

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pengadaan Proyek

Pertumbuhan ekonomi Indonesia dewasa ini menunjukkan kenaikan yang signifikan. Terlihat dari bermunculan wirausaha / enterprenuer yang bergerak dalam pemasaran jaringan ini disebabkan perkembangan jaman modern membuka peluang terhadap perkembangan pemikiran dan sikap manusia, sehingga banyak terjadi perubahan pola berpikir dan karakter perilaku manusia. Seorang pakar ekonomi dunia dari Amerika Serikat *Robert T Kiyosaki* membuat prediksi mengenai trend perubahan tatanan ekonomi dunia yang digerakan oleh industri pemasaran jaringan.



Gambar 1.1 : *Robert T. Kiyosaki*

Sumber : www.tiens.com (1-03-2009)

Dalam Bukunya *“Rich Dad’s The Business School For People Who Like Helping People”* Robert T. Kiyosaki

Berikut ini beberapa alasan trend perubahan :

1. Orang menginginkan kebebasan.

Kini orang ingin lebih bergerak, memiliki lebih banyak pilihan, dan lebih banyak kebebasan untuk menjalankan hidup sesuai dengan persyaratan mereka. Bisnis pemasaran jaringan paruh waktu memungkinkan orang lebih dapat mengendalikan hidup mereka dan akhirnya lebih banyak kebebasan. Memberikan biaya masuk yang rendah dan sistem siap pakai bagi orang-orang yang ingin sekali melakukan perubahan.

2. Orang ingin menjadi kaya.

Pada generasi orang tua kita aturannya mengatakan kalau anda bekerja keras, semakin anda tua, semakin banyak anda dibayar. Anda mendapatkan uang lebih banyak melalui kenaikan gaji. Dan ketika anda mendekati akhir hidup anda, anda akan berkata, “Ketika saya pensiun, penghasilan saya akan menurun.” Dengan kata lain, asumsi bagi orang tua kita adalah anda bekerja keras seumur hidup dan pensiun miskin.

3. Portofolio pensiun pribadi akan dihapuskan.

Belum pernah terjadi dalam sejarah dunia begitu banyak orang mempertaruhkan masa pensiunya pada pasar saham. Ini adalah resep bagi bencana finansial.

4. Lebih banyak orang akan sadar.

Banyak sejarawan menyatakan bahwa Era Industri sudah berakhir dan Era Informasi dimulai. Pada Era Industri, aturannya adalah anda bekerja keras dan perusahaan serta pemerintah akan mengurus anda. Pada Era Informasi, aturannya adalah anda akan mendapatkan yang terbaik dengan mengurus diri sendiri.

5. Kebangkrutan mungkin tak pernah datang.

Mungkin Sejarah tidak berulang sendiri. Mungkin kestabilan saat ini akan menjadi stabil dan peningkatan pesat ekonomi akan berlangsung selamanya.

Salah satu keunggulan beberapa bisnis pemasar jaringan adalah bahwa dunia adalah wilayah kita. Meskipun Robert tidak bergabung dalam bisnis jaringan tetapi ia mengakui keunggulan bisnis jaringan dengan mengamati langsung sahabatnya yang ikut bisnis jaringan meskipun telah mapan kehidupan finansialnya temannya bergabung bisnis jaringan karena ingin membantu orang lain yang kurang modal agar bisa sukses memiliki bisnis sendiri dan bisnis jaringan adalah solusinya.

Mengembangkan suatu usaha yang disebut Multi Level Marketing / Networking atau biasa yang disebut pemasaran jaringan. Banyak orang memanfaatkan cara ini untuk bertahan dan mengembangkan usaha nya sehingga sekarang cara Multi Level

Marketing / Networking berkembang sangat pesat, terlihat dari banyaknya perusahaan yang mengembangkan dengan cara Multi Level Marketing / Networking yaitu *TIENS, ORIFLAME, CNI, REVELL, KANZEN KENKO, K-LINK, AMWAY, SUNHOPE, Dsb .*

Yogyakarta merupakan kota yang mempunyai pebisnis *TIENS* cukup besar ini terlihat dari jumlah kantor Stockist dan para pebisnis yang sudah menjadi leader bertambah banyak. Ditambah potensi Yogyakarta yang menjadi kota pelajar menjadikan target dari *TIENS GROUP COMPANY* untuk melebarkan pemasaran produknya.

Dengan pengembangan industri di bidang kesehatan yang sedang dan akan dibutuhkan oleh pasar dengan model saluran distribusi Network Marketing yang dipadukan dalam retail, tourism, finance, international trade and E-business. Dan dengan melihat kembali pada analisa pengamat ekonomi dunia “Paul Zane Pillzer”, maka memasuki abad 21 ini Industri Kesehatan (Wellnes Industry) akan mengambil alih. Bisnis Kesehatan adalah peluang bisnis abad 21. Dengan demikian *TIENS* mempunyai pondasi yang kokoh dan memberikan peluang yang sangat besar dengan sistem distribusi yang memungkinkan setiap pebisnisnya untuk berperan di dalamnya.

Hal ini menjadi dasar mengapa perlunya “ *Healthy and Bussines Center of TIENS*”, sebuah gedung yang mempunyai fasilitas-fasilitas untuk mewadahi kegiatan-kegiatan para pebisnis *TIENS* dan pengunjung umum ataupun pasien kesehatan di Indonesia secara umum dan di D.I Yogyakarta pada khususnya. Selain sebagai pusat

yang mewadahi pengobatan kesehatan dan pengembangan bisnis juga dapat menjadi kekuatan untuk menunjukkan eksistensi *TIENS*.

1.2 Latar Belakang Permasalahan

Salah satu prasarana yang harus dipersiapkan oleh perusahaan *TIENS* adalah gedung fasilitas perkembangan. Gedung fasilitas ini sangat mendesak ditengah semakin banyaknya perusahaan asing yang bergerak di bidang Multi Level Marketing / Networking di Indonesia. Sebuah perusahaan jelas membutuhkan wadah untuk menampung seluruh aktifitas kegiatan perkembangan perusahaan tersebut agar berkembang pesat. *Healthy and Bussines Center of TIENS* di Yogyakarta dibangun untuk memenuhi akan kebutuhan para pebisnis *TIENS* Yogyakarta untuk mengembangkan distribusi *TIENS*, juga masyarakat umum Yogyakarta agar dapat mengetahui akan *TIENS* dan dapat menggunakan fasilitas yang di sediakan *TIENS* untuk mereka sendiri.

Dari perkembangan *TIENS* kota Yogyakarta merupakan kota yang populasi pebisnisnya besar dan potensi yang sangat besar sehingga dari fakta tersebut diatas dan untuk menunjang kegiatan perkembangan *TIENS* serta sebagai lambang eksistensi sebuah perusahaan multinasional di Indonesia maka diperlukan gedung perkembangan *TIENS* di Yogyakarta.

Dengan adanya fasilitas yang memadai dan nyaman membuat *TIENS COMPANY* akan lebih berkembang pesat dan lebih maju dan dikenal oleh masyarakat

umum untuk mengetahui bisnis *TIENS* dan food supplements nutrisi kesehatan *TIENS. Healthy and Bussines Center of TIENS* ini dituntut untuk mampu memberikan kenyamanan, dan kemudahan untuk berinteraksi dan beraktivitas bagi penggunanya yaitu pebisnis *TIENS* sendiri khususnya dan masyarakat pada umumnya. Untuk menciptakan kenyamanan, dan kemudahan untuk berinteraksi dan beraktivitas yang diterapkan dalam bentuk fasad geometri, pola sirkulasi langsung, dan zoning ruang dalam yang alur terpusat.

1.3 Rumusan Permasalahan

Bagaimana wujud rancangan *Healthy and Bussines Center of TIENS* di Yogyakarta yang sesuai fungsi yaitu sebagai pusat kesehatan dan pusat bisnis yang memenuhi segala kebutuhan bagi pebisnis *TIENS* sendiri khususnya dan masyarakat (pengunjung) pada umumnya dan memberikan kenyamanan untuk berinteraksi dan beraktivitas melalui bentuk fasad bangunan, pola alur sirkulasi dan zoning ruang dalam dengan pendekatan Sistem Marketing Plan *TIENS*?

1.4 Tujuan Dan Sasaran

1.4.1 Tujuan

Tersusunnya konsep perencanaan dan perancangan *Healthy and Bussines Center of TIENS* di Yogyakarta yang dapat memenuhi kebutuhan bagi pebisnis *TIENS*

sendiri khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk merasa nyaman melalui fasad bangunan, pola sirkulasi dan zoning ruang yang menggambarkan Sistem Marketing Plan TIENS.

1.4.2 Sasaran

- a). Menghasilkan studi tentang Multi Level Marketing
- b). Menghasilkan studi tentang *TIENS* di Yogyakarta
- c). Merancang dan membuat konsep desain *Healthy and Bussines Center of TIENS* di Yogyakarta yang mengacu pada Sistem Marketing Plan *TIENS*.

1.5 Lingkup Pembahasan

Ditekankan pada pemecahan permasalahan yang ada. Sesuai dengan rumusan permasalahan yang bertujuan untuk memenuhi segala kebutuhan dan memberikan kenyamanan bagi pengguna pebisnis TIENS sendiri khususnya dan masyarakat pada umumnya berdasarkan Sistem Marketing Plan *TIENS* yang akan ditransformasikan dalam bentuk fasad bangunan, pola sirkulasi dan zoning ruang dalamnya.

1.6 Metode Pembahasan

Langkah-langkah yang ditempuh untuk menyelesaikan permasalahan dibagi dalam beberapa tahap sebagai berikut:

1.6.1 Metode Pendekatan Deskriptif

Dilakukan untuk mendapatkan gambaran secara menyeluruh tentang kondisi, potensi dan permasalahan terhadap kegiatan.

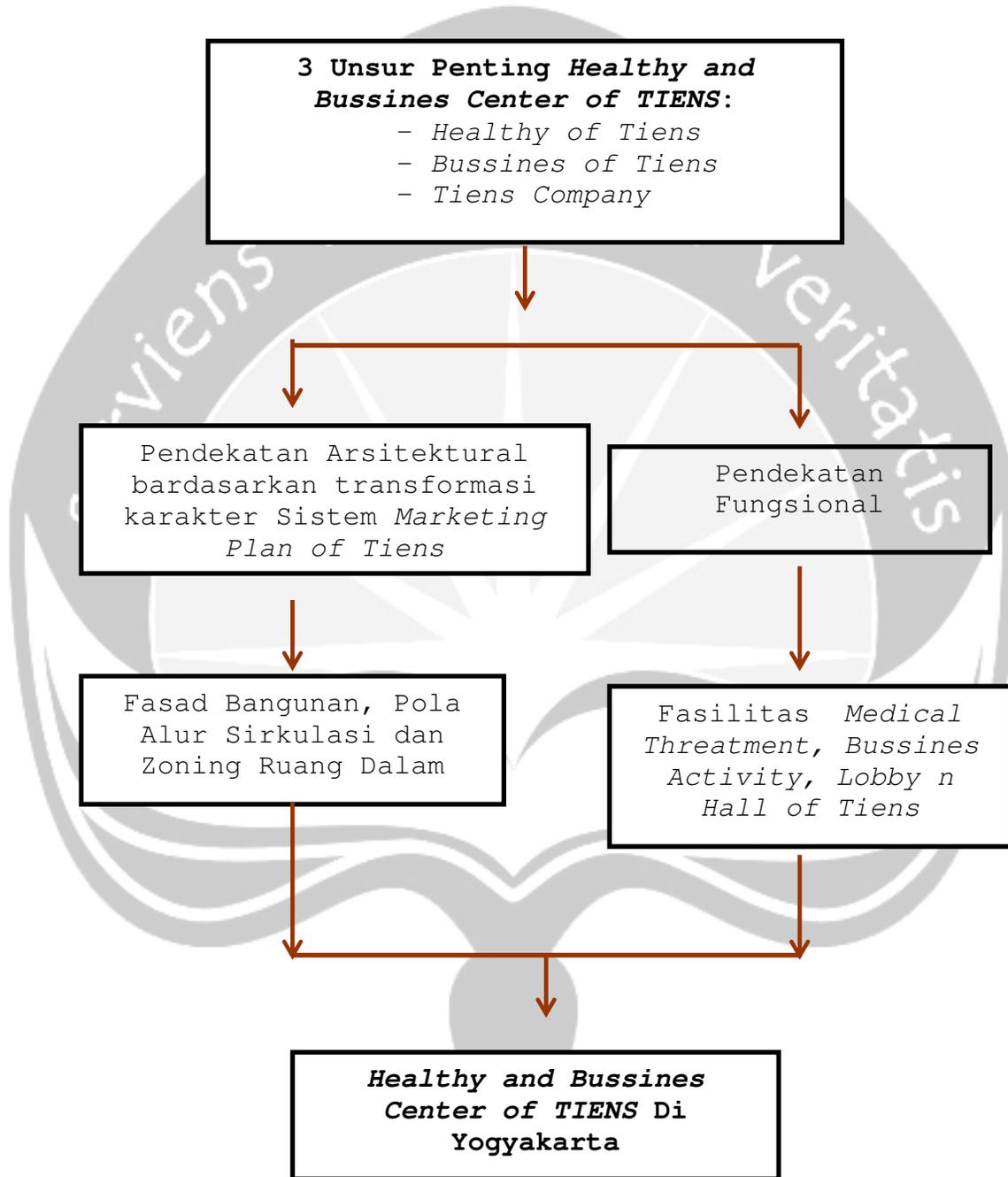
1.6.2 Tahap Analisis

Berisi upaya-upaya untuk menguraikan masalah dalam mengidentifikasi permasalahan berdasarkan data-data yang terkumpul, analisis ini didasarkan pada landasan teori yang relevan dengan permasalahan.

1.6.3 Tahap Sintesa

Hasil dan tahap analisis disusun dalam kerangka yang terarah dan terpadu berupa deskripsi konsep perancangan sebagai pemecahan permasalahan.

1.7 Pola Pikir Pendekatan Perancangan



Gambar 1.2 :Bagan Pola Pikir Pendekatan Peranca

Sumber : Analisa Penulis

1.8 Sistematika Pembahasan

BAB I

PENDAHULUAN

Berisi latar belakang pengadaan proyek, latar belakang permasalahan, rumusan permasalahan, tujuan dan sasaran pembahasan, lingkup pembahasan, metode pembahasan dan sistematika pembahasan.

BAB II

TINJAUAN *Healthy and Bussines Center of Tiens*

Menguraikan tentang KESEHATAN dan BISNIS secara umum, mencakup bahasan mengenai perkembangan dunia KESEHATAN dan BISNIS *TIENS*.

BAB III

TINJAUAN UMUM *Healthy and Bussines Center of Tiens* di YOGYAKARTA

Berisi mengenai gambaran umum Propinsi DIY dan kota Yogyakarta dan menguraikan tentang *Tiens* di Yogyakarta meliputi pelaku, jenis kegiatan dan perusahaan support *Tiens* di Yogyakarta.

BAB IV

ANALISIS KONSEP DASAR PERENCANAAN dan PERANCANGAN *Healthy and Bussines Center of TIENS* di Yogyakarta.

Berisi tentang esensi, sifat, dan manfaat *Healthy and Bussines Center of TIENS* di Yogyakarta analisa

konsep-konsep wadah berkaitan dengan pendekatan Sistem Marketing Plan *TIENS*, analisa konsep representatif bangunan *Healthy and Bussines Center of TIENS* di Yogyakarta.

BAB V

KONSEP PERENCANAAN dan PERANCANGAN

Healthy and Bussines Center of TIENS di Yogyakarta

Berisi konsep perencanaan dan perancangan yang dipakai sebagai landasan konseptual perancangan *Healthy and Bussines Center of TIENS* di Yogyakarta.