

PERPUSTAKAAN FTSP UH	
HADIAH/DELL	
TGL. TERIMA :	16 Maret 2007
NO. JUDUL :	00 2 326
NO. INV. :	020002326001
NO. INDUK :	

LAPORAN TUGAS AKHIR

DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNG UBAN KEP. RIAU
*Penekanan Pada Tata Ruang yang Aktraktif
 Guna Meningkatkan Penjualan*

DEALER OF YAMAHA MOTORBIKE IN TANJUNG UBAN KEP. RIAU
Atractive Layout for Encouraging Trading



الجامعة الإسلامية
 Indonesia

Disusun oleh :

TRY SETIAWAN
 No. Mhs : 02 512 182

Dosen Pembimbing :

MUNICHY B. EDREES ,Ir.,M.Arch

**JURUSAN TEKNIK ARSITEKTUR
 FAKULTAS TENIK SIPIL DAN PERENCANAAN
 UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
 YOGYAKARTA
 2006**

MILIK PERPUSTAKAAN
 FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN
 PERENCANAAN UH YOGYAKARTA

**LEMBAR PENGESAHAN
TUGAS AKHIR**

JUDUL
DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNG UBAN, KEP. RIAU
*Penekanan Pada Tata Ruang yang Aktraktif
Guna Meningkatkan Penjualan*

Disusun Oleh :

TRY SETIAWAN
No. Mhs : 02 512 182

Menyetujui
Dosen Pembimbing Tugas Akhir



MUNICHY B. EDREES ,Ir.,M.Arch

Mengetahui
Ketua Jurusan Arsitektur



HASTUTI SAPTORINI ,Ir., MA

**JURUSAN ARSITEKTUR
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2006**

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Puji syukur hamba panjatkan kepada Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya hingga detik ini, saya dapat menjalankan kewajiban sebagai mahasiswa yaitu menyusun Tugas Akhir yang berjudul : **DEALER SEPEDA MOTER YAMAHA DI TANJUNG UBAN KEP.RIAU,** dengan penekanan pada tata ruang yang aktraktif guna meningkatkan penjualan.

Selama proses hingga tersusunnya Laporan Tugas Akhir ini saya mendapatkan bantuan, bimbingan, dan pengarahan dari berbagai pihak.

Untuk itu saya mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Ir. Ruzardi, Msc, selaku Dekan Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan Universitas Islam Indonesia.
2. Ibu Ir. Hastuti Saptorini, MA, selaku Ketua Jurusan Arsitektur Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Ir. Munichy B Edrees, M. Arch, selaku dosen Pembimbing Tugas Akhir.
4. Bapak Ir. Yulianto P. Prihatmaji, MSA, selaku dosen Penguji Tugas Akhir.
5. Bapak Ir. Revianto Budi Santosa, M.Arch, yang selalu memberikan semangat dan do'anya.
6. Dosen-dosen arsitektur yang sudah mengajar dan membimbing saya dari awal kuliah hingga saat ini.
7. Bapak dan ibuku tercinta yang telah berjuang menghidupiku dan berdo'a untuk kebaikanku.
8. Mas-mas dan adik serta keluargaku yang selalu memberi motifasi bagi kemajuanku.
9. Terimakasih kepada *Clairine* yang selalu mendukung dan mendampingi.

10. Saudara-saudari seperjuangan dalam tugas akhir dan teman-teman mahasiswa di Jurusan Arsitektur.
11. Mas Tutut dan mas Sarjiman yang juga banyak memberikan bantuannya dalam kelancaran Tugas Akhir ini.
12. Teman-teman kost, yang selalu mewarnai aktifitas sehari-hari.
13. Semua pihak yang selama ini membantu dan mendo'akan saya.

Saya menyadari bahwa dalam penyusunan Tugas Akhir ini banyak terdapat kekurangan dan kekhilafan, untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun diharapkan dapat melengkapi Laporan Tugas Akhir ini. Semoga tugas ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.
Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, 22 Juli 2006
Penyusun

Try Setiawan



Kegiatan seperti showroom, modifikasi, perbaikan, bongkar pasang, test drive, game, dan cafeteria serta pertunjukan film diharapkan mampu memberikan daya tarik bagi para pengunjung dalam usaha meningkatkan jumlah penjualan sepeda motor Yamaha.

Dari kegiatan tersebut pengolahan tata ruang yang atraktif merupakan penekanan pada perancangan dealer ini. Dengan adanya permainan tinggi rendah lantai, warna, skala dan bentuk ruangan akan memberikan kesan yang berbed ketika kita merasakan aktifitas pada ruang yang berbeda.



2.4. Pengguna bangunan	15
2.5. Lokasi dan Site Proyek.....	16
2.6. Potensi dan Kendala Site	19
2.6.1. Potensi Site.....	19
2.6.2. Kendala Site.....	19
2.7. Studi Literatur dan Studi Karya	20
2.7.1. Studi Literatur.....	20
2.7.1.1. Pintu Masuk Bangunan.....	20
2.7.1.2. Organisasi Linier.....	21
2.7.1.3. Peninggi Bidang Dasar	22
2.7.2. Studi Karya	23
2.7.2.1. Pemanfaatan Cahaya Alami	23
2.7.2.2. Transparansi.....	24
2.7.2.3. Teknologi	25
2.7.2.4. Tampak Depan	26
2.7.2.5. Sirkulasi	27
2.7.2.6. Dealer Motor Yamaha di Yogyakarta	28
BAB III PEMBAHASAN	
3.1. Dealer Sepeda Motor di Tanjung Uban.....	30
3.1.1. Defenisi.....	30
3.1.2. Kegiatan Dealer Sepeda Motor Yamaha	30
3.1.3. Struktur Manajerial.....	35
3.2. Kebutuhan dan Besaran Ruang.....	38
3.2.1. Kebutuhan dan Karakteristiknya.....	38
3.2.2. Besaran Ruang.....	42
3.3. Prinsip Aktraktif.....	47
3.3.1. Dealer yang Aktraktif.....	47
3.3.1.1. Skala	48
3.3.1.2. Bentuk.....	49
3.3.1.3. Warna	50

DAFTAR TABEL

Tabel 1 :Penjualan sepeda Motor Yamaha	3
Tabel 2 : Jenis Sepeda Motor Yamaha	4
Tabel 3 :Jenis Sepeda Motor Yamaha	5
Tabel 4 : Kegiatan pameran	31
Tabel 5 : Kegiatan Jual beli	31
Tabel 6 : Kegiatan Perbengkelan	32
Tabel 7 : Kegiatan Modifikasi	33
Tabel 8 : Kegiatan Test Drive	33
Tabel 9 : Kegiatan Game	34
Tabel 10 : Kegiatan Film	34
Tabel 11 : Kegiatan Cafeteria	35
Tabel 12 : Ruang Kegiatan Pengelola	37
Tabel 13 : Ruang Pameran dan Jual beli	39
Tabel 14 : Ruang Kegiatan Perbengkelan, modifikasi	39
Tabel 15 : Ruang Kegiatan Game	40
Tabel 16 : Ruang Kegiatan Cafeteria	40
Tabel 17 : Ruang Kegiatan Pertunjukan film	40
Tabel 18 : Ruang Kegiatan Servic	41
Tabel 19 : Ruang Kegiatan Utilitas Bangunan	41
Tabel 20 : Dimensi Ruang Kegiatan Pengelola	43
Tabel 21 : Dimensi Ruang Kegiatan Ruang Pamer	43
Tabel 22 : Dimensi Ruang Perbaikan dan Modifikasi	44
Tabel 23 : Dimensi Ruang Game	44
Tabel 24 : Dimensi Ruang Pertunjukan Film	45
Tabel 25 : Dimensi Ruang Cafeteria	45
Tabel 26 : Dimensi Ruang Penunjang	45
Tabel 27 : Dimensi Ruang Utilitas Bangunan	46

PERSEMBAHAN

TUGAS AKHIR INI KUPERSEMBAHKAN KEPADA :

**BAPAK DAN IBUKU YANG TELAH BEKERJA KERAS
MEMBESARKAN DAN MENGHIDUPIKU HINGGA SAAT INI**

**UNTUK MAS-MAS DAN ADIK SERTA KELUARGA
SEBAGAI TANDA KASIH SAYANGKU**

**TEMAN-TEMAN DI JURUSAN ARSITEKTUR 2002
TERIMAKASIH ATAS DUKUNGANNYA**

**ADIK-ADIK DI JURUSAN ARSITEKTUR UII
SEMOGA MENJADI LEBIH BAIK LAGI**

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan.....	ii
Lembar Persembahkan.....	iii
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi	vi
Daftar Gambar.....	xii
Daftar Tabel.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
Pengertian Judul	1
1.1 Latar Belakang	2
1.1.1 Objek	2
1.1.2 Peningkatan Penjualan Sepeda motor Yamaha	5
1.2. Rumusan Permasalahan.....	6
1.2.1 Permasalahan Umum	6
1.2.1 Permasalahan Khusus.....	6
1.3. Tujuan dan Sasaran	6
1.3.1 Tujuan.....	6
1.3.2 Sasaran	6
1.4. Lingkup Pembahasan.....	7
1.5. Metode Pembahasan	7
BAB II TINJAUAN UMUM DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DAN PERSOALANNYA	
2.1. Tinjauan Pendekatan Bentuk	8
2.1.1. Komunikasi dan Bentuk dalam Arsitektur	8
2.1.2. Simbol dan Komunikasi Arsitektur	9
2.2. Persyaratan Teknis	10
2.3. Spesifikasi Umum Proyek.....	14
2.3.1. Fungsi Bangunan.....	14
2.3.2. Penggunaan Bangunan	14
2.3.2.1. Kegiatan Utama	14
2.3.2.2. Kegiatan Penunjang.....	14

BAB IV KONSEP DASAR PERANCANGAN

4.1. Konsep Penampilan (Fasad) Bangunan	52
4.1.1. Bentuk Bangunan	53
4.1.1.1. Pencarian Bentuk.....	53
4.1.1.2. Pengambilan bentuk	54
4.1.2. Bentuk Atap	55
4.1.3. Warna Bangunan.....	56
4.2. Konsep Sirkulasi	57
4.2.1. Sirkulasi Kendaraan.....	57
4.2.2. Sirkulasi Orang	57
4.3. Konsep Pencahayaan Bangunan.....	58
4.4. Konsep Penghawaan.....	60
4.5. Konsep Ruang Pamer.....	61
4.6. Konsep Transportasi Vertikal.....	61
4.7. Konsep Penzoningan.....	62
BAB V SKEMATIK DESAIN	
5.1. Survey Site	63
5.1.1. View di Sekitar	64
5.2. Analisa Site.....	65
5.2.1. Kondisi Existing	65
5.2.2. Respon Terhadap Site.....	66
5.3. Organisasi Ruang	67
5.4. Penzomingan.....	68
5.5. Sirkulasi	69
5.5.1. Sirkulasi Kendaraan.....	69
5.5.2. Sirkulasi Manusia.....	70
5.6. Bentuk Atap	71
5.7. Pencahayaan.....	72
5.8. Skala Ruang	73
5.9. Bentuk.....	74
5.10. Warna Ruang	75
5.11. Tinggi Rendah Lantai	76

BAB VI LAPORAN PERANCANGAN

6.1. Situasi	77
6.2. Site Plan	78
6.3. Denah	79
6.3.1. Denap Basement.....	79
6.3.2. Denah Lantai 1	80
6.3.3. Denah Lantai 2	81
6.4. Tampak Bangunan.....	82
6.4.1. Tampak Selatan dan Utara.....	82
6.4.2. Tampak Timur dan Barat.....	83
6.4.3. Tampak Kawasan.....	84
6.5. Potongan Bangunan.....	85
6.5.1. Potongan A-A dan B-B	85
6.5.2. Potongan Kawasan A-A dan B-B.....	86
6.6. Rencana Struktur.....	87
6.6.1. Rencana Pondasi	87
6.6.2 Rencana Balok	88
6.7. Rencana Utilitas.....	89
6.7.1. Rencana Splinkler.....	89
6.7.2. Rencana Dacting AC	90
6.8. Rencana Lansecap.....	91
6.9. Detail Arsitektural.....	92
6.9.1. Skala.....	92
6.10. Perspektif interior	94
6.10.1. Interior Showroom	94
6.10.2. Interior Cafeteria	95
6.11. Perspektir Eksterior	96
6.12. Gambar Maket.....	98
DAFTAR PUSTAKA.....	100

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1: Jarak dan Urutan Kursi.....	10
Gambar 2: Ukuran Kursi.....	10
Gambar 3: Pintu Membuka Kedalam	11
Gambar 4: Pintu Membuka Keluar	11
Gambar 5: Parkir Mobil	12
Gambar 6: Dimensi Kendaraan	12
Gambar 7: Layout Tempat Makan Pengunjung.....	13
Gambar 8: Layout Tempat Makan Pengunjung.....	13
Gambar 9: Peta Lokasi Dealer Sepeda Motor Yamaha di Tanjung Uban	16
Gambar 10: Peta Tanjung Uban dan Batasanny.....	17
Gambar 11: Peta Tanjung Uban Kota	18
Gambar 12: Peta Situasi Site	18
Gambar 13: Teater Oriental.....	20
Gambar 14: Bangunan Sirkus	21
Gambar 15: Bangunan Gereja	22
Gambar 16: Siemens Park Phase 1	23
Gambar 17: Sony Center, Berlin, Germany, By Helmut Jahn.....	23
Gambar 18: La Maison de la Culture du Japan a Paris.....	24
Gambar 19: Comercial Bulding at The Lake.....	24
Gambar 20: Headd quqrters Verbundnetz Gas AG.....	25
Gambar 21: Headd Quqrters Verbundnetz Gas AG	25
Gambar 22: Tampak Depan Dealer Yamaha di Afrika Selatan	26
Gambar 23: Tampak Depan Dealer Yamaha di Amerika	26
Gambar 24: Tampak Depan Dealer Yamaha di Amerika	26
Gambar 25: Sirkulasi Dealer Yamaha di Amerika	27
Gambar 26: Sirkulasi Ruang Pamer Yamaha di Amerika.....	27
Gambar 27: Sirkulasi Ruang Pamer.....	27
Gambar 28: Dealer Yamaha Mulia di Yogyakarta Jl. Adi Sucipto Km.9	28
Gambar 29: Dealer Yamaha Jl. Mangkubumi.....	28
Gambar 30: Dealer Sentral Yamaha I, Jl. Mangkubumi	29

Gambar 31: Dealer Sentral Yamaha II	29
Gambar 32: Dealer Yamaha, Jl. Magelang	29
Gambar 33: Struktur Manajerial Perusahaan	35
Gambar 34: Struktur Organisasi Dealer Sepeda Motor Yamaha di Tanjung Uban	37
Gambar 35: Ruang Dekat.....	48
Gambar 36: Ruang Sedang.....	48
Gambar 37: Ruang Tinggi	49
Gambar 38: Komposisi Bentuk.....	50
Gambar 39: Bentuk Lingkaran Warna Bersumber dari Tiga Warna	51
Gambar 40: Bentuk Lingkaran Warna Bersumber dari Empat Warna ..	51
Gambar 41: Matriks Warna	51
Gambar 42: Situasi di Sekitar Site.....	77
Gambar 43: Situasi di Dalam Site	77
Gambar 44: Site Plan	78
Gambar 45: Denah Basement.....	79
Gambar 46: Denah Lantai 1	80
Gambar 47: Denah Lantai 2	81
Gambar 48: Tampak Selatan	82
Gambar 49: Tampak Utara.....	82
Gambar 50: Tampak Timur	83
Gambar 51: Tampak Timur	83
Gambar 52: Tampak Kawasan dari Selatan.....	84
Gambar 53: Tampak Kawasan dari Barat	84
Gambar 54: Potongan A-A	85
Gambar 55: Potongan B-B	85
Gambar 56: Potongan Kawasan A-A	86
Gambar 57: Potongan Kawasan B-B	86
Gambar 58: Rencana Pondasi Basement	87
Gambar 59: Rencana Balok Lantai 1	88
Gambar 60: Rencana Balok Lantai 2	88
Gambar 61: Rencana Splinkler Lantai 1	89

Gambar 62: Rencana Splinkler Lantai 2.....	89
Gambar 63: Rencana Dacting AC Lantai 1	90
Gambar 64: Rencana Dacting AC Lantai 2	90
Gambar 65: Rencana Lansecap.....	91
Gambar 66: Rencana Lansecap.....	91
Gambar 67: Potongan Ruang Pengelola.....	92
Gambar 68: Potongan Ruang Showroom	92
Gambar 69: Potongan Ruang Showroom	93
Gambar 70: Potongan Entrance.....	93
Gambar 71: Interior Showroom Lantai 2	94
Gambar 72: Interior Showroom Lantai 2	94
Gambar 73: Interior Showroom lantai 1.....	94
Gambar 74: Interior Cafeteria.....	95
Gambar 75: Interior Ruang Tunggu.....	95
Gambar 76: Eksterior Bangunan.....	96
Gambar 77: Eksterior Bangunan.....	96
Gambar 78: Eksterior Area Parkir	97
Gambar 79: Eksterior Entrance	97
Gambar 80: Eksterior Entrance	97
Gambar 81: Eksterior Bangunan.....	98
Gambar 82: Eksterior Bangunan.....	98
Gambar 83: Tampak Depan	98
Gambar 84: Tampak Samping	98
Gambar 85: Tampak Belakang.....	98
Gambar 86: Tampak Atas	98
Gambar 87: Entrance	99
Gambar 88: Lintasan Test Drive.....	99
Gambar 89: Eksterior Ruang Tunggu.....	99
Gambar 90: Eksterior Cafeteria.....	99

DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNG UBAN KEP. RIAU
*Penekanan Pada Tata Ruang yang Aktraktif
Guna Meningkatkan Penjualan*

DEALER OF YAMAHA MOTORBIKE IN TANJUNG UBAN KEP. RIAU
Atractive Layout for Encouraging Trading

Nama : TRY SETIAWAN
No. Mhs : 02 512 182

Dosen Pembimbing : MUNICHY B. EDREES ,Ir.,M.Arch

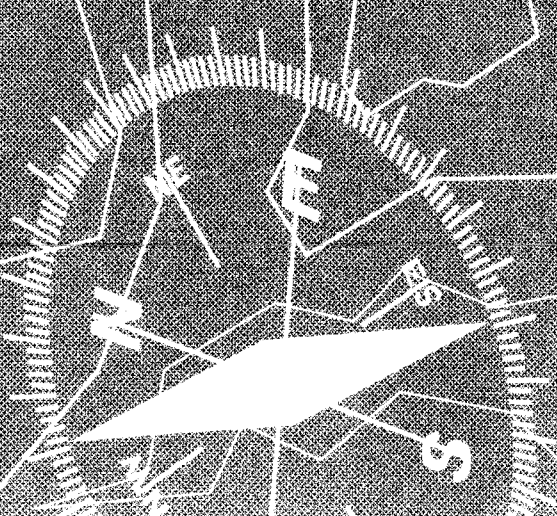
ABSTRAKSI

Dewasa ini kebutuhan akan transportasi bagi masyarakat didalam melakukan aktifitas kehidupan terus meningkat. Dengan adanya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi maka manusia mampu menciptakan alat transportasi, salahsatunya adalah sepeda motor. Dengan alat ini kita dapat dengan mudah dan cepat melakukan mobilisasi dari satu tempat ketempat lain.

Kemudahan dan pelayanan yang baik merupakan satu diantara point yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat untuk memiliki sepeda motor. Dengan adanya Dealer sepeda motor Yamaha ini diharapkan para para konsumen dapat dengan mudah memilih dan memiliki sepeda motor dengan cepat tanpa harus menunggu terlalu lama di daerah Tanjung Uban Kep.Riau.

Dari letak site yang ada dikawasan komersial, maka dealer ini memberikan solusi atas persoalan yang dirasakan masyarakat dalam memiliki motor Yamaha yang diinginkan karena terbatasnya setok pada showroom sepeda motor Yamaha yang ada.

PENDAHULUAN



BAB I PENDAHULUAN

DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNG UBAN KEP. RIAU Penekanan Pada Tata Ruang Dalam yang Aktraktif Guna Meningkatkan Penjualan

PENGERTIAN JUDUL :

- DEALER
Arti dealer berdasarkan katanya adalah *pedagang / penjual*¹. Dealera adalah suatu tempat yang digunakan untuk melakukan transaksi jual beli barang.
- SEPEDA MOTOR
Merupakan salah satu jenis transportasi darat yang digunakan oleh manusia.
- YAMAHA
Nama atau merek dari sebuah sepeda motor yang diproduksi oleh Negara Jepang.
- TANJUNG UBAN
Wilayah atau tempat yang berada di pulau Bintan Provinsi Kepulauan Riau, dimana akan dibuatnya dealer sepeda motor Yamah tersebut.
- AKTRAKTIF
Berasal dari kata *acttractive* yang berarti menarik perhatian.

¹ Prof. Drs. S. Wojowasito – Drs.Tito Wasito W, Kamus Lengkap Inggris. Penerbit Hasta bandung

1.1 LATAR BELAKANG

1.1.1 Objek

Seperti kita ketahui bersama bahwa perkembangan dan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi telah mempengaruhi hampir disetiap aspek kehidupan manusia, sebagai contoh transportasi. Dewasa ini penggunaan sepeda motor, sebagai salah satu alat yang dapat membantu manusia untuk melakukan perpindahan dari satu tempat ketempat lain dalam waktu yang relatif singkat, terus mengalami perubahan dan kemajuan.

Dengan adanya kemajuan di dunia otomotif terutama motor, maka pada saat ini sudah seharusnya masyarakat dalam hal ini konsumen memperoleh pelayanan yang layak didalam mencari dan menentukan sepeda motor mana yang akan dipilih dan dipergunakan. Melalui dealer ini, diharapkan para konsumen sepeda motor Yamaha dapat memperoleh informasi dan pelayanan yang baik, mengenai jenis dan tipe dari sepeda motor yang dihasilkan oleh perusahaan Yamah.

Didalam mengunjungi dealer sepeda motor Yamaha ini, konsumen nantinya tidak hanya menyaksikan berbagi sepeda motor yang ada disana saja, akan tetapi mereka dapat juga menonton film mengenai perkembangan yang telah terjadi pada Yamaha dari generasi ke generasi. Selain itu, kegiatan hiburan lain sepereti permainan balap motor diharapkan mampu memberi daya tarik bagi anak-anak maupun orang dewasa untuk mengunjungi dealer ini.

Dengan adanya fasilitas dan pelayanan yang lengkap, maka semua kebutuhan konsumen dapat terpenuhi, baik itu orang tua yang akan membeli sepeda motor Yamaha maupun bagi anak-anak yang dapat bermain dan bersenang-senang.



Berdasarkan pengamatan dan data dilapangan menunjukkan bahwa penjualan dan minat masyarakat di Tanjung Uban untuk memilih sepeda motor Yamaha terus meningkat setiap tahunnya, terutama dikalangan para pemuda.







TAHUN	2000	2001	2002	2003	2004	2004
JUMLAH (unit)	210	225	227	240	275	310

Tabel 1 : Penjualan sepeda Motor Yamaha
Sumber : PT.Asli Motor Yamaha Tanjung Uban

Peningkatan ini tidak diikuti dengan pengadaan sepeda motor yang memadai di Tg. Uban. Hal ini disebabkan karena di Tg. Uban belum ada dealer sepeda motor Yamaha dan hanya berupa showroom yang tidak memiliki begitu banyak persediaan sepeda motor, sehingga para konsumen harus menunggu lebih lama untuk memiliki sepeda motor yang diinginkan atau membelinya di Tg. Pinang yang berjarak \pm 100 km. Dengan demikian penjualan sepeda motor akan lebih meningkat dengan adanya dealer sepeda motor Yamaha di Tg. Uban.





Jenis sepeda motor Yamaha yang tersedia disana adalah :

	RX King
	FIZ R

	Jupiter Z
	Yamaha Mio
	Scorpio
	F1ZR Z 125 CBU
	Nouvo
	Jupiter MX 135

Tabel 2: Jenis Sepeda Motor Yamaha
Sumber : WWW.Pintunet.com Yamaha Motor

Dari sekian jenis sepeda motor yamah, FIZ R merupakan jenis yang paling banyak digunakan oleh kaum adam, sedangkan Yamaha Mio belakangan ini banyak digunakan untuk kaum hawa yaitu ibu-ibu dan remaja putri. Selain itu ada jenis motor Yamaha lain yang sudah tidak di produksi dan dijual dalam bentuk baru, antara lain :

	Yamaha sigma
	Yamaha Crypton
	Yamaha Alfa
	Yamaha Yt 115

Tabel 3 : Jenis Sepeda Motor Yamaha
Sumber : WWW.Pintunet.com, Yamaha Motor

1.1.2 Peningkatan Penjualan sepeda Motor Yamaha

Dalam merespon kebijakan pemerintah untuk mengadakan era pasar bebas, maka produk-produk dalam negeri akan bersaing dengan produk luar negeri. Pada saat ini produksi luar negeri sudah ada yang memasuki pasar Indonesia melalui kerjasama dengan para pengusaha Indonesia sebagai contohnya adalah dalam bidang penjualan sepeda motor. Sasaran dari kegiatan ini adalah sektor penjualan yang dilakukan dengan system bagi hasil produksi. Tanpa adanya dukungan pemasaran dan kerjasama yang baik, maka kualitas dan kuantitas dari suatu produk sepedamotor tidak akan menghasilkan apa-apa.

Salah satu cara untuk menginformasikan suatu produk sepeda motor ini, pameran dan promosi adalah cara yang banyak digunakan para pengusaha sebagai produsen kepada konsumen. Melalui kegiatan inii diharapkan para konsumen dan produsen dapat berkomunikasi secara langsung mengenai berbagai hal mengenai sepeda motor Yamaha, sehingga kedua belah pihak mendapatkan keuntungan dari kegiatan ini.

Selain pameran dan promosi ternyata dengan adanya bentuk bangunan dan tata ruang yang aktraktif diharapkan mampu menarik minat para pengunjung untuk melihat lebih jauh dealer sepeda motor Yamaha ini. Dengan demikian penjualan sepeda motor dapat terus meningkat dan berkembang dengan baik.

1.2 RUMUSAN PERMASALAHAN

1.2.1 Permasalahan Umum

Bagaimana Dealer Yamaha ini dapat menyediakan kebutuhan sepeda motor yang diinginkan konsumen dengan cepat.

1.2.2 Permasalahan Khusus

Bagaimana merancang suatu bangunan komersial yaitu dealer sepeda motor Yamaha yang bersifat aktraktif sehingga dapat meningkatkan jumlah penjualan.

1.3 TUJUAN DAN SASARAN

1.3.1 Tujuan

Merancang bangunan dealer sepeda motor Yamaha yang menyediakan fasilitas yang aktraktif bagi para pengunjung dan konsumen. Antara lain dengan pameran, test drive, bongkar pasang, perbaikan, nonton film dan display.

1.3.2 Sasaran

Sasaran yang ingin dicapai dalam perencanaan dan perancangan ini adalah:

- Menyediakan fasilitas penjualan berupa dealer sepeda motor yamaha.
- Mewujudkan tata ruang dalam yang aktraktif .

1.4 LINGKUP PEMBAHASAN

Dari judul yang diangkat, yaitu Dealer Sepeda Motor Yamaha di Tanjung Uban, lingkup pembahasana ditekankan pada permasalahan :

- Pengolahan tata ruang dalam yang bersifat aktraktif.
- Bentuk bangunan yang aktraktif.

1.5 METODE PEMBAHASAN

Dalam pembahasan ini menggunakan metode yang terdiri dari 3 tahapan, yaitu :

a. Observasi

1. Observasi tidak langsung

Berupa studi literatur yang berkaitan dengan perencanaan dan perancangan dealer sepeda motir.

2. Observasi langsung

Berupa pengamatan langsung dilapangan terhadap segala sesuatu yang berkaitan dengan dealer sepeda motor

b. Analisa

Untuk menghasilkan suatu wadah berupa dealer Yamaha, pendekatan dilakukan dengan menganalisa semua data yang diperoleh mengenai pengolahan ruang dalam yang aktraktif dan rekreatif.

Pada permasalahan khusus, diperlukan pendekatan analisa pada pertimbangan bentuk penampilan bangunan sesuai dengan symbol dan motor Yamaha yang kemudian ditransformasikan kedalam desain.

c. Sintesa

Merupakan tahapan pendekatan dan diskripsi konsep dasar perancangan sebagai solusi dari permasalahan yang diangkat, dengan menggabungkan semua sumber daya yang diperoleh pada tahap analisa.

BAB II

TINJAUAN UMUM DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DAN PERSOALANNYA

2.1 Tinjauan Pendekatan Bentuk

2.1.1 Komunikasi dan Bentuk Dalam Arsitektur

Komunikasi merupakan hubungan yang terjadi diantara manusi maupun mahluk lain. Menurut Lois I. Khan, komunikasi disebut sebagai ekspresi yang merupakan motivasi yang sesungguhnya untuk hidup. Setiap berkomunikasi kita selalu menggunakan bahasa sebagai alatnya, begitu pula dalam arsitektur dikenal bahasa arsitektur yang merupakan keputusan bersama dan digunakan didalam merancang bangunan, seperti, lambang/ symbol, tanda/ sandi dalam wujud atau ruang, dan bentuk (form) yang telah dikenal, diterima dan disepakati.

Dalam arsitektur, bentuk merupakan media yang digunakan untuk mengkomunikasikan atau menyampaikan arti yang terkandung didalam sebuah karya arsitektur tersebut dari arsitek kepada masyarakat. Bentuk menjadi alat komunikasi karena secara fisik dapat terlihat secara langsung, kemudian dianalisa oleh otak kita untuk dapat dipahami. Bentuk bagi arsitektur merupakan unsur yang tertuju langsung pada jiwa dan akal budi manusia.

Menurut Charles Jenk, komunikasi dalam arsitektur memiliki cara dan bentuk yang telah di kelompokkan, yaitu ;

1. **Metaphor**
Merupakan khiasan atau ungkapan bentuk dengan diwujudkan pada bangunan nyata.
2. **Kata**
Merupakan dalam bentuk unsur-unsur bangunan.
3. **Sintaksis**
Penyatuan unsur bangunan dalam komposisi tertentu.

4. Semantik

Mengembangkan makna yang ada, hubungan dari unsur-unsur bangunan.

2.1.2 Simbol dan Komunikasi Arsitektur

Kata simbol berasal dari bahasa Yunani, yaitu Symbolos yang berarti tanda/cirri yang memberitahukan kepada seseorang. Simbol diperlukan manusia untuk memberikan identitas bagi dirinya maupun benda-benda yang ditampilkan secara tidak langsung. (Hendraningsih, 1985).

Komunikasi merupakan suatu kebutuhan yang bersifat social dan biasanya melibatkan 3 hal, yaitu :

1. Seseorang yang berkomunikasi
2. Tanda yang dikomunikasikan
3. Seseorang yang menginterpretasikan tanda.

Sebuah bangunan menyajikan diri secara simbolik, jika bangunan itu menunjukkan sesuatu yang tinggi dari keadaan bentuk fisiknya. BANGunan ini cenderung untuk mewujudkan sebuah prinsip pengakuan umum, maka dapat dikategorikan dalam 3 kelompok, yaitu :

1. Simbol yang agak tersamar yang menyatakan peran dari suatu bentuk.
2. Simbol metaphor, bentuk berperan dalam tujuan tertentu. Metaphor suatu perbandingan dapat menimbulkan asosiasi yang tepat bila simbol yang digunakan tepat.

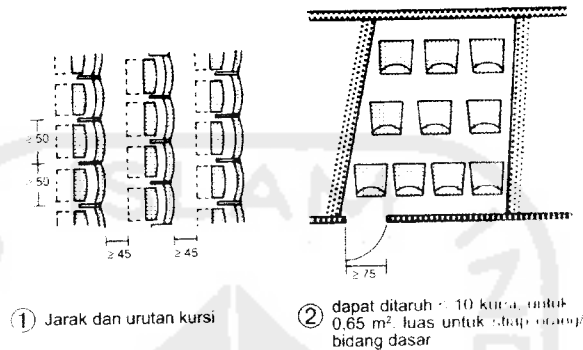
Cara menggunakan metaphor :

- Bentuk ditampilkan secara utuh.
 - Bentuk tidak secara langsung ditampilkan.
 - Bentuk dapat ditampilkan secara langsung dalam bangunan dan simbol yang dikandung harus dicerna lebih dalam lagi.
3. Simbol sebagai unsur pengenalan, secara fungsional dan lambang, yang lebih dikenal masyarakat sebagai cirri fungsi bangunan.

2.2. Persyaratan Teknis

Pada bagian ini akan dibahas mengenai persyaratan-persyaratan teknis secara fungsi ruang dalam merancang Dealer sepeda motor Yamaha. Persyaratan ini harus menggunakan ukuran standar yang berlaku, sehingga ruangan akan terasa nyaman dan layak untuk digunakan sebagaimana fungsinya.

1. Ruang Auditorium



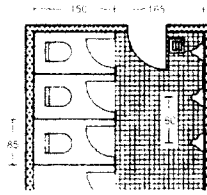
Gambar 1 : Jarak dan Urutan kursi
Sumber : Data Arsitek jilid 2

0.3 ← 1.2 →

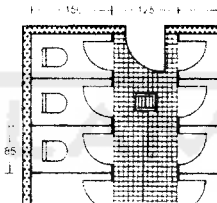
Gambar 2 : Ukuran kursi
Sumber : Time saver Standart

4. Ruang Servis

- Lavatory

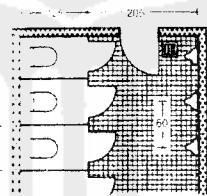


8 seperti 9 hanya saja pintu membuka ke dalam

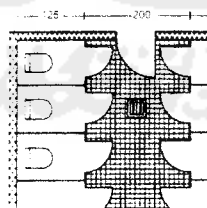


10 Pintu arah ke dalam aliran air

Gambar 3 : Pintu membuka ke dalam
Sumber : Data Arsitek jilid 2



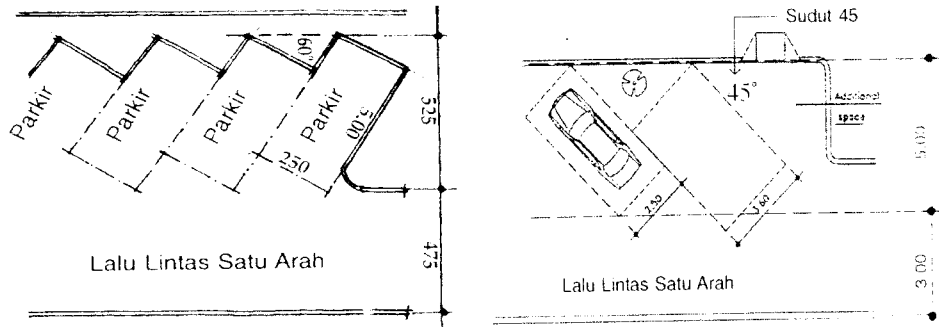
9 Dengan *umhior* pintu membuka ke luar



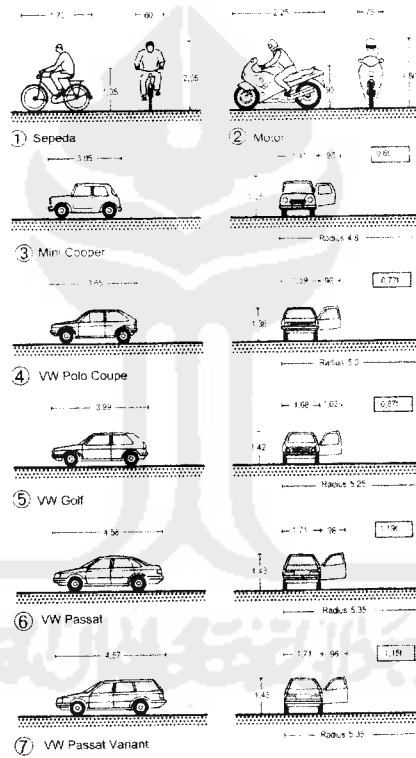
7 WC dua sisi dengan pintu arah ke luar

Gambar 4 : Pintu membuka keluar
Sumber : Data Arsitek jilid 2

• Parkir Kendaraan



Gambar 5 : Parkir mobil
 Sumber : Arsitektur Lansecap



Gambar 6 : Dimensi Kendaraan
 Sumber : Data Arsitektur Jilid 2

2.3. SPESIFIKASI UMUM PROYEK

2.3.1 Fungsi Bangunan

Bangunan Dealer Sepeda Motor Yamaha ini mempunyai fungsi sebagai wadah untuk menampung aktifitas yang dilakukan oleh perusahaan sepeda motor Yamaha dalam rangka meningkatkan pelayanan dan penjualan produk Yamaha kepada para konsumen yang ada di Tanjung Uban.

2.3.2 Penggunaan Bangunan

Dalam meningkatkan penjualan produk Yamaha sekaligus memperbaiki pelayanan kepada konsumen, maka pada bangunan dealer ini dapat digunakan sebagai wadah untuk melakukan aktifitas-aktifitas yang berkaitan dengan tujuan diatas. Jenis kegiatan di Dealer sepeda motor Yamaha ini akan dibagi dua, yaitu :

2.3.2.1 Kegiatan Utama

Kegiatan utama ini adalah satu kegiatan yang menjadi fokus utama sebagai fungsi kegiatan berdasarkan tema dari dealer sepeda motor Yamaha ini, yang sesuai dengan kriteria atraktif .

2.3.2.2 Kegiatan penunjang

Kegiatan disini merupakan kegiatan yang mendukung atau menunjang kegiatan utama.

2.4. Pengguna Bangunan

1. Pengelola

Adalah orang-orang yang bertanggung jawab didalam mengelola dealer sepeda motor Yamaha ini berdasarkan bidang dan jabatan masing-masing, antaralain : direktur, wakil direktur, staf, manajer dsb.

2. Karyawan

Adalah orang-orang yang bekerja dan membantu menjalankan aktifitas-aktifitas yang ada didalam dealer tersebut, seperti mekanik, clining service, seles, dsb.

3. Pengunjung

Adalah masyarakat umum yang berkunjung ke dealer tersebut guna melakukan aktifitas-aktifitas seperti melihat-lihat sepeda motor dan membelinya, perbaikan motor, modifikasi dsb.

4. Suplayer

Adalah orang-orang atau pihak luar yang mengantar dan memasok produk motor Yamaha kedalam dealer ini.

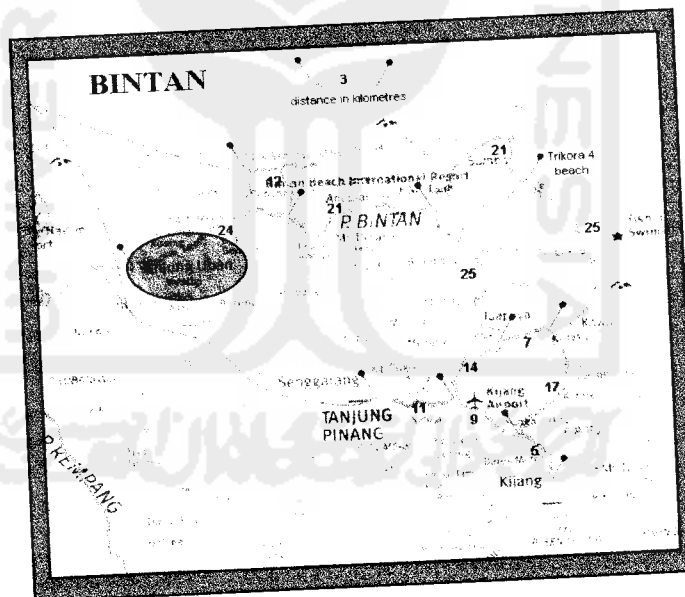
2.5 Lokasi dan Site Proyek

Dalam melakukan kegiatan komersial, tempat merupakan aspek yang sangat penting dalam menarik calon konsumen. Artinya lokasi merupakan kunci persaingan atau termasuk alat dalam strategi pemasaran suatu produk. Banyak faktor yang harus dipertimbangkan dalam memilih lokasi. Yang terpenting dari faktor-faktor ini adalah *pola sikap dan perilaku dari klien sasaran*.²

Parameter pemilihan lokasi yang tepat untuk dealer sepeda motor Yamaha yaitu :

- Memiliki jumlah penduduk yang banyak.
- Berada di kawasan komersial.
- Tempat strategis.
- Pencapaian akses kelokasi sangat mudah.

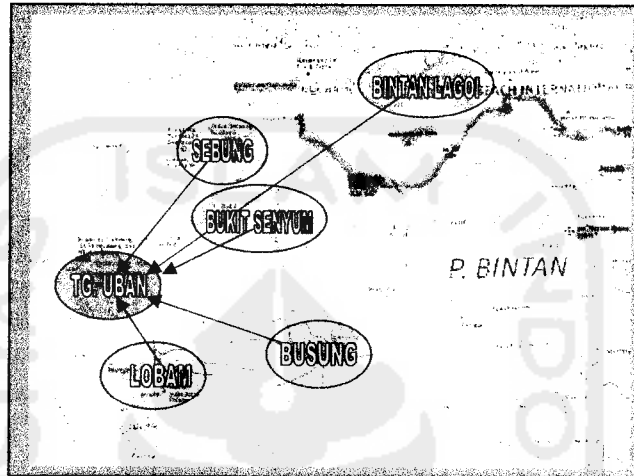
Berdasarkan parameter diatas maka wilayah yang dipilih untuk lokasi dimana bangunan dealer sepeda motor Yamaha ini berdiri adalah di Tanjung Uban Kecamatan Bintan Utara, Kep.Riau.



Gambar 9
Peta Lokasi Showroom Sepeda Moter Yamaha di Tanjung Uban
Sumber : Bintan Resorts

² Philip Kotler, Paul N.Bloom, Teknik dan Strategi Memasarkan Jasa Profesional

Berdasarkan gambar peta diatas, site yang digunakan untuk dealer ini terletak di JL. Permaisuri , Tg. Uban kota, Bintan Utara. Lokasi ini merupakan tempat yang sangat cocok untuk berdirinya sebuah dealer, dimana pada kawasan ini terdapat bangunan komersial lain dan juga dekat dengan pusat kota maupun pemukiman penduduk.

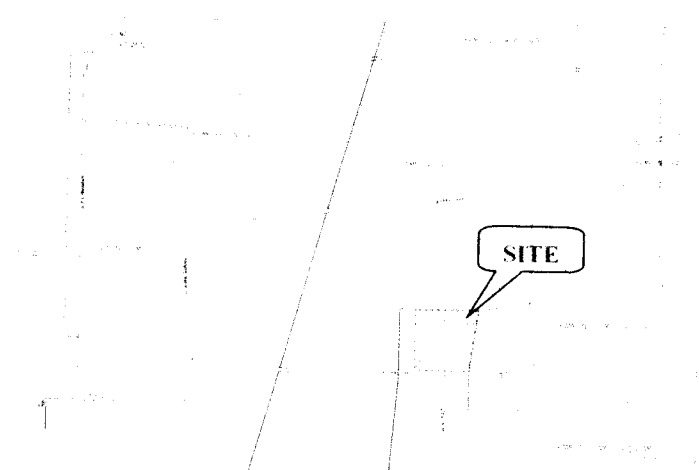


Gambar 10
Peta Tanjung Uban dan Batasannya
Sumber : Bintan Resorts

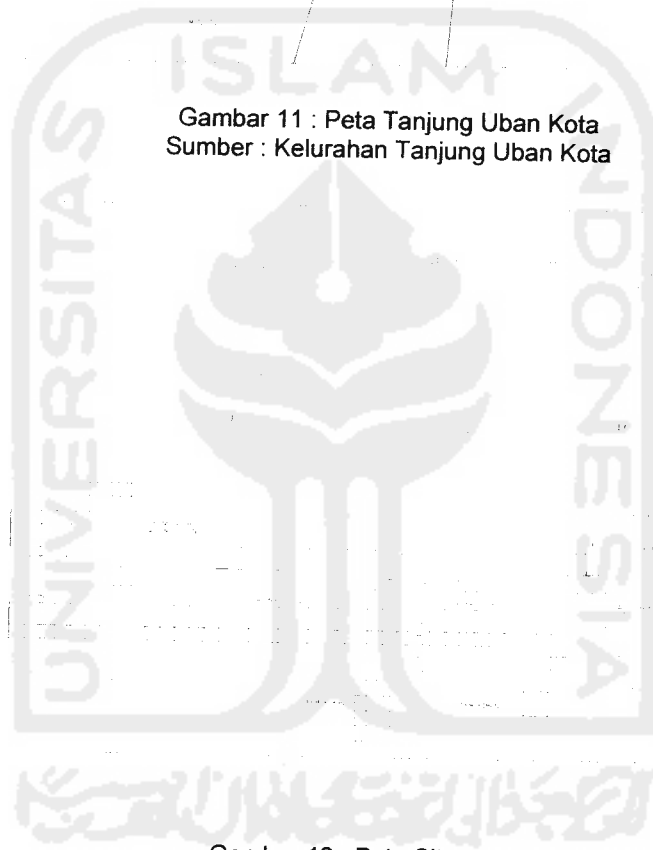
Berdasarkan peta diatas dapat dilihat bahwa Tanjung Uban, Kecamatan Bintan Utara berbatasan dengan :

- Sebelah Utara Sebung dan Bintan Lagoi
- Sebelah Timur Busung dan Bukit Senyum
- Sebelah Selatan Lobam
- Sebelah Barat Selat Riau

Tanjung Uban merupakan sebuah kota kecil yang terbangun dan berkembang di daerah pesisir pantai dan menjadi pusat perekonomian bagi kawasan disekitarnya.



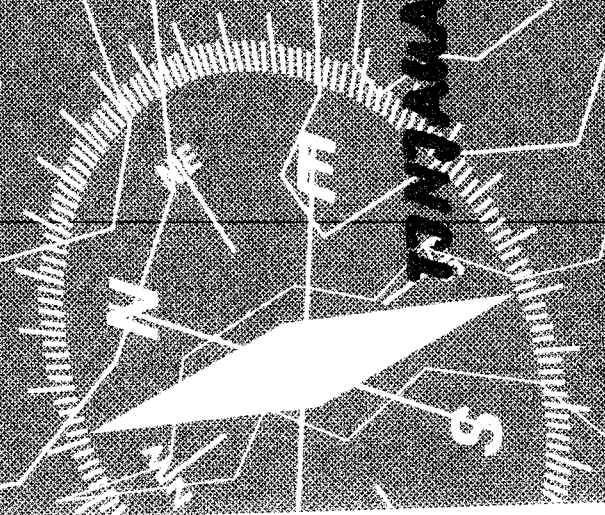
Gambar 11 : Peta Tanjung Uban Kota
Sumber : Kelurahan Tanjung Uban Kota



Gambar 12 : Peta Situasi Site
Sumber : Dokumentasi Pribadi dan Hasil Survey

Tanjung Uban merupakan salah satu kawasan dari Kepulauan Riau yang terdapat dipulau Bintan dengan posisi letak geografisnya berada pada $4,15^{\circ}$ Lintang Utara , $0,48^{\circ}$ Lintang Selatan, $103,10^{\circ}$ Bujur Timur di barat Dan $109,09^{\circ}$ Bujur Timur di timur.

**TUNJANGAN KAMI DAJALR SEPEDA MOTOR YAMAHA
DAN PERSOALANNYA**



2.6. Potensi dan Kendala Site

2.6.1. Potensi

Potensi dari site yang dipilih sebagai tempat merancangan bangunan dealer sepeda motor Yamaha ini adalah letaknya yang strategis berada di tepi jalan utama di kawasan Tanjung Uban kota. Selain itu, site ini juga berada di jalur perekonomian bagi masyarakat Tanjung Uban dan sekitarnya, sehingga sangat cocok bangunan komersial didirikan ditempat tersebut.

2.6.2. Kendala Site

Persoalan yang harus diperhatikan didalam site ini adalah masalah tanah, dimana site ini awalnya merupakan kawasan rawa-rawa yang kemudian ditimbun dengan tanah liat merah, sehingga kondisi tanah masih labil. Dengan melihat kondisi tanah tersebut, struktur bagian bawah (pondasi) merupakan hal yang harus dipertimbangkan didalam perancangan bangunan ini. Penggunaan tiang pancang merupakan solusi untuk mengatasi tanah yang labil di site ini.

2.7. Studi Literatur dan Studi Karya

2.7.1 Studi Literatur

2.7.1.1 Pintu Masuk Bangunan

Teater Oriental, Milkwaukee, Wisconsin tahun 1927, Dik dan bauer.

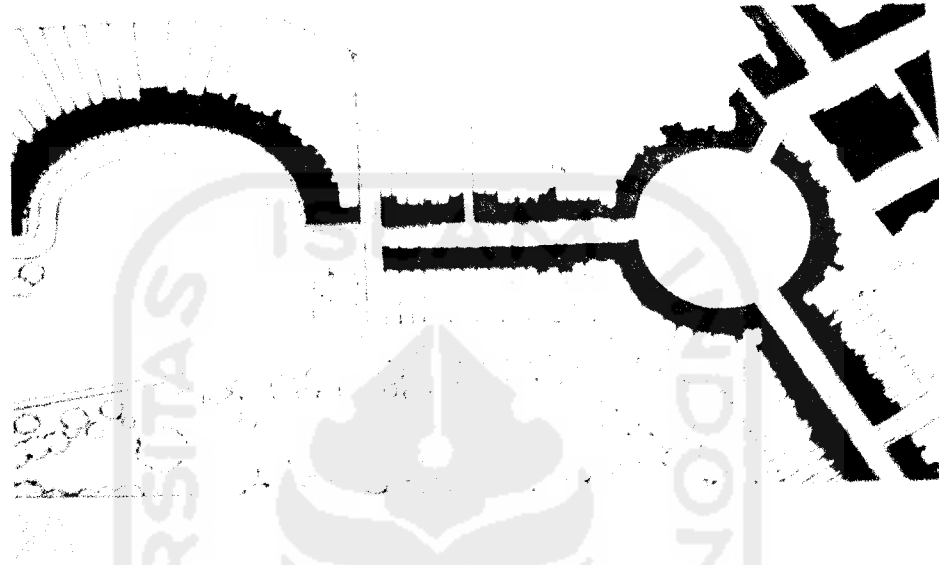


Gambar 13 : Teater Oriental
Sumber : Arsitektur, Bentuk, Ruang dan Tatanan

Pintu masuk pada bangunan ini menggunakan serambi , koridor- koridor dan tempat berteduh. Atap di depan bangunan pada masa utama bangunan memberikan kesan keteduhan, penyambutan dan memperjelas titik masuk kedalam bangunan.

2.7.1.2 Organisasi Linier

Rencana Bangunan sirkus (1754, Jhon Wood, Sr) dan the Royal Crescent (1767-1775 , John Wood) di Bath Inggris.

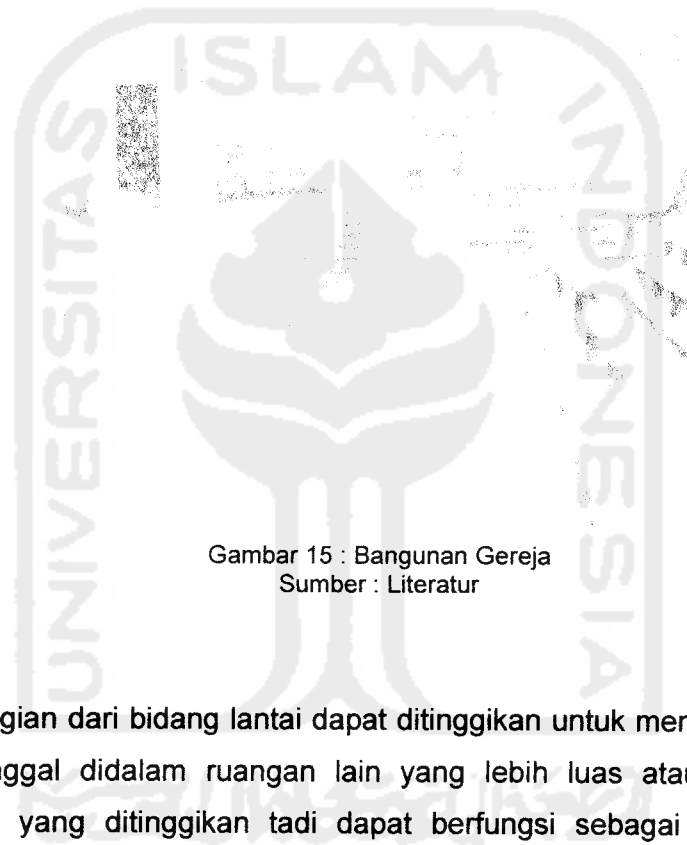


Gambar 14 : Bangunan Sirkus
Sumber : Arsitektur, Bentuk, Ruang dan Tatanan

Pada Bangunan Sirkus ini terlihat organisasi massa dan ruang bangunan berbentuk linier. Dengan bentuk seperti ini alur sirkulasi terjadi searah dan lancar.

2.7.1.3 Peninggian Bidang Dasar

Altar tinggi Dalam Kapel di Cistercian Monastery of La Taurette,
dekat Lyons, Perancis tahun 1956-1959, Karya Le Corbusier.



Gambar 15 : Bangunan Gereja
Sumber : Literatur

Suatu bagian dari bidang lantai dapat ditinggikan untuk membentuk suatu zona tunggal didalam ruangan lain yang lebih luas atau suatu aula. Ruangan yang ditinggikan tadi dapat berfungsi sebagai tempat yang terasingkan dari aktifitas disekelilingnya atau sebagai suatu panggung untuk memandangi ruang yang ada disekelilingnya.

Dalam bangunan dealer nantinya, peninggian bidang lantai dapat menciptakan tata ruang dalam yang atraktif sebagai penguat display pada ruang pameran.

2.7.2.2 Transparansi

Anstrong Architects, London

La Maison de la Culture du Japon a Paris

Paris, Perancis.

1992-1997



Bentuk ini berpijak pada konsep transparency, layering (berlapis-lapis bias diterapkan dengan penggunaan garis-garis horizontal dan jumlah lantai yang terlihat dari kaca). Kemudian movement (bergerak dengan penggunaan bidang-bidang vertical seperti pemakaian kolom luar).

Gambar 18 : La Maison de la Culture du Japon a Paris

Sumber : Literatur



Bangunan komersial sebaiknya memperlihatkan produk yang ditawarkan. Melalui transparansi, maka produk yang akan dipamerkan dapat dilihat dari luar bangunan

Gambar 19 : Comercial Bulding at The Lake

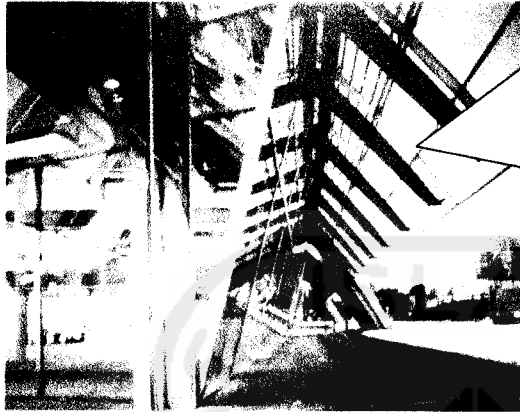
Sumber : Literatur

2.7.2.3 Teknologi

Becker Gewers Kuhz dan Kuhn Architekten, Berlin

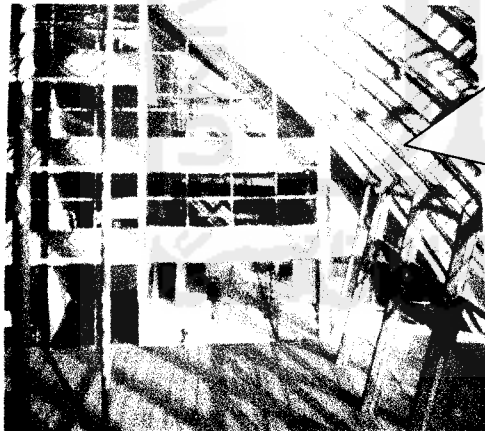
Headquarters Verbundnetz Gas AG.

Leipzig, Germany. 1992-1997



Teknologi menghiasi kehidupan manusia dengan menggunakan materi-materi hasil teknologi sebagai elemen penarik dan juga bias diterapkan sebagai elemen konstruksi. Dalam hal ini penggunaan material yang berbeda (berteknologi) sebagai elemen yang menarik dalam penampilan bangunan.

Gambar 20: Head quarters Verbundnetz Gas AG.
Sumber : Literatur



Teknologi mencerminkan logika konstruksi yang mengungkapkan apa, mengapa dan bagaimana bangunan disambungkan dengan baut, mur, pipa, dan sebagainya. Penampilan pada struktur dimaksudkan untuk menunjukkan perjalanan proses konstruksi yang diungkapkan dengan jujur.

Gambar 21 : Head quarters Verbundnetz Gas AG
Sumber : Literatur

2.7.2.4 Tampak Depan



Identitas bangunan dealer lebih ditonjolkan melalui nama, simbola atau apapun yang dapat menunjukkan sesuatu yang khas dari jenis dealer sepeda motor.

Gambar 22 : Tampak Depan Dealer Yamaha di Afrika Selatan
Sumber : WWW.Yamahamotor.com



Fasad bangunan untuk bangunan komersial sebaiknya transparan, agar apa yang akan ditawarkan dapat dilihat oleh calon konsumen dari luar.

Gambar 23 : Tampak Depan Dealer Yamaha di Amerika
Sumber : WWW.Yamahamotor.com



Dengan fasad bangunan yang transparan, dapat memberikan efek ketertarikan orang untuk melihat barang lebih dekat.

Gambar 24 : Tampak Depan Dealer Yamaha di Amerika
Sumber : WWW.Yamahamotor.com

2.7.2.5 Sirkulasi



Gambar 25 : Sirkulasi Dealer Yamaha di Amerika
Sumber : WWW.Yamahamotor.Com



Gambar 26 : Sirkulasi Ruang Pamer Yamaha di Amerika
Sumber : WWW.Yamahamotor.Com



Gambar 27 : Sirkulasi Ruang Pamer
Sumber : WWW.Yamahamotor.Com

Sirkulasi pada ruang pameran harus dibuat lebih luas guna menciptakan kenyamanan bagi para pengunjung. Selain itu dengan sirkulasi yang baik dapat mengatasi penumpukan pengunjung didalam satu ruang pameran. Para pengunjung dapat dengan leluasa melihat dan menyaksikan berbagai jenis sepeda motor yang ditampilkan dengan nyaman.

Alur sirkulasi sebaiknya dibuat linier, un tuk mencegah penumpukan pengunjung yang akan kembali .

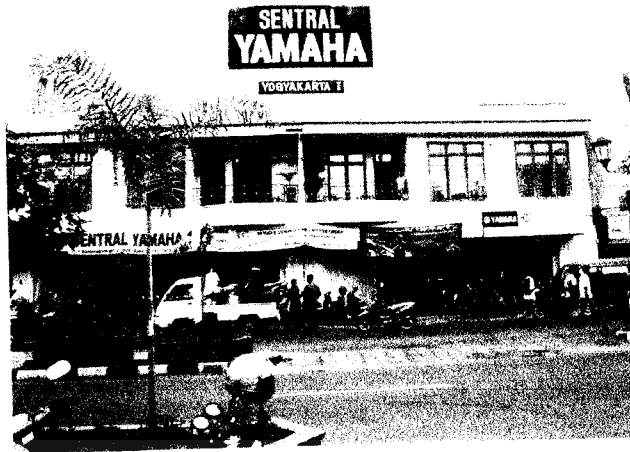
2.7.2 Dealer Motor Yamaha di Yogyakarta



Gambar 28 : Dealer Yamaha Mulia Yogyakarta Jl. Adi Sucipto, Km.9
Sumber : Dokumen Pribadi dan Hasil Survey



Gambar 29 : Dealer Yamaha Jl. Mangkubumi
Sumber : Dokumen Pribadi dan Hasil Survey



Gambar 30 : Dealer Sentral Yamaha I , Jl. Mangkubumi
Sumber : Dokumen Pribadi dan Hasil Survey

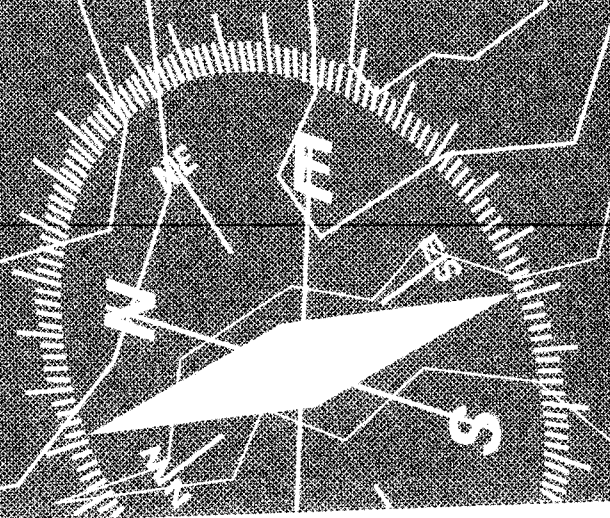


Gambar 31 : Dealer Sentral Yamaha II
Sumber : Dokumen Pribadi dan Hasil Survey



Gambar 32 : Dealer Yamaha, Jl. Magelang
Sumber : Dokumen Pribadi dan Hasil Survey

PENBAHASAN



BAB III PEMBAHASAN

3.1 Dealer Sepeda Motor Yamaha di tanjung Uban

3.1.1 Defenisi

Jadi Dealer Sepeda Motor Yamaha di Tanjung Uban dapat diartikan sebagai suatu tempat yang digunakan untuk melakukan transaksi jual beli sepeda motor Yamaha di daerah tersebut yang didukung oleh beberapa kegiatan lain didalamnya yang bersifat aktraktif, seperti : pameran, pertunjukan film, game, test drive dan bongkar pasang sepeda motor, guna meningkatkan jumlah penjualan.

3.1.2 Kegiatan Dealer Sepeda Motor Yamaha

Kegiatan di Dealer ini antara lain :

1. Pameran (*show*)

Pada kegiatan ini sepeda motor Yamaha berbagai jenis dipasang dan dipamerkan kepada konsumen dengan pengolahan ruangan yang aktraktif. Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Sales	Pemberian informasi kepada pengunjung Memperkenalkan produk baru yang dijual	Meja, kursi, komputer	Membutuhkan kebebasan gerak untuk memberikan informasi dan menunjukkan produk yang dijual kepada pengunjung	-
Interior	Penataan produk yang akan dipamerkan	Tempat untuk meletakkan sepeda motor	Keluasaan gerak untuk menata sepeda motordan materi lainnya. Mengeluarkan debu dan kotoran dari materi yang ditata	-
Pengunjung	Melihat-lihat dan mencari informasi	Materi yang dipamerkan	Keleluasaan gerak untuk melihat Membutuhkan penghawaan yang baik	

			Dapat leluasa melihat baik dari luar kedalam atau sebaliknya Membutuhkan ketenangan	-
--	--	--	--	---

Tabel 4 : Kegiatan pameran
 Sumber : Pengembangan Analisis

2. Jual beli

Kegiatan ini merupakan tujuan akhir yang diharapkan dari diadakannya pameran sebagai cara untuk menarik minat calon konsumen untuk membeli produk sepeda motor Yamaha. Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Pengunjung	Pengamatan terhadap materi yang dijual	Sepeda motor	Membutuhkan kebebasan gerak untuk megamati materi yang ditawarkan	-
Konsumen dan Sales	Penawaran dan transaksi	Meja, kursi, lemari, dan komputer	Sifat kegiatan, terjadi pembicaraan yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan	-

Tabel 5 : Kegiatan Jual beli
 Sumber : Pengembangan Analisis

3. Perbaikan (bengkel)

Kegiatan disini bersifat teknis dan menunjang keberadaan showroom, yang mencakup perbaikan atau service dan mempersiapkan sepeda motor yang sudah laku. Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Kasir	Menerima pembayaran	Meja, kursi, dan komputer	Menerima uang pembayaran dari konsumen	-
Mekanik	Penerimaan dan pengembalian	Pena, kertas, nota	Pencatatan perihal kerusakan dan mengembalikan	
Mekanik	Perbaikan kerusakan sepeda motor	Obeng, tang, kunci, backup	Mengeluarkan suara dan asap, debu dan kotoran olie	Mengakibatkan

		dan kompresor pengisi udara		kebisingan, polusi udara dan lantai kotor
Mekanik	Penggantian olie	Idem	Idem	Idem
Mekanik	Penggantian spareparts	Idem	Idem	Idem
Pengunjung	Memberikan sepeda motor Menunggu Menguji coba Membayar	Sepeda motor, Kursi, televisi, Jalur uji coba	Mebutuhkan keleluasaan gerak untuk membawa sepeda motor Mebutuhkan suasana yang nyaman Mebutuhkan aksesibilitas yang lancar	-

Tabel 6 : Kegiatan Perbengkelan
 Sumber : Pengembangan Analisis

4. Modifikasi sepeda motor

Kegiatan modifikasi ini dapat digolongkan sebagai kegiatan yang atraktif, dimana banyak disukai orang dan jarang dilakukan ditempat lain. Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Kasir	Menerima pembayaran	Meja, kursi, dan komputer	Menerima uang pembayaran dari konsumen	-
Mekanik	Penerimaan dan pengembalian Sepeda motor	Meja, kursi dan komputer	Pencatatan perihal kendaraan yang akan dimodifikasi	-
Sales	Konsultasi perihal modifikasi Penjualan spareparts	Idem	Idem	Idem
Mekanik	Pemasangan aksesoris	Obeng, tang, kunci, backup dan kompresor pengisi udara	Mengeluarkan debu, kotoran, dan suara yang keras dari kenalpot.	Mengakibatkan kebisingan, polusi udara dan kotoran zat kimia lainnya.
Mekanik	Penggantian Spareparts	Idem	Idem	Menimbulkan suara, asap dan debu
Mekanik	Penggantian warna / pengecatan	Obeng, tang, kunci, backup dan kompresor pengisi udar	Idem	Mengeluarkan bau dan sisa cat

Pengunjung	Membersihkan sepeda motor Memilih spareparts Menunggu Menguji coba Membayar	Sepeda motor, kursi, Televisi, spareparts	Memerlukan aksesibilitas yang lancer untuk pergerakan Memerlukan fasilitas hiburan untuk menunggu Memerlukan kenyamanan dalam penghawaan	
------------	---	---	--	--

Tabel 7 : Kegiatan Modifikasi
Sumber : Pengembangan Analisis

5. Test Drive

Pada kegiatan ini para konsumen dapat mencoba sepeda motor yang dibelinya sebelum dibawa pulang dan juga sebagai tempat uji coba para mekanik setelah melakukan perbaikan atau service kendaraan. Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Mekanik	Pengecekan sepeda motor	Obeng, tang, kunci, test ban	Mengeluarkan suara, debu dan asap	Menimbulkan kebisingan
Mekanik dan konsumen	Pengujian di jalur yang telah tersedia	Jalan	Mengeluarkan suara, debu dan asap	Menimbulkan kebisingan dan polusi udara

Tabel 8 : Kegiatan Test Drive
Sumber : Pengembangan Analisis

6. Game

Kegiatan ini bersifat menghibur bagi para pengunjung. Melalui game ini diharapkan para pengunjung dapat terhibur setelah meliha-lihat pameran . Game disini merupakan permainan yang banyak disukai orang, seperti balap motor dsb. Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Kasir	Penerimaan pembayaran	Meja, kursi,	Memberikan koin	Menimbulkan

	untuk penukaran koin	dan komputer	setelah pembayaran	kebisingan
Pengunjung	Bermain game tersedia	Mesin game	Meneluarkan suara yang cukup keras dan banyaknya pergerakan manusia yang bermain game	Menimbulkan kebisingan dan keramaian
Teknisi	Perbaiki mesin game	Obeng, tang, kunci, test pan, dll	Memerlukan waktu khusus dan keamanan	Mengeluarkan stroom dan kotoran

Tabel 9 : Kegiatan Game
Sumber : Pengembangan Analisis

7. Pertunjukan Film

Untuk memberikan informasi yang lebih kepada konsumen maka pada dealer ini diadakan pertunjukan film mengenai perkembangan dan pemasaran sepeda motor Yamaha diseluruh dunia dari generasi kegenerasi. Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Tim pertunjukan film	Memberikan informasi Penayangan film	Meja, kursi, dan komputer	Mebutuhkan ketenangan Akustik ruangan yang cukup Memberikan informasi tentang film yang akan ditayangkan	Menimbulkan suara yang keras
Pengunjung	Menonton film	Proyektor dan komputer	Mebutuhkan tempat duduk yang nyaman	-

Tabel 10 : Kegiatan Film
Sumber : Pengembangan Analisis

8. Cafeteria

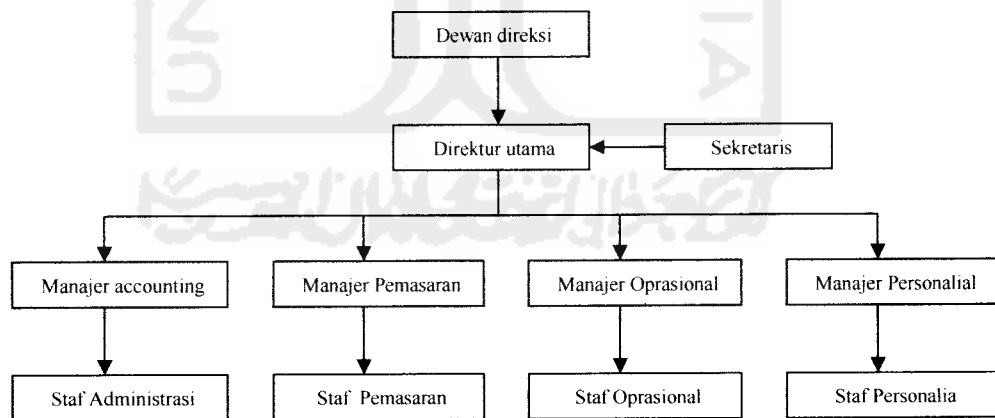
Diruangan cafeteria inilah yang digunakan pengunjung sebagai tempat istirahat dan menikmati makanan maupun minuman. Suasana disini dibuat bersifat menghibur sehingga para pengunjung tidak terasa bosan. Proses kegiatan yang terjadi adalah sebagai berikut :

PELAKU	AKTIFITAS	KEBUTUHAN		DAMPAK
		PERALATAN	KARAKTER KEGIATAN	
Kasir	Penerimaan pesanan menu yang diinginkan dan pembayaran	Meja, kursi, dan komputer	Mencatat menu yang diinginkan dan memberikannya pada konsumen sebagai nota pembayaran	-
Koki	Pembuatan masakan berdasarkan menu	Kompas, pisau, wajan, panci	Mengeluarkan asap dan panas	Mengakibatkan polusi udara dan hawa panas dari kompor
Pelayan	Penyajian menu	Nampan	Membutuhkan sirkulasi yang cukup	-
Pengunjung	Memesan makanan Membayar Menunggu Menikmati menu	Nota pembayaran, kursi, meja	Keleluasaan untuk bergerak Membutuhkan penghawaan yang baik Dapat leluasa melihat baik dari luar kedalam atau sebaliknya	-

Tabel 11 : Kegiatan Cafeteria
 Sumber : Pengembangan Analisis

3.1.3 Struktur Manajerial

Struktur Manajerial pada showroom motor adalah sebagai berikut :

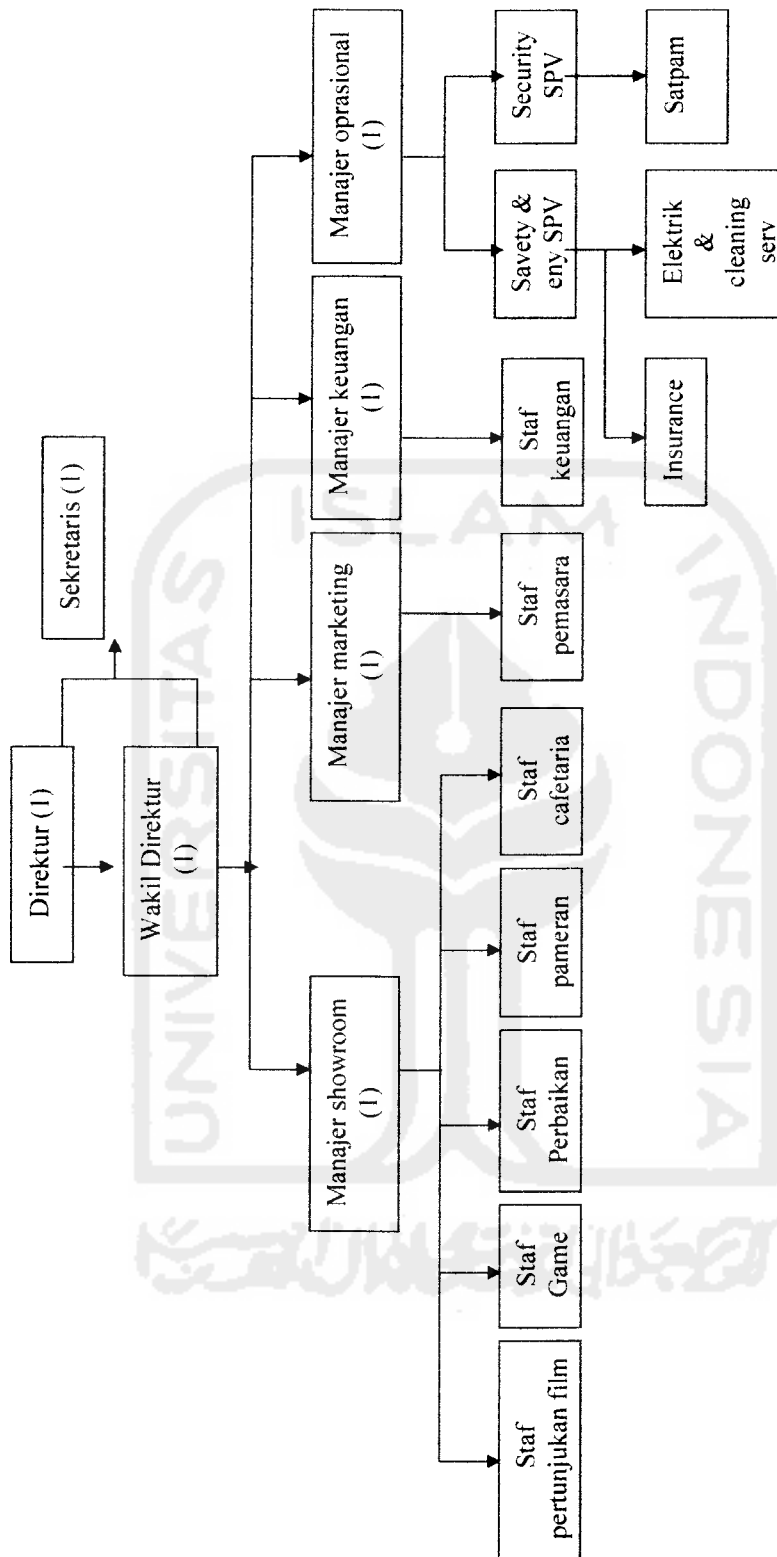


Gambar 33. Struktur Manajerial Perusahaan
 Sumber :Manajemen Sumber Daya, edisi kedua, Henry Simamora

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

1. **Dewan Direksi**
Dewan direksi adalah bagian meneliti, mengawasi dan mempunyai ide untuk proses jalannya perusahaan yang kemudian dilimpahkan kepada direktur utama.
2. **Direktur Utama**
Direktur utama adalah bagian yang mengepalai dan mengendalikan jalannya perusahaan.
3. **Sekrearis**
Sekretaris adalah bagian yang membantu direktur utama dalam menjalankan perusahaan
4. **Bagian Akuntansi (Accounting)**
Bagian yang mengerjakan menyelesaikan segala urusan tentang administrasi perusahaan.
5. **Bagian Pemasaran**
Bagian yang mengendalikan dan mengerjakan segala urusan tentang pemasaran produk.
6. **Bagian Operasional**
Bagian yang mengendalikan dan mengerjakan segala urusan tentang operasional perusahaan.
7. **Bagian Personalia**
Bagian yang mengendalikan dan mengerjakan segala urusan tentang personalia.

Pada Dealer Sepeda motor Yamaha di Tanjung Uban, memiliki struktur manajerial yang berbeda dengan struktur manajerial yang digunakan dealer pada umumnya. Adapun susuna manajer tersebut adalah sebagai berikut :



Gambar 34 : Struktur Organisasi Dealer Sepeda motor Yamaha di Tanjung Uban
 Sumber : Pengembangan Analisa Kegiatan Dealer Sepeda motor Yamaha di Tanjung Uban

3.2. Kebutuhan dan Besaran Ruang

3.2.1. Kebutuhan Ruang dan Karakteristiknya

Dari berbagai macam aktifitas yang ada di dalam Dealer sepeda motor Yamaha ini, maka kebutuhan ruang yang diperlukan meliputi beberapa kelompok, yaitu:

1. Kelompok Ruang kegiatan pengelola

NO	JENIS RUANG	KARAKTERISTIK RUANG
1	R. Direktur	Membutuhkan suasana tenang, kenyamanan thermal dan akustik
2	R. Wakil Direktur	Idem
3	R. Sekretaris	Idem
4	R. Manager Showroom	Idem
5	R. Manager Marketing	Idem
6	R. Manager Keuangan	Idem
7	R. Manager Operasional	Idem
8	R. Staf Pertunjukan Film	Idem
9	R. Staf Game	Idem
10	R. Staf Perlengkapan	Idem
11	R. Staf Pamer	Idem
12	R. Staf Cafeteria	Idem
13	R. Staf Pemasaran	Idem
14	R. Staf Keuangan	Idem
15	R. Istirahat	Idem

Tabel 12 : Ruang Kegiatan Pengelola
Sumber : Hasil Analisa

2. Kelompok Ruang Kegiatan Pameran dan Jual beli

NO	JENIS RUANG	KARAKTERISTIK RUANG
1	R. Pamer	Mebutuhkan penghawaan buatan Mebutuhkan keleluasaan gerak (sirkulasi yang luas) Mebutuhkan pencahayaan buatan guna menambah penampilan Mebutuhkan penataan dekorasi yang menarik
2	R. sales	Memerlukan pnhawaan buatan
3	R. Piutang	Memerlukan pnhawaan buatan
4	R. Kasir	Memerlukan sirkulasi yang luas Memerlukan penghawaan buatan
5	R. book kepper	Memerlukan sirkulasi yang luas Memerlukan penghawaan buatan
6	R. Tunggu	Memerlukan sirkulasi yang luas Memerlukan penghawaan buatan

Tabel 13 : Ruang Pameran dan Jual beli
 Sumber : Hasil Analisa

3. Kelompok Ruang Kegiatan Penunjang

a. Perbengkelan, modifikasi dan Ujicoba

NO	JENIS RUANG	KARAKTERISTIK RUANG
1	R. Bengkel	Mengeluarkan asap, suara bising dan kotoran debu maupun oli
2	R. Modifikasi	Mengeluarkan asap, suara bising dan kotoran debu maupun oli
3	R. Spareparts	Mengeluarkan debu dan bungkusan sisas dari spareparts
4	R. Tunggu	Memerlukan penghawaan yang nyaman Memerlukan hiburan
5	R. Kepala mekanik	Memerlukan ketenangan dan penghawaan yang baik
6	R. Meeting mekanik	Memerlukan ketenangan dan penghawaan yang baik
7	R. Ganti pakaian	Memerlukan privasi yang tinggi

Tabel 14 : Ruang Kegiatan Perbengkelan, modifikasi
 Sumber : Hasil Analisa

b. Kegiatan game

NO	JENIS RUANG	KARAKTERISTIK RUANG
1	R. Kasir dan Sofenir	Memerlukan sirkulasi yang lancar untuk bertransaksi dengan pengunjung Memerlukan penghawaan buatan
2	R. Administrasi dan Teknisi	Memerlukan sirkulasi yang lancar
3	R. Game	Mengeluarkan debu dan bungkusan sisas dari spareparts Mengeluarkan suara yang bising

Tabel 15 : Ruang Kegiatan Game
 Sumber : Hasil Analisa

c. Kegiatan cafetaria

NO	JENIS RUANG	KARAKTERISTIK RUANG
1	R. Kasir dan Bar	Memerlukan sirkulasi yang lancar untuk bertransaksi dengan konsumen Memerlukan penghawaan buatan
2	R. Cafetaria	Memerlukan penghawaan yang baik Memerlukan sirkulasi yang lancar Memerlukan penerangan yang cukup
3	R. Dapur	Mengeluarkan asap dan kotoran dari sisa makanan

Tabel 16 : Ruang Kegiatan Cafetaria
 Sumber : Hasil Analisa

d. Kegiatan pertunjukan film

NO	JENIS RUANG	KARAKTERISTIK RUANG
1	Auditorium	Memerlukan ruangan yang cukup untuk meletakkan kursi bagi penonton Memerlukan penghawaan buatan
2	Stage	Berbentuk panggung yang terdapat layer dan speaker untuk pertunjukan film

Tabel 17 : Ruang Kegiatan Pertunjukan film
 Sumber : Hasil Analisa

d. Kegiatan service

NO	JENIS RUANG	KARAKTERISTIK RUANG
1	Parkir pengelola a. Mobil b. Sepeda motor	Memerlukan sirkulasi kendaraan yang lancar, baik mobil maupun motor Memerlukan pemisahan parkir mobil dan motor Mengeluarkan kebisingan dan polusi udara dari asapkendaraan
2	Parkir Pengunjung a. Mobil b. Sepeda motor	Memerlukan sirkulasi kendaraan yang lancar, baik mobil maupun motor Memerlukan pemisahan parkir mobil dan motor Mengeluarkan kebisingan dan polusi udara dari asapkendaraan
3	Musholla	Memerlukan ketenangan
4	Lavatory	Memerlukan privasi yang tinggi Mudah dicapai

Tabel 18 : Ruang Kegiatan Servic
 Sumber : Hasil Analisa

e. Kegiatan ruang utilitas bangunan

NO	JENIS RUANG	KARAKTERISTIK RUANG
1	Genset dan Trafo	Mengeluarkan kebisingan dan asap Menghasilkan getaran
2	R. Control panel	Jauh dari keramaian Tertutup dan tidak untuk umum
3	R. AHU	Mengeluarkan kebisingan dan getaran
4	R. Chiler	-
5	R. Bak air treatment Mesin water tower	Menghasilkan kebisingan
6	Saft Elektrikal	Tertutup
7	Saft Air	Tertutup

Tabel 19 : Ruang Kegiatan Utilitas Bangunan
 Sumber : Hasil Analisa

3.2.2. Besaran Ruang

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

1. Kegiatan utama

Kegiatan ini meliputi : kegiatan pameran, jual beli, perbengkelan, modifikasi, dan test drive

2. Kegiatan penunjang

Kegiatan ini meliputi : permainan game, pertunjukan film, dan cafeteria

3. Kegiatan pengelola

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

Dari pertimbangan diatas, maka diperoleh program ruang sebagai berikut :

1. Kegiatan Pengelola

Tabel Kebutuhan Ruang Pengelola Dealer

NO	JENIS RUANG	UKURAN	JML	Jumlah Pemakai	LUAS m ²
1	R. Direktur	5 X 4	1	1	20 m ²
2	R. Tunggu Tamu	2 X 5	1	3	10 m ²
3	R. Wakil Direktur	5 X 4	1	1	20 m ²
4	R. Sekretaris	4 X 3.5	1	1	14 m ²
5	R. Manager Showroom	3.5X4.5	1	1	15.75 m ²
6	R. Manager Marketing	4.2X4.5	1	1	15.75 m ²
7	R. Manager Keuangan	3.5X4.5	1	1	15.75 m ²
8	R. Manager Operasional	3.5X4.5	1	1	15.75 m ²
9	R. Staf Pertunjukan Film	4 X 4	1	1	16 m ²
10	R. Staf Game	4 X 4	1	1	16 m ²
11	R. Staf Perlengkapan	4 X 4	1	1	16 m ²
12	R. Staf Pamer	4 X 4	1	1	16 m ²
13	R. Staf Cafeteria	4 X 4	1	1	16 m ²
14	R. Staf Pemasaran	4 X 4	1	1	16 m ²
15	R. Staf Keuanagan	4 X 4	1	1	16 m ²

16	Lobby	2.5 X 4	1	5	10 m ²
17	R. Keamanan	3.5 X 5	1	2	17.5 m ²
18	R. Security	2 X 3	1	3	6 m ²
19	R. Satpam	2.5 X 2.5	2	4	12.5 m ²
20	R. Cleaning serv	7 X 5	1	6	35 m ²
21	R. Insurance	3.5 X 5	1	2	17.5 m ²
22	Gudang	8 X 6	2	1	96 m ²
23	R. Rapat	7 X 13	1	30	91 m ²
24	R. Personalia	3.5 X 5	1	1	17.5 m ²
25	R. Peralatan	2 X 5	2	1	20 m ²
Jumlah					564.5 m ²
Sirkulasi 20 %					112.9 m ²
Total Luas					677.4 m²

Tabel 20 : Dimensi Ruang Kegiatan Pengelola
 Sumber : Hasil Analisa

2. Kegiatan Utama

a. Tabel Kebutuhan Ruang Pamer (Showroom)

NO	JENIS RUANG	UKURAN	JML	KAPASITAS	LUAS m ²
1	Foyer	46 X 2.25	1	60	103.5 m ²
2	R. Transaksi, Pelayanan dan Arsip	7 X 5	2	12	35 m ²
3	R. Staff Stock	3.5 X 4.5	1	1	15.75 m ²
4	R. Showroom	4	1	200 motor	800 m ²
5	R. Staff Sales	3.5 X 4.5	1	1	15.75 m ²
6	R. Informasi	2.5 X 5	2	8	25 m ²
7	R. Stock Sepeda motor	10 X 12	1	50 motor	120 m ²
8	Lavatory	4 X 4.5	4	26	64 m ²
Jumlah					1179 m ²
Sirkulasi 30 %					353.7 m ²
Total Luas					1532.7 m²

Tabel 21 : Dimensi Ruang Kegiatan Ruang Pamer
 Sumber : Hasil Analisa

b. Tabel Kebutuhan Ruang Perbaikan (Bengkel), dan Modifikasi

NO	JENIS RUANG	UKURAN	JML	KAPASITAS	LUAS m ²
1	Kasir	4 X 3	3	6	12 m ²
2	R. Mekanik	7 X 4.5	1	10	31.5 m ²
3	R. Bengkel dan Bongkar pasang	14 X 13	1	10	182 m ²
4	R. Modifikasi	7.7X 13	1	8	100 m ²
5	R. Tunggu	6.5 X 16	2	60	104 m ²
6	R. Ganti Karyawan	5 X 7	2	20	70 m ²
7	R. Spartpart	7 X 13	1	10	91 m ²
8	Lavatory	4 X 3.5	2	12	28 m ²
9	R. Pengecatan	6.2 X 9.5	1	6	58.9 m ²
10	R. Gudang Bengkel	7 X 9.5	1	10	66.5 m ²
11	R. Gudang Spartpart	8 X 14			112 m ²
Jumlah					855.9 m ²
Sirkulasi 20 %					171.2 m ²
Total Luas					1027.1 m²

Tabel 22 : Dimensi Ruang Perbaikan dan Modifikasi
 Sumber : Hasil Analisa

c. Tabel Kebutuhan Ruang Game

NO	JENIS RUANG	UKURAN	JML	KAPASITAS	LUAS m ²
1	R. Kasir dan Sofenir	2.5 X 7.5	1	4	18.75 m ²
2	R. Administrasi	3.5 X 2.5	1	2	8.75 m ²
3	R. Game	10.5 X 11	1	40	115.5 m ²
Jumlah					143 m ²
Sirkulasi 20 %					28.6 m ²
Total Luas					171.6 m²

Tabel 23 : Dimensi Ruang Game
 Sumber : Hasil Analisa



d. Tabel Kebutuhan Ruang Pertunjukan Film

NO	JENIS RUANG	UKURAN	JML	KAPASITAS	LUAS m ²
1	R. Pertunjukan film	10 X 10	1	30	100 m ²
2	R. Stage	10 X 2	1	3	20 m ²
Jumlah					120 m ²
Sirkulasi 20 %					24 m ²
Total Luas					146 m²

Tabel 24 : Dimensi Ruang Pertunjukan Film
 Sumber : Hasil Analisa

d. Tabel Kebutuhan Ruang Cafeteria

NO	JENIS RUANG	UKURAN	JML	KAPASITAS	LUAS m ²
1	R. Bar dan Kasir	2.5 X 8.5	1	10	21.25 m ²
2	R. Cafeteria (Makan & Minum)	10.5X10.5	1	40	110.25 m ²
3	R. Dapur	4 X 6	1	4	24 m ²
Jumlah					155.5 m ²
Sirkulasi 20 %					31.1 m ²
Total Luas					186.6 m²

Tabel 25 : Dimensi Ruang Cafeteria
 Sumber : Hasil Analisa

3. Tabel Kebutuhan Ruang Penunjang

a. Tabel Kebutuhan Ruang Penunjang

NO	JENIS RUANG	UKURAN	JML	KAPASITAS	LUAS m ²
1	Mushola	5 X 7	1	30	35 m ²
2	Lavatory	4 X 4.5	2	13	36 m ²
3	Parkir Pengelola dan Karyawan	2.8X 4.8	1	23 mobil	310 m ²
		2 X 1	1	40 motor	80 m ²
4	Parkir pengunjung	2.8 X 4.8	1	36 mobil	483.8 m ²
		2 X 1	1	120 motor	240 m ²
Jumlah					1184.8 m ²
Sirkulasi 20 %					237 m ²
Total Luas					1421.8 m²

Tabel 26 : Dimensi Ruang Penunjang
 Sumber : Hasil Analisa

b. Tabel Kebutuhan Ruang Utilitas Bangunan

NO	JENIS RUANG	UKURAN	JML	LUAS m ²
1	Genset dan Trafo	6 X 8	1	48 m ²
2	R. Control panel	4 X 4	3	48 m ²
3	R. AHU	6 X 6	2	64 m ²
4	R. Chiler	6 X 6	1	36 m ²
5	R. Bak air treatment Mesin water tower	7 X 7	1	49 m ²
6	Soft Elektrikal	2 X 1	2	2 m ²
7	Soft Air	1 X 1	1	1 m ²
Jumlah				248 m ²
Sirkulasi 20 %				49.6 m ²
Total Luas				297.6 m²

Tabel 27 : Dimensi Ruang Utilitas Bangunan
Sumber : Hasil Analisa

Dari keseluruhan kebutuhan ruang dan besaran ruang diatas, diperoleh luasan lantai total adalah **5460.8 m²**

3.3. Prinsip Aktraktif

3.3.1. Dealer yang Aktraktif

Pengertian daria aktraktif berdasarkan kamus bahasa Indonesia adalah bersifat memiliki daya tarik atau sesuatu yang menyenangkan. Suasana ruang yang aktraktif ditunjukkan dengan adanya bentuk atau penampilan bangunan dan ruang. Keputusan mengenai bentuk berkaitan dengan beberapa hal antara lain :

- Skala
- Bentuk
- Warna
- Permainan ketinggian lantai

Semua aspek ini dapat mengubah suasana ruang menjadi dinamis, bebas dan sebagainya. Jenis kegiatan yang akan diwadahi memiliki beberapa kriteria yang dijadikan pertimbangan untuk dapat dikatakan aktraktif, pertimbangan tersebut adalah sebagai berikut :

- Suatu kegiatan yang jarang atau tidak ada ditempat lain seperti : test drive, modifikasi, bongkar pasang, pertunjukan film.

Selain itu aktraktif disini akan diterapkan pada pengolahan tata ruang dalam yaitu pada showroom dengan cara permainan tinggi rendah lantai dan bentukk tempat pajang motor.

Disini bangunan yang aktraktif juga dapat diartikan sebagai sesuatu yang baru , dinamis, dan tidak monoton dalam ruang gerak. Dealer dikatakan aktraktif apabila memiliki ssesuatu yang berbeda dengan dealer yang lainnya, misalnya pada penampilan bangunan dan penataan tata ruang dengan ciri sebagai berikut :

- Prinsip aktraktif dapat ditunjukkan melalui penggunaan warna pada bangunan misalnya dengan menggunakan warna-warna cerah seperti merah yang terkesan berani, panas, membuat bangunan akan lebih menarik. Warna ini akan lebih dipertegas apabila berbeda dengan warna bangunan di sekitarnya.

- Melalui penataan ruang pameran, prinsip aktraktif dapat diperlihatkan melalui peletakan display sepeda motor yang jarang dipakai pada dealer motor lainnya, misalnya dengan memberikan permainan tinggi rantai pada tempat pameran.
- Prinsip aktraktif yang ditunjukkan dengan perbandingan skala antara manusia dan bangunan.
- Prinsip aktraktif juga ditunjukkan melalui penampilan bangunan yang berbeda dengan bangunan disekitarnya.

Dari prinsip aktraktif tersebut dapat disimpulkan bahwa sebuah bangunan yang menarik adalah bangunan yang “berbeda” dengan bangunan yang lain terutama disekitarnya, dalam artian mengenai karakter kegiatan, bentuk bangunan, penampilan bangunan serta penggunaan bahan material yang digunakan pada bangunan tersebut.

3.3.1. 1. Skala

Pada skala ini penekanan diarahkan pada penggunaan ukuran dan dimensi manusia atau gerak ruang manusia terhadap suatu ruangan yang dirancang. Dalam hal ini ada 3 macam skala ruang yang dapat dijadikan acuan dalam perancangan yaitu :

1. Skala ruang yang dekat.



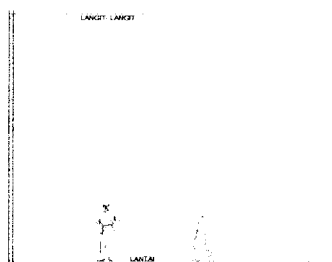
Gambar 35 : Ruang dekat
Sumber : Data Arsitektur

2. Skala ruang sedang.



Gambar 36 : Ruang sedang
Sumber : Data Arsitektur

3. Skala ruang tinggi.



Gambar 37: Ruangan tinggi
Sumber : Data Arsitektur

3.3.1.2. Bentuk

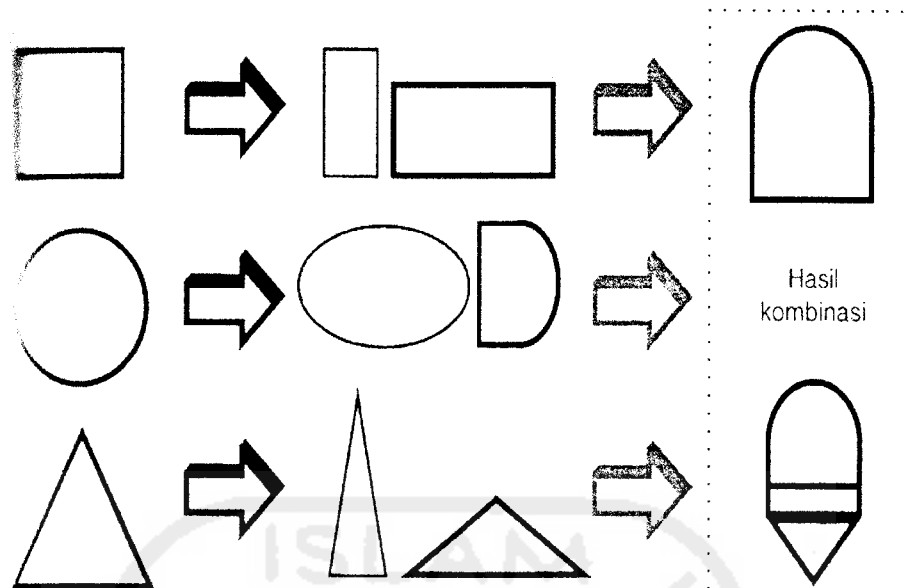
Dalam mendesain atau merancang sesuatu secara ideal, bentuk dan fungsi dari suatu bangunan tidak dapat dipisahkan atau yang lebih dikenal dengan istilah *form must follow function*. Dari penampilannya bentuk dapat dibagi menjadi 3 bagian, yaitu :

1. Bentuk yang teratur, yaitu bentuk geometris, kotak, kubus, kerucut dan piramid.
2. Bentuk yang lengkung, yaitu bentuk yang alami.
3. Bentuk yang tidak teratur.

Sedangkan dari sifat atau karakternya, tiap bentuk memiliki kesan tersendiri, antara lain :

1. Bentuk kubus atau persegi mempunyai kesan setabil, statis, formal, monoton dan massif.
2. Bentuk bola atau bulat memberi kesan tuntas, labil, bergerak dan dinamis.
3. bentuk segitiga dan meruncing memberikan kesan aktif, energik, tajam, serta mengarah.

Dari karakter bentuk diatas dapat dilakukan penggabungan bentuk yang akan menjadi suatu komposisi yang baru.



Gambar 38: Komposisi bentuk
Sumber : Arsitektur Lansecap

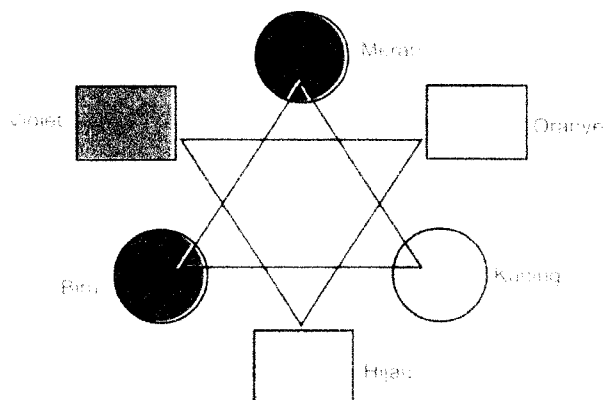
3.3.1.3. Warna

Dalam kaitannya dengan suatu karya arsitektural, warna merupakan salah satu elemen yang dapat mengekspresikan suatu objek ataupun ruangan disamping bentuk, bahan, tekstur maupun garis. Warna mampu menimbulkan kesan yang diinginkan oleh si perancangannya dan memiliki efek psikologis yang cukup kuat. Pemilihan suatu warna dapat menjadikan ruangan terlihat luas atau sempit, sejuk atau hangat, dan berat atau ringannya suatu benda.

Keputusan memberikan warna tertentu pada suatu ruangan akan mempengaruhi ketertarikan orang yang akan melihat dan mengunjungi ruangan tersebut, sehingga secara otomatis warna akan menjadi suatu daya tarik tersendiri bagi yang melihatnya.

Komposisi warna dapat dilakukan dengan berbagai cara, namun cara yang umum digunakan adalah berdasarkan :

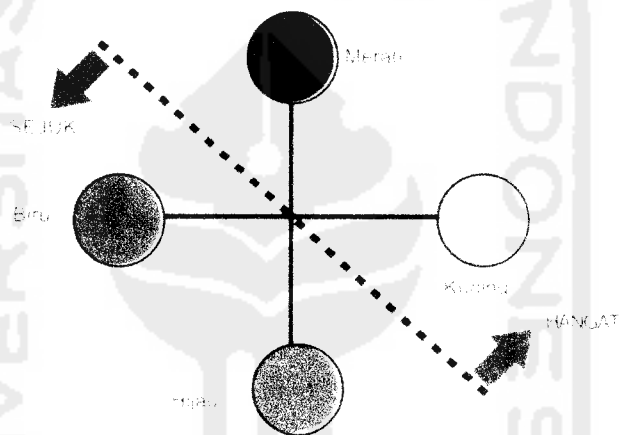
a. Berdasarkan pada tiga warna dasar



Gambar 39: Bentuk lingkaran warna bersumber dari tiga warna

Sumber : Arsitektur Lansecap

b. Berdasarkan pada empat warna dasar



Gambar 40: Bentuk lingkaran warna bersumber dari empat warna

Sumber : Arsitektur Lansecap

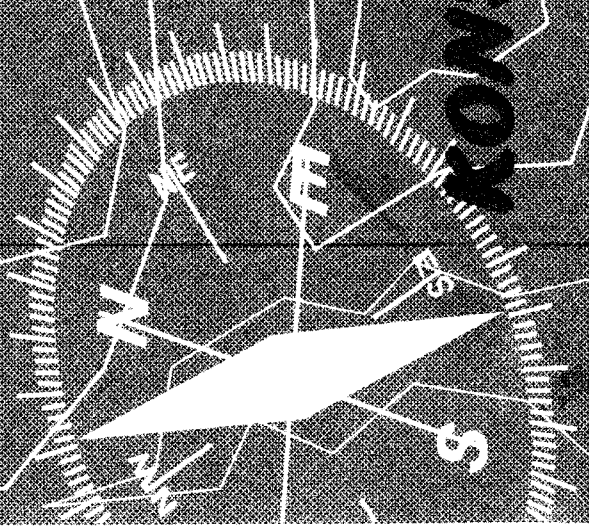
Berhubungan dengan ekspresi yang ditimbulkan, berikut merupakan contoh matriks warna.

Warna	Persepsi Waktu	Ukuran	Berat	Volume
Hangat	Waktu melebihi perkiraan. Warna hangat lebih menyenangkan untuk area rekreasi	Benda kelihatan lebih panjang dan lebih besar	Terlihat lebih berat	Ukuran yang tampak lebih kecil
Dingin	Waktu di bawah perkiraan. Penggunaan warna dingin untuk area kegiatan yang rutin atau monoton	Benda kelihatan lebih pendek dan lebih kecil	Terlihat lebih ringan	Ukuran ruang tampak lebih luas

Gambar 41: Matriks warna

Sumber : Arsitektur Lansecap

KONSEP DASAR PERANGANGAN



BAB IV

KONSEP DASAR PERANCANGAN

4.1. Konsep Penampilan (Fasad) Bangunan

Dealer sepeda motor Yamaha merupakan salah satu bangunan komersial yang sudah selayaknya dapat berfungsi dengan baik. Didalam usaha meningkatkan jumlah konsumen, penampilan bangunan harus diolah sedemikian rupa, sehingga memiliki daya tarik yang kuat terhadap orang yang melihatnya. Disini dealer akan ditampilkan dalam bentuk yang berbeda dengan bangunan yang ada disekitarnya.

Pada bagian depan bangunan diberi bukaan yang taranspara sehingga hubungan antara ruang luar dan dalam merasa tidak dibatasi dan orang dapat melihat kedalam dari luar, begitu pula sebaliknya.

4.1.1.2. Pe
Bentuk da
bentuk di
penggabur
kumpulan
dengan ak

4.1.1. Bentuk Bangunan

4.1.1.1. Pencarian Bentuk

Garputala merupakan simbol dari motor Yamaha yang mana dijadikan sebagai acuan pencarian bentuk didalam proses perancangan. Pencarian karakter dari bentuk garputala itu dapat dilakukan dengan beberapa proses agar mampu menghasilkan gubahan massa yang menarik.

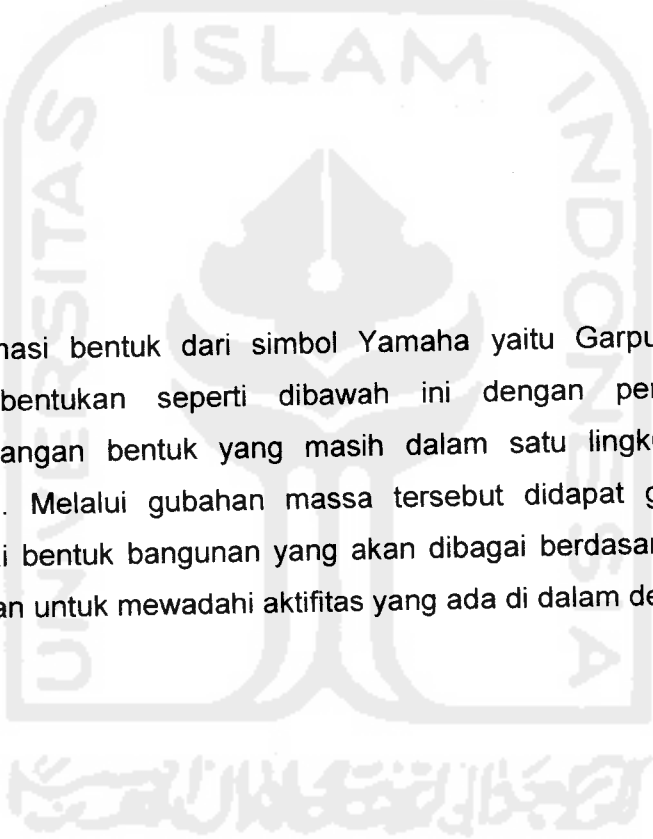
Transforma
diambil bi
pengembar
garputala.
mengenai l
dibutuhkan

Bagian depan yang melebar dan membuka, diartikan sebagai lambang penerimaan yang sesuai dengan fungsinya bangunan komersial.

Dari bentuk garputala yang utuh dapat dihasilkan beberapa bentukan lain yang merupakan komponen dasar dari bentuk garputala tersebut.

4.1.1.2. Pengambilan Bentuk

Bentuk dasar garputala dan komponen bentuknya akan dijadikan gagasan bentuk dari bangunan dealer sepeda motor Yamaha ini. Melalui penggabungan beberapa bentuk diharapkan akan menghasilkan suatu kumpulan massa bangunan yang dapat menciptakan ruangan sesuai dengan aktifitas yang akan diwadahi.



Transformasi bentuk dari simbol Yamaha yaitu Garputala tadi dapat diambil bentuk seperti dibawah ini dengan penambahan dan pengembangan bentuk yang masih dalam satu lingkup konsep dari garputala. Melalui gubahan massa tersebut didapat gambaran kasar mengenai bentuk bangunan yang akan dibagi berdasarkan ruang yang dibutuhkan untuk mewadahi aktifitas yang ada di dalam dealer tersebut.

4.1.2. Bentuk Atap

Agar penampilan bangunan lebih menarik, maka bentuk atap akan dibuat dengan bentukan yang lebih menarik tanpa meninggalkan fungsi utamanya didalam melindungi bangunan terhadap udara luar. Bentuk atap diambil dari taransformasi bentuk yang airodinamis seperti bentuk motor yang di desain airodinamis.



4.1.3. Warna bangunan

Warna merupakan salahsatu faktor yang dapat mempengaruhi penampilan bangunan agar lebih terlihat aktraktif. Perbedaan warna pada bangunan dealer motor Yamaha dengan warna bangunan yang ada disekitarnya akan memberikan kesan berbeda terhadap orang yang melihatnya, sehingga akan menimbulkan rasa ingin melihat bangunan tersebut lebih dekat dan masuk.

Banguna disekitar site pada umumnya berwarna putih dan terlihat sama atau monoton, sehingga dengan memberikan warna yang berbeda pada dealer akan menjadikan bangunan ini terlihat lebih menonjol dan kontras. Disini warna yang akan diberikan adalah warna merah.

4.3. Konsep Pencahayaan Banguna

Jenis pencahayaan yang akan digunakan didalam bangunan deler Yamaha ini ada dua macam, yaitu:

- Sistem pencahayaan alami

Pencahayaan alami dengan memanfaatkan sinar matahari melalui bukaan-bukaan seperti pintu, jendela dan sky light.



- Sistem pencahayaan buatan

Sistem pencahayaan ini biasanya berasal dari sumber arus listrik PLN dan ganset sebagai sumber listrik cadangan. Penerangan jenis ini sangat banyak membutuhkan energi, sehingga perlu perhitungan yang tepat didalam pemakaiannya. Ada dua macam cara penerangan berdasarkan objek yang akan diterangi, yaitu:

1. Penerangan merata (*Ambient Lighting*)

Penerangan ini biasanya digunakan untuk menerangkan ruangan secara merata.

2. Penerangan terarah (*Accent Lighting*)

Penerangan ini digunakan untuk mempertegas atau memperjelas suatu benda yang dipamerkan agar terlihat lebih menarik.

4.4. Konsep Penghawaan.

Untuk masalah penghawaan pada bangunan Dealer sepeda motor Yamaha ini dibagi menjadi dua, yaitu:

- Penghawaan Alami

Penghawaan ruangan dalam dengan memanfaatkan sirkulasi udara yang ada diluar untuk masuk kedalam bangunan. Penghawaan iseperti ini terjadi pada ruangan yang menghasilkan polusi udara yang cukup besar seperti: ruang bengkel, modifikasi, bongkar pasang, ruang suku cadang dan sebagainya.

- Penghawaan Buatan

Pengkondisian udara didalam bangunan yang menggunakan alat alat bantu berupa AC. Pada bangunan ini digunakan sisten penghawaan central sehingga lebih mudah dikontrol untuk kebutuhan ruang yang lebih luas.

4.5. Konsep Ruang Pamer

Untuk menciptakan ruangan yang aktraktif, maka permainan tinggi rendah lantai sangat berpengaruh didalam menampilkan sepeda motor agar lebih terlihat menarik bagi para pengunjung.

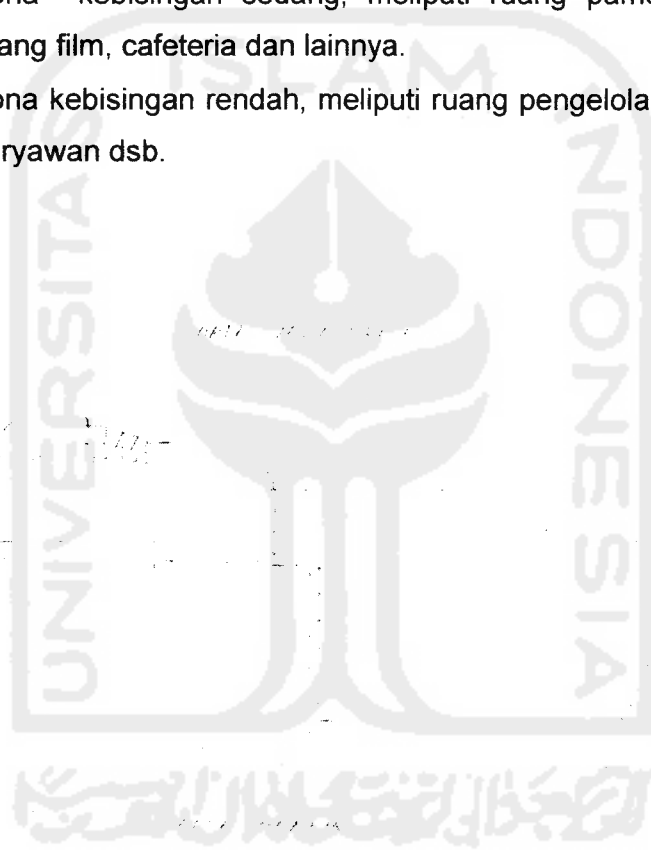
4.6. Konsep Transportasi Vertikal

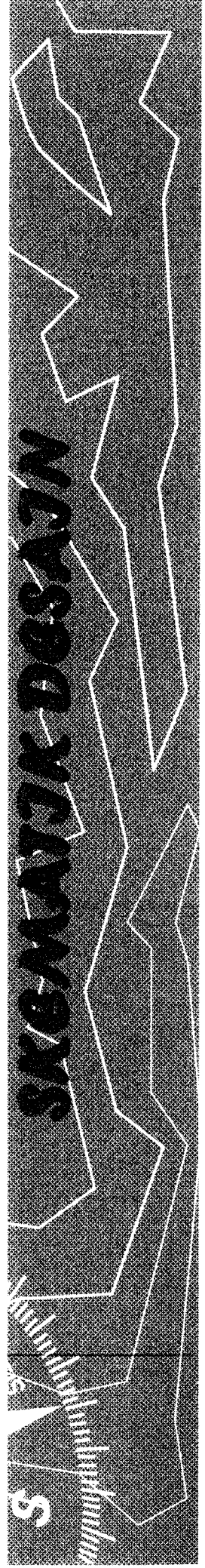
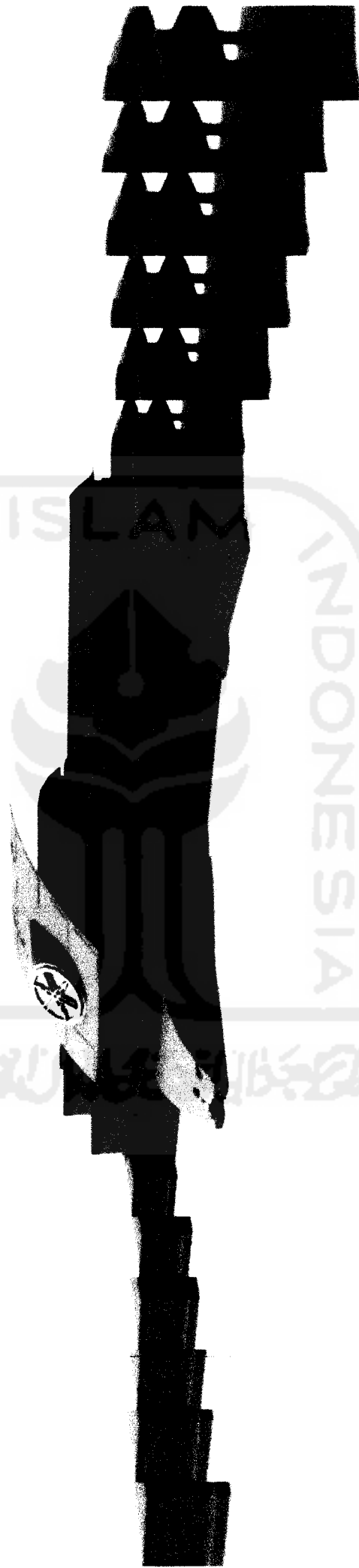
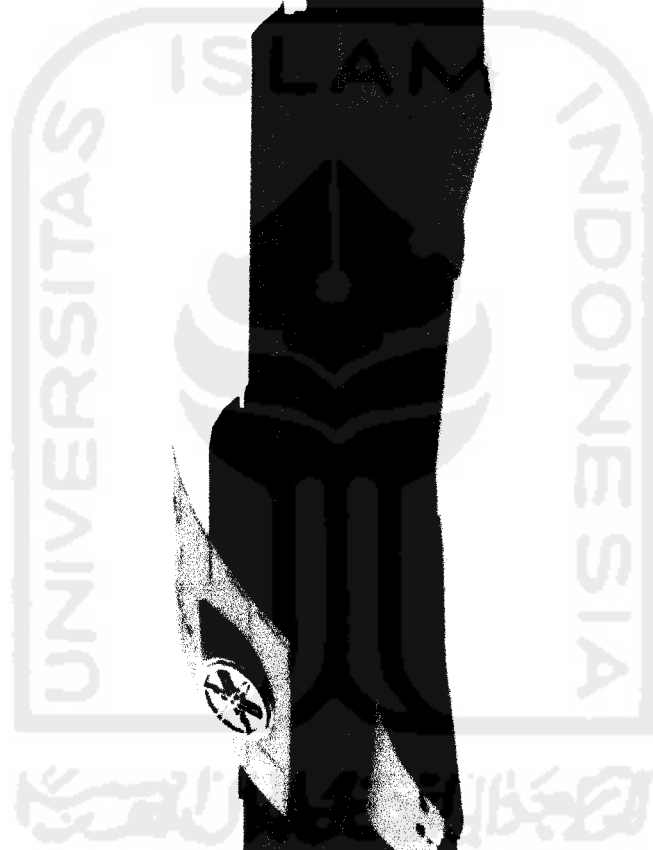
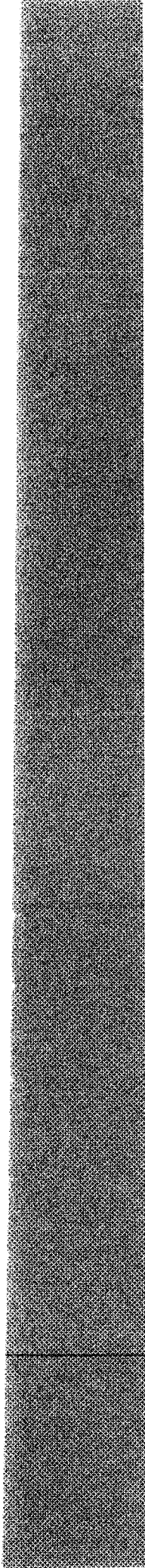
Dalam mendukung aktifitas pameran yang ada dilantai satu dan dua, maka penempatan tangga dan ram sangat berpengaruh didalam menciptakan sirkulasi yang aman dan nyaman bagi para pengunjung.

4.7. Konsep Penzoningan

Banguana dealer sepeda motor Yamaha ini memiliki berbagai aktifitas yang ada didalamnya, sehingga guna menciptakan kenyamanan bagi para pengunjung melakukan aktifitas didalamnya, maka perlu dilakukan pembagian zoning yang sesuai berdasarkan tingkat kebisingan yang terjadi pada setiap aktifitas. Disini ada 3 pembagian zona berdasarkan kebisingannya, yaitu :

- Zona kebisingan tinggi, meliputi ruang bengkel, sukucadang, modifikasi, bongkar pasang, test drive dan lainnya.
- Zona kebisingan sedang, meliputi ruang pameran, ruang game, ruang film, cafeteria dan lainnya.
- Zona kebisingan rendah, meliputi ruang pengelola, musolah, ruang karyawan dsb.

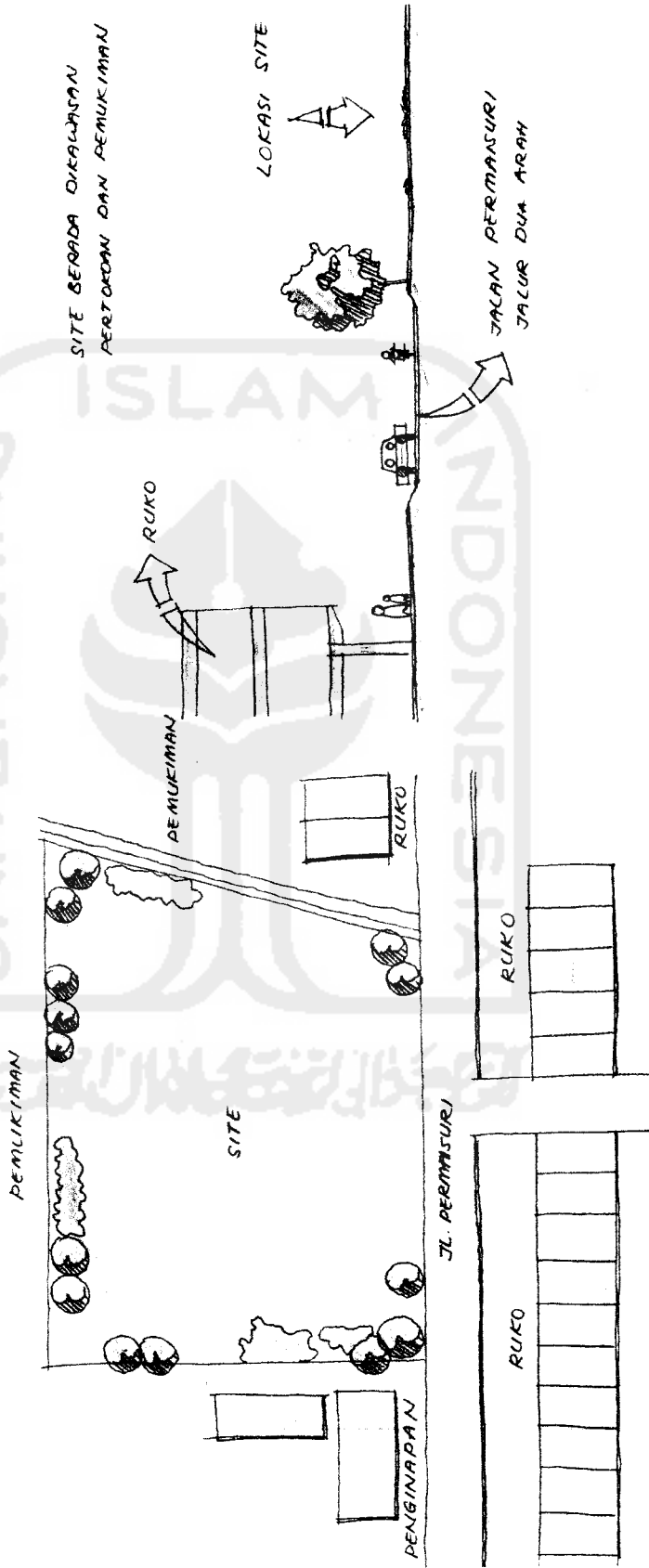




DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNGPINANG LIRAN KEP. RIAU
 DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNGPINANG LIRAN KEP. RIAU
*Perencanaan Peta Jalur Bus yang menghubungkan
 Gunung Merapi ke kawasan Perumahan*

BAB V
SKEMATIK DESAIN

5.1. Survey Site

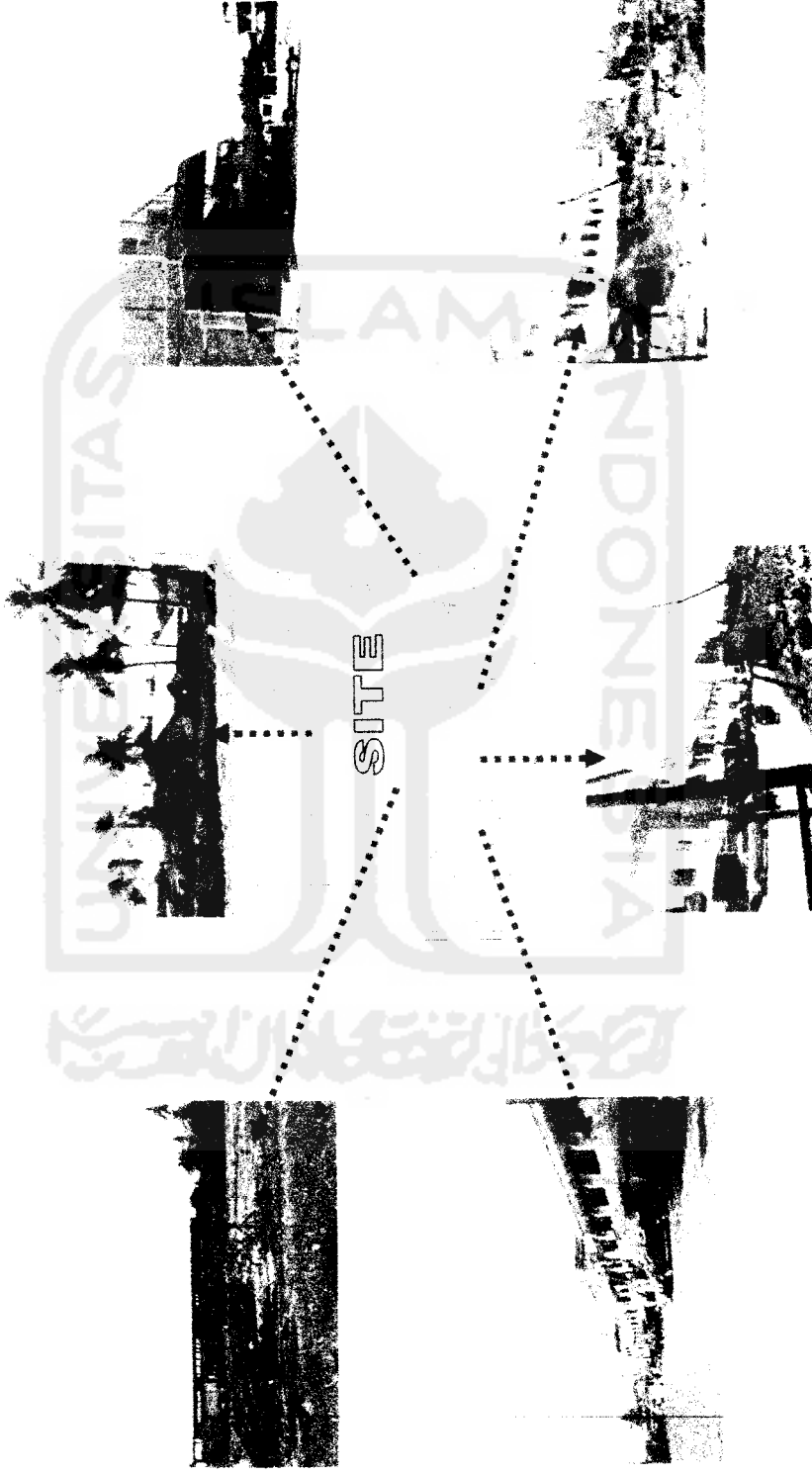


DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNG UBAN KEP. RIAU

*Perencanaan Peta Tata Ruang yang Akutatis
Guna Meningkatkan Prestasi*

5.1.1. View di Sekitar Site

Site berada di Jl. Permaisuri dengan luas tanah $\pm 13.000 \text{ m}^2$

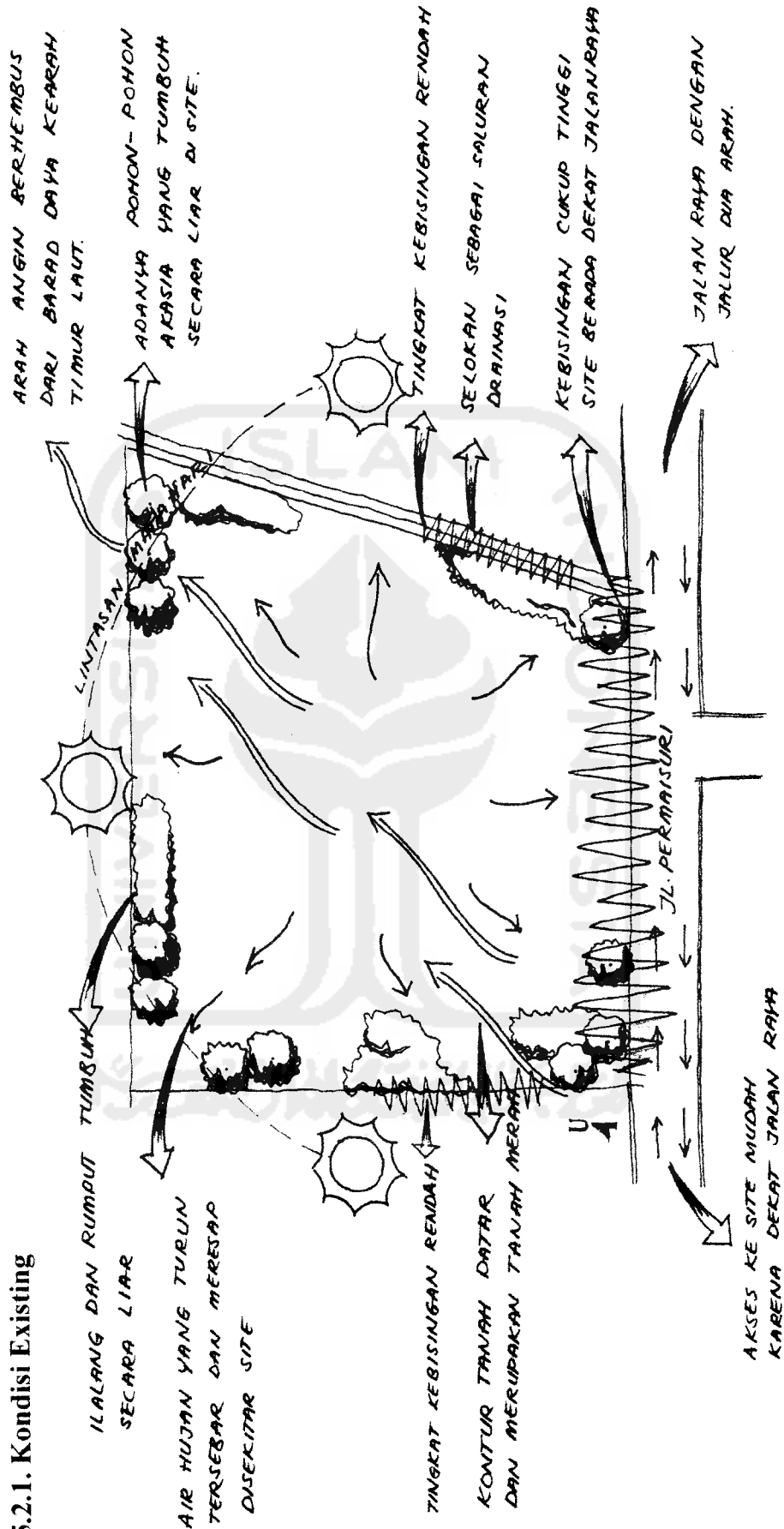


DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNG UBAN KEP. RIAU

Penelitian Peta Tata Ruang yang Berkelanjutan
Guna Meningkatkan Kualitas

5.2. Analisa Site

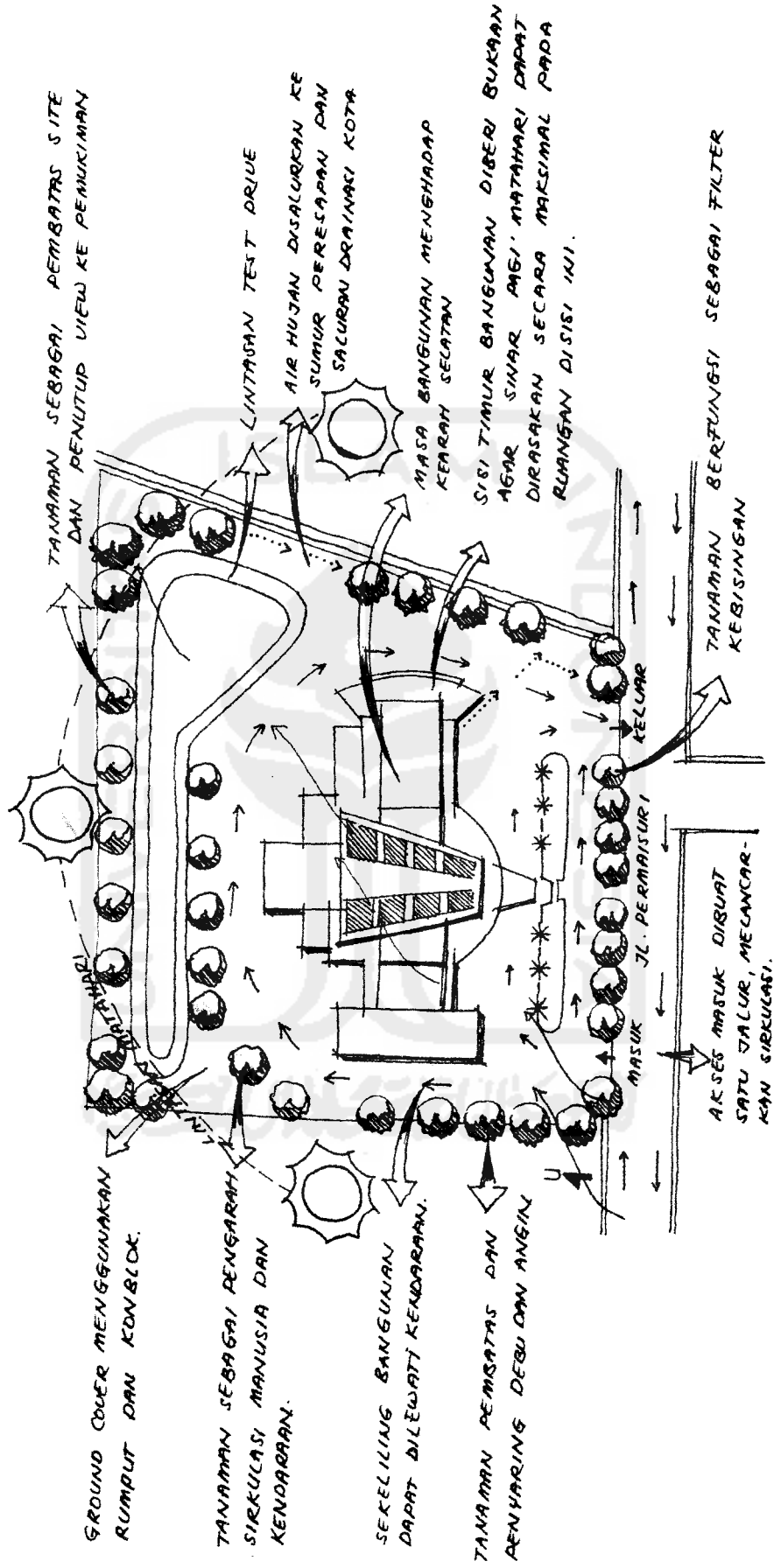
5.2.1. Kondisi Existing



DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNG UBAN KEP. RIAU

Pemikiran Pada Tahap Planning, Allocated
Garis Mengembangkan Perumahan

5.2.2. Respon Terhadap Site

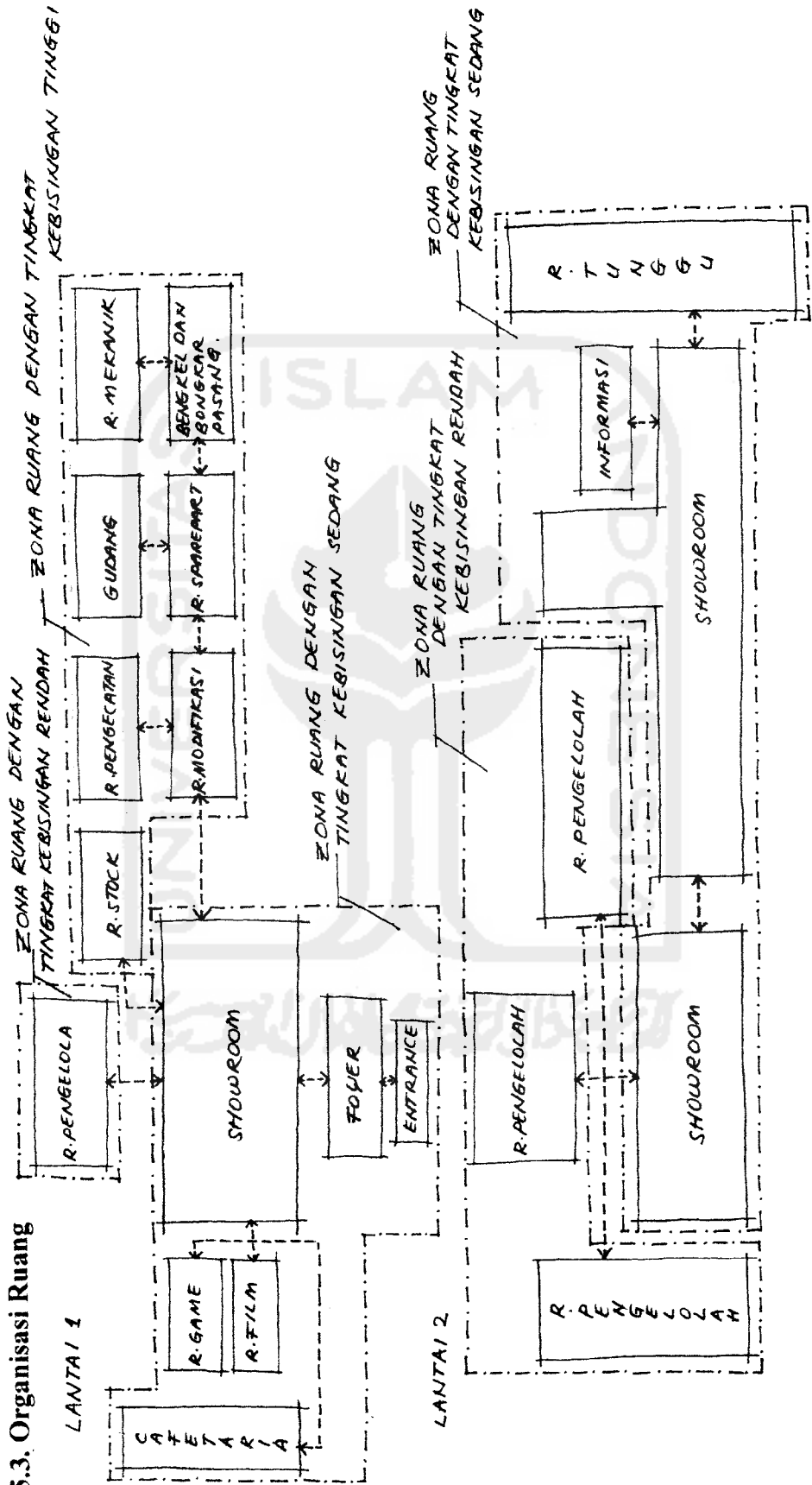


TRY SETIAWAN (02 512 182)

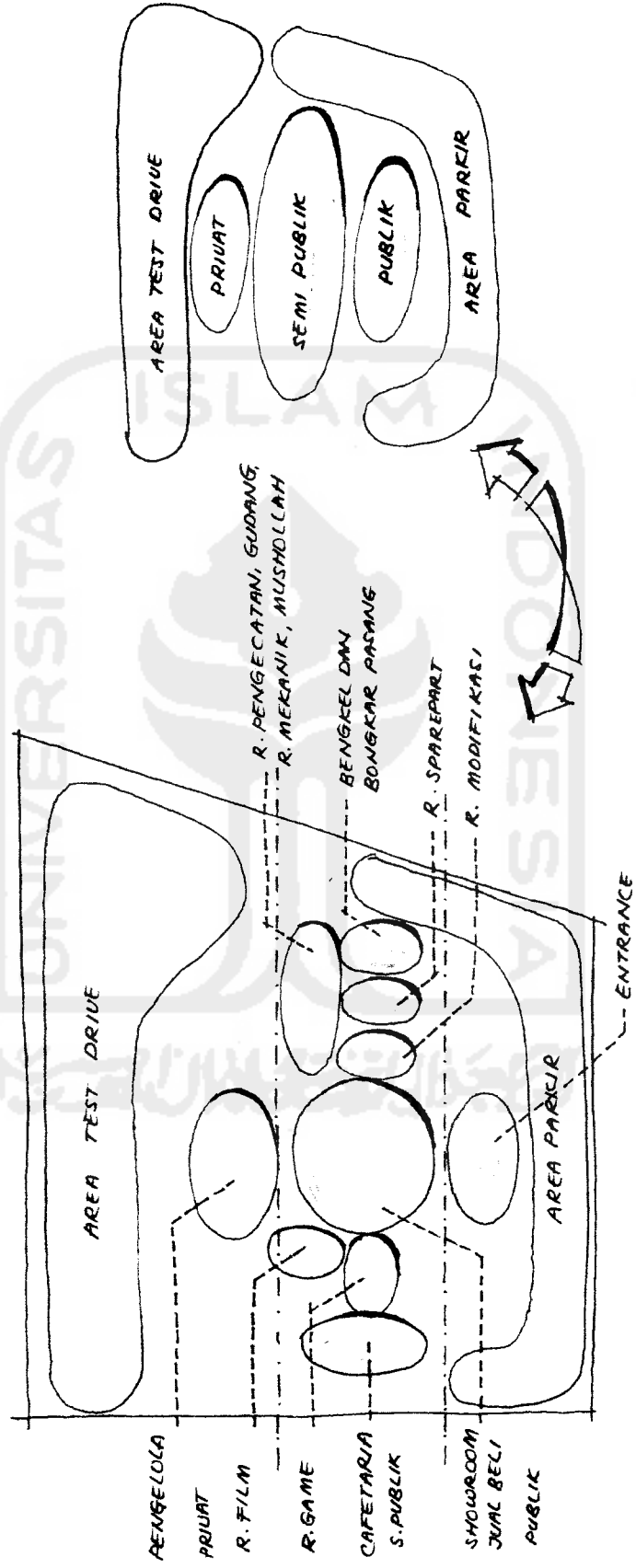
DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNG UBAN KEP. RIAU

Perencanaan Pada Tiga Ruang yang Berbeda
Guna Meningkatkan Penjualan

5.3. Organisasi Ruang



5.4. Penzoningan

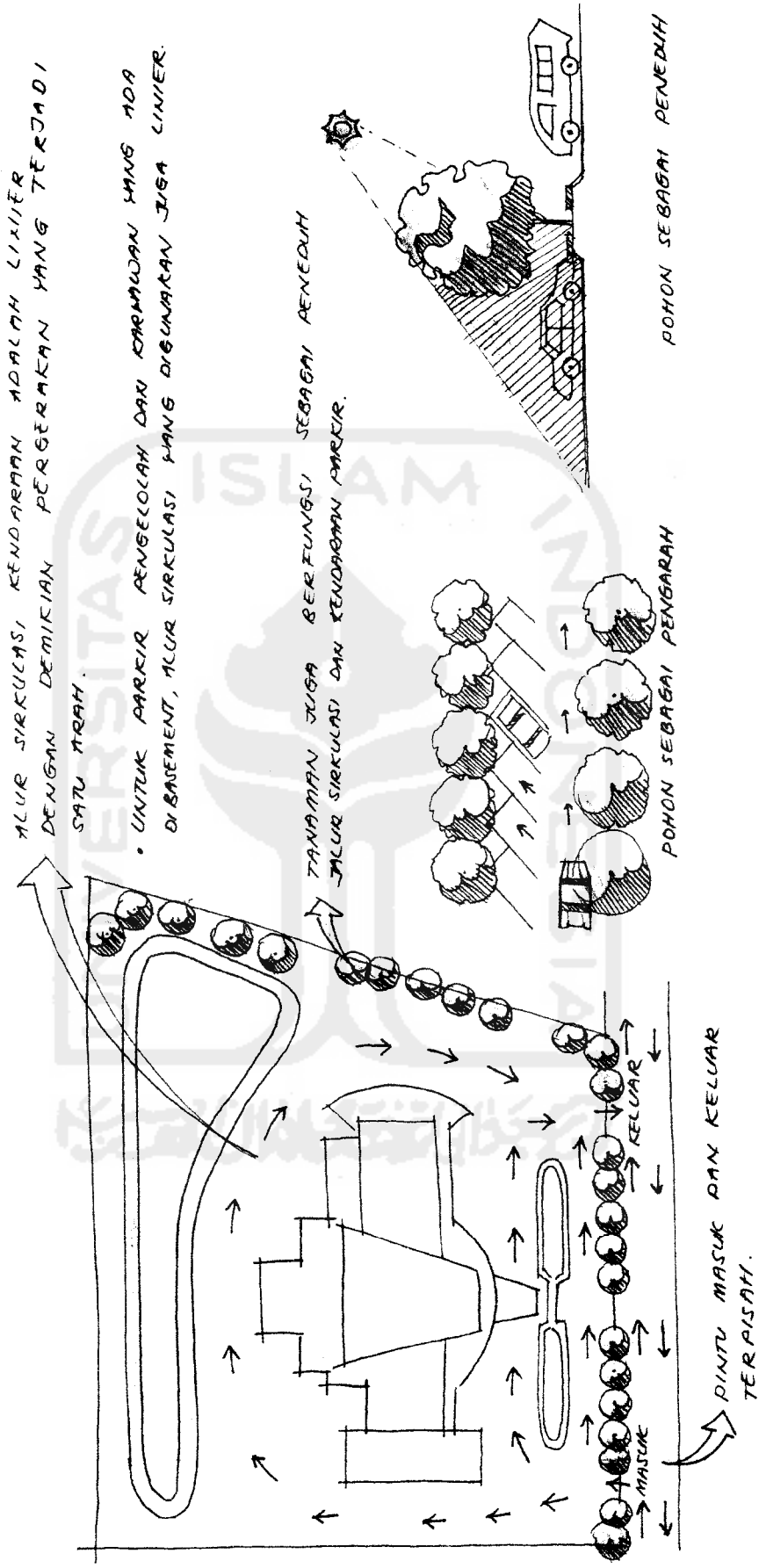


DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNGPURBAN KEP. RIAU

*Penelitian Tesis Tesis Keagamaan yang dilakukan
di Universitas Islam Indonesia*

5.5. Sirkulasi

5.5.1. Sirkulasi Kendaraan

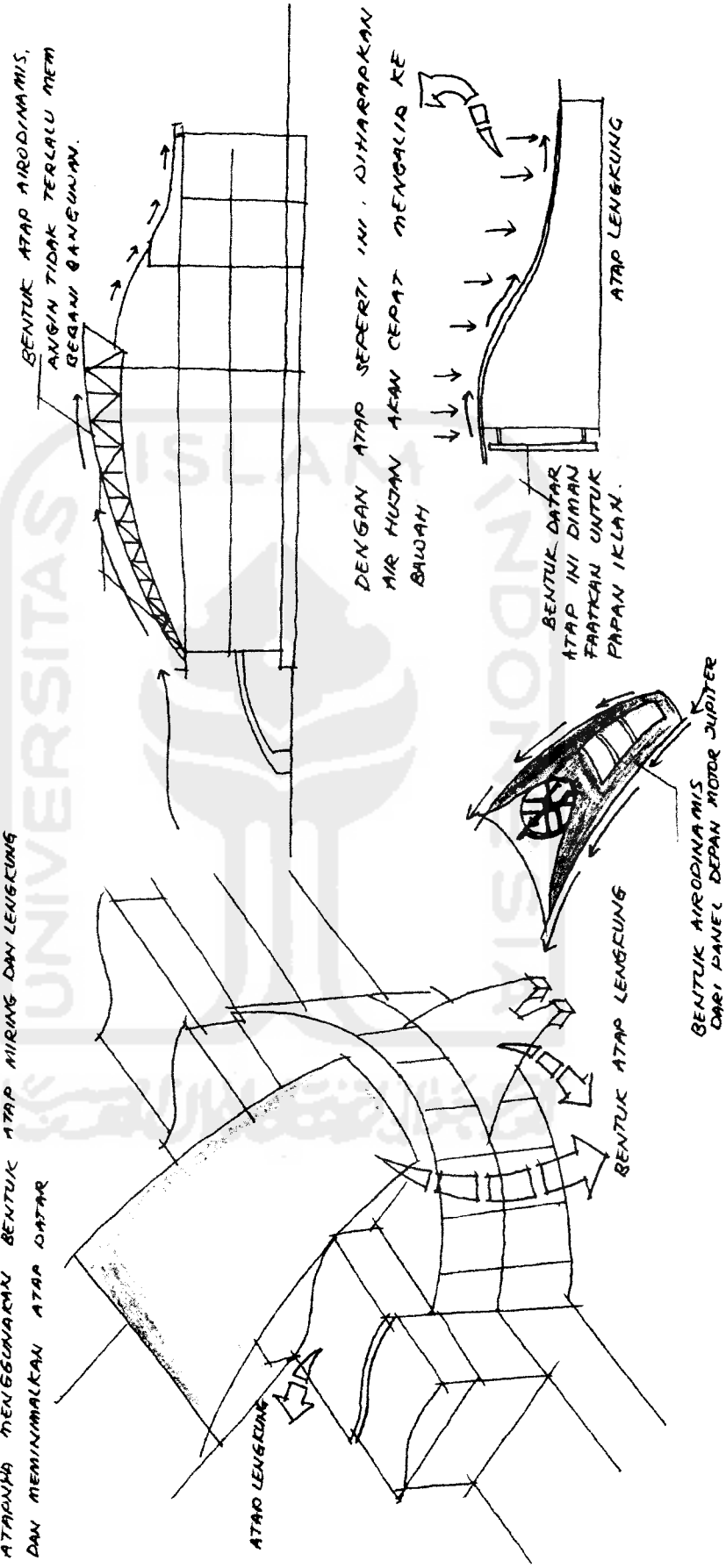


DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNG UBAN KEP. RIAU

Pengembangan Produk Jasa Baru yang Berkaitan
Cara Meningkatkan Penjualan

5.6. Bentuk Atap

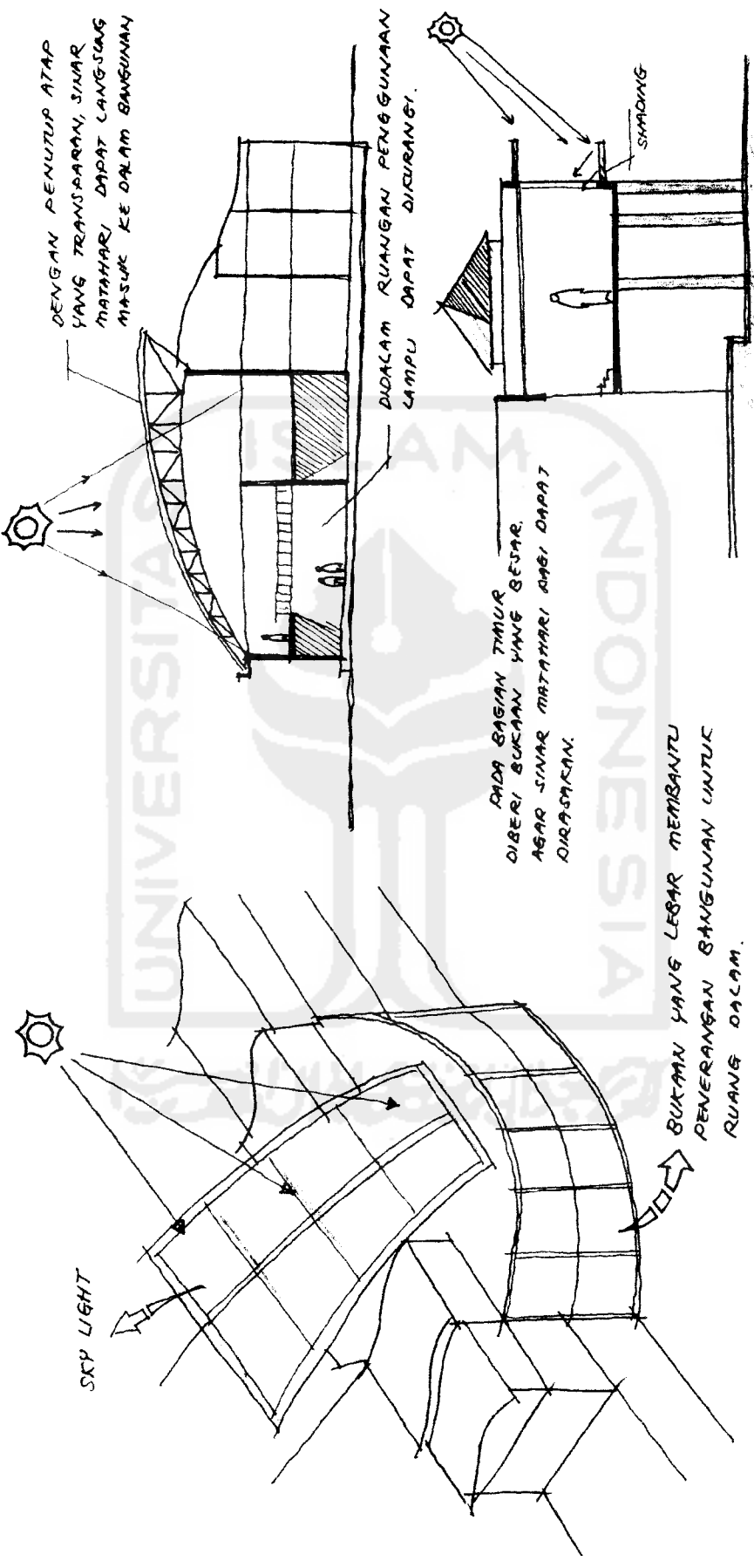
UNTUK MERESPON PERUBAHAN IKLIM DI DAERAH TROPIS,
MAKA ADA BANGUNAN DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA INI
ATAUNYA MENGGUNAKAN BENTUK ATAP Miring DAN LENGKUNG
DAN MEMINIMALKAN ATAP DATAR



DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNGPURBAN KEP. RIAU

*Penerapan Prinsip Tata Ruang yang Efektif
guna Meningkatkan Penjualan*

5.7. Pencahayaan

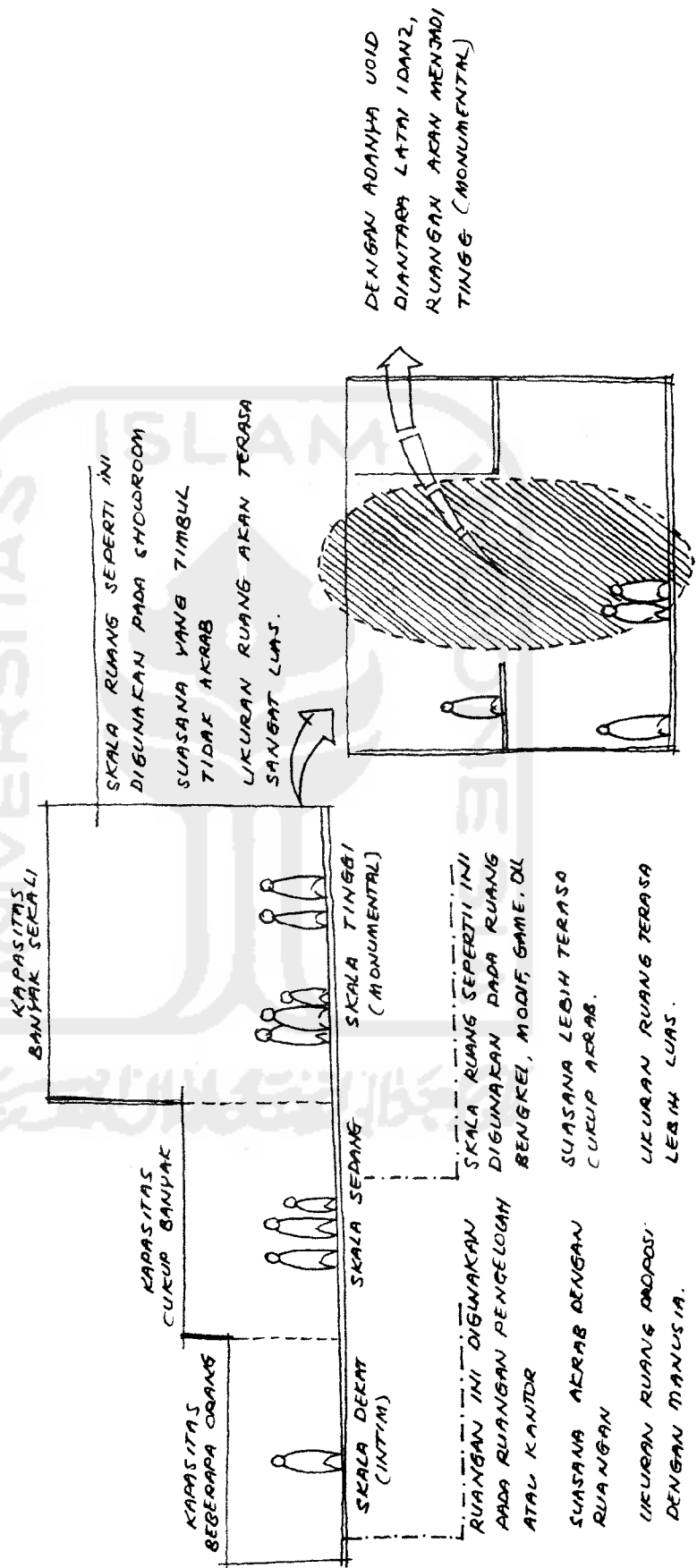


DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNG UBAN KEP. RIAU

Perencanaan Pada Tata Ruang yang baik akan
 Guna Meningkatkan Peggunaan

5.8. Skala Ruang

ATAS DASAR KAPASITAS DAN FUNGSI RUANGAN, MAKA PADA BANGUNAN DEALER INI RUANGAN DI BAGI MENJADI 3 RUANG SKALA YANG BERBEDA

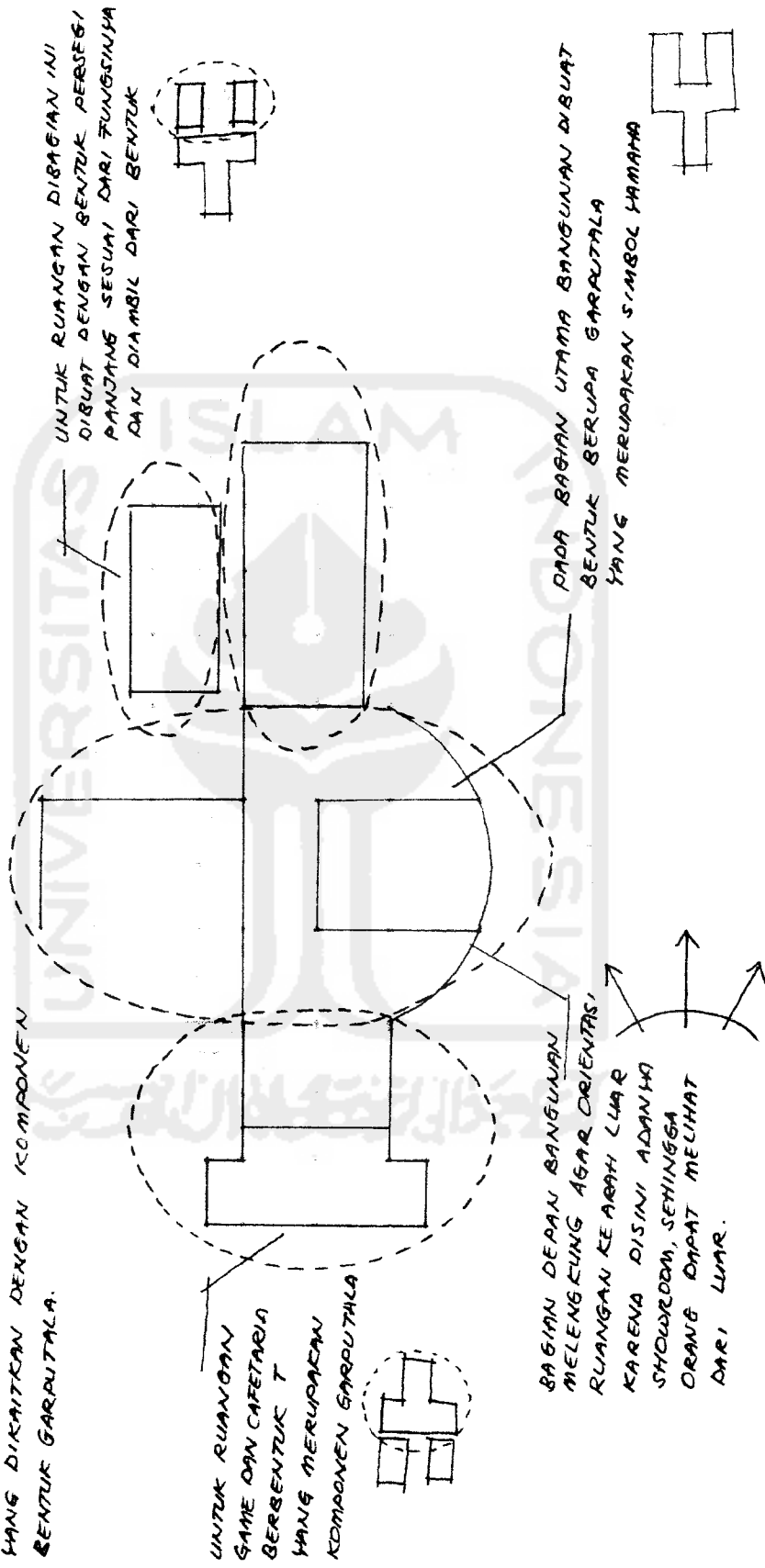


DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNG UBAN KEP. RIAU

*Pembangunan Pada Tahap Formasi & 100% - 100%
Ciri-ciri Merupakan Di, 100%*

5.9. Bentuk

SENTRIK BANGUNAN MERUPAKAN GABUNGAN DARI BENTUK PERSEGI DAN LENGKUNG YANG DIKAITKAN DENGAN KOMPONEN BENTUK GARPUTALA.



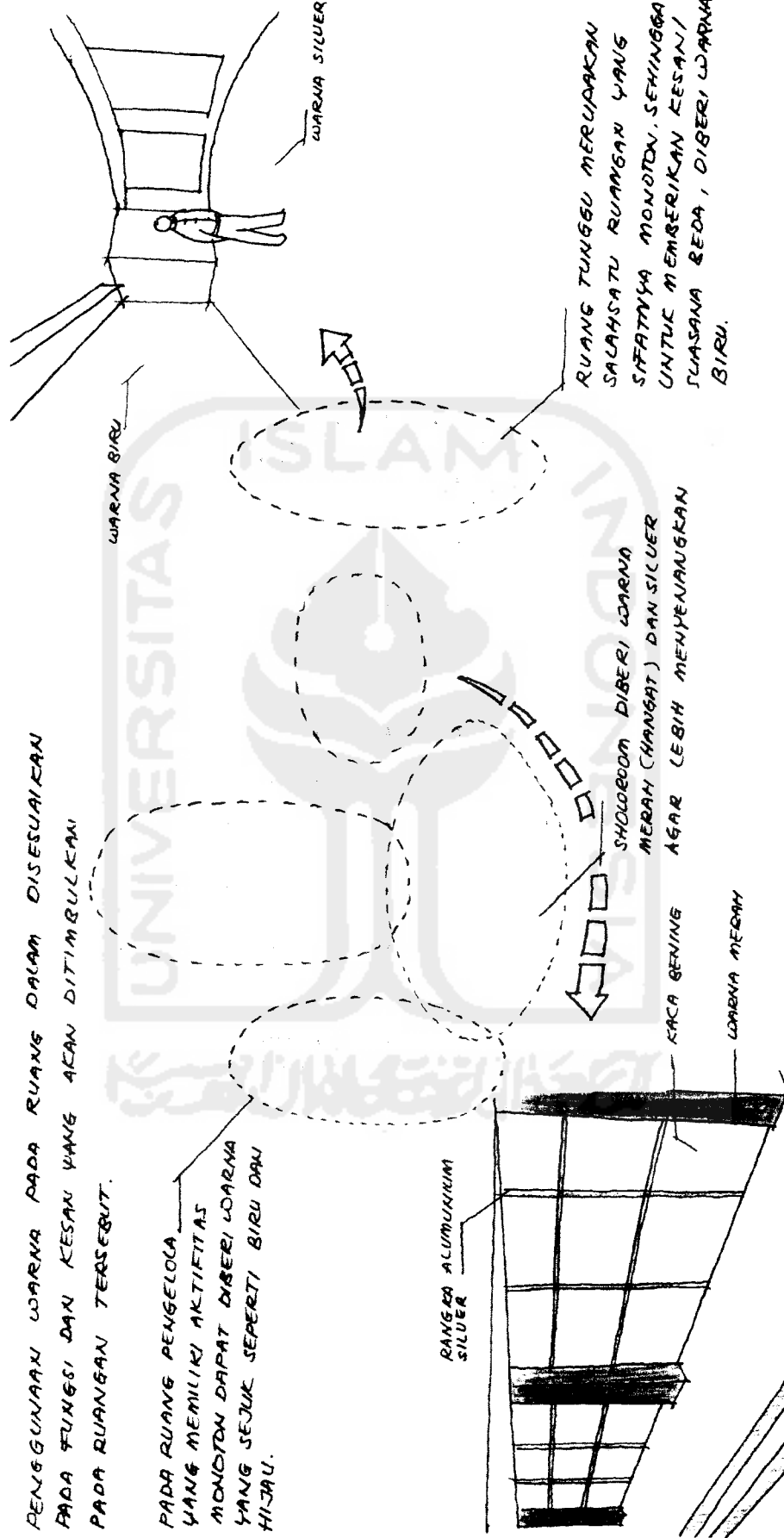
DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNGPANDEAN KEP. RIAU

Proyek Akhir
Nama: Nurul Huda, Nurul Huda, Nurul Huda

5.10. Warna Ruang

PENGUNAAN WARNA PADA RUANG DALAM DISESUAIKAN PADA FUNGSI DAN KESAK YANG AKAN DITIMBULKAN PADA RUANGAN TERSEBUT.

PADA RUANG PENGELOLA YANG MEMILIKI AKTIVITAS MONITORING DAPAT DIBERI WARNA YANG SEJUK SEPERTI BIRU DAN HIJAU.



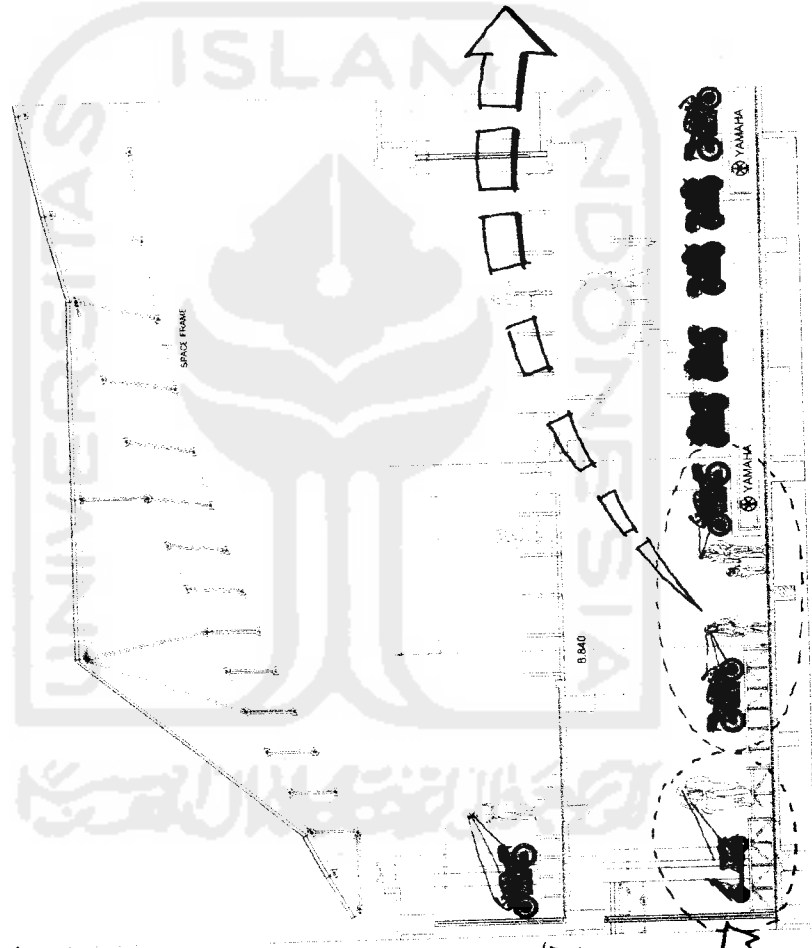
DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNG UBAN KEP. RIAU

Penjualan Pada Kota Baru & Sekitarnya
Gedung Masyarakat Pengusaha

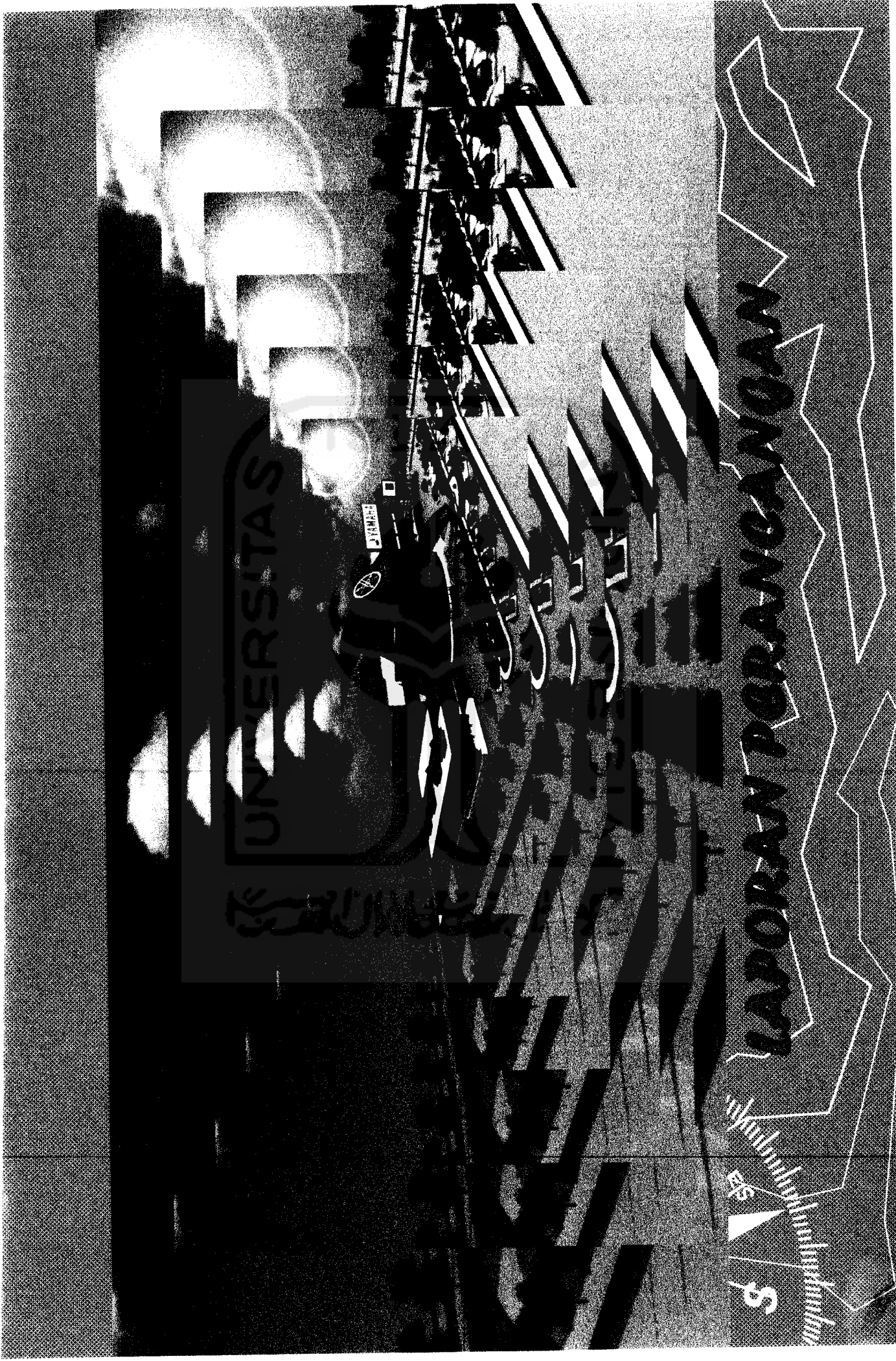
5.11. Tinggi Rendah Lantai

UNTUK MENCIPTAKAN RUANG DALAM YANG MENARIK, PENINGGIAN SIDANG LANTAI SANGAT DIBUTUHKAN, SEHINGGA PARA PENGUNJUNG DAPAT MERASAKAN SUASANA YANG BERBEDA UNTUK MELIHAT MOTOR YANG DIPAMERKAN.

DENGAN KONDISI KE TINGGIAN LANTAI YANG SAMA ANTARA RENGJUNG DENGAN MOTOR YANG DIPAMERKAN MAKA SUDUT PANDANG YANG TERJADI



INI MERUPAKAN SUDUT PANDANG YANG TERJADI KETIKA OBJEK PAMERAN LEBIH TINGGI DARI POSISI KITA MELIHAT.



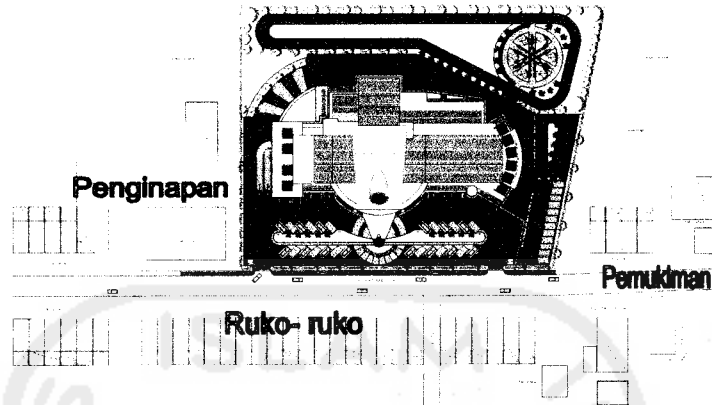
UNIVERSITAS
SUNDA

LAPORAN PERANCANGAN

ES
\$

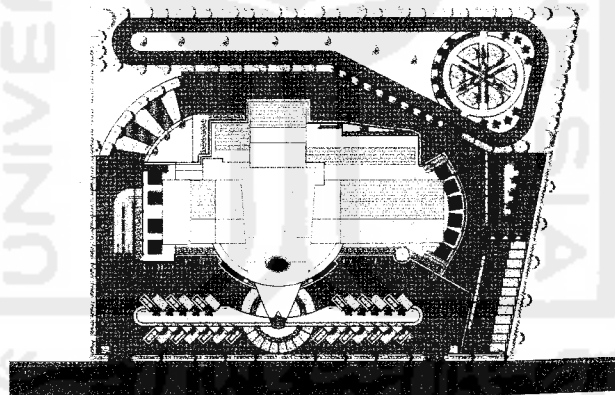
BAB VI LAPORAN PERANCANGAN

6.1. Situasi



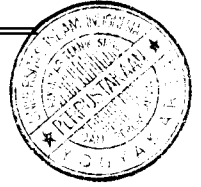
Gambar 42: Situasi di sekitar Site
Sumber : Hasil Rancangan

Dealer motor Yamaha ini berada diantara bangunan komersial lain yang berupa ruko, penginapan dan adanya pemukiman penduduk.



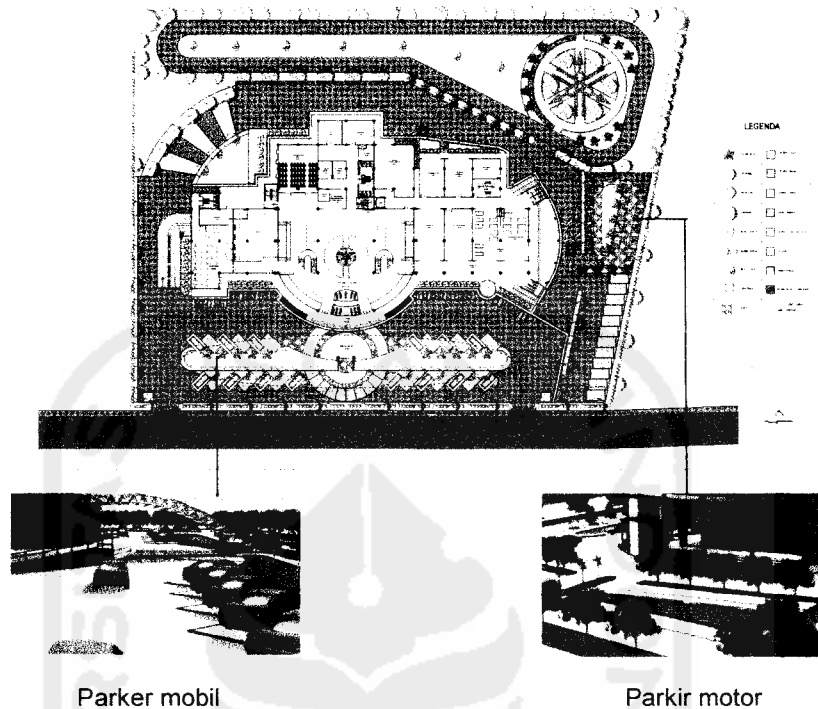
Gambar 43: Situasi di dalam site
Sumber : Hasil Rancangan

Keadaan disekitar site cukup ramai dan berada dekat dengan jalan utama didaerah ini, sehingga akses menuju bangunan ini sangat mudah baik menggunakan kendaraan umum maupun pribadi.



6.2. Site Plan

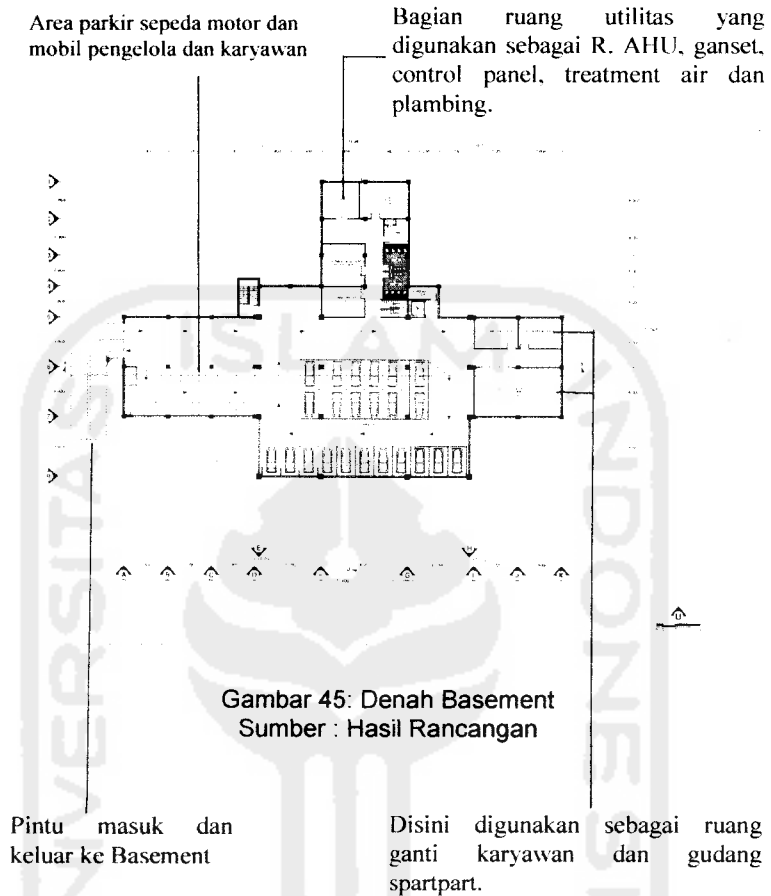
Gambar 44: Site Plan
Sumber : Hasil Rancangan



- Diatas merupakan parklr kendaraan bagi para pengunjung, sedangkan pengelola dan karyawan berada di basement.
- Pada sisi luar site dibatasi dengan tanaman peneduh sebagai pembatas dan sekaligus penyaring debu maupun udara dari luar site.
- Pada sisi belakang bangunan terdapat lintasan untuk test drive bagi para pengunjung.
- Alur sirkulasi kendraan yang masuk dan keluar dibuat satu arah untuk mengatasi ketidaknyamanan atau kemacetan.
- Disekeliling bangunan dibuat jalan yang dapat di akses oleh kendaraan besar seperti truk suplayer maupun mobil PMK.

6.3. Denah

6.3.1. Denah Basement

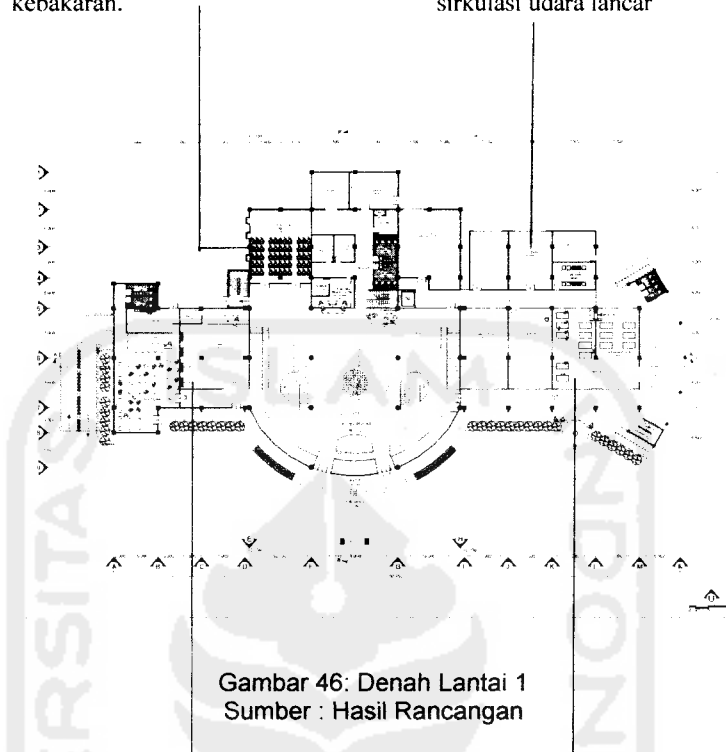


Akses kedalam maupun keluar basement menggunakan jalur dua arah dengan alur sirkulasi linier. Kendaraan yang masuk dan keluar melalui jalur yang dibagi dua.

6.3.2. Denah Lantai 1

Ruang pertunjukan film diletakkan dekat dengan tangga darurat guna penyelamatan saat kebakaran.

Ruang pengecatan dan gudang bengkel di buat dengan pintu yang cukup besar agar sirkulasi udara lancar



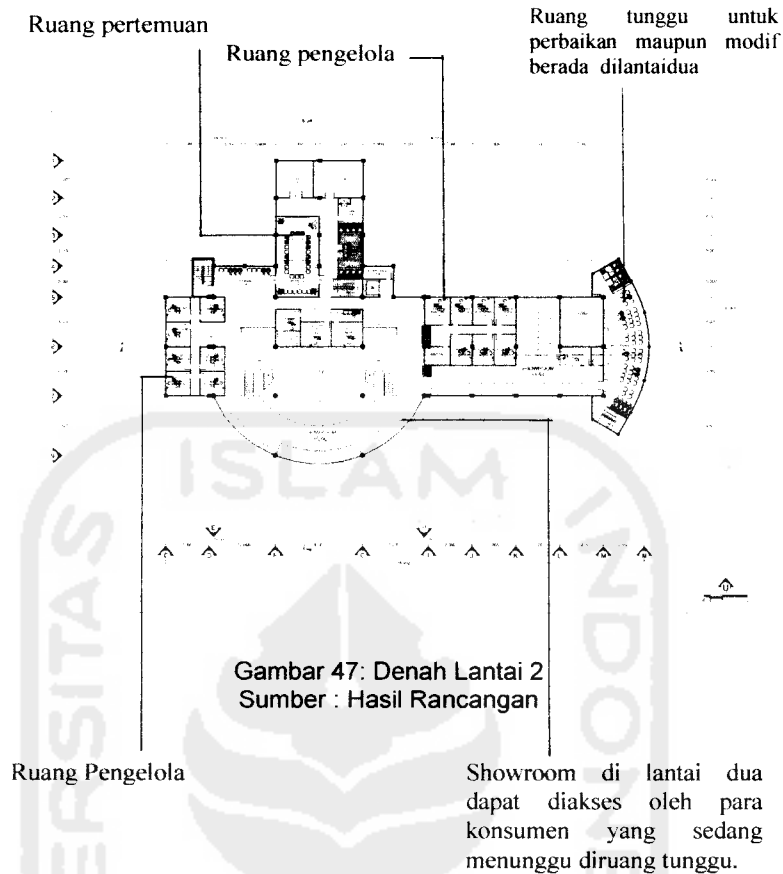
Gambar 46: Denah Lantai 1
Sumber : Hasil Rancangan

Ruang game dibuat berdekatan dengan showroom dan cafeteria

R. Modifikasi, bengkel dan tempat bongkar pasang juga dibuat dengan bukaan yang lebar antara sisi depan dan belakang.

- Layout showroom pada lantai satu dibuat dengan bentuk simetris agar terlihat seimbang.
- Untuk menghilangkan kesan monoton pada lantai dibuat dengan ketinggian yang berbeda, sehingga lebih terlihat menarik baik alur sirkulasi maupun motor yang dipajang.
- Pada lantai satu, ruangan yang dimanfaatkan lebih banyak untuk para pengunjung.

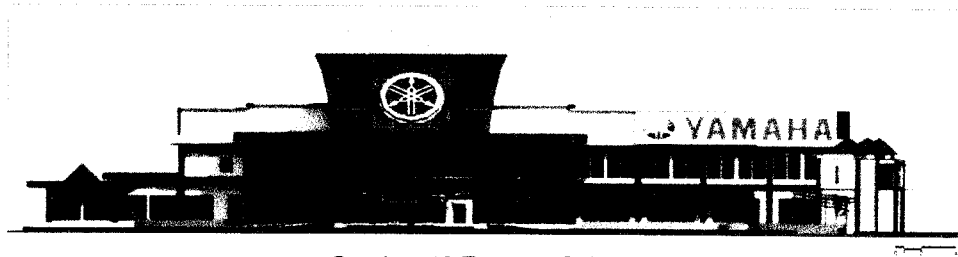
6.3.3. Denah Lantai 2



- Dengan adanya void maka pengunjung dapat melihat showroom yang ada dilantai satu dari atas.
- Pada showroom bagian timur pengunjung juga dapat menyaksikan kegiatan bongkar pasang yang ada dibawah melalui void.
- Selama menunggu kendaraan yang diperbaiki, para pengunjung yang menunggu diruang tunggu lantai 2 dapat melihat sepeda motor yang dipamerkan.

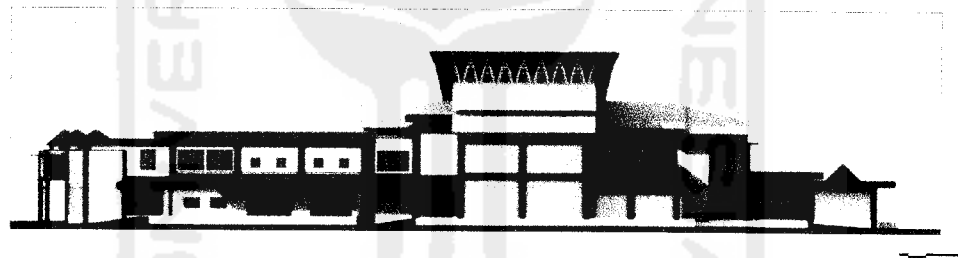
6.4. Tampak Bangunan

6.4.1. Tampak Selatan dan Utara



Gambar 48: Tampak Selatan
Sumber : Hasil Rancangan

- Simbol Yamaha yang berada pada bagian atap memberikan identitas yang kuat terhadap bangunan ini sebagai dealer sepeda motor Yamaha.
- Dengan warna merah bangunan terlihat lebih berani dan hangat.
- Para pengunjung dapat melihat sepeda motor yang dipamerkan dengan adanya bukaan yang lebar dan transparan.



Gambar 49: Tampak Utara
Sumber : Hasil Rancangan

- Warna biru pada atap dapat menyejukkan warna merah dari bagian bangunan.
- Bukaan yang cukup lebar juga diberikan pada sisi bangunan ini agar view keluar bangunan masih dapat dirasakan.
- Struktur kolom dan balok terlihat dengan jelas.

6.4.2. Tampak timur dan Barat



Gambar 50:Tampak Timur
Sumber : Hasil Rancangan

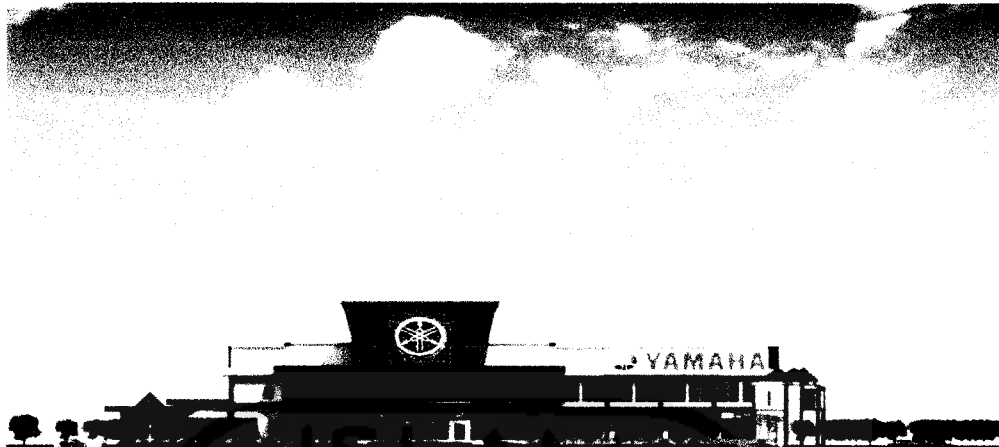
- Penggunaa struktur atap yang diexpos memberikan kesan teknologi terhadap bangunan yang berfungsi sebagai dealer sepeda motor Yamaha ini, sekaligus memberi daya tarik tersendiri.
- Komposisi bentuk dapat terlihat jelas, dengan adanya perpaduan antara bentuk lengkung, segitiga dan persegi.
- Bukaan lebar juga diberikan pada ruang tunggu agar kenyamanan dapat dirasakan para pengunjung.



Gambar 51:Tampak Barat
Sumber : Hasil Rancangan

- Penggunaan atap miring dimaksimalkan guna mengurangi beban atap terhadap air hujan.
- Bentuk lengkung pada atap akan mudah dilalui oleh angin, sehingga beban angin berkurang.

6.4.3. Tampak Kawasan



Gambar 52: Tampak Kawasan dari Selatan
Sumber : Hasil Rancangan

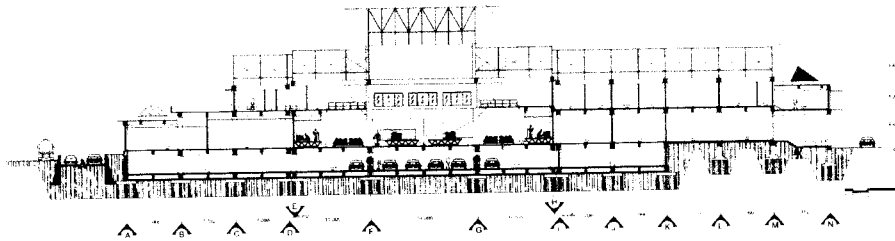


Gambar 53: Tampak Kawasan dari Barat
Sumber : Hasil Rancangan

- Pada site diberikan banyak tanaman yang berfungsi sebagai pembatas lingkungan disekitar site dan membantu dalam proses penyaringan debu dan udara dari luar.
- Pada area parkir tanaman juga berfungsi sebagai peneduh.
- Dengan adanya landscape yang baik diharapkan mampu memberikan daya tarik bagi para pengunjung sebelum masuk kedalam bangunan.

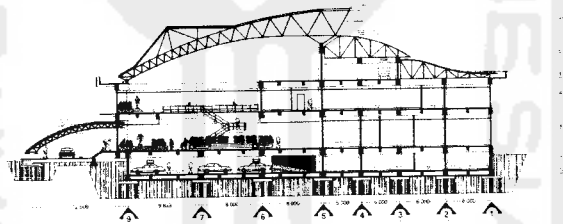
6.5. Potongan Bangunan

6.5.1. Potongan A-A dan B-B



Gambar 54: Potongan A-A
Sumber : Hasil Rancangan

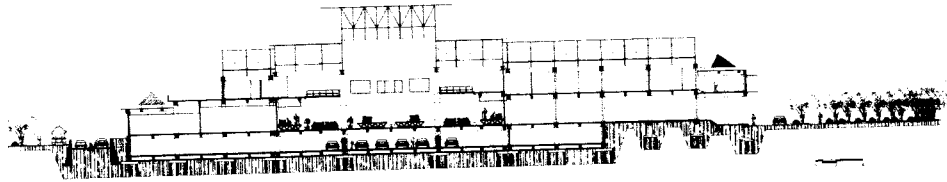
- Struktur bangunan menggunakan beton bertulang dan baja.
- Pada atap utama menggunakan space frame yang diexpose dan penutup atap berupa polikarbonat agar sinar matahari dapat menerangi bangunan bagian dalam



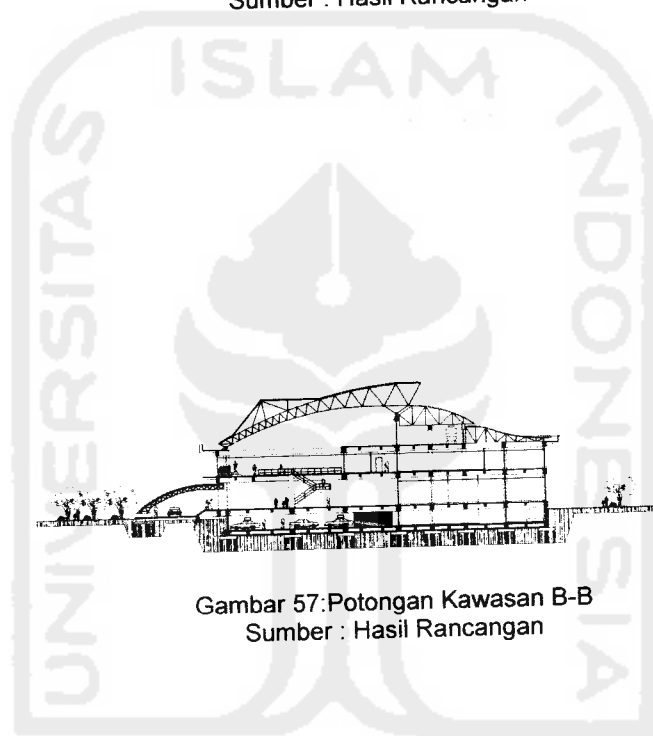
Gambar 55 : Potongan B-B
Sumber : Hasil Rancangan

- Tinggi lantai bangunan ada yang dibedakan berdasarkan fungsi dan kebutuhan.
- Tinggi ruang pada bangunan ini dibedakan guna mendapatkan kesan tertentu.

6.5.2. Potongan Kawasan A-A dan B-B



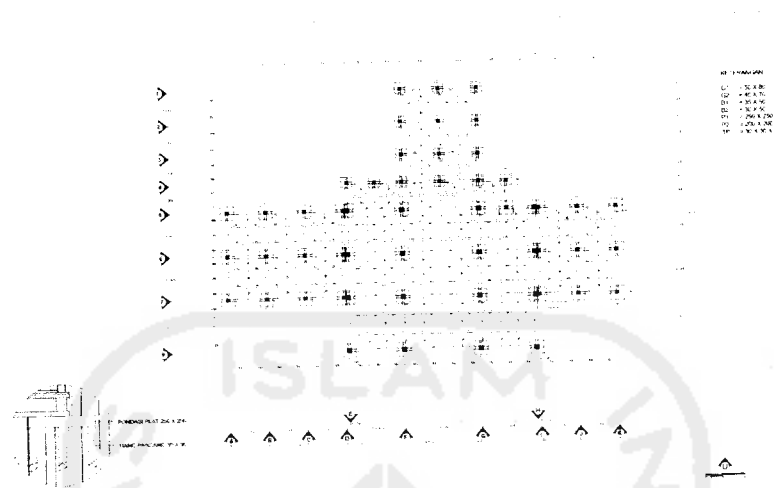
Gambar 56: Potongan Kawasan A-A
Sumber : Hasil Rancangan



Gambar 57: Potongan Kawasan B-B
Sumber : Hasil Rancangan

6.6. Rencana Struktur

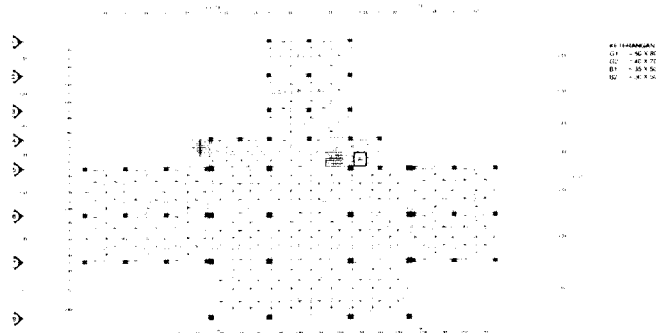
6.6.1. Rencana Pondasi



Gambar 58 : Rencana Pondasi Basement
Sumber : Hasil Rancangan

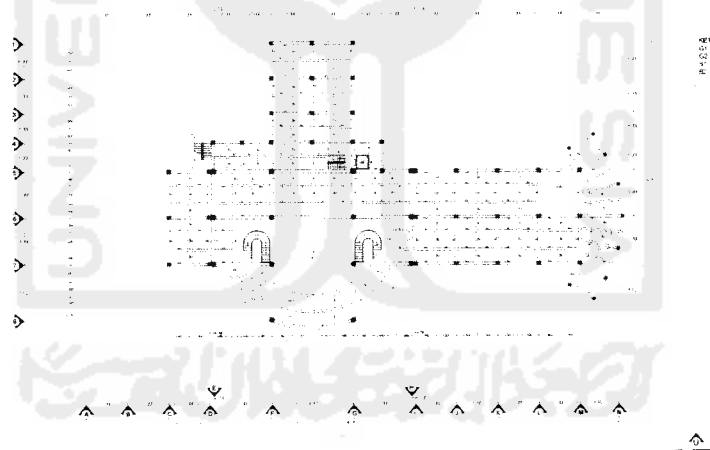
- Pondasi yang digunakan pada bangunan ini adalah pondasi setempat yang berupa plat lantai.
- Karena kondisi tanah yang labil, maka penggunaan tiang pancang digunakan.

6.6.2. Rencana Balok



Gambar 59 : Rencana Balok Lantai 1
Sumber : Hasil Rancangan

- Struktur bangunan berupa struktur rangka (frame struktur), yang terdiri dari kolom dan balok.

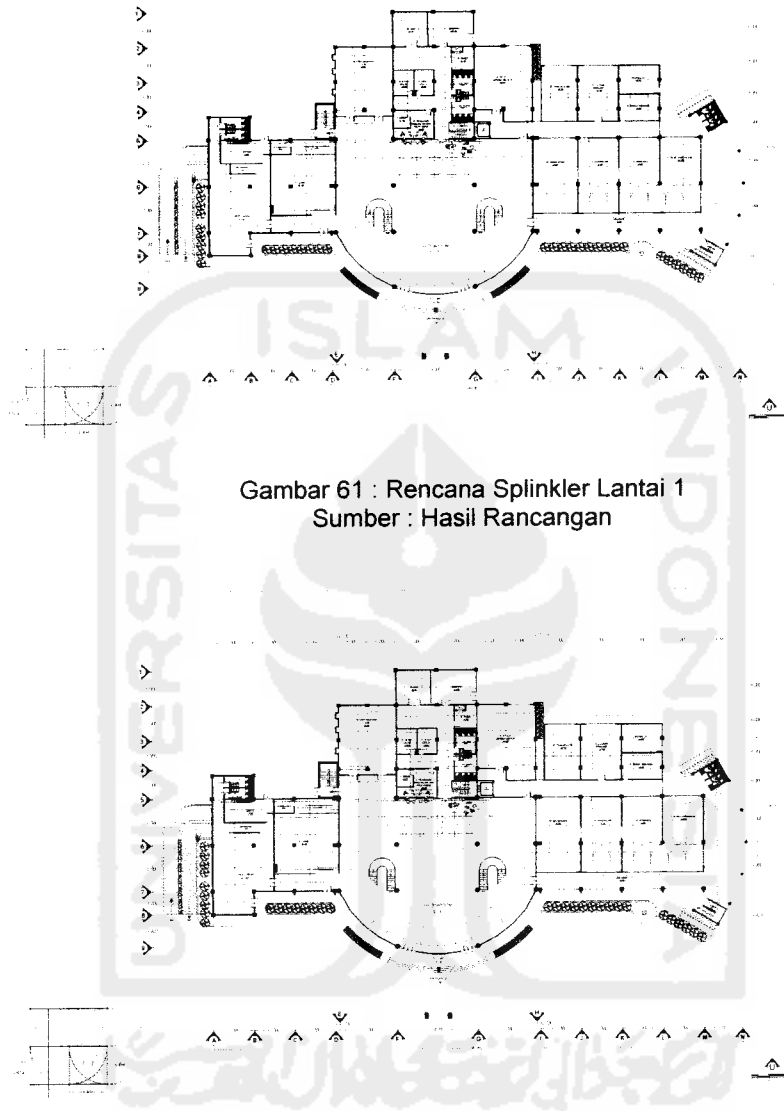


Gambar 60 : Rencana Balok Lantai 2
Sumber : Hasil Rancangan

- Struktur bangunan berupa struktur rangka (frame struktur), yang terdiri dari kolom dan balok.

6.7. Rencana Utilitas

6.7.1. Rencana Splinkler

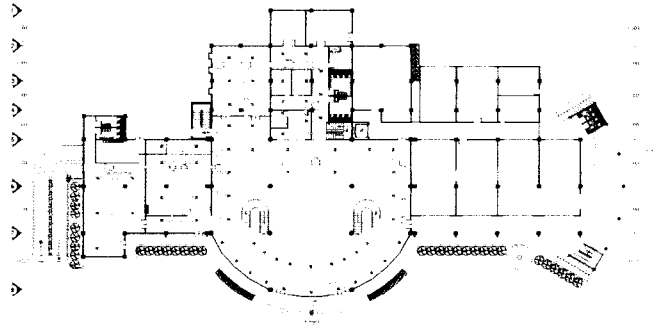


Gambar 61 : Rencana Splinkler Lantai 1
Sumber : Hasil Rancangan

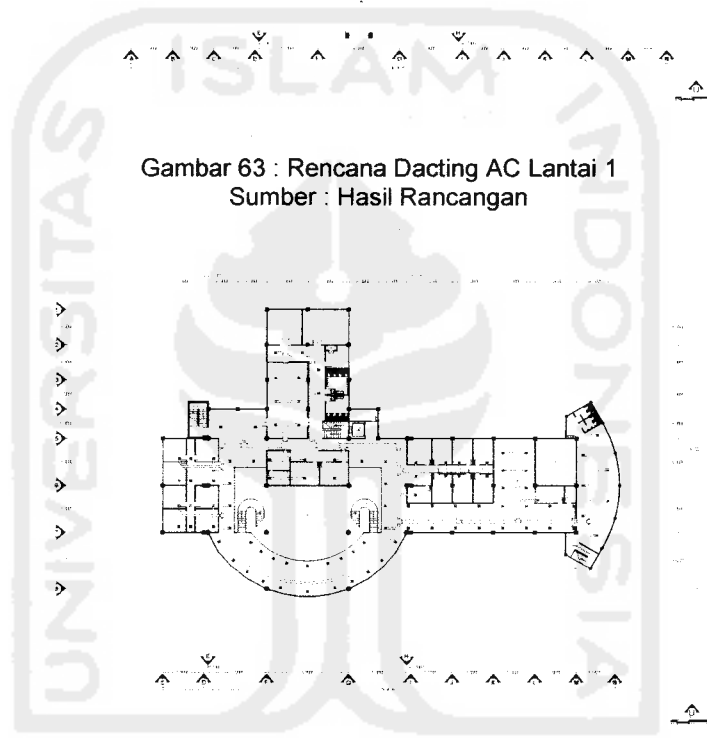
Gambar 62 : Rencana Splinkler Lantai 2
Sumber : Hasil Rancangan

- Radius pancaran nozzle didasarkan pada tingkat bahaya pada fungsi bangunan. Pada bangunan ini tingkat yang digunakan adalah tingkat berat .
- Jarak nozzle yang dipasang adalah 3 x 3 meter (9 m²).

6.7.2 Rencana Dacting AC



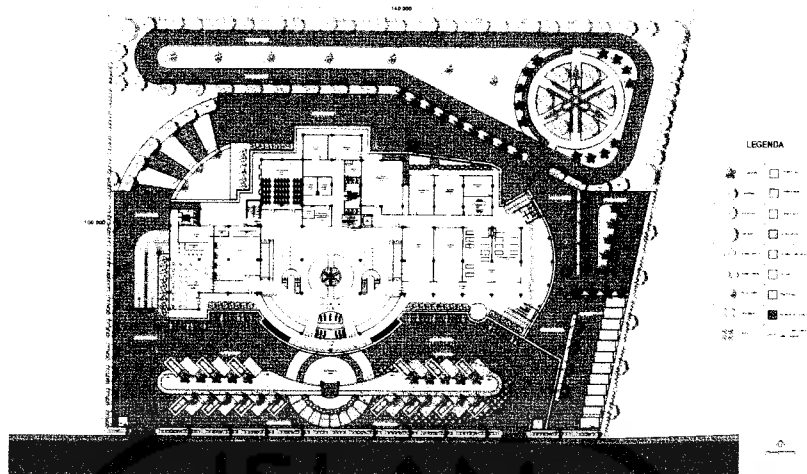
Gambar 63 : Rencana Dacting AC Lantai 1
Sumber : Hasil Rancangan



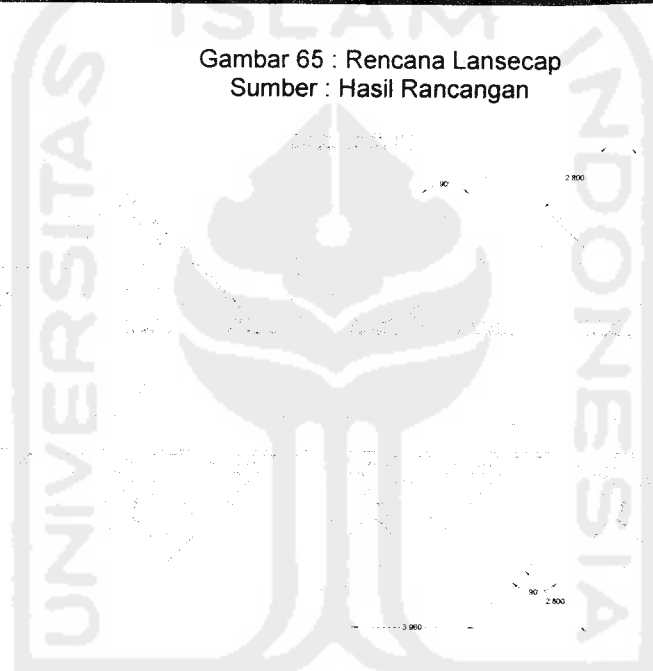
Gambar 64 : Rencana Dacting AC Lantai 2
Sumber : Hasil Rancangan

- Pada bangunan ini menggunakan penghawaan buatan pada bagian ruangan yang memiliki aktifitas sepenuhnya didalam bangunan dengan menggunakan AC central, seperti showroom, cafeteria dsb.
- Penghawaan alami digunakan pada ruangan yang memiliki hubungan dengan ruang luar, seperti bengkel, modifikasi, bongkar pasang dan penjualan spartpart.

6.8.Rencana Lansecap



Gambar 65 : Rencana Lansecap
Sumber : Hasil Rancangan



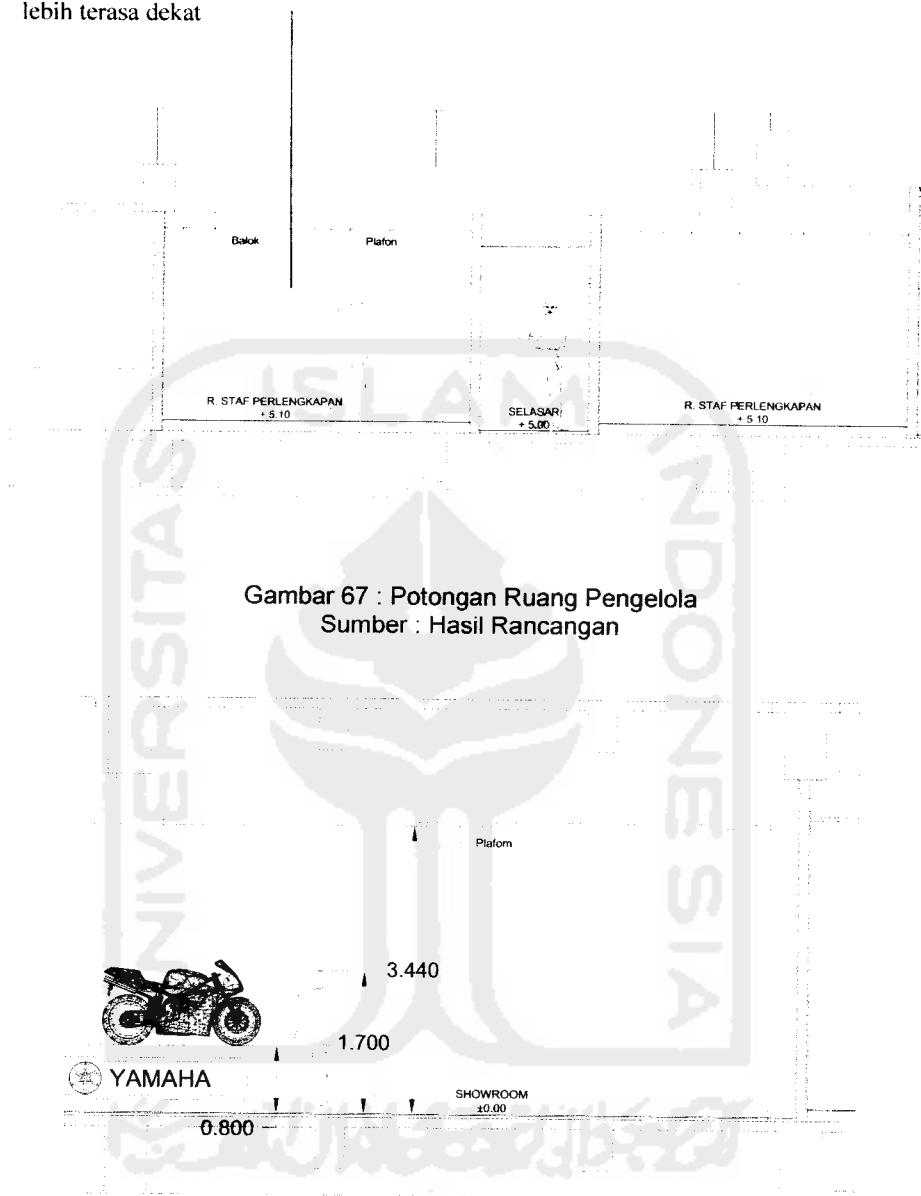
Gambar 66 : Rencana Lansecap
Sumber : Hasil Rancangan

- Pada tempat parkir, tanaman berfungsi sebagai peneduh sekaligus pengarah bagi manusia. Tanaman diatas palem dan biola cantik.
- Untuk perkerasan digunakan paving blok yang berukuran 10x20 cm. Perbedaan warnapada paving digunakan untuk membedakan tempat parkir dan jalan.
- Lampu taman ditempatkan diantara tanamanuntuk penerangan taman pada saat malam hari.

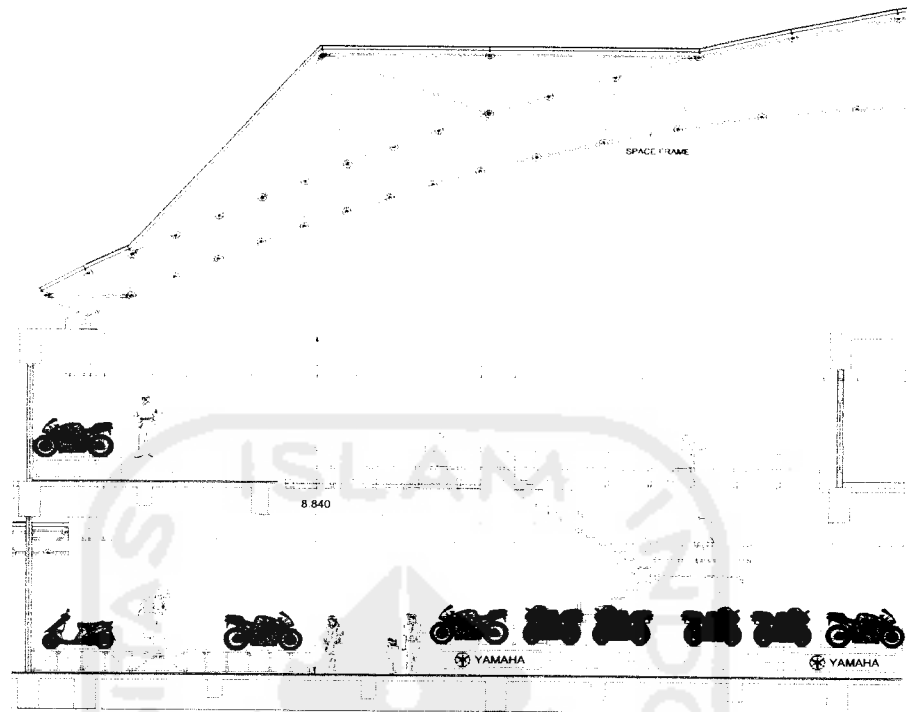
6.9. Detail Arsitektural

6.9.1. Skala

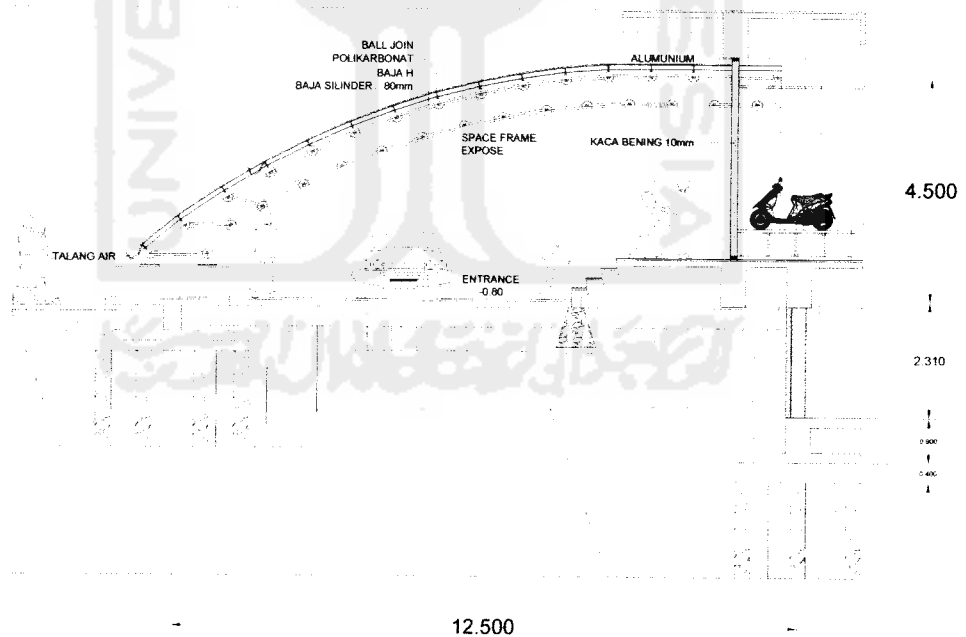
Perbandingan Skala antara ruangan pengelola dan manusia lebih terasa dekat



Gambar 68 : Potongan Ruang Showroom
Sumber : Hasil Rancangan



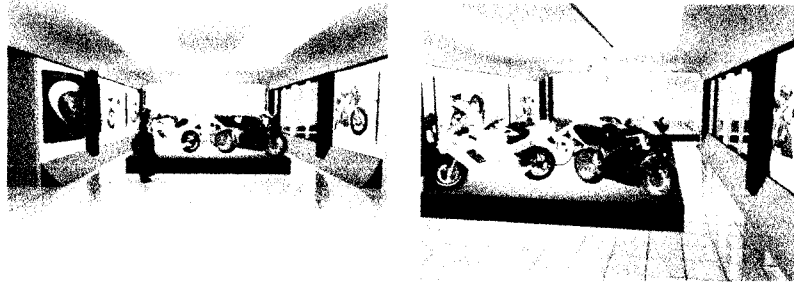
Gambar 69 : Potongan Ruang Showroom
Sumber : Hasil Rancangan



Gambar 70 : Potongan Entrance
Sumber : Hasil Rancangan

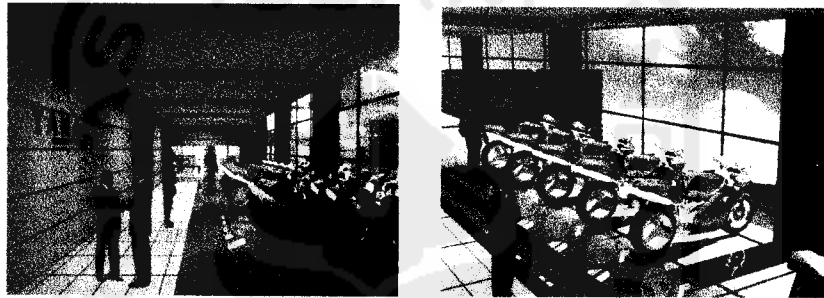
6.10. Perespektif Interior

6.10.1. Interior Showroom



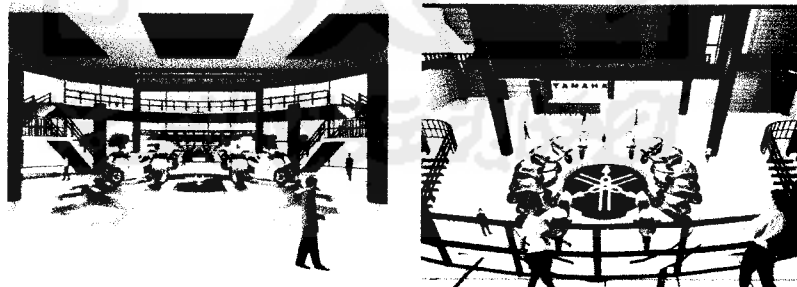
Gambar 71 : Interior Showroom Lantai 2
Sumber : Hasil Rancangan

- Warna biru akan memberikan kesan yang sejuk pada ruang pameran.
- Lampu membantu sepeda motor yang dipamerkan menjadi lebih menarik.



Gambar 72 : Interior Showroom Lantai 2
Sumber : Hasil Rancangan

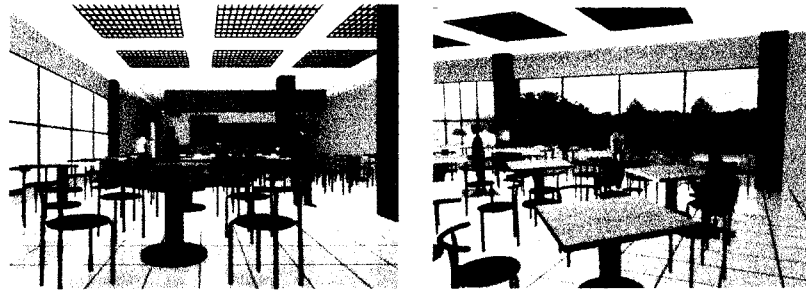
- Kombinasi warna yang digunakan adalah merah dan silver memberikan kesan hangat.
- Bukaan yang besar dan berbahan kaca bening membuat motor yang ada di dalam terlihat dan para pengunjung masih dapat merasakan view di luar.



Gambar 73 : Interior Showroom Lantai 1
Sumber : Hasil Rancangan

- Showroom lantai 1 diberi warna silver dan merah untuk menimbulkan kesan yang menyenangkan serta membuat ruangan menjadi lebih besar ukurannya.

6.10.2. Interior Cafeteria



Gambar 74 : Interior Cafeteria
Sumber : Hasil Rancangan

- Warna orange menimbulkan kesan yang dapat menambah nafsu makan bagi para pengunjung.
- Sambil makan pengunjung dapat melihat suasana yang ada diluar ruangan.

6.10.3. Interior Ruang Tunggu

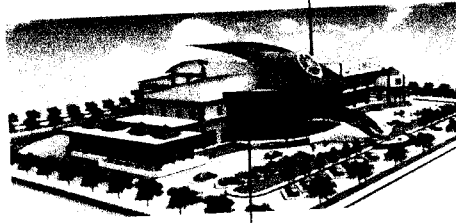


Gambar 75 : Interior Ruang tunggu
Sumber : Hasil Rancangan

- Untuk kegiatan yang monoton seperti menunggu , warna pada ruangan ini diberi biru agar terasa lebih sejuk dan adem.
- Kemudian pengunjung juga dapat melihat keluar bangunan yang terdapat tanaman-tanaman.

6.11. Perespektif Eksterior

Simbol Yamaha penguat identitas bangunan



Struktur atap menggunakan space frame.



Gambar 76 : Eksterior bangunan
Sumber : Hasil Rancangan

Bukaan kaca yang lebar

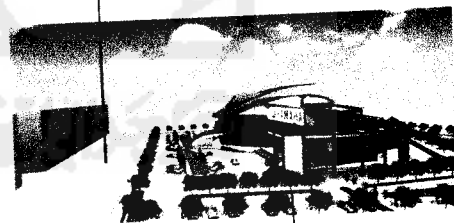
Area parkir motor dan mobil sebagian diletakkan dekat dengan bangunan.

- Konsep gubahan mas yang mengkombinasikan antara berbagai bentuk dasar seperti lengkung, segitiga dan persegi pada bangunan Dealer sepeda motor Yamaha ini.
- Masa bangunan tidak terlihat monoton dan terlihat lebih menarik dari bangunan disekitarnya.

Lintasan test drive bagi para pengunjung .



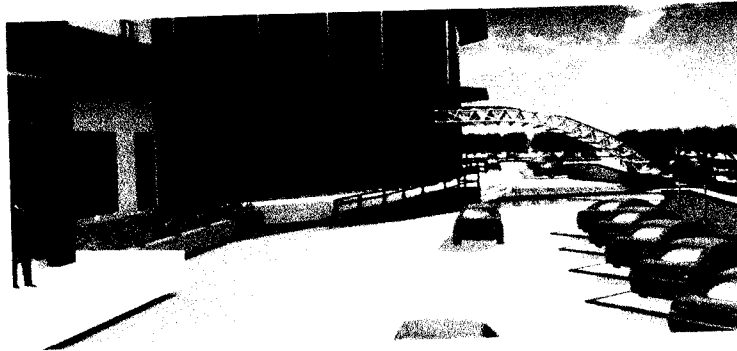
Jalan Permaisuri, merupakan jalan utama .



Gambar 77 : Eksterior bangunan
Sumber : Hasil Rancangan

Area parkir sepeda motor

Area parkir sepeda mobil

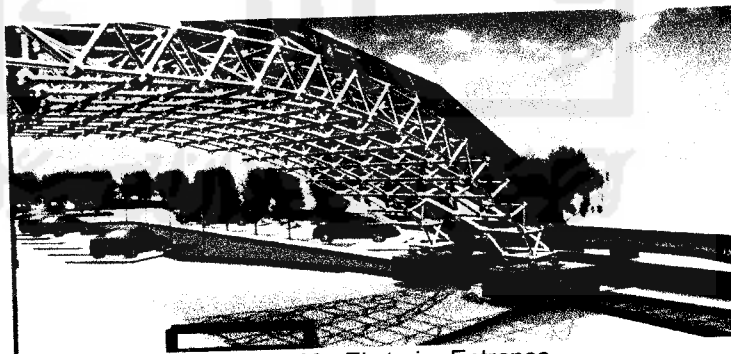


Gambar78 : Eksterior Area Parkir
Sumber : Hasil Rancangan

- Parkir kendaraan dekat dengan akses kebangunan.



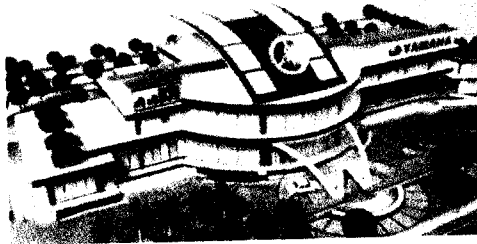
Gambar 79 : Eksterior Entrance
Sumber : Hasil Rancangan



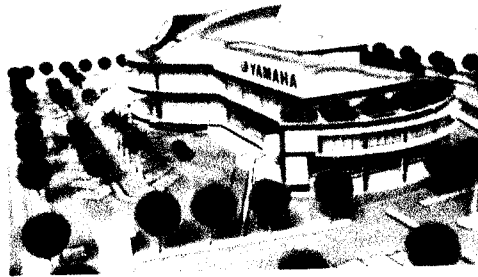
Gambar 80 : Eksterior Entrance
Sumber : Hasil Rancangan

- Struktur space frame pada bagian depan bangunan memberikan tampilan yang beda pada bngunan ini.

6.12. Gambar Maket



Gambar 81 : Eksterior Bangunan
Sumber : Hasil Rancangan



Gambar 82: Eksterior Bangunan
Sumber : Hasil Rancangan



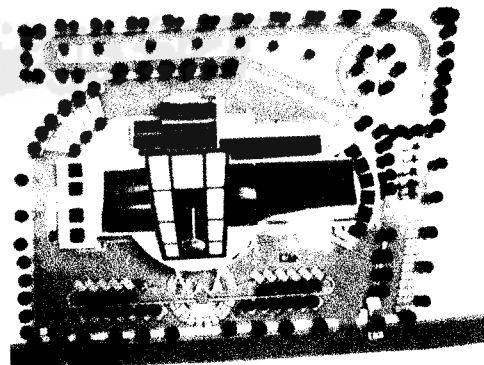
Gambar 83 : Tampak Depan
Sumber : Hasil Rancangan



Gambar 84: Tampak Samping
Sumber : Hasil Rancangan

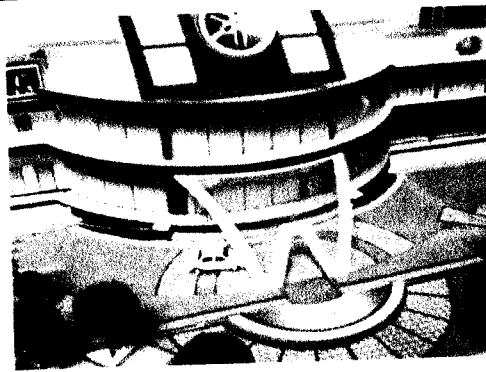


Gambar 85 : Tampak Belakang
Sumber : Hasil Rancangan

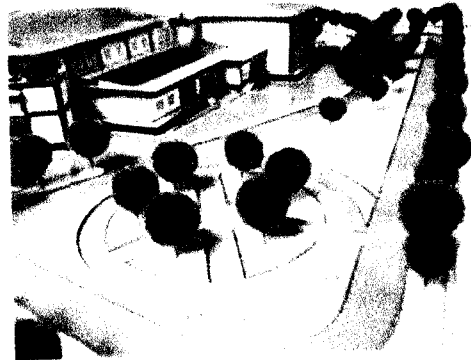


Gambar 86: Tampak Atas
Sumber : Hasil Rancangan

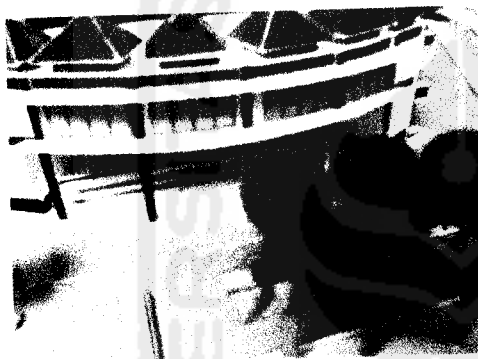
DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA DI TANJUNG UBAN KEP. RIAU
*Penekanan Pada Tata Ruang yang Akiraktif
Guna meningkatkan penjualan.*



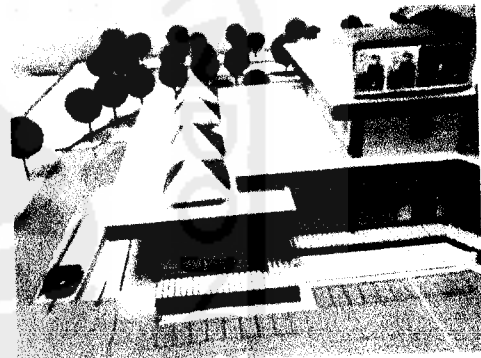
Gambar 87 : Entrance
Sumber : Hasil Rancangan



Gambar 88: Lintasan Test Drive
Sumber : Hasil Rancangan



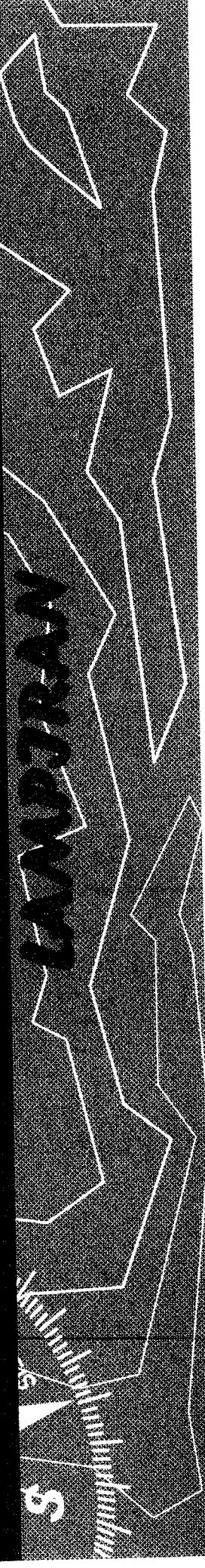
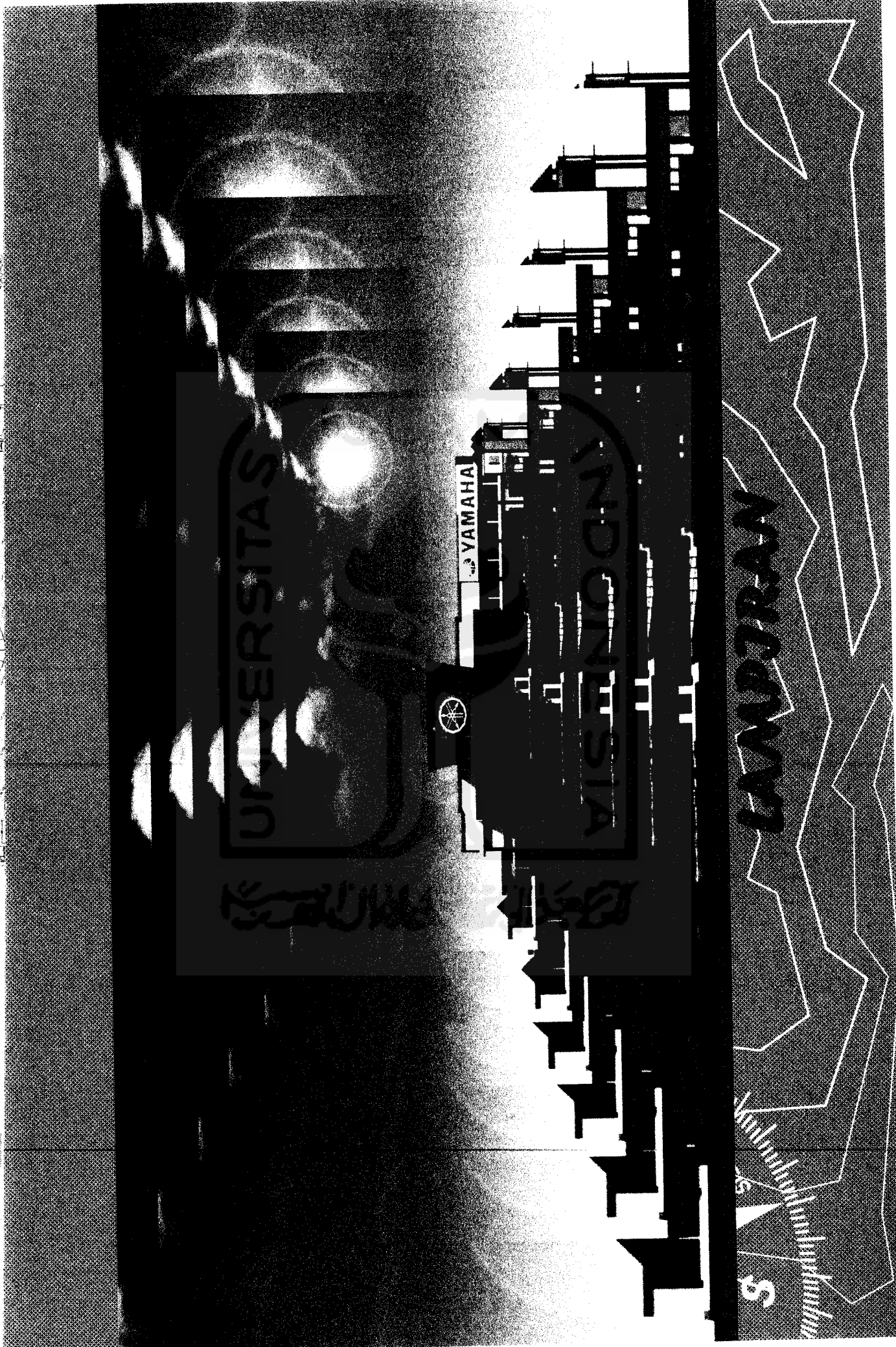
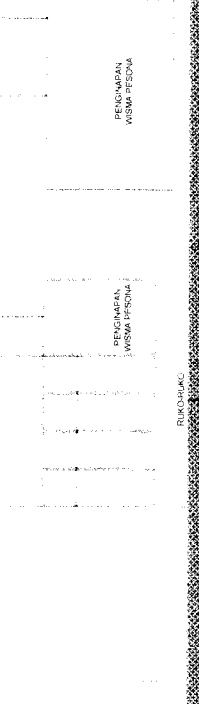
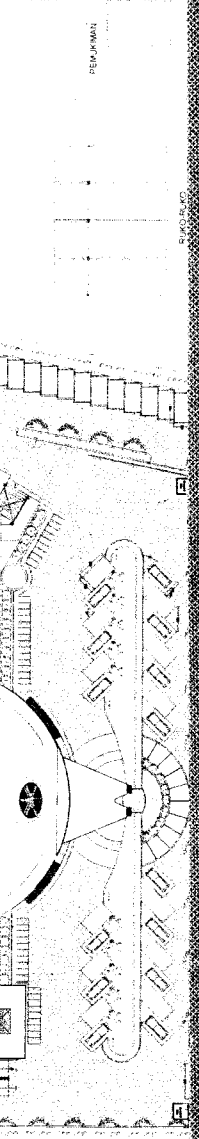
Gambar 89 : Eksterior R. Tunggu
Sumber : Hasil Rancangan

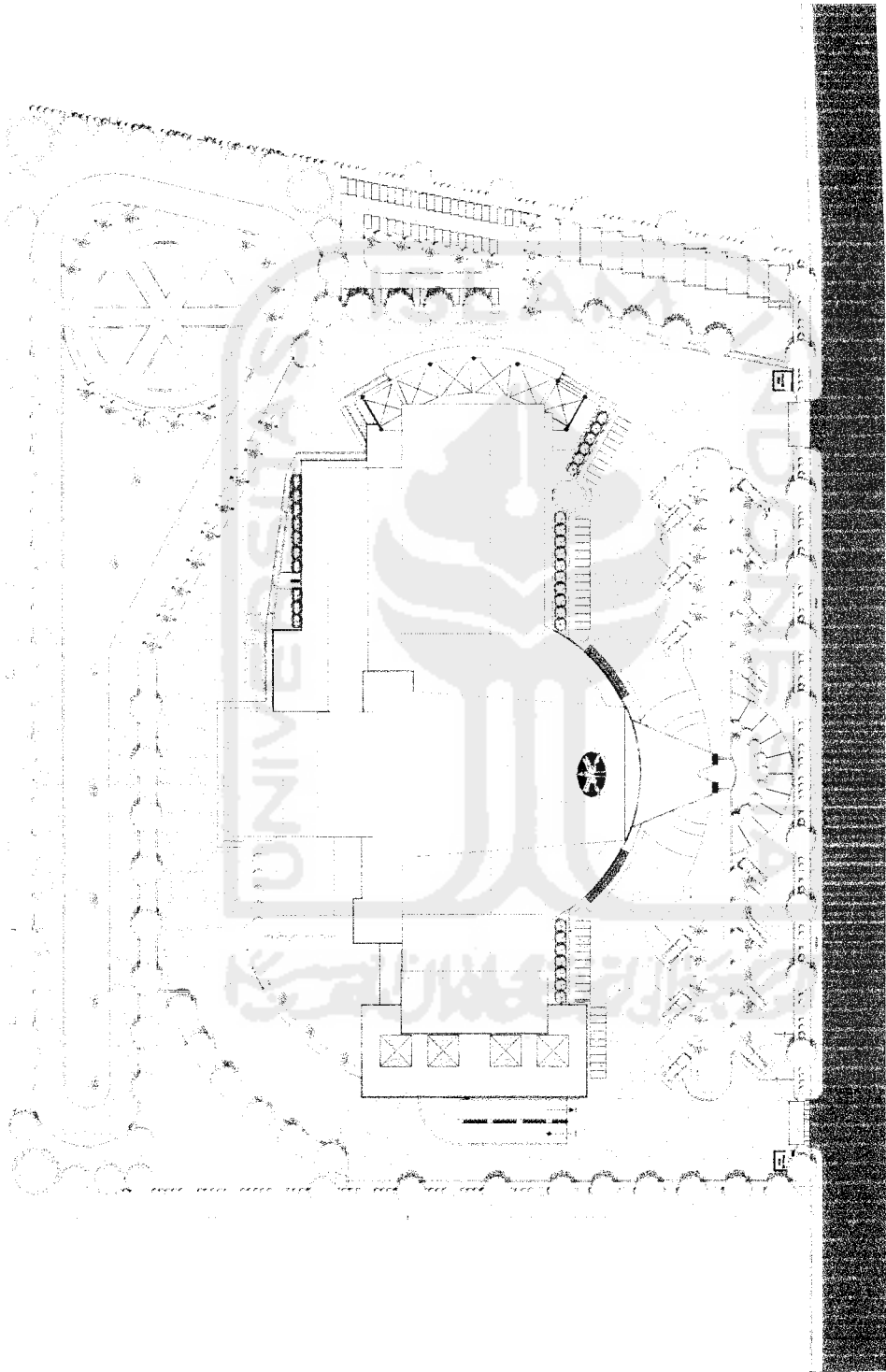


Gambar 90: Eksterior Cafeteria
Sumber : Hasil Rancangan

DAFTAR PUSTAKA

- Neuferts, Ernst, **Data Arsitektur** Jilid 1 dan 2 Edisi 33, Penerbit Erlangga, 2003.
- France, Noa, **GA ARCHITECTURE**, 1989.
- DK. Ching, Fancis, **Arsitektur, Bentuk, Ruang dan Tataan** Edisi Kedua, Erlangga, Jakarta, 2000
- **Kamus Bahasa Indonesia**, Departemen Pendidikan dan Kebudayaan
- **Kamus Inggris-Indonesia, Indonesia-Inggris**, Prof. Drs. S. Wojowasito- Drs. Tito Wasito W, Penerbit Hasta, Bandung, 1991.
- T. White, Edward, **Buku Sumber Konsep**, Kotak Pos 4848, Bandung.
- Hakim, rustam, Utomo, hardi, **Arsitektur Lansekap**, Bumi Aksara, Jakarta, 2003
- Fitro Siswoyo, TA Ull, **Pusat Showroom Sepeda Motor di Yogyakarta**, 1997.
- Yesi Defitasari, TA Ull, **Jogyakarta Hyundai Showroom**, 2004.
- www.pintunet.com
- www.yamaha_motor.com

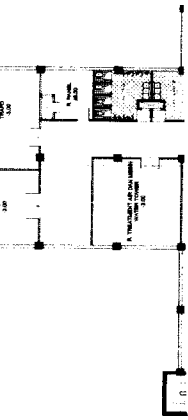




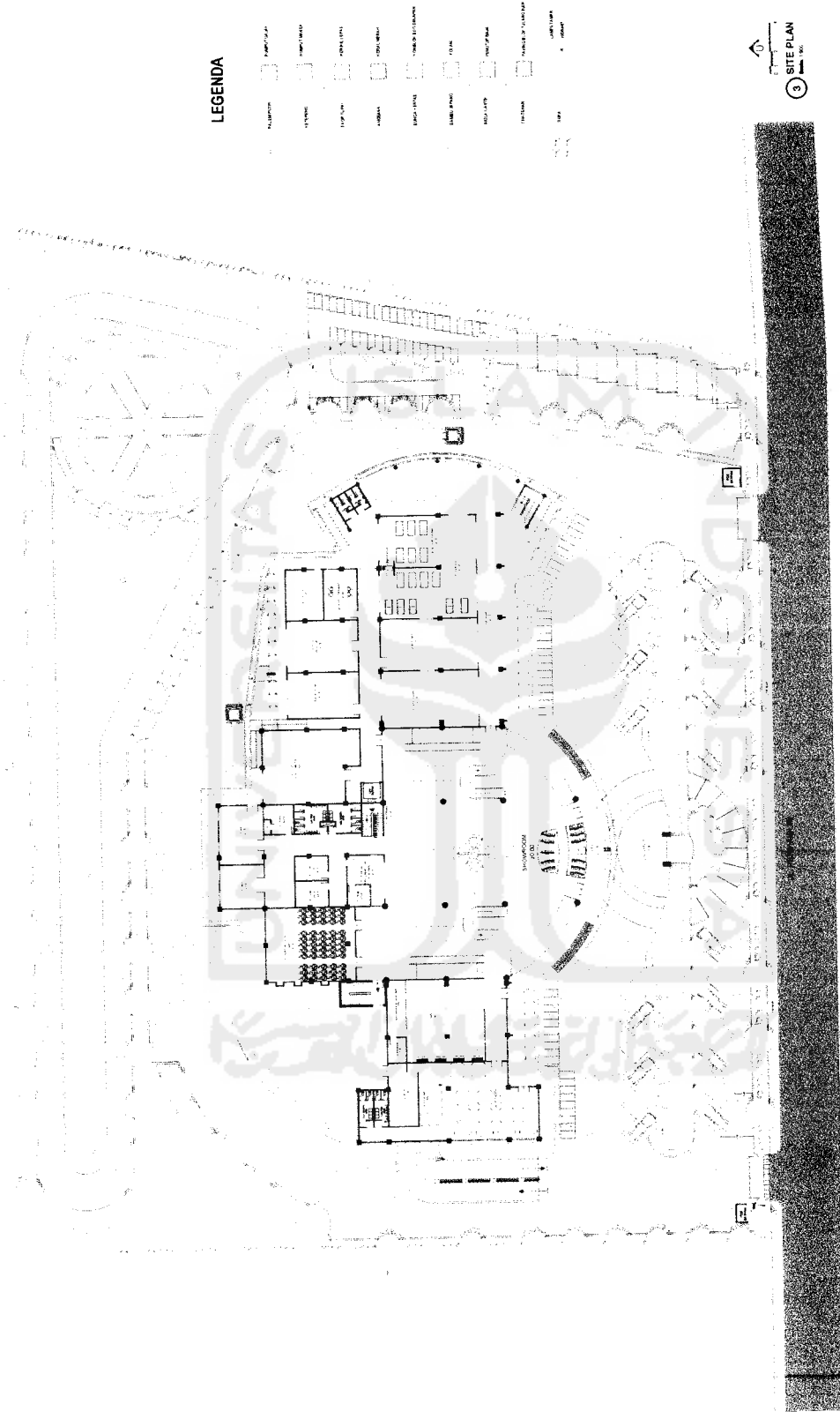


 2 SITUASI

6.000
6.000
6.000

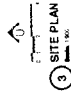


2
3
4
6.000
6.000



LEGENDA

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----



TUGAS AKHIR
JURUSAN ARSITEKTUR
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN

PERIODE II
TAHUN AKADEMIK
2005/2006

DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA
DI TANJUNGPINANG KEP. RIAU
PEREKAMAN PADA TATA RUANG DALAM YANG AKTRAKTIF
DUNA MENINGKATKAN PENJUALAN

DOSEN PEMBIMBING
MUNICHY B. EDREES, Ir., M. Arch

NAMA
NO. MHS
TANDA TANGAN

IDENTITAS MAHASISWA
TRY SETIAWAN
02 512 182

NAMA GAMBAR
SITE PLAN

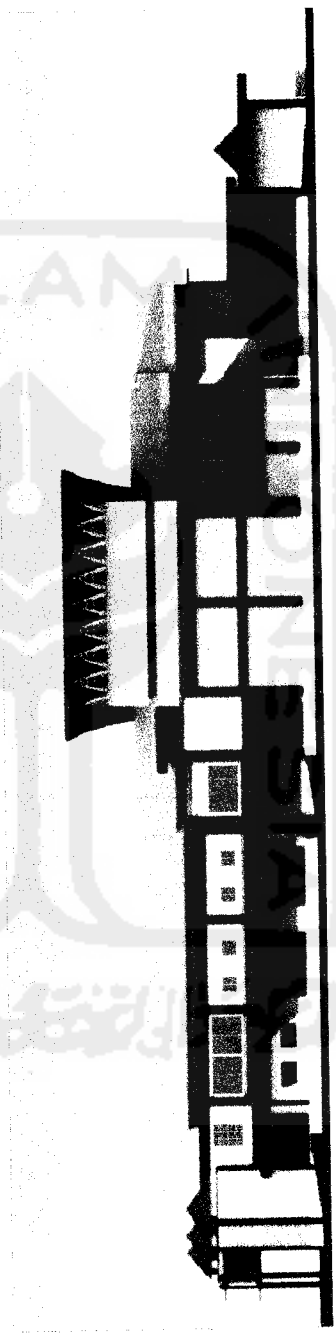
SKALA
1 : 900

JML LBR
03

PENGESAHAN



7 TAMPAK SELATAN
Skala: 1:600



8 TAMPAK UTARA
Skala: 1:600



TUGAS AKHIR
JURUSAN ARSITEKTUR
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN

PERIODE II
TAHUN AKADEMIK
2005/2006

DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA
DI TANJUNGPURBAN KEPRIAU
PENERAPAN PADA TATA RUANG DALAM YANG ANTIKRAKTIK
GUNA MEMINIMALKAN PERUBAHAN

DOSEN PEMBIMBING
AUNICHY B. EDREES, Ir., M. Arch

IDENTITAS MAHASISWA
NAMA TRY SETIAWAN
NO. MHS 02 512 182
TANDA TANGAN

NAMA GAMBAR
TAMPAK SELATAN DAN UTARA

SKALA NO. LBR JML LBR
1 : 600 07

PENGESAHAN



9 TAMPAK TIMUR
Skala: 1:500



10 TAMPAK BARAT
Skala: 1:500



TUGAS AKHIR
JURUSAN ARSITEKTUR
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN

PERIODE II
TAHUN AKADEMIK
2005/2006

DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA
DI TANJUNG UBAN KEP. RIAU
PENKANTORAN TITIK BUNAS DALAM YANG AKTIF
ORANG MENINGKATKAN PENJUALAN

DOSEN PEMBIMBING

MUNICHY B. EDREES, Ir., M. Arch
NAMA
NO. MHS
TANDA TANGAN

IDENTITAS MAHASISWA

TRY SETIawan
02 512 182

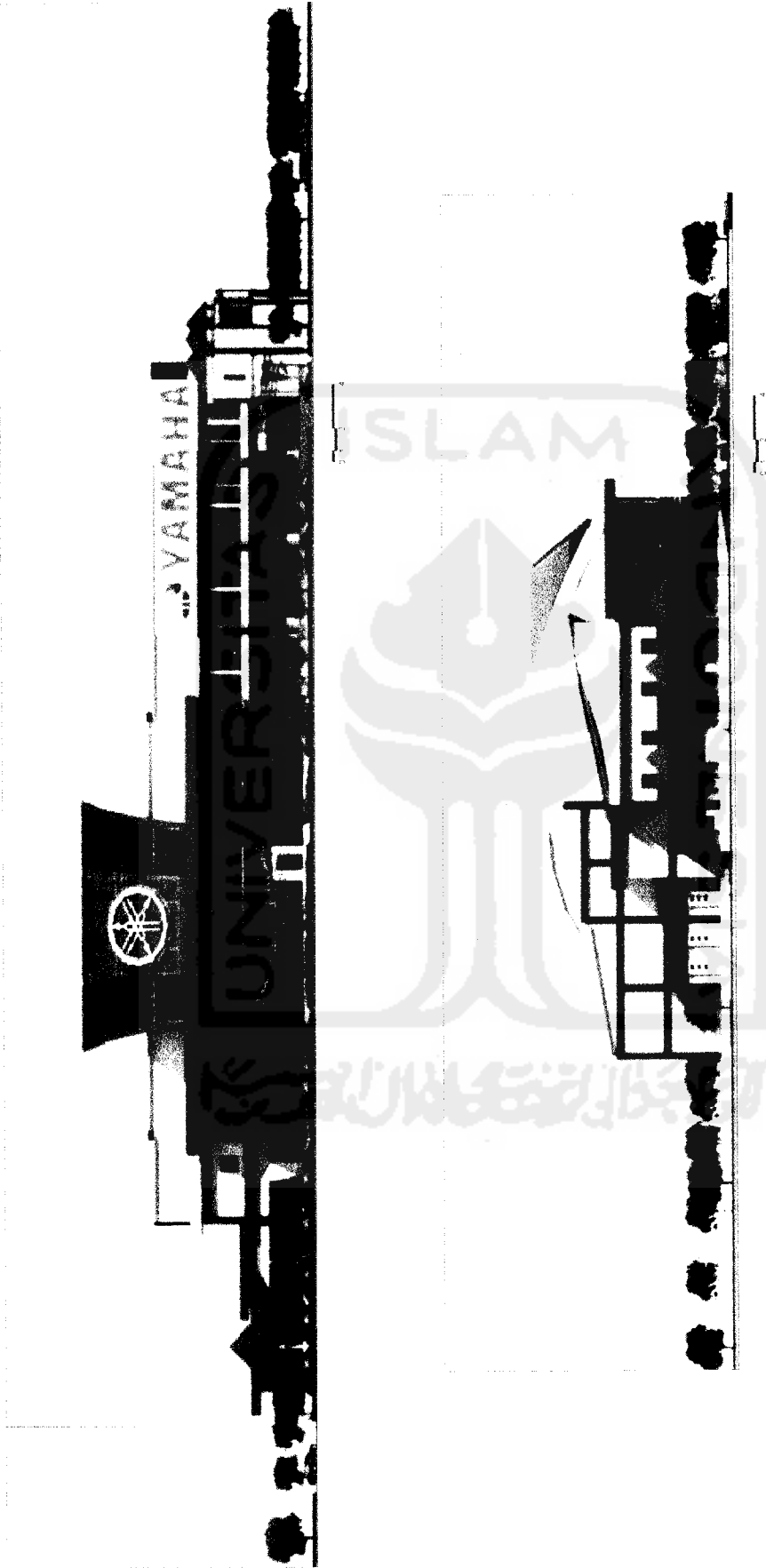
NAMA GAMBAR

TAMPAK TIMUR DAN BARAT

SKALA NO. LBR JML LBR

1 : 500 08

PENGESAHAN



TUGAS AKHIR

JURUSAN ARSITEKTUR
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN

PERIODE II
TAHUN AKADEMIK
2005/2006

DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA
DI TANJUNGPINANG KEP. RIAU
PERIKAMAN PADA TATA RUANG DALAM YANG AKTIF
DUNIA REINTEGRANTY BERUSAHA

DOSEN PEMBIMBING

MUNICHIY B. EDREES, Ir., M. Arch.
TANDA TANGAN

IDENTITAS MAHASISWA

TRY SETIAWAN
02 512 182

NAMA GAMBAR

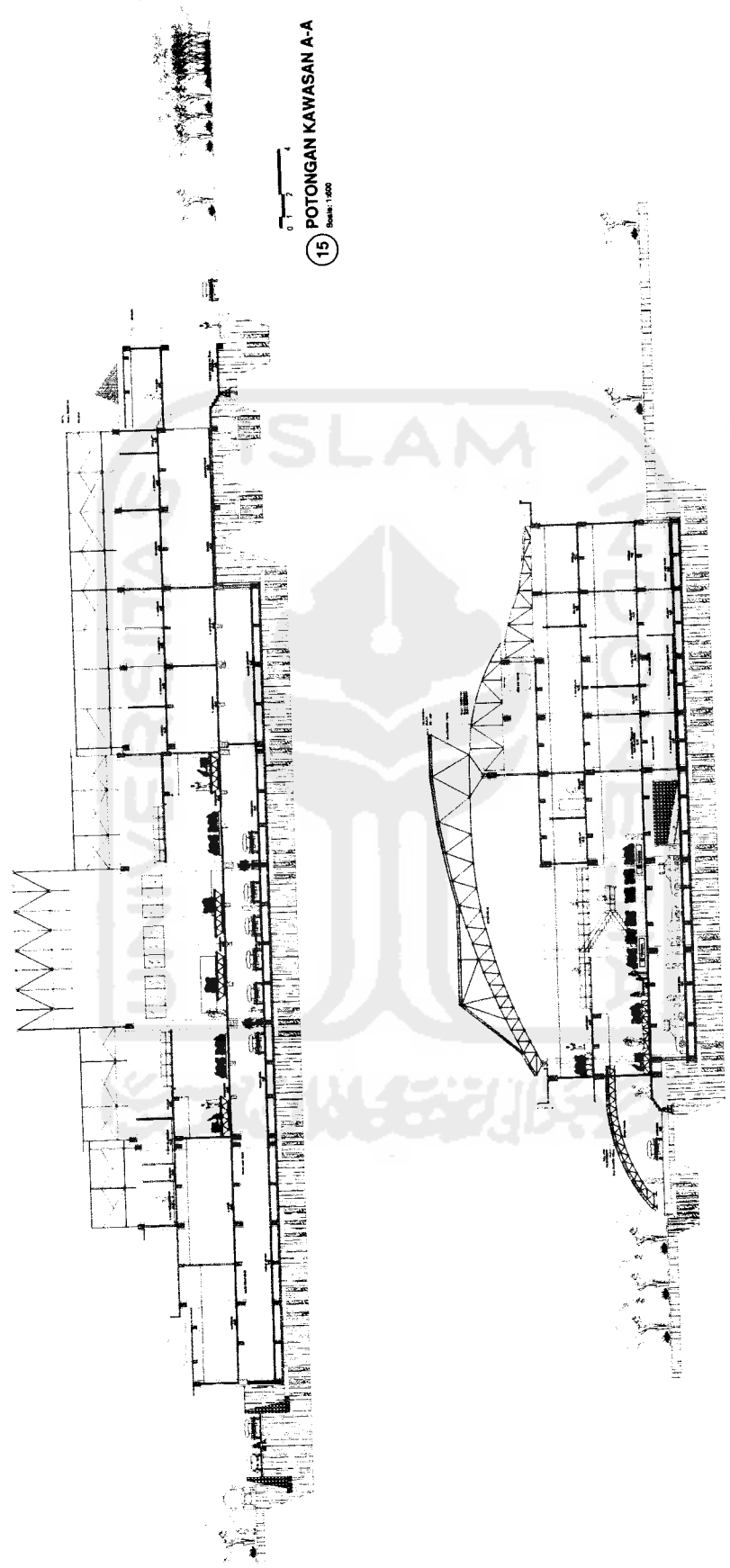
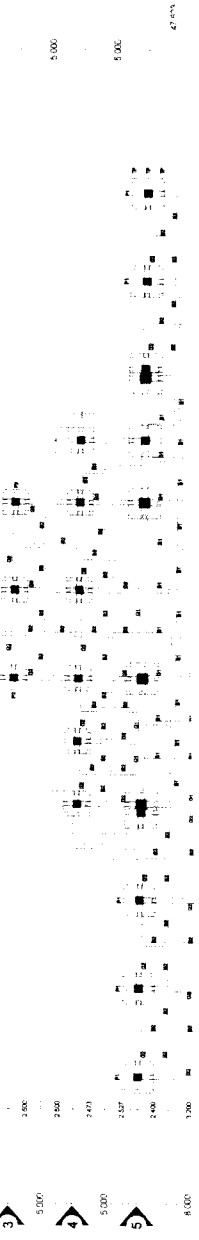
TAMPAK KAWASAN

SKALA NO. LBR JML LBR

1 : 600 09

PENGESAHAN





15 POTONGAN KAWASAN A-A
Skala: 1:600

16 POTONGAN KAWASAN B-B
Skala: 1:600



TUGAS AKHIR
JURUSAN ARSITEKTUR
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN

PERIODE II
TAHUN AKADEMIK
2005/2006

DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA
DI TANJUNGPURA KEP. RIAU
PERBANYAN PADA TITIK RUANG BALKON YANG ATTRAKTIF
SUDAH BERHAK PATEN PENJUALAN

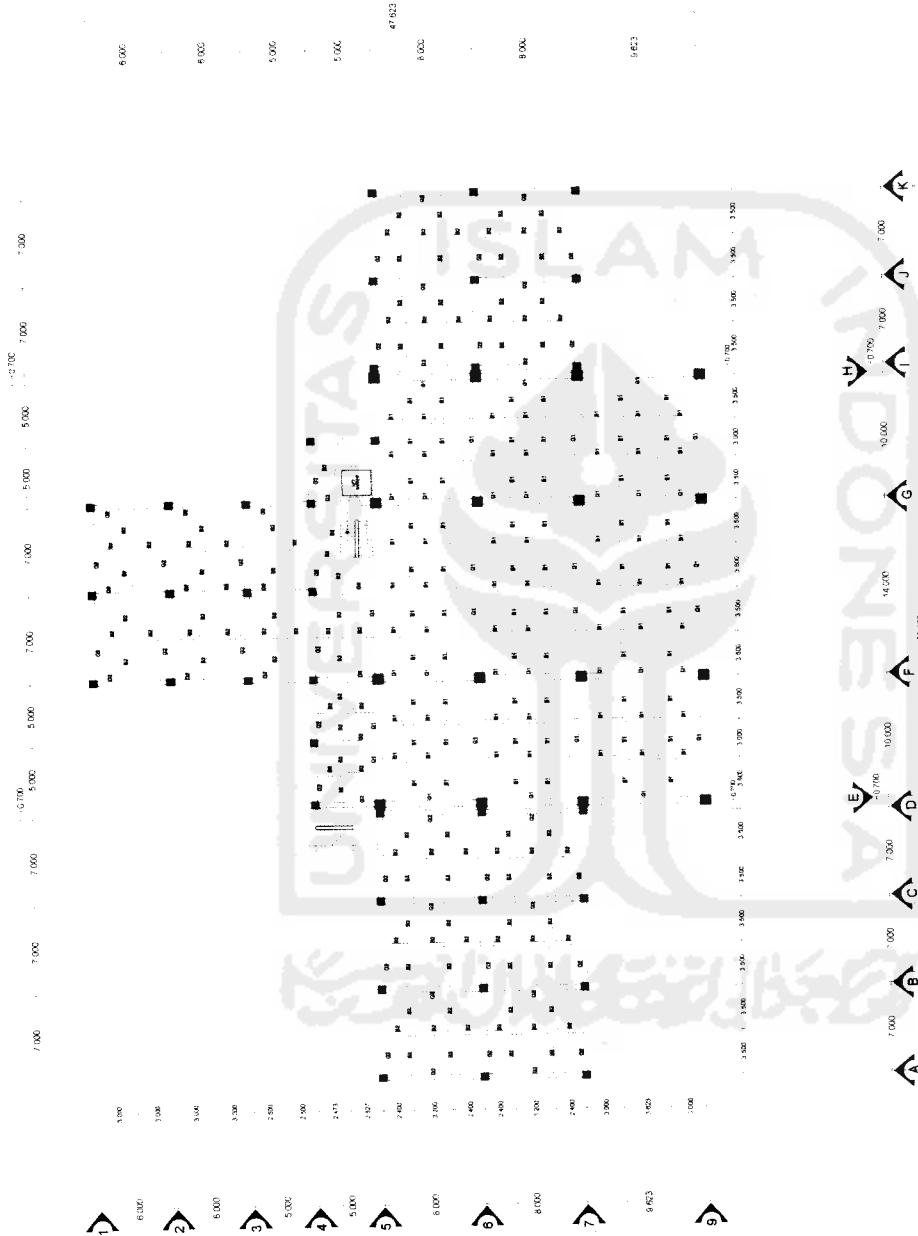
DOSEN PEMBIMBING
MUNICHY B. EDREES, P., M. Arch

IDENTITAS MAHASISWA
NAMA TRY SETIAWAN
NO. MHS 02 512 182
TAMBA TANGAN

NAMA GAMBAR
POTONGAN KAWASAN

SKALA NO. LBR JML LBR PENGESAHAN
1 : 600 11

KETERANGAN :
 G1 = 60 X 80
 G2 = 40 X 70
 B1 = 35 X 50
 B2 = 30 X 50



18
 REN. BALOK LT.1
 Skala: 1:500

SKALA NO. LBR JML LBR PENGESAHAN
 1 : 500 13

NAMA GAMBAR
 RENCANA BALOK
 LANTAI 1

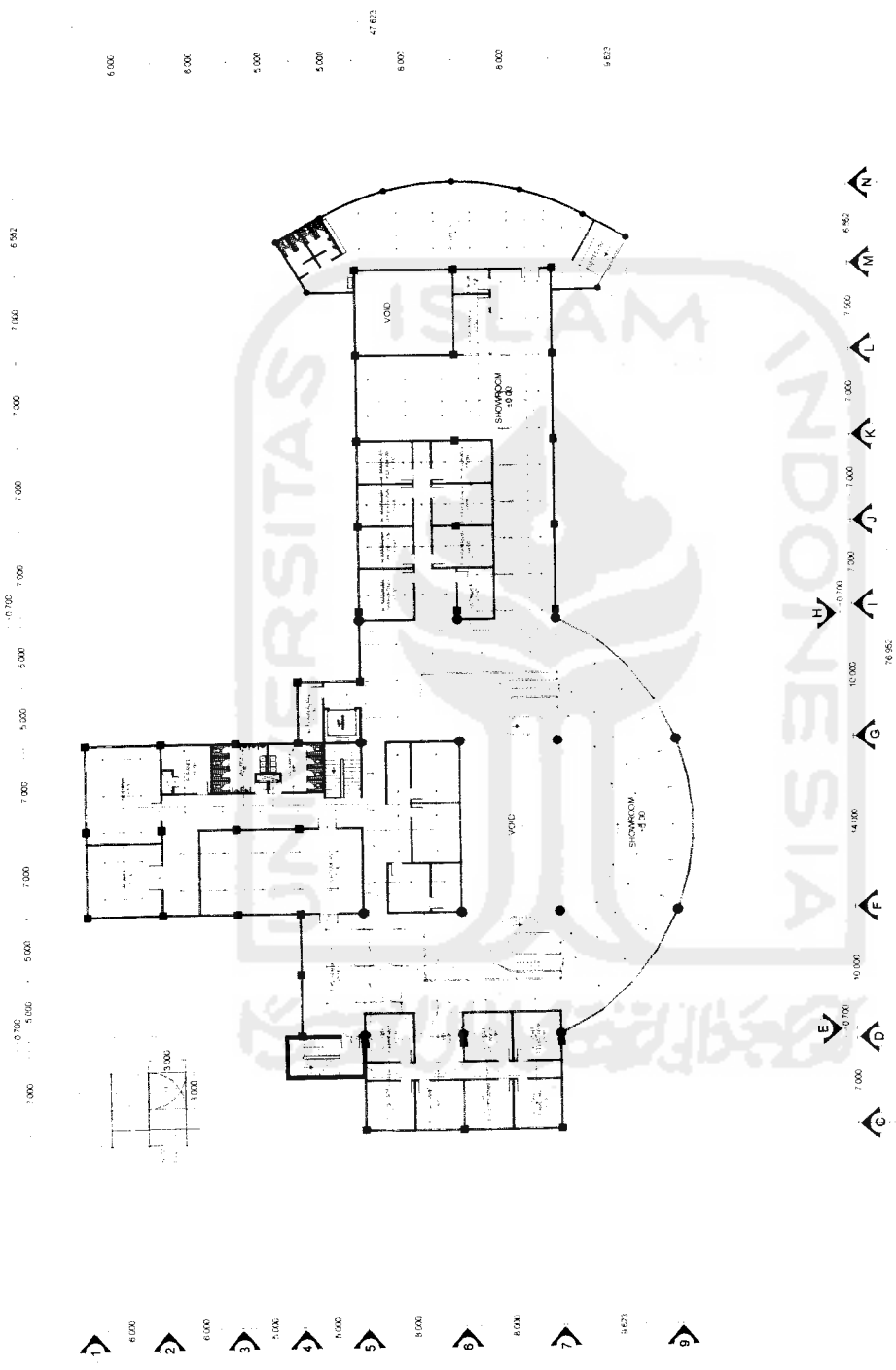
IDENTITAS MAHASISWA
 NAMA TRY SETIAWAN
 NO. MHS 02 512 182
 MUNICHY B EDREES, P. M. ACP
 TANDA TANGAN

DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA
 DI TANJUNGPURBAN KEP. RIAU
 PERIKAWAN PASI, TAN. SUKSES BALAN, KAND. KUTUBAKTI
 GUNA MEMERIKAKAN PENJAJARAN

PERIODE II
 TAHUN AKADEMIK
 2005/2006



TUGAS AKHIR
 JURUSAN ARSITEKTUR
 FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN




 REN. SPLINKLER LT.2
 Skala: 1:600

TUGAS AKHIR
 JURUSAN ARSITEKTUR
 FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN

PERIODE II
 TAHUN AKADEMIK
 2005/2006

DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA
DI TANJUNG UBAN KEPARAU
 PERENCANAAN PADA TATA RUANG DALAM YANG AKTIF
 GUNA MEMBUDIDAYA PERUMAHAN

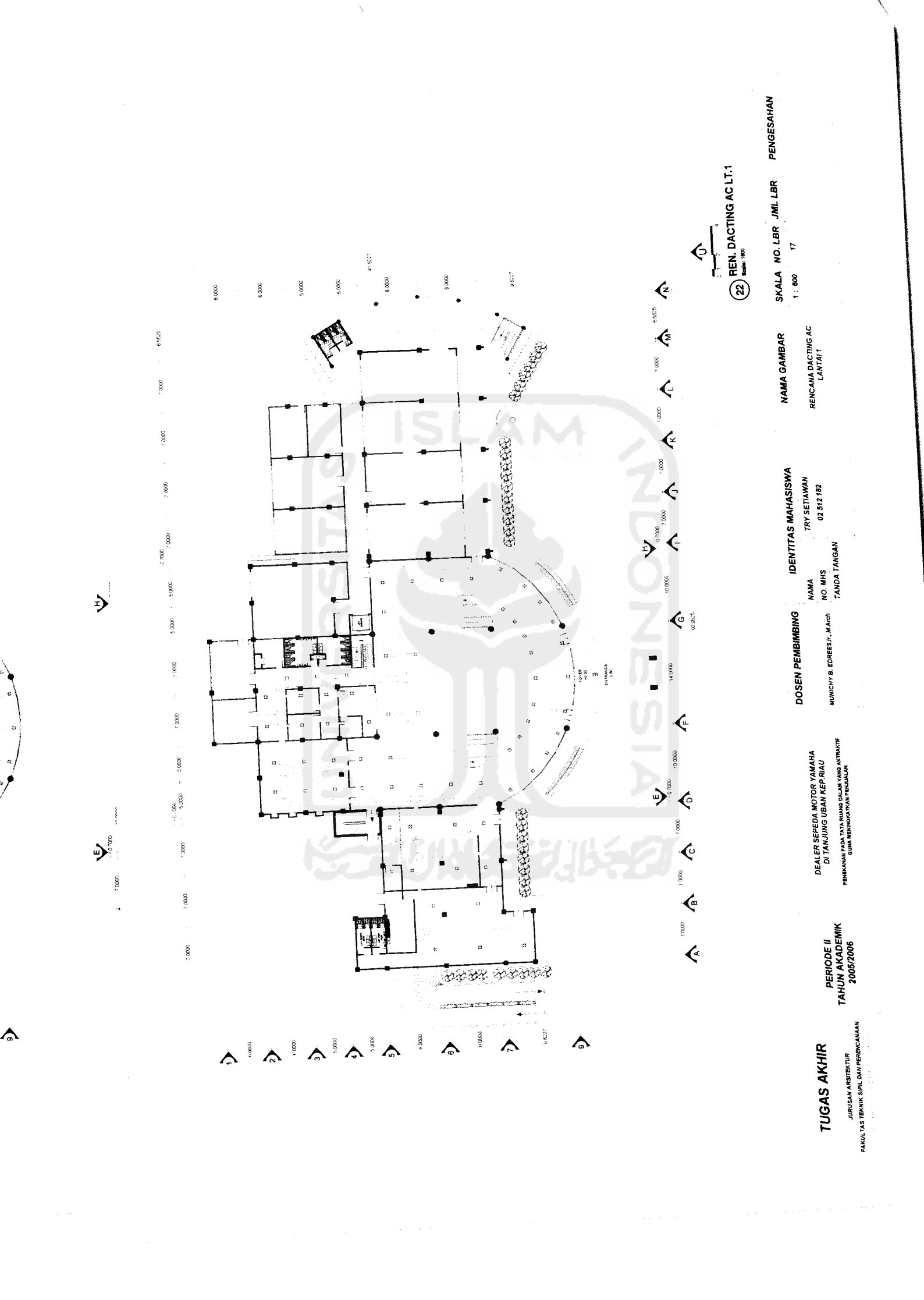
DOSEN PEMBIMBING
 MUNICHY B. EDRES, Ir., M. Arch

IDENTITAS MAHASISWA
 TRY SETIAWAN
 NO. MHS 02 512 182
 TANDA TANGAN

NAMA GAMBAR
 RENCANA SPLINKLER
 LANTAI 2

SKALA NO. LBR JML LBR PENGESAHAN
 1: 600 16





REN. DACTING AC.LT.1
 1:800

SKALA NO. LBR JML LBR PENGESAHAN
 1 : 800 17

NAMA GAMBAR
 RENCANA DACTING AC
 LANTAI 1

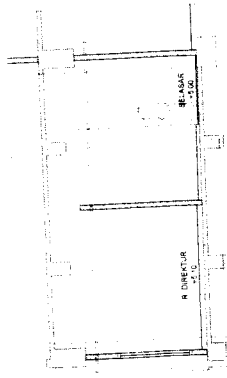
IDENTITAS MAHASISWA
 NAMA TRY SETIAMAN
 NO. MHS 02 512 182
 TANDA TANGAN

DOSEN PEMBIMBING
 MUNICHY B. EDREESJI, M. Arch

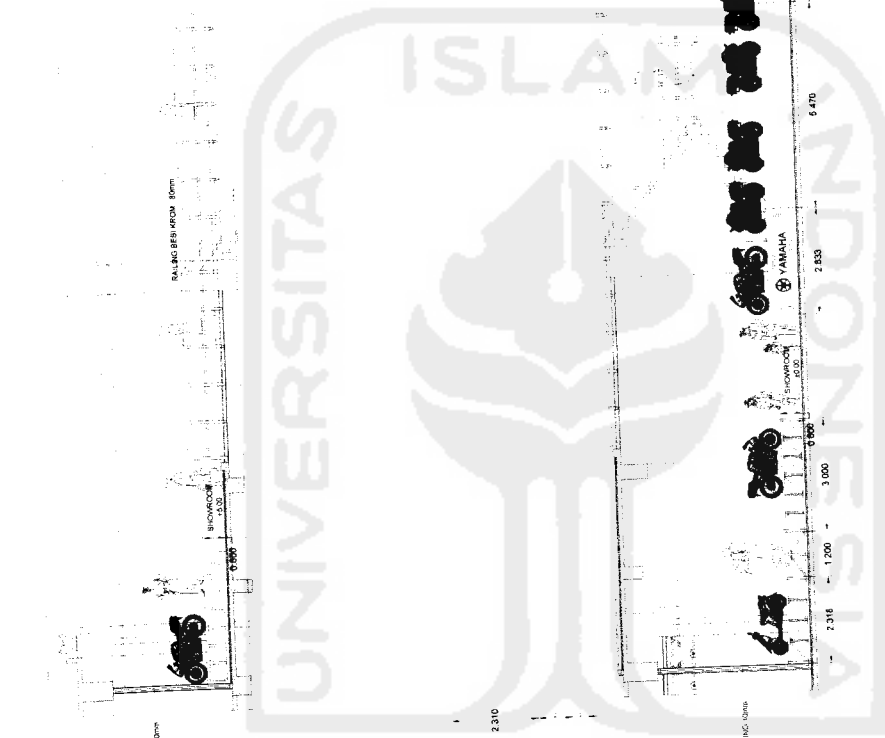
DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA
 DI TANJUNG UBAN KEP. RIAU
 PERIKAMAN PADA RISA RUANG DALAM YANG ANTRAKTIF
 GUNA MEMBUKAKAN PENJUALAN

PERIODE II
 TAHUN AKADEMIK
 2005/2006

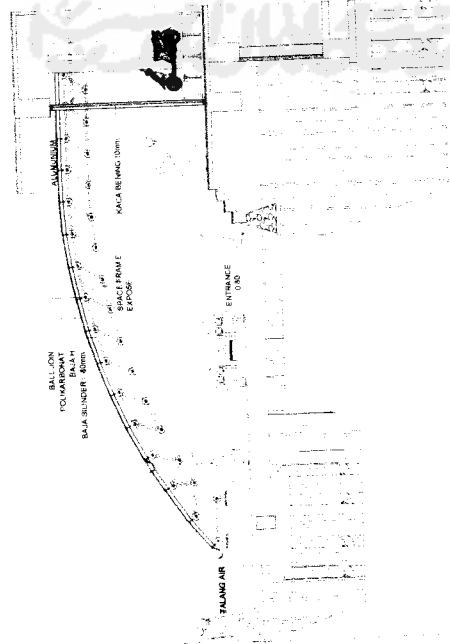
TUGAS AKHIR
 JURUSAN ARSITEKTUR
 FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN



DETAIL SHOWROOM LANTAI 2



DETAIL SHOWROOM LANTAI 1



DETAIL ENTRANCE



SKALA NO. LBR JML LBR PENGESAHAN
1: 200 20

NAMA GAMBAR
DETAIL ARSITEKTURAL

IDENTITAS MAHASISWA
NAMA
TRY SETIAWAN
NO. MHS
02 512 182

DOSEN PEMBIMBING
NAMA
MURCHY B. EDREES, Ir., MArch
TANDA TANGAN

DEALER SEPEDA MOTOR YAMAHA
DI TANJUNG UBAN KEP. RIAU
PERENCANA TATA RUANG DALAM YANG ATRAKTIF
DUNIA MENINGKATKAN PENJUALAN

TUGAS AKHIR
PERIODE II
TAHUN AKADEMIK
2005/2006

JURUSAN ARSITEKTUR
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN

