

Convenience Store sebagai wadah tempat kumpul di Jakarta = Convenience store as the trending meetup venue in Jakarta

Rico Pahlevi, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20348362&lokasi=lokal>

Abstrak

Penulisan serta Penelitian ini membahas tentang Convenience Store sebagai Wadah Tempat Kumpul di Jakarta dalam hal ini Studi Kasusnya 7-Eleven Tebet Saharjo. Kegiatan nongkrong pada 7-Eleven Tebet Saharjo menandakan terjadinya pergeseran ruang, pada ruang komersial convenience store. Pergeseran tersebut menjadikan convenience store sebagai ruang komersial yang lebih publik. Dengan adanya kegiatan nongkrong, tingkat kepublikan pada ruang komersial 7-Eleven Tebet Saharjo menjadi lebih tinggi. Kegiatan nongkrong merupakan proses pemakaian yang dilakukan oleh pengunjung terhadap ruang komersial convenience store 7-Eleven Tebet Saharjo.

Berdasarkan hasil penelitian ini maka dapat dilihat adanya proses pemakaian yang dilakukan oleh pengunjung, hal tersebut dapat dibuktikan dengan menjadikan ruang komersial 7-Eleven Tebet Saharjo sebagai destinasi nongkrong bagi pengunjungnya. Peran destinasi turut memberikan dampak terhadap 7-Eleven Tebet Saharjo sebagai ruang komersial yang selalu ramai oleh pengunjung yang menghabiskan waktunya pada ruang duduk yang disediakan. Penetrasi yang lebih tinggi juga merupakan salah satu efek yang terlihat karena 7-Eleven Tebet Saharjo telah menjadi sebuah destinasi bagi pengunjungnya.

This research is about Convenience Store as The Trending Meetup Venue in Jakarta. The study case take place in 7-Eleven Tebet Saharjo. Hang out activity that occur in 7-Eleven Tebet Saharjo indicate the space shift in commercial space of convenience store. That shift makes convenience store to be the commercial space which more public. With the hang out activity, the public level of commercial space in 7-Eleven Tebet Saharjo become higher. Hang out activity is the meaning process which is done by customers toward the commercial space of convenience store 7-Eleven Tebet Saharjo.

Based on the research result, we can see that there is a meaning process which is done by customers. It can be proved by making the commercial space in 7-Eleven Tebet Saharjo as hang out destination for customers. The destination role also give an impact to 7-Eleven Tebet Saharjo as commercial space which always crowded by customers. Higher penetration is also one of the effect, because 7-Eleven Tebet Saharjo has become a destination for its customers.