat dijadikan referensi dalam merancang nantinya :



Gambar 3.40. "Toughgoods Store"³⁴



Gambar 3.41. Gedung Ceramica di Itali³⁵



Gambar 3.42. Kombinasi kaca dan baja

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

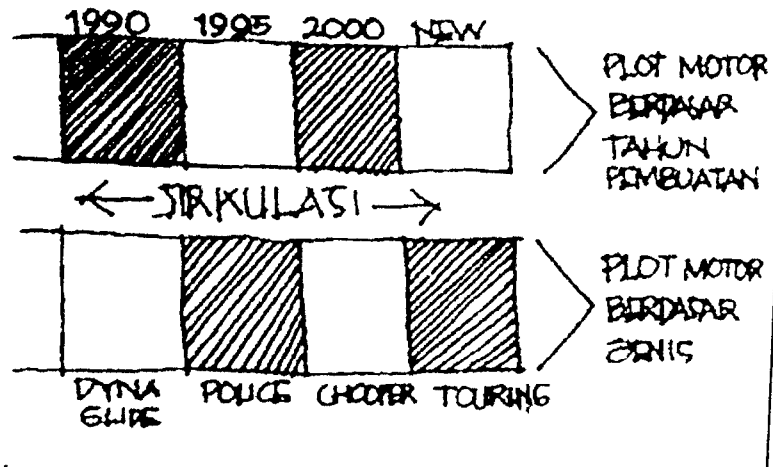


3.4. Tata Display

3.4.1. Penataan dalam showroom

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

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

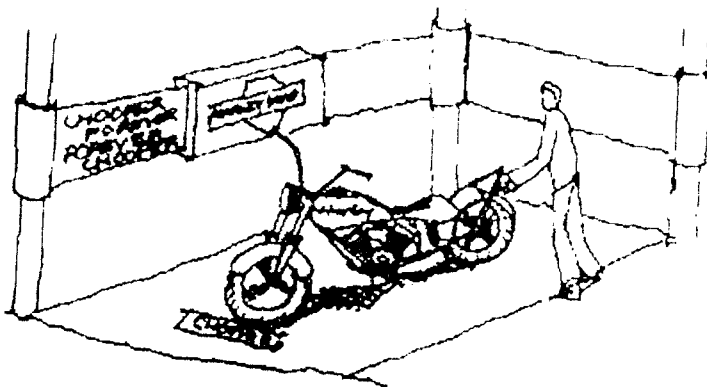


Gambar 3.43. Sistematika penyajian berdasar kronologis dan jenis

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

1. Tata letak :

- a. diletakkan dalam keadaan biasa

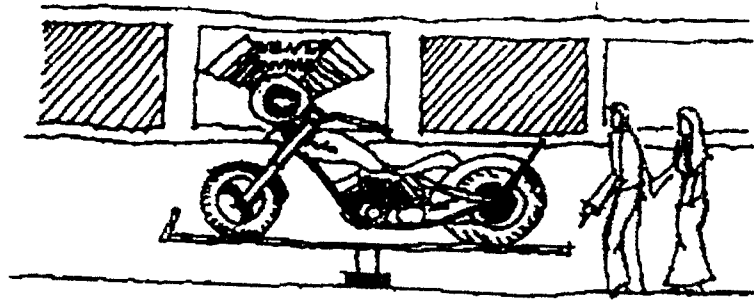


Gambar 3.44. tata penyajian secara biasa



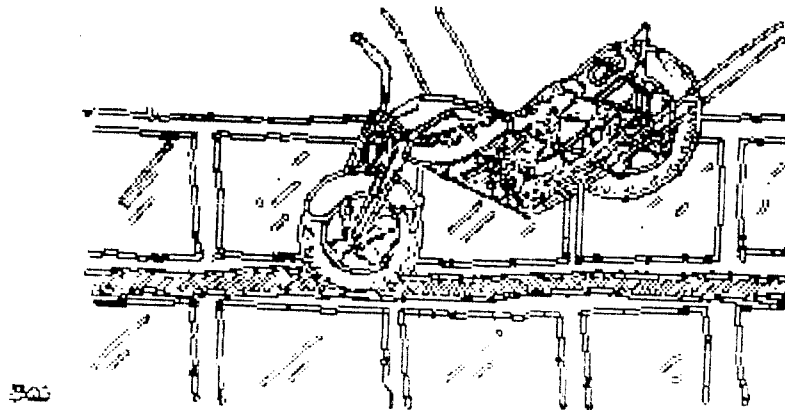


b. diletakkan diatas stage



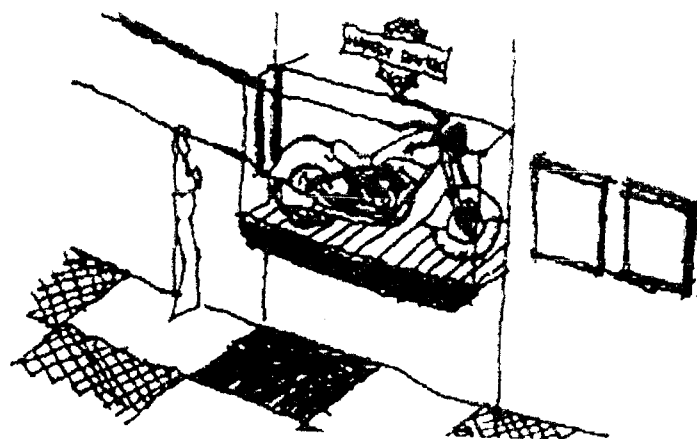
Gambar 3.45. tata penyajian diatas stage

c. diletakkan dengan cara digantung



Gambar 3.46. tata penyajian digantung

d. ditempel dalam suatu dinding

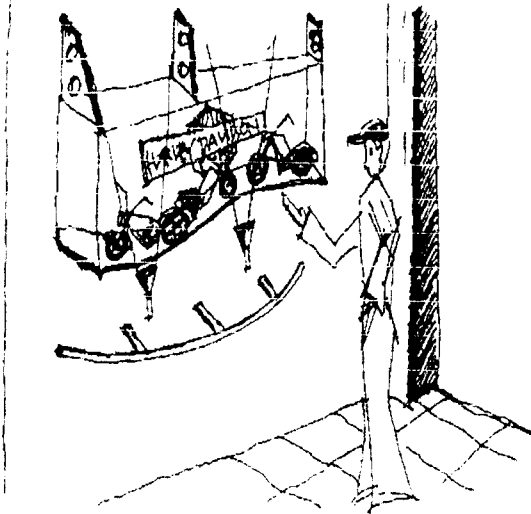


Gambar 3.47. tata penyajian ditempel didinding



2. Keadaan benda :

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



Gambar 3.48. tata penyajian replika



Gambar 3.49. tata penyajian replika

C. Cara penyajian obyek dapat disajikan dalam bentuk seperti :

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

3. Sistem teknologi grafis

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



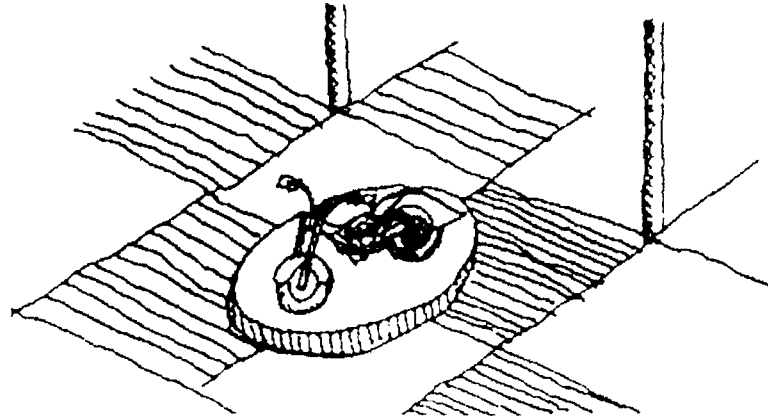


3.4.2. Cara menonjolkan obyek pameran

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

A. Aksentuasi pada lantai

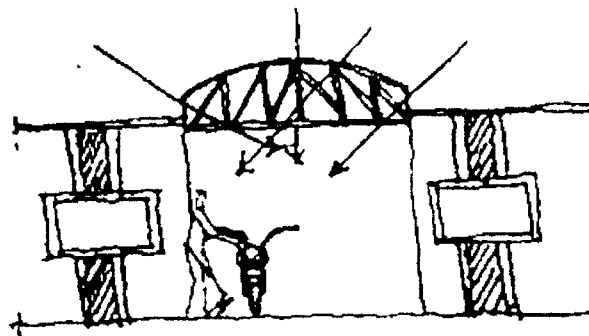
Sistem tersebut disebut juga sistem panggung yang mepergunakan stage-stage untuk menghadirkan obyek.



Gambar 3.50. Aksentuasi pada lantai

B. Aksentuasi pada plafond

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



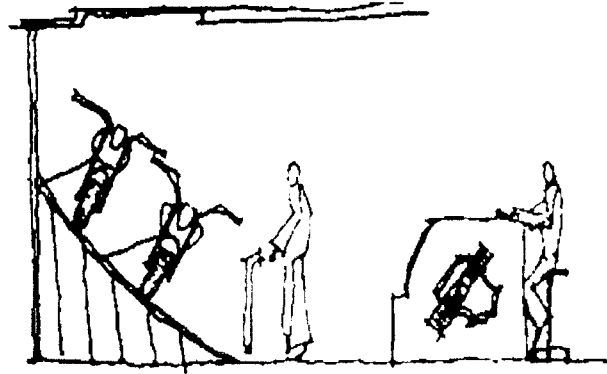
Gambar 3.51. Aksentuasi pada plafon





C, Aksentuasi pada dinding

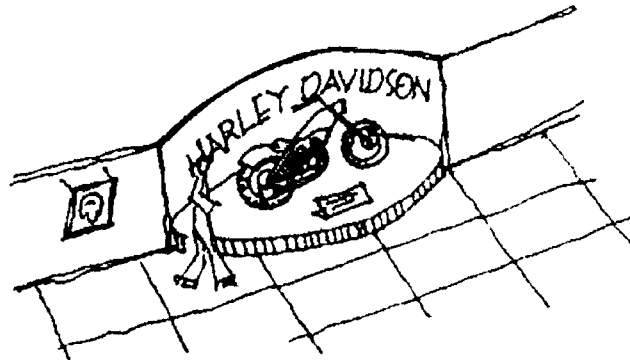
Dengan diberi aksentuasi pada dinding maka obyek pameran dapat lebih menarik. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara dibuat penutup atau dimiringkan.



Gambar 3.52. Aksentuasi pada dinding

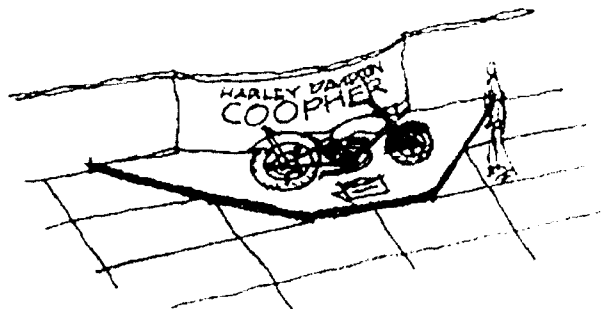
Dapat berupa dengan memberikan background yang berbeda, antara lain :

1. menonjolkan keluar permukaan dinding



Gambar 3.53. Aksentuasi pada dinding dengan penonjolan

2. menonjolkan kedalam permukaan dinding



Gambar 3.54. Aksentuasi pada dinding dengan penonjolan





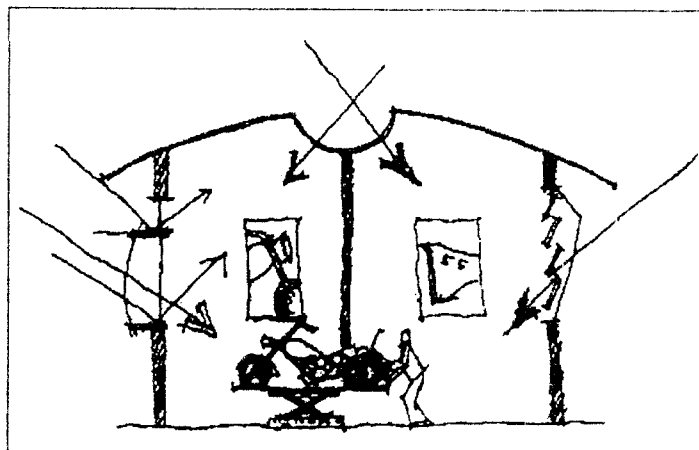
3.5. Utilitas

A. Pencahayaan

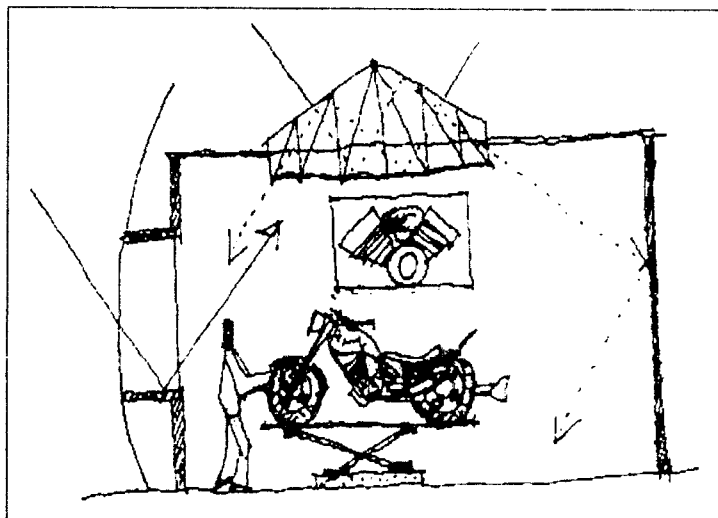
1. Pencahayaan alami

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

- Workshoop bengkel
- Workshoop modifikasi



Gambar 3. 55. Pencahayaan Workshoop bengkel

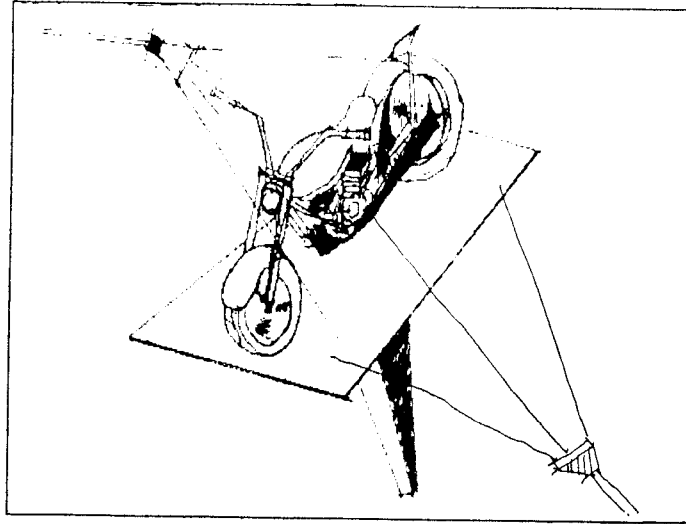


Gambar 3. 56. Pencahayaan Workshoop modifikasi



2. Pencahayaan buatan

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

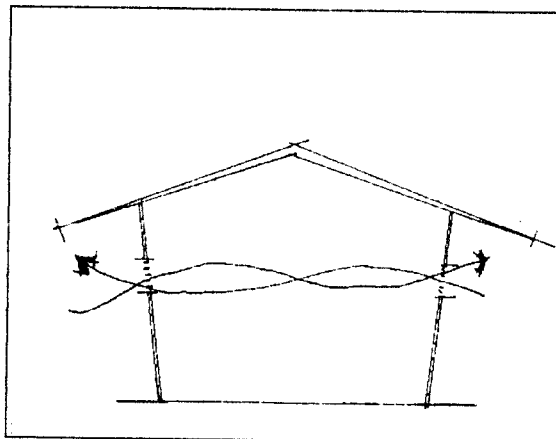


Gambar 3. 57. Pencahayaan buatan

B. Penghawaan

1. Penghawaan alami

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



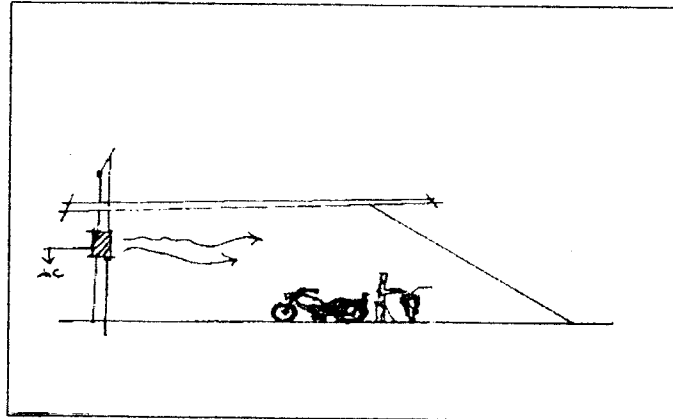
Gambar 3.58. Penghawaan alami





2. Penghawaan buatan

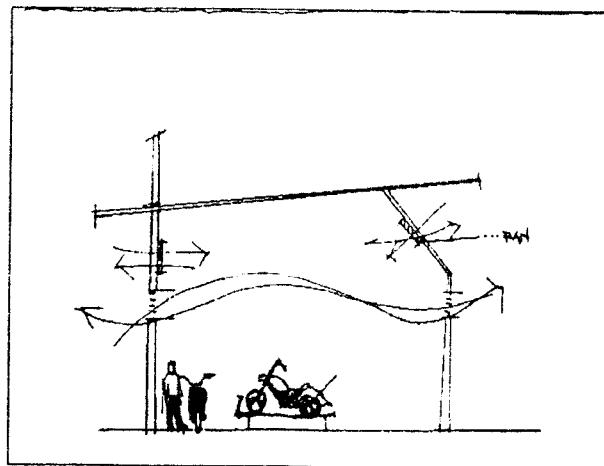
Untuk mencapai kenyamanan pada ruang yang maksimal dan produktifitas kerja yang optimal maka pengkodisian udara menggunakan perangkat AC (Air Condition) yang akan ditempatkan di ruang showroom dan beberapa ruang kerja atau pengelola.



Gambar 3.59. Penghawaan buatan

3. Penghawaan Campuran

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



Gambar 3.60. Penghawaan gabungan



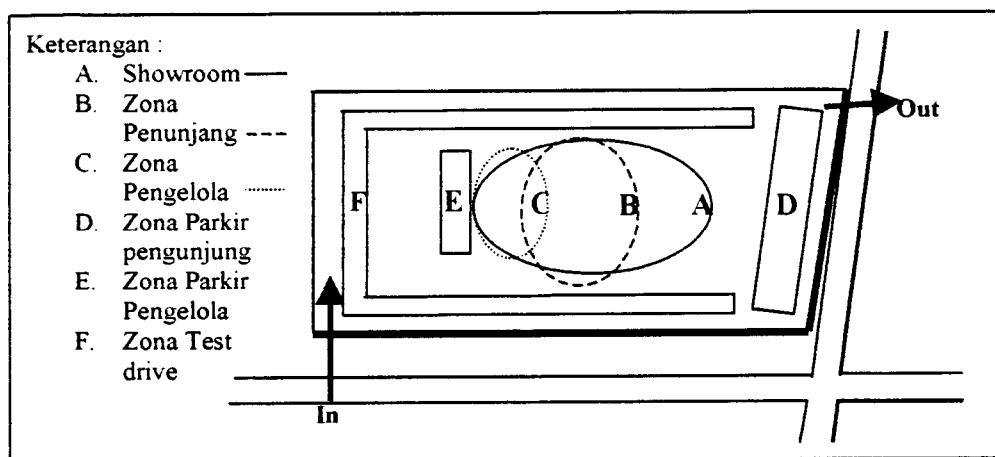


BAB IV

KONSEP PERENCANAAN DAN PERANCANGAN

4. 1. Konsep Site

Penentuan lokasi ditetapkan berdasarkan analisa yang dilakukan pada bab III yaitu di kawasan jalan Raya Bandung sebelah selatan jalan DI. Panjaitan. Analisa masa, plotting, orientasi dan sirkulasi telah dibahas juga yang telah menentukan terbentuknya konsep site plan tersebut.



Gambar 4.1. Rencana Site

4.2. Konsep Perancangan

4.2.1. Kebutuhan dan besaran ruang

1. Kegiatan utama

Tabel 4.1. Besaran ruang kegiatan utama

No	Jenis ruang	Modul	Jumlah	Besaran (m ²)	Total (m ²)
1	R. Pamer	6X3 m ² /grid 1 grid=4motor	15 grid	18	270
2	R. Sales	5X5	1	25	25
3	R. Kasir	2X2	2	4	8
4	R. Programer	3X4	2	12	24
5	R. Manajer	4X5	1	20	20

5	R. Manajer	4X5	1	20	20
6	R. Sekretaris	3X3	1	9	9
7	R. Cadangan	6X6	1	32	32
Total			24	120	504
X sirkulasi 30 %					

2. Kegiatan pengelola

Tabel 4.2. Besaran ruang kegiatan pengelola

No	Jenis Ruang	Modul	Jumlah	Besaran (m ²)	Total m ²
1	R. Komisaris	7X3	1	21	21
2	R. Puslitbang	7X3	1	21	21
3	R. Direktur	3X2	1	6	6
4	R. Tamu direktur	3X3	1	9	9
5	R. Sekretaris	3X2	1	6	6
6	R. Tamu Sekretaris	2X1	1	2	2
7	R. Manager	3X4	4	12	48
8	R. Staf	3X4	2	12	24
9	R. Supervisor	3X2	2	6	12
10	R. Asuransi	4X3	1	12	12
11	R. Elektrik dan Cleaning s.	3X3	1	9	9
12	R. Satpam	2X2	3	4	12
Total Xsirkulasi 20%			19	120	182+36=218



Tabel 4.3. Besaran ruang kegiatan penunjang

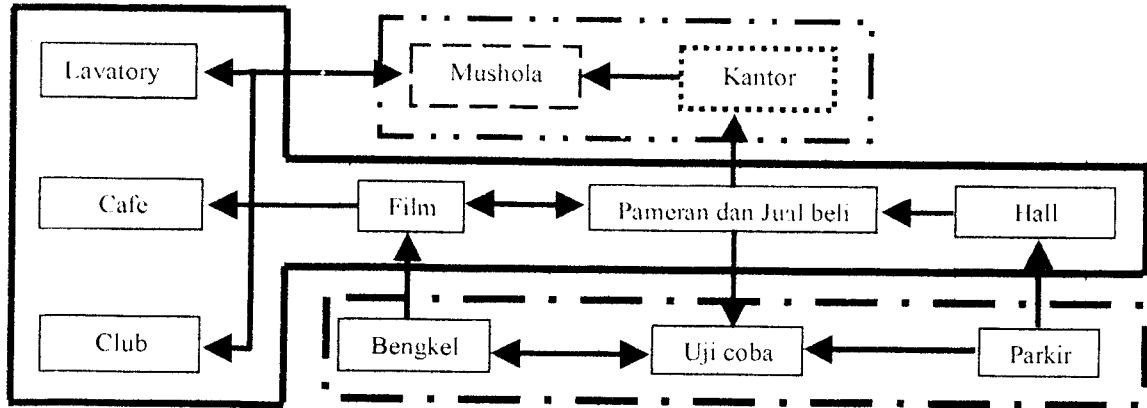
	No	Jenis Ruang	Modul	Jumlah (m ²)	Besaran (m ²)	Total (m ²)
P E R B E N G K E L A N	1	Workshop	3X1,5	10	4,5	45
	2	Workshop modifikasi	3X1,5	10	4,5	45
	3	R. Penjualan sparepart/komponen	4X5	4	20	80
	4	R. Tunggu	5X6	1	30	30
	5	Frontdesk	3X5	1	15	15
	6	R. Kepala Bengkel	3X3	1	9	9
	7	R. Kepala mekanik	3X3	1	9	9
	8	R. Mekanik	3X3	1	9	9
	9	R. Meeting mekanik	6x5	1	30	30
	10	R. Ganti Pakaian	3X3	1	9	9
	11	R. Test drive	100X6	1	600	600
SubTotal X20% sirkulasi				32	740	881+176=1057
F I L M	1	Auditorium	3X6	1	18	18
	2	Stage	1,5X2	1	3	3
	SubTotal X20% sirkulasi				2	21
C A F E	1	Kasir	2X2	1	4	4
	2	Café	8X10	1	80	80
	3	Dapur	3X6	1	18	18
	SubTotal X20% sirkulasi				3	102
C L U B	1	Pengurus	3X3	1	9	9
	2	Anggota/pengunjung	4X5	1	20	20
	SubTotal X20% sirkulasi				2	29
L A I N - L A I N	1	Mushola	5X10	1	50	50
	2	Lavatory = Urinoir Toilet WC	8X1	2	8	16
			2X1,5	4	3	12
			2X2	4	4	16
	3	Parkir pengelola mobil motor	4x6,5	1	26x10=260	395
			3X1,5	1	4,5X30=135	
	4	Parkir pengunjung mobil motor	4x6,5	1	26x20=520	655
3X1,5			1	4,5X30=135		
SubTotal X20% sirkulasi				15	1115	1144+229=1373
S E R V I S	1	Genset	5X5	1	25	25
	2	R. Pengelolaan air	5X5	1	25	25
	3	Gudang	5X5	1	25	25
	4	AHU	1/200xluas lantai	1	1/200X2938= 15	15
	SubTotal X20% sirkulasi				4	90
TOTAL						2720

Dari keseluruhan jumlah kebutuhan dan besaran ruang diatas yaitu **3442 m²** dengan luas lahan 20000 m². Asumsi jumlah lantai adalah 3 lantai dengan penggunaan berdasarkan konsep yang telah dibuat sebelumnya.

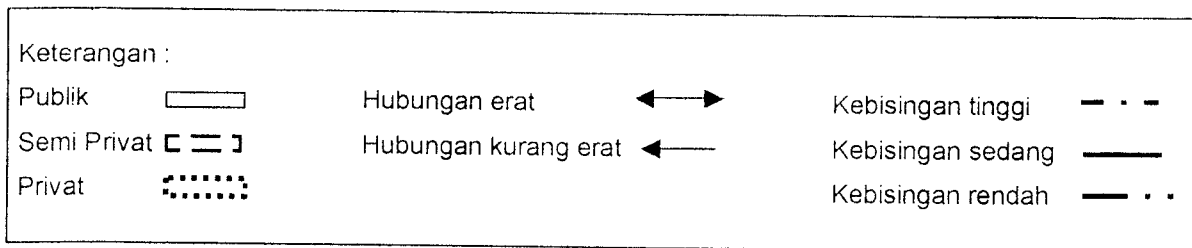


4.2.2. Konsep flow ruang

1. Organisasi ruang



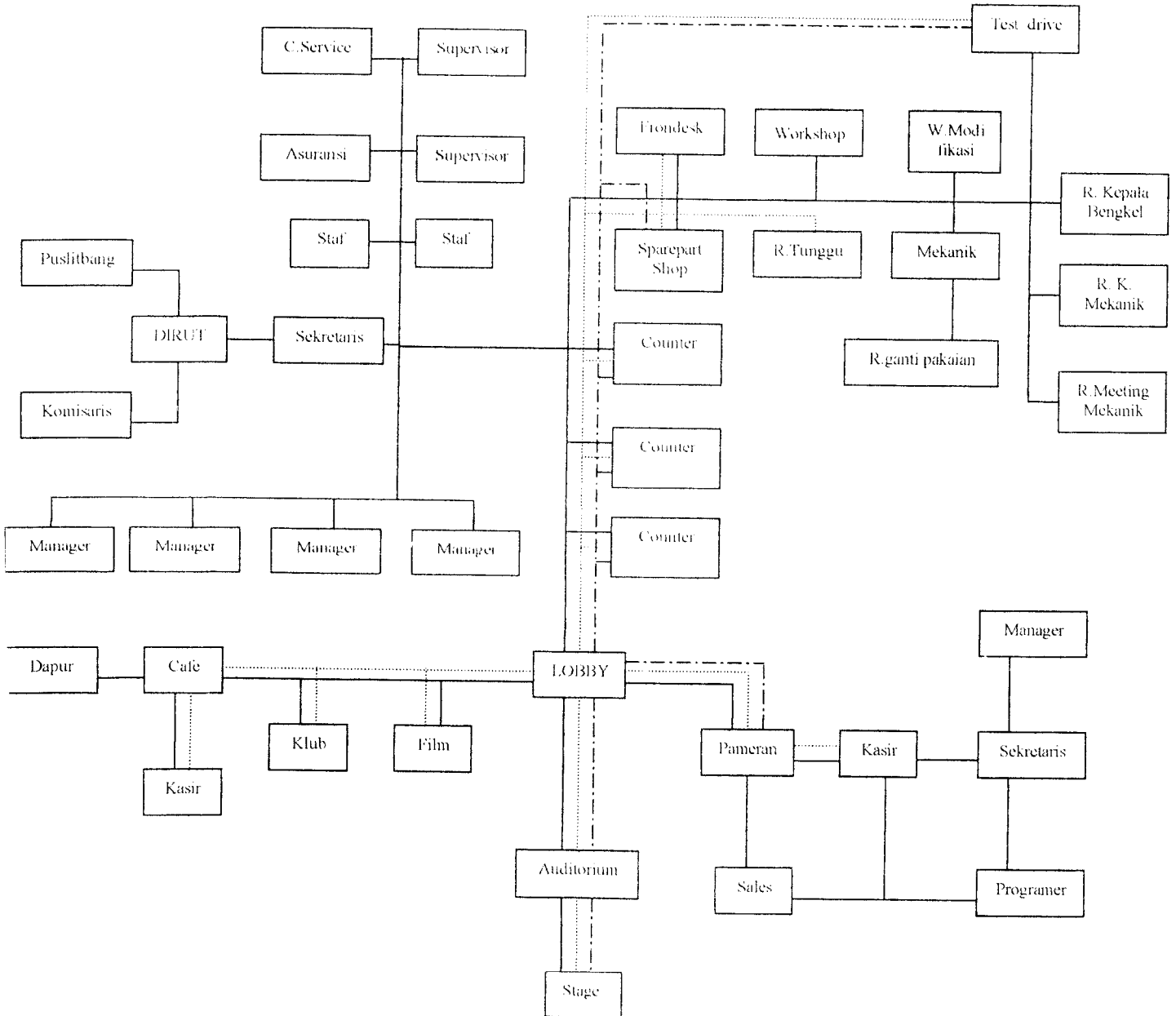
Gambar 4.2. Organisasi ruang





2. Sirkulasi ruang

Sirkulasi anar ruang yangmenjadikan konsep tersebut telah dibahas pada bab sebelumnya sehigga hasil konsepnya sama yaitu



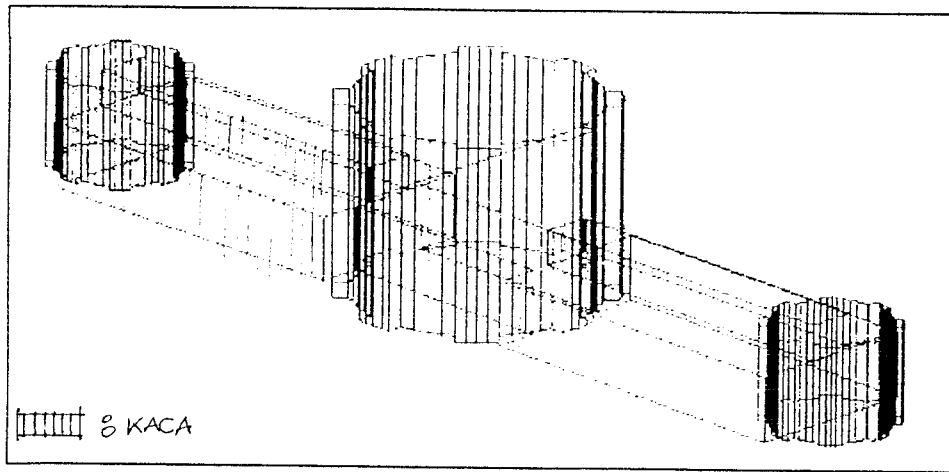
Gambar 4.3. Sirkulasi ruang

Keterangan :
 Pengunjung Pengelola ————— Barang - - - - -



4.2.3. Konsep Fasad Bangunan

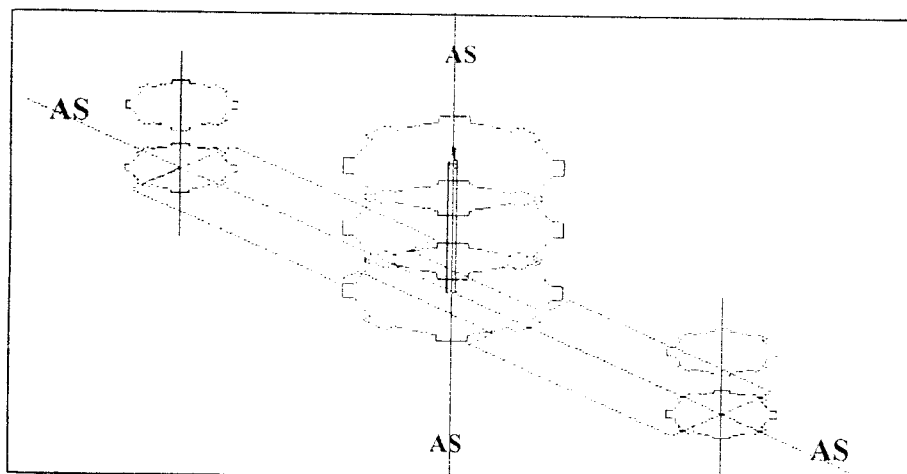
Pada konsep fasad yang akan dipakai adalah kolaborasi antara kaca dengan elemen lain seperti baja dan beton.



Gambar 4.4. Fasad kaca

4.2.4. Konsep Gubahan Masa

Konsep gubahan masa yang menganalogikan gear box Harley Davidson 1915 yang telah dibahas pada bab sebelumnya dengan keterangan gambar kasar sebagai berikut :



Gambar 4.5. Gubahan Masa

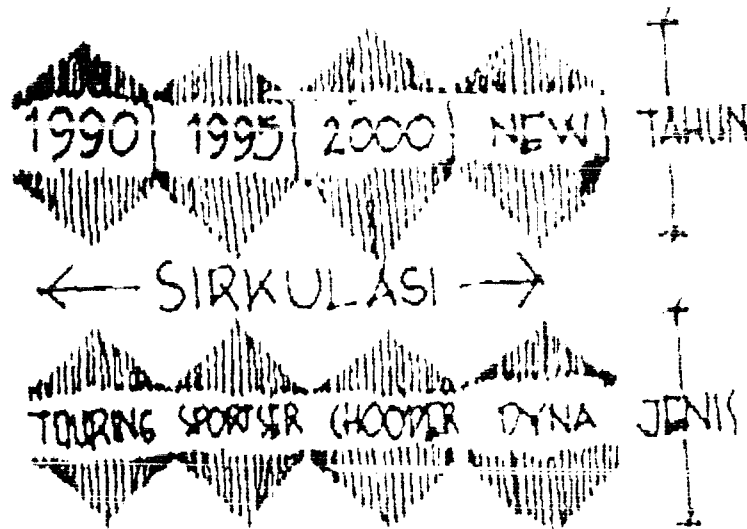




4.2.5. Konsep Tata Display

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

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



Gambar 4.6. Plot Penyajian

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

1. Tata letak :

- a. diletakkan dalam keadaan biasa
- b. diletakkan diatas stage
- c. diletakkan dengan cara digantung
- d. ditempel dalam suatu dinding

2. Keadaan benda :

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





C. Cara penyajian obyek dapat disajikan dalam bentuk seperti :

1. Sistem ruang terbuka

- Dapat disajikan secara skala nyata atau replica
- Dalam bentuk kelompok dalam satu grid atau sendiri-sendiri

2. Sistem ditempel pada dinding

- Obyek yang ditampilkan berupa 2 dimensi yang bisa berupa gambar
- Obyek yang ditampilkan berupa 3, misalnya dapat ditempel atau digantung didinding

3. Sistem teknologi grafis

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

D. Cara menonjolkan obyek pameran

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

- *Aksentuasi pada lantai*

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

- *Aksentuasi pada plafond*

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

- *Aksentuasi pada dinding*

Dengan diberi aksentuasi pada dinding maka obyek pameran dapat lebih menarik. Dapat berupa dengan memberikan background yang berbeda, antara lain :

- menonjolkan keluar permukaan dinding
- menonjolkan kedalam permukaan dinding





4.2.6. Konsep Pencahayaan

1. Pencahayaan alami

Pada sistem pencahayaan alami yang akan dipakai adalah pada ruang-ruang kerja dan ruang yang tidak membutuhkan penerangan estetik seperti mushola ruang modifikasi.

2. Pencahayaan buatan

Selain pencahayaan alami showroom juga menggunakan pencahayaan buatan guna memperindah penampilan produk yang disajikan .

4.2.7. Konsep Struktur

a. Atap

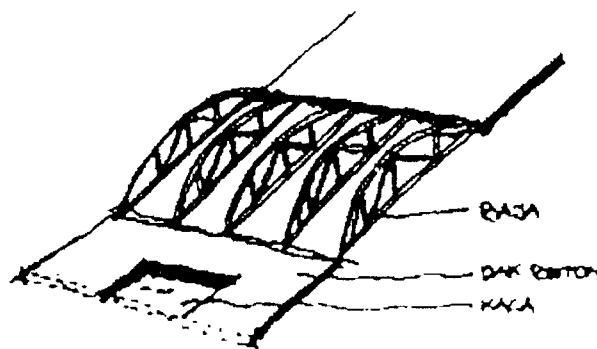
Atap yang dipakai dalam konsep bangunan tersebut adalah sebagai berikut :

- Beton

Dipakai dalam beberapa atap yang membutuhkan konstruksi yang kuat seperti dilantai 1 dan 2

- Baja

Dipakai pada lantai 2 dan 3 untuk efisiensi dan keringanan beban dengan bahan penutup berupa genting baja dan poly karbonat

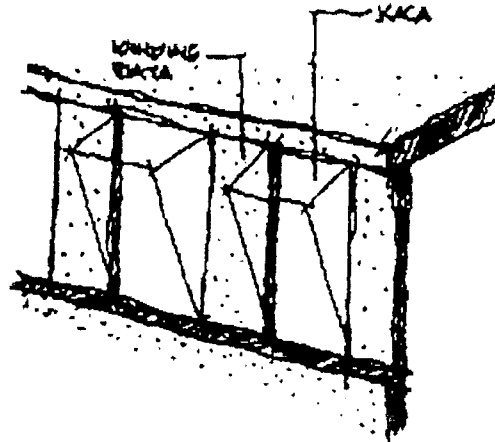


Gambar 4.7. Atap



b. Dinding

Diding memadukan antara partisi dan masif yang memakai kaca dan bata untuk bahannya sehingga keringanan beban yang ditopang tidak begitu berat



Gambar 4.8. Dinding

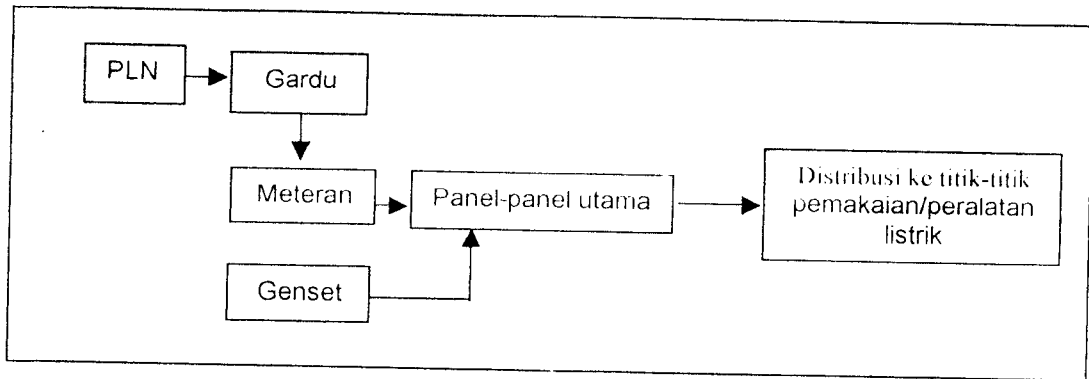
c. Pondasi

- Menggunakan system pondasi titik yang berupa footplate pada kolom utama
- Menggunakan pondasi menerus batu kali pada untuk penahan dinding batu bata atau partisi lainnya

4.3. Konsep Utilitas

A. Sumber Daya Listrik

Sumber listrik dari PLN merupakan sumber utama untuk pemakaian sehari-hari dengan penyediaan listrik generator sebagai sumber listrik cadangan jika terdapat pemakaian yang tidak memungkinkan untuk penggunaan dari PLN.

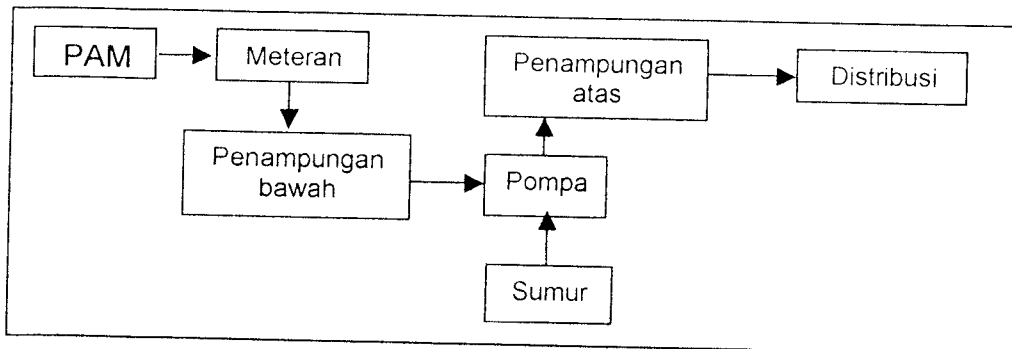


Gambar 4.9. Skema konsep listrik

B. Sumber Daya Air

1. Air bersih

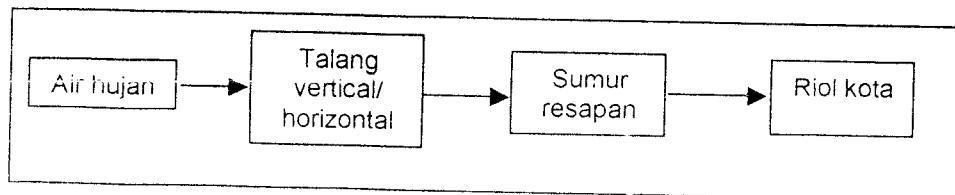
Sumber air bersih diperoleh dari PAM dan sumur air, dengan system distribusi air downfeed.



Gambar 4.10. Skema konsep air bersih

2. Sistem sanitasi

a. Sistem talang air hujan

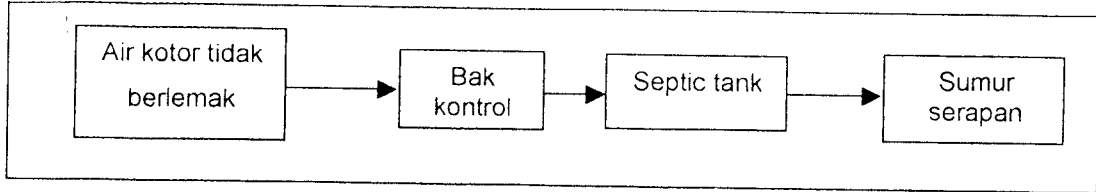


Gambar 4.11. Sistem pembuangan air hujan



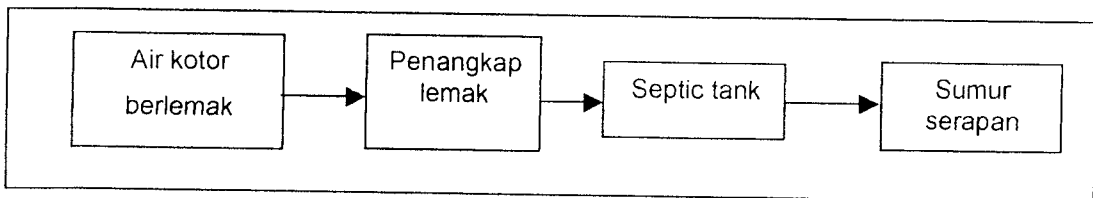


b. Sistem pembuangan air kotor yang tidak mengandung lemak



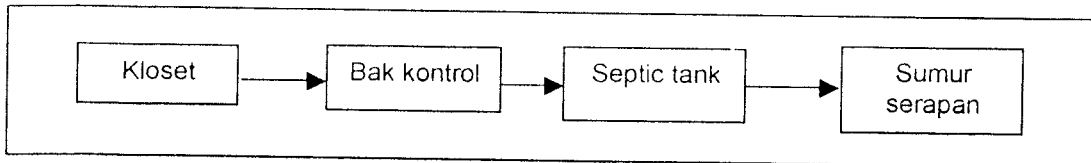
Gambar 4.12. Sistem pembuangan air kotor non lemak

c. Sistem pembuangan air kotor yang mengandung lemak



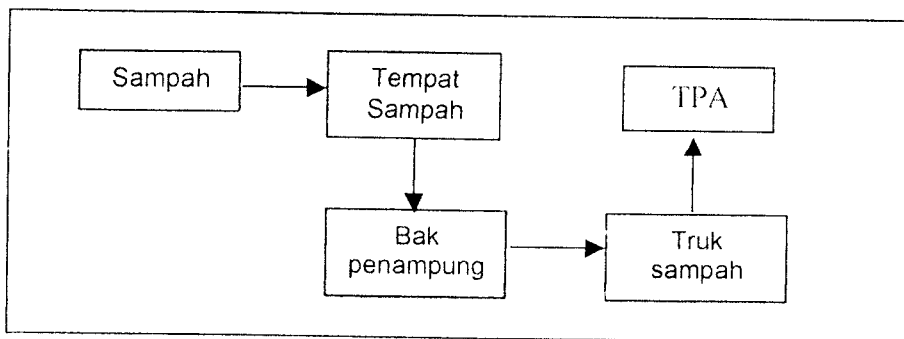
Gambar 4.13. Sistem pembuangan air kotor berlemak

d. Sistem pembuangan kotoran padat



Gambar 4.14. Sistem pembuangan air kotor padat

C. Sistem Pembuangan Sampah



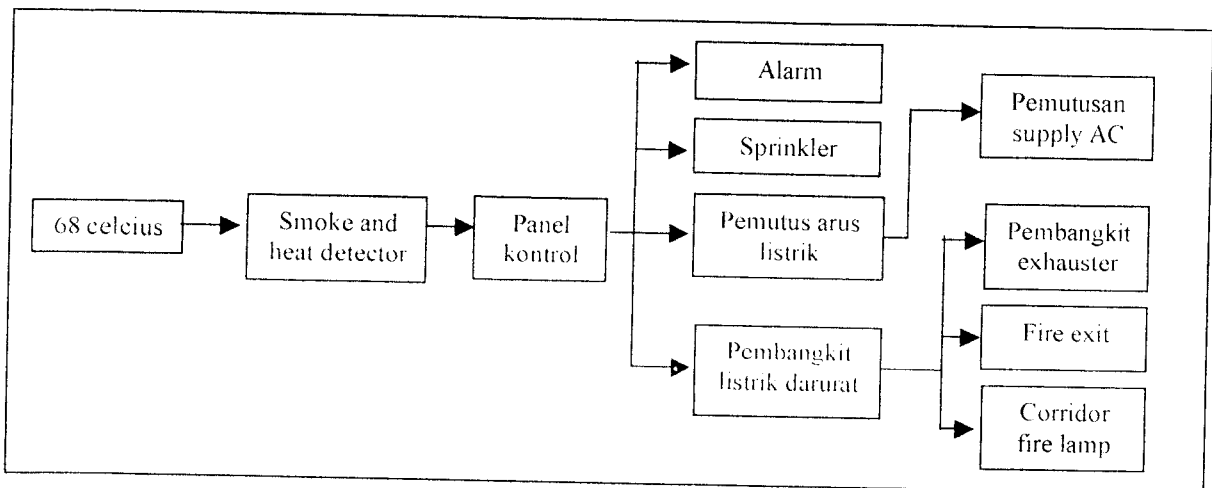
Gambar 4.15. Sistem pembuangan sampah





D. Sistem keamanan terhadap bahaya kebakaran

Bahaya kebakaran merupakan salah satu faktor yang perlu dicegah karena bangunan ini merupakan tempat berkumpulnya orang banyak. Untuk bentuk bangunan yang memanjang harus diusahakan penyelamatan manusia sesingkat mungkin, yaitu dengan adanya tangga darurat yang mudah dicapai. Penggunaan detector juga perlu untuk mendeteksi apabila panas pada ruangan tersebut mencapai 60-70 derajat celcius.

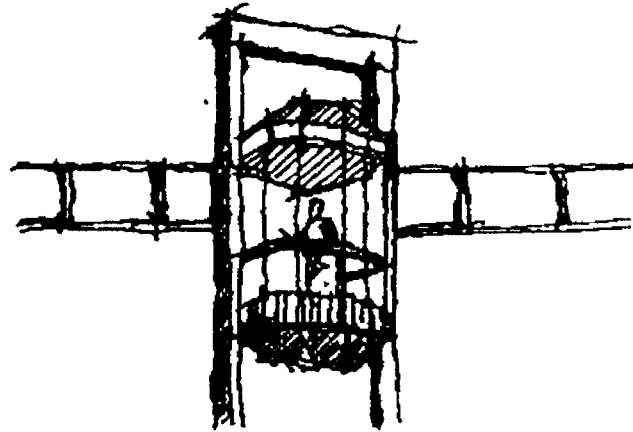


Gambar 4.16. Sistem keamanan kebakaran

E. Sistem Transportasi

Sistem transportasi pada bangunan tersebut memakai dua sistem transportasi yaitu vertikal dan horizontal. Transport vertikal tersebut berupa lift yang nantinya akan dibagi dua lagi yaitu untuk angkutan barang dan manusia. Untuk angkutan manusia nantinya akan diekpose secara transparan dari segi view dan strukturnya.

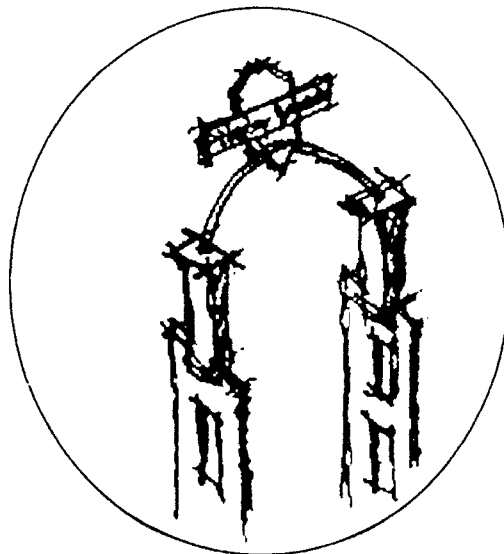




Gambar 4.17. Lift panorama

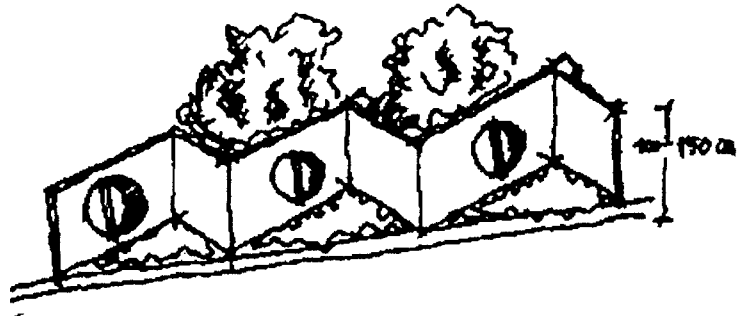
4.4. Konsep Tata Ruang Luar

Konsep terhadap tata ruang luar harus mampu menampilkan citra bangunan komersil dan punya citra tersendiri bagi penampilan bangunan. Selain menambah estetika juga harus mampu memberikan kenyamanan bagi para pemakainya. Salah satu yang sering menjadi view bagi para pemakai adalah gerbang selamat datang yang artinya harus mewakili makna bangunan yang diwadahi. Misalnya, adanya logo Harley Davidson yang terpasang di entrance.

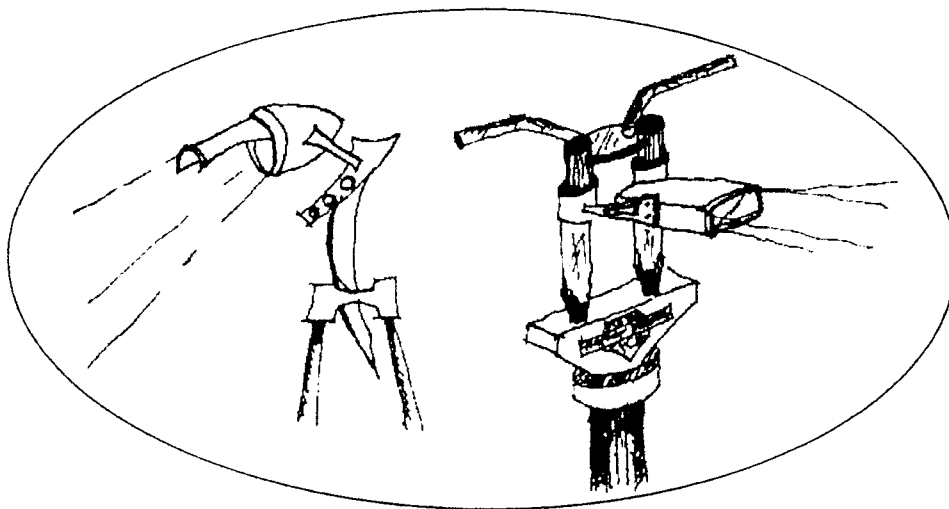


Gambar 4.18. Entrance dan outrance gate

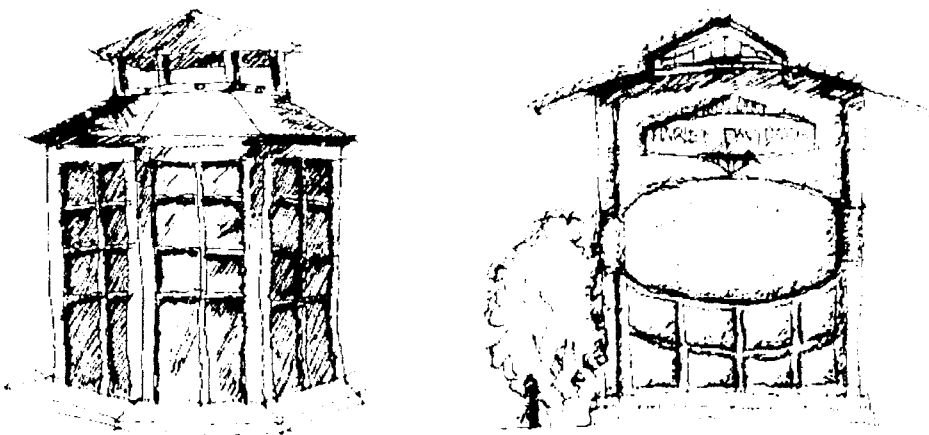




Gambar 4.19. Pagar



Gambar 4.20. Lampu Taman



Gambar 4.21. Pos Satpam





DAFTAR PUSTAKA

- WWW. Mobilmotor on line.com, 2001.
- WWW. Kompas Cyber Media.com, 2002.
- WWW. Yahoo.com, 2002.
- WWW. Harley Davidson.com, 2002.
- WWW. Buell-harleydavidson.com, 2002.
- WWW. Kutter-HarleyDavidson.com, 2002.
- WWW.Dodge.com, 2002.
- WWW. Great Building.com, 2002.
- WWW. Geogle.com, 2002.
- *Warr.Harley Davidson* Http : WWW.Harley Davidson. London.co.uk/, 2002.
- WWW.SUN-GUARDGLASS.COM, 2002
- WWW.SMARTGLASS.COM, 2002
- *History Of The Motorcycle*, Chancellor Press, 1996.
- "Mengamati Motor Balap", oleh JOHN CLARK
- Penerbit Taman Gahara, 1992.
- *Kamus Inggris Indonesia*, oleh John M. Echols dan Hassan Shadily, penerbit PT. Gramedia Jakarta.
- *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, edisi kedua penerbit Balai Pustaka.
- *Shop and Planing Design*, oleh David Moon, The Architecture, press, 1981.
- *Analisis Tapak*, oleh Edward T. White, 1991

