

LAMPIRAN

Tambahan Data Observasi PKL Mie Ayam



Lampiran 1 PKL Mie Ayam yang berjualan di pinggir jalan



Lampiran 2 PKL Mie Ayam yang berjualan di tenda tipe 1 (angkringan)



Lampiran 3 PKL Mie Ayam yang berjualan di tenda tipe 2 (tenda lipat)



Lampiran 4 PKL Mie Ayam yang berjualan di tenda tipe 3 (permanen)



Lampiran 5 PKL Mie Ayam yang berjualan di ruko dan teras rumah (permanen)

Tambahan Data Wawancara PKL Mie Ayam

Wawancara PKL Mie Ayam 2

Pertanyaan: Pernahkah Anda menerima kritik, saran, atau respon dari pembeli terkait dengan dagangan Anda selain higienitas?

Jawaban: Banyak pembeli yang memuji rasa mie saya yang enak, meskipun ada yang bilang sedikit kemanisan untuk mie yamin. Beberapa pembeli juga mengatakan bahwa miennya terasa lebih segar dan enak dibandingkan dengan mie pedagang lain. Mungkin ini karena usaha saya yang selalu menggunakan bahan-bahan segar dan menyimpannya di *cooler box*. Saya percaya bahwa kualitas bahan baku sangat berpengaruh pada mie yang saya sajikan. Saya pribadi lebih fokus pada inovasi rasa Mie Ayam agar menarik lebih banyak pembeli, bahkan kalau bisa sampai viral agar pendapatan dari dagangan semakin meningkat. Seperti yang sering saya lihat di

internet, banyak Mie Ayam yang viral karena menggunakan bumbu *chili oil*, atau mie yang disajikan dalam mangkuk bakso yang besar dan unik.

Wawancara PKL Mie Ayam 3

Pertanyaan: Pernahkah Anda menerima kritik, saran, atau respon dari pembeli terkait dengan dagangan Anda selain higienitas?

Jawaban: Alhamdulillah, kritik terkait rasa Mie Ayam saya tidak ada. Para pembeli seperti *driver* ojek *online* dan tukang parkir yang sering makan di sini selalu memberikan respon positif. Saya bersyukur masih ada yang mau membeli dan menyukai dagangan Mie Ayam saya. Bagi saya, yang terpenting adalah dagangan ini bisa laku dan habis terjual agar saya dapat menghidupi anak dan istri di rumah, termasuk membiayai pendidikan anak perempuan saya yang sedang berkuliah.

Wawancara PKL Mie Ayam 4

Pertanyaan: Pernahkah Anda menerima kritik, saran, atau respon dari pembeli terkait dengan dagangan Anda selain higienitas?

Jawaban: Alhamdulillah, inovasi saus *chili oil* untuk mie saya mendapatkan respon yang positif dari para pembeli. Setiap hari selalu ramai dan habis terjual, bahkan bisa mencapai 250 porsi per hari. Sejak saat itu, pemasukan saya meningkat pesat. Dalam sehari, saya bisa mendapatkan sekitar 3 juta rupiah. Setelah beberapa tahun menabung dari hasil jualan mie, saya akhirnya mampu menyewa ruko dan bahkan bisa mempekerjakan satu orang untuk membantu saya dan istri berjualan. Keuntungan lainnya, saya tidak perlu lagi khawatir akan ditertibkan atau diusir oleh Satpol PP yang sedang berpatroli. Memang, ada beberapa pembeli yang mengatakan bahwa rasa saus *chili oil* saya terlalu pedas atau terlalu asin.

Wawancara PKL Mie Ayam 10

Pertanyaan: Pernahkah Anda menerima kritik, saran, atau respon dari pembeli terkait dengan dagangan Anda selain higienitas?

Jawaban: Banyak pembeli yang memuji semangat saya yang masih kuat berjualan di usia yang tidak lagi muda. Meskipun anak saya sudah besar dan bekerja, dan mampu memenuhi kebutuhan keluarga, saya memilih untuk tetap berjualan Mie Ayam. Bagi saya, daripada berdiam diri di rumah tanpa aktivitas, lebih baik saya tetap aktif berjualan dan membantu mencari nafkah.

Tambahan Data Wawancara Pembeli Mie Ayam

Wawancara Narasumber 1

Pertanyaan: Pernahkah Anda menyampaikan kritik, saran, atau respon kepada PKL Mie Ayam di luar faktor higienitas?

Jawaban: Saya pernah memberikan kritik terkait rasa miennya. Contohnya, saya pernah menyampaikan bahwa miennya sudah enak, tetapi sedikit terlalu asin untuk selera saya. Pada kesempatan lain, saya juga pernah mengkritik daging ayamnya yang terlalu mudah hancur atau banyak tulang-tulang kecil yang ikut termakan.

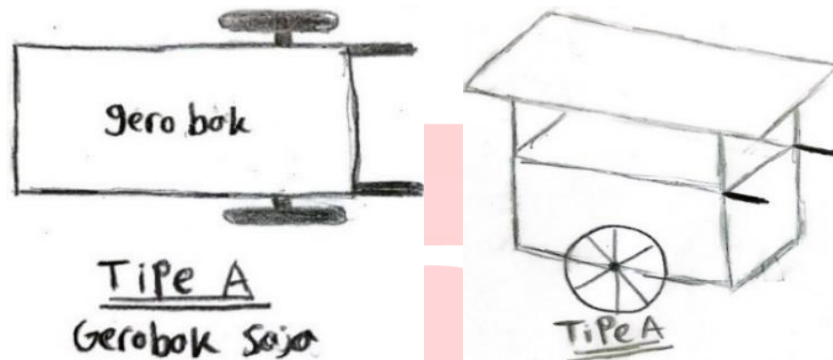
Wawancara Narasumber 2

Pertanyaan: Pernahkah Anda menyampaikan kritik, saran, atau respon kepada PKL Mie Ayam di luar faktor higienitas?

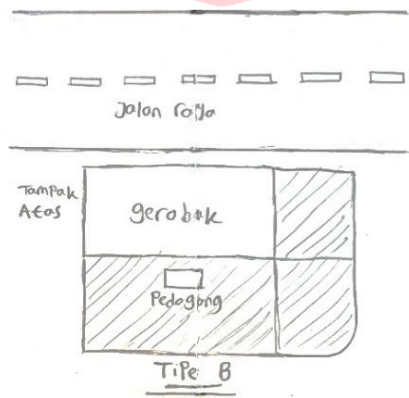
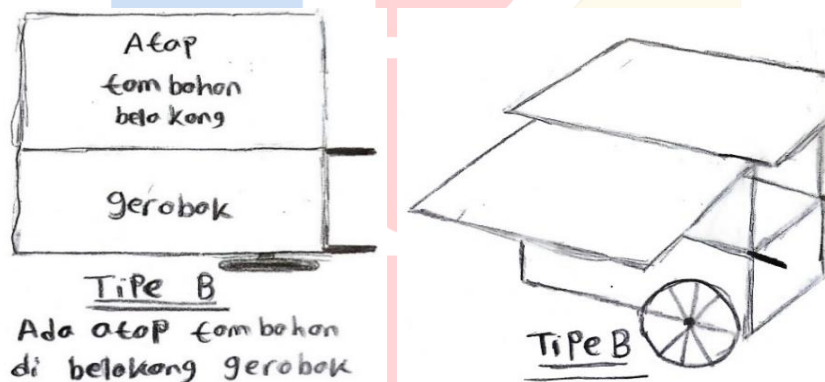
Jawaban: Ya, saya pernah menyampaikan beberapa kritik. Contohnya adalah rasa Mie Ayamnya terlalu asin, miennya terlalu lembek, bumbunya kurang berasa, dan terkadang porsi miennya terlalu sedikit. Namun, saya juga sering memberikan masukan kepada PKL Mie Ayam, seperti menambahkan variasi menu, seperti Mie Ayam yamin atau Mie Ayam bakso, menggunakan bumbu dan bahan yang lebih segar, memperbesar porsi miennya, dan lebih menjaga higienitas gerobak atau tempat makan. Kritik dan saran yang saya sampaikan tersebut bertujuan untuk membantu PKL Mie Ayam tersebut meningkatkan

kualitas dagangannya. Saya tidak sembarangan memviralkan keburukan terkait rasa mie PKL tersebut di internet atau media sosial. Saya yakin bahwa dengan kritik dan saran yang membangun, PKL Mie Ayam tersebut dapat meningkatkan kualitas dagangannya dan menarik lebih banyak pembeli.

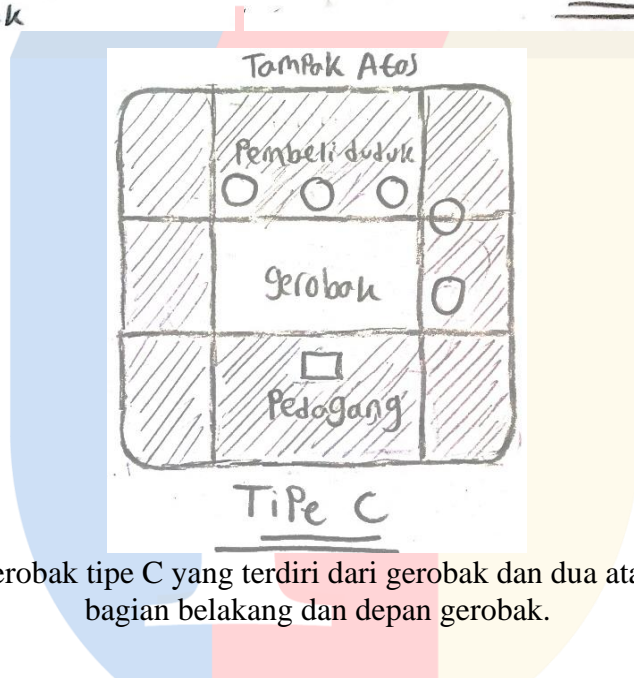
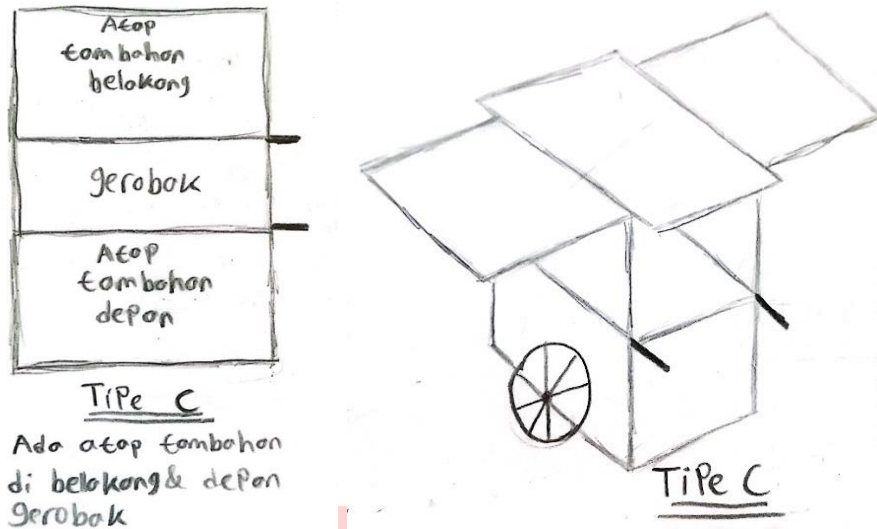
Tambahan Sketsa Ide



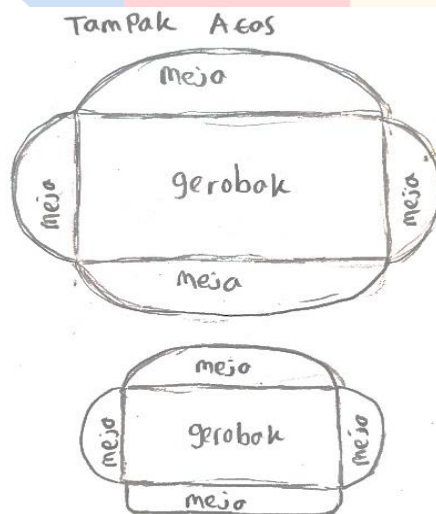
Lampiran 6 Gerobak tipe A yang hanya terdiri dari gerobak saja, tanpa atap tambahan



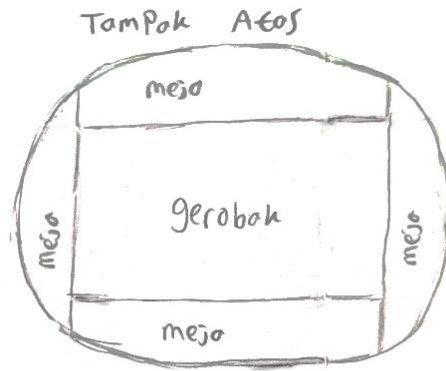
Lampiran 7 Gerobak tipe B yang terdiri dari gerobak dan atap tambahan di bagian belakang gerobak.



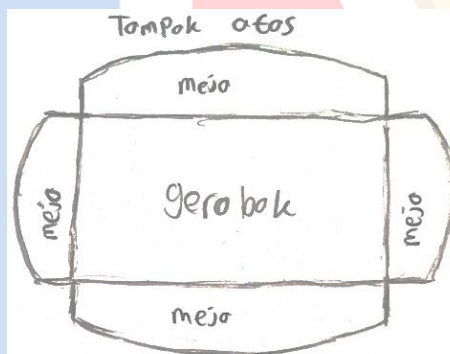
Lampiran 8 Gerobak tipe C yang terdiri dari gerobak dan dua atap tambahan di bagian belakang dan depan gerobak.



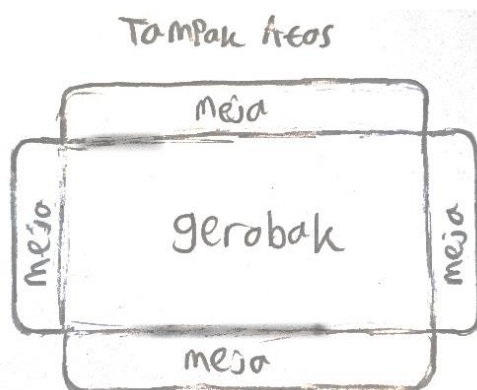
Lampiran 9 Meja tambahan tipe pertama dari tampak atas



Lampiran 10 Meja tambahan tipe kedua dari tampak atas

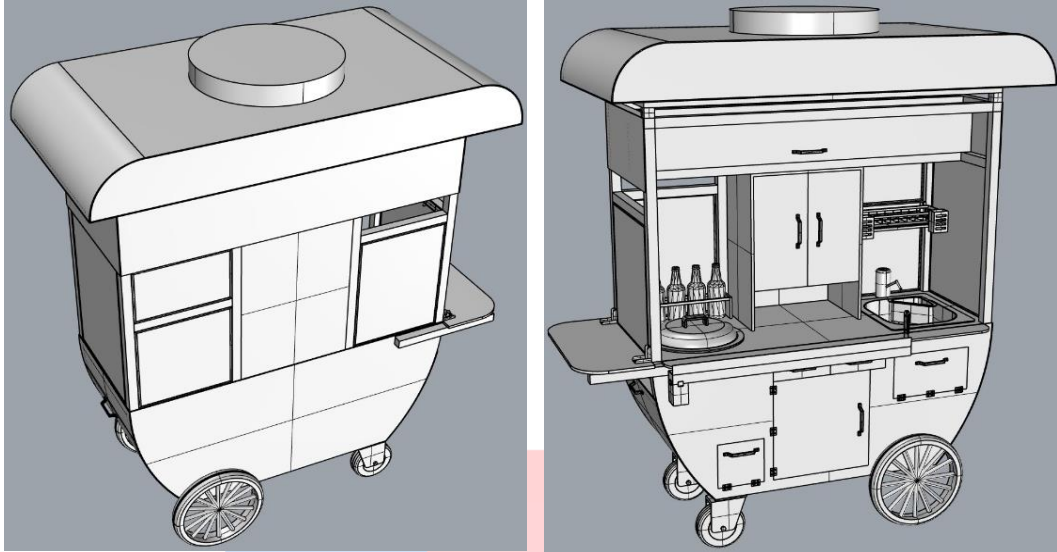


Lampiran 11 Meja tambahan tipe ketiga dari tampak atas

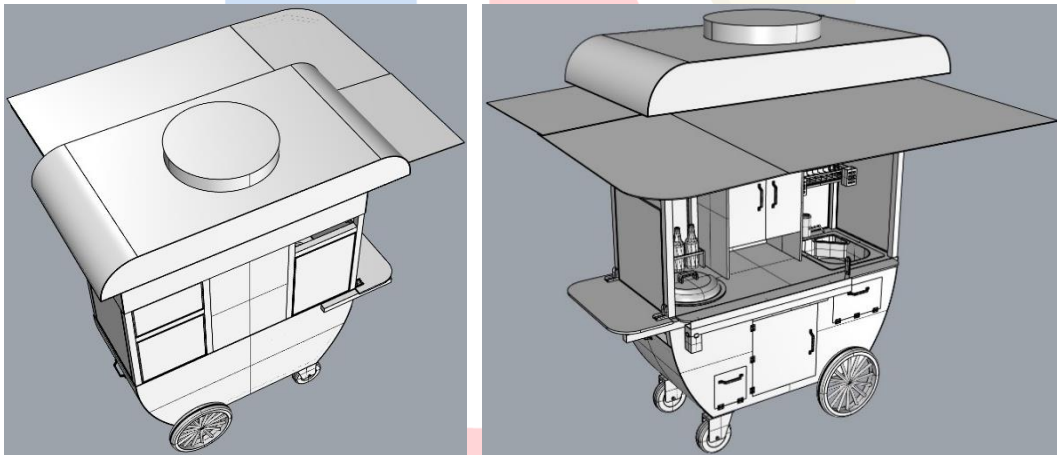


Lampiran 12 Meja tambahan tipe keempat dari tampak atas

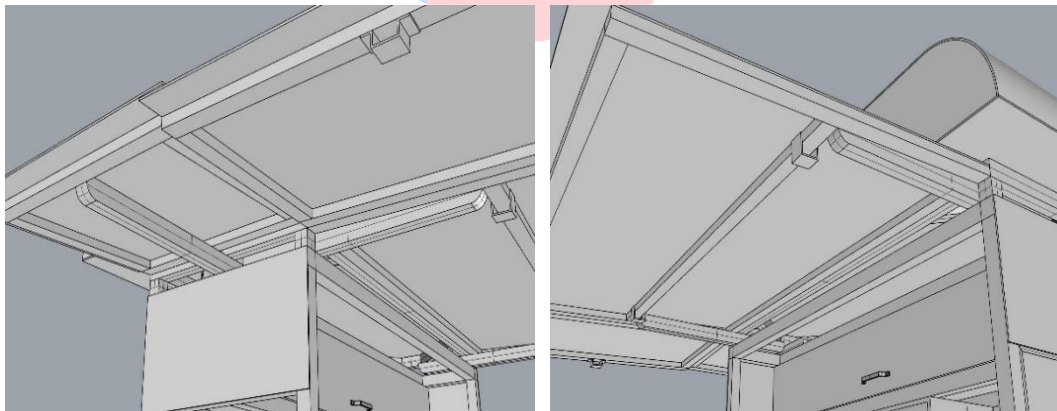
Tambahan 3D Model



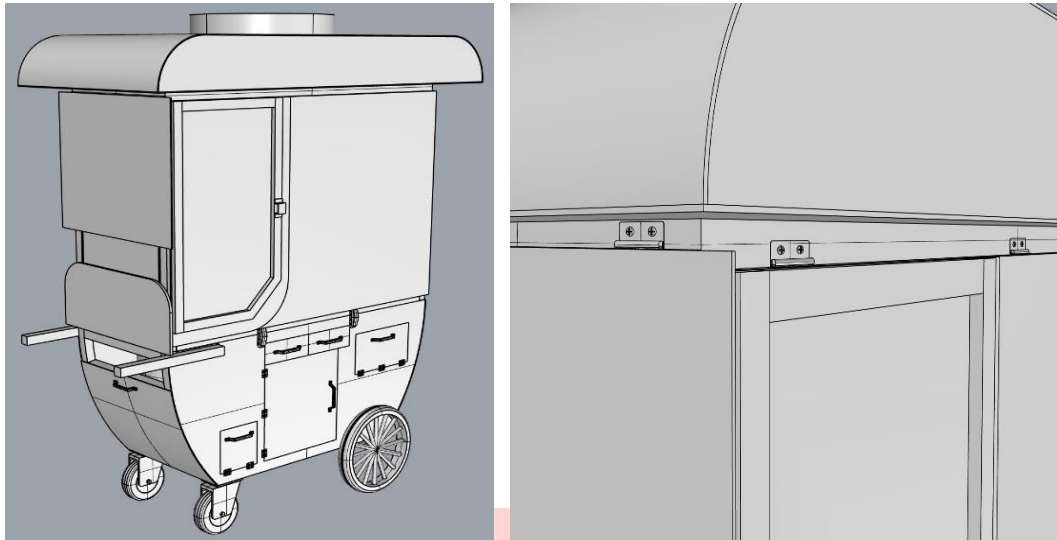
Lampiran 13 Gerobak tipe A untuk pedagang yang berjualan di ruko



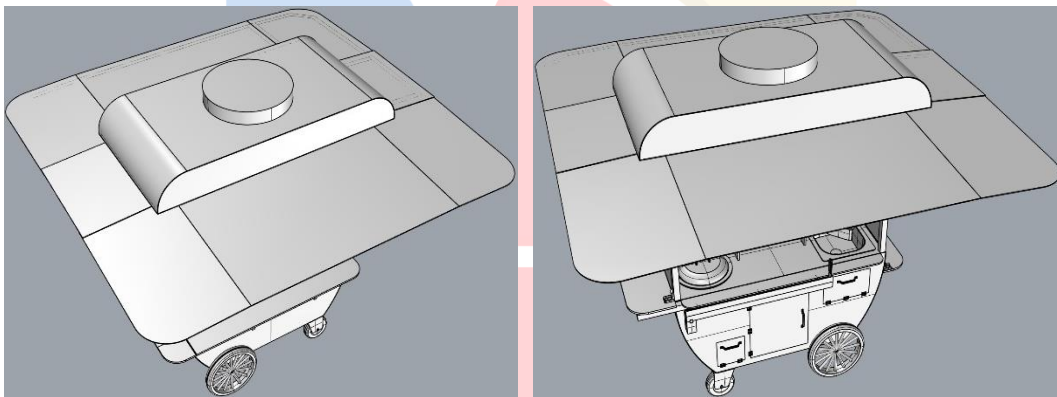
Lampiran 14 Gerobak tipe B untuk pedagang yang berjualan di pinggir jalan



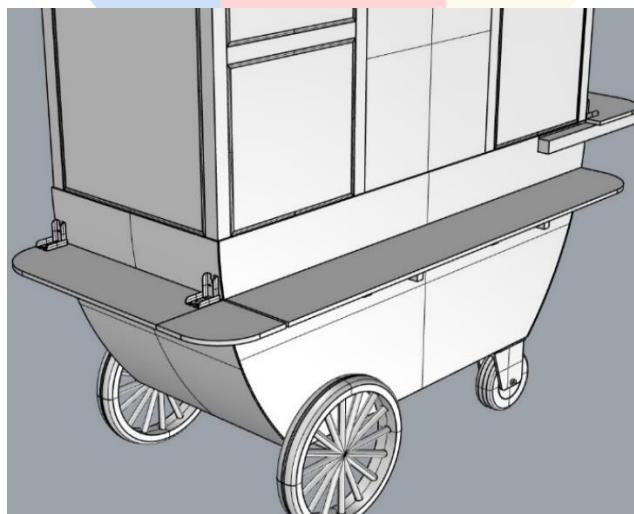
Lampiran 15 Atap tambahan gerobak tipe B diganjal menggunakan balok kayu



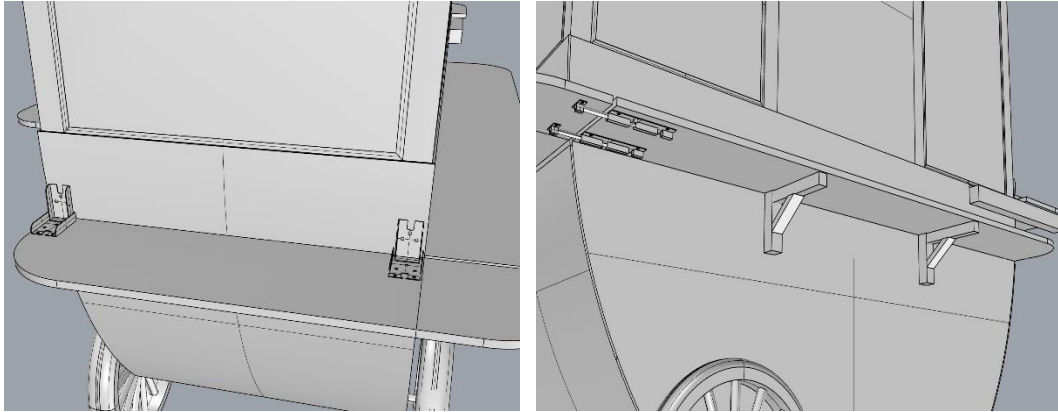
Lampiran 16 Gerobak tipe B ketika semua atap tambahannya dilipat dengan mekanisme menggunakan engsel kupu-kupu



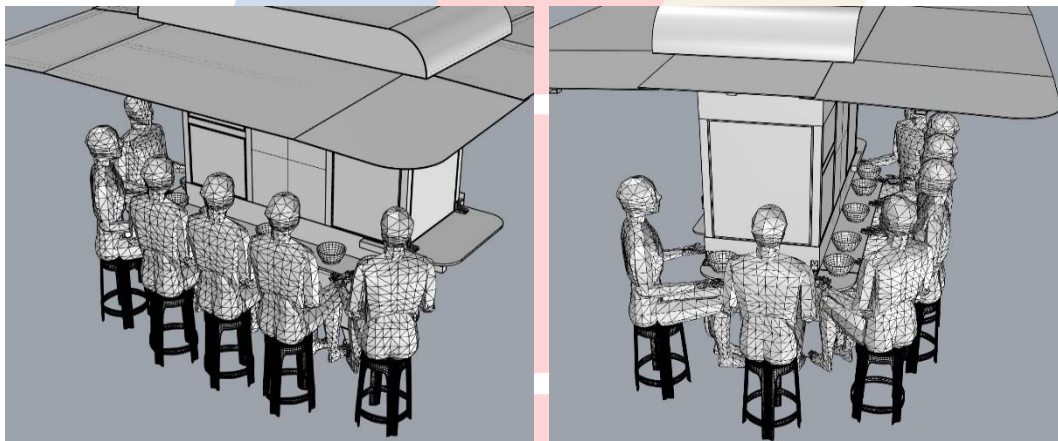
Lampiran 17 Gerobak tipe C untuk pedagang yang berjualan di tenda



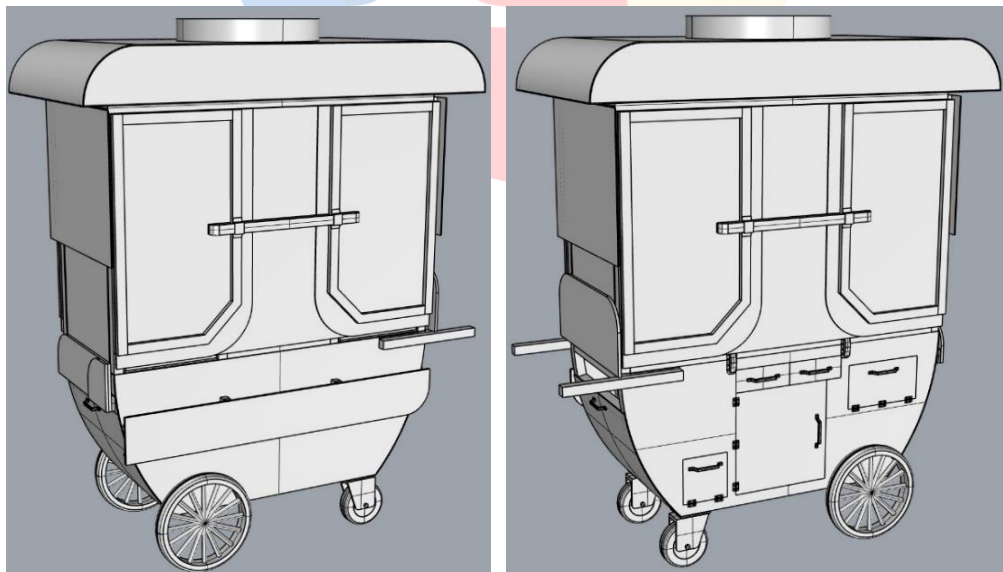
Lampiran 18 Meja tambahan di bagian depan gerobak tipe C untuk pembeli makan



Lampiran 19 Meja tambahan pada gerobak tipe C bisa dilipat dengan mekanisme menggunakan siku kaki meja lipat dan siku rak lipat



Lampiran 20 Gerobak tipe C bisa memuat 6-7 orang pembeli ketika makan di tempat

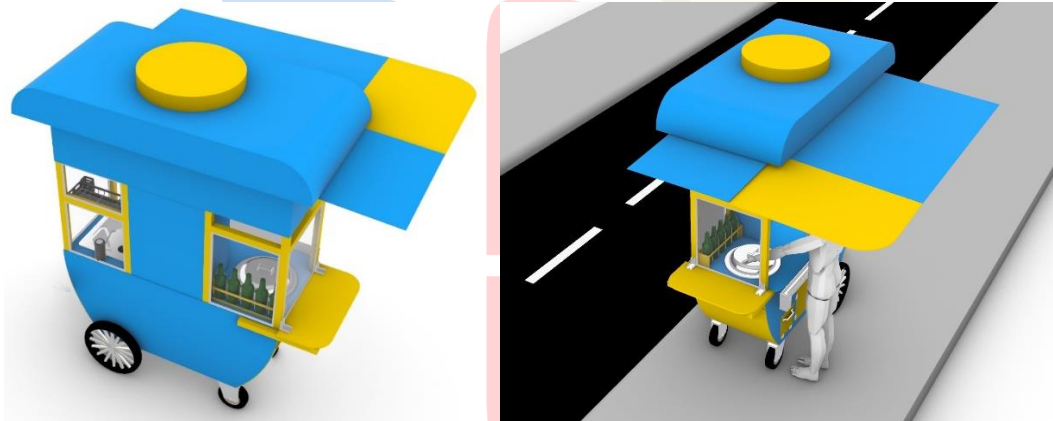


Lampiran 21 Gerobak tipe C ketika semua atap dan meja tambahannya dilipat

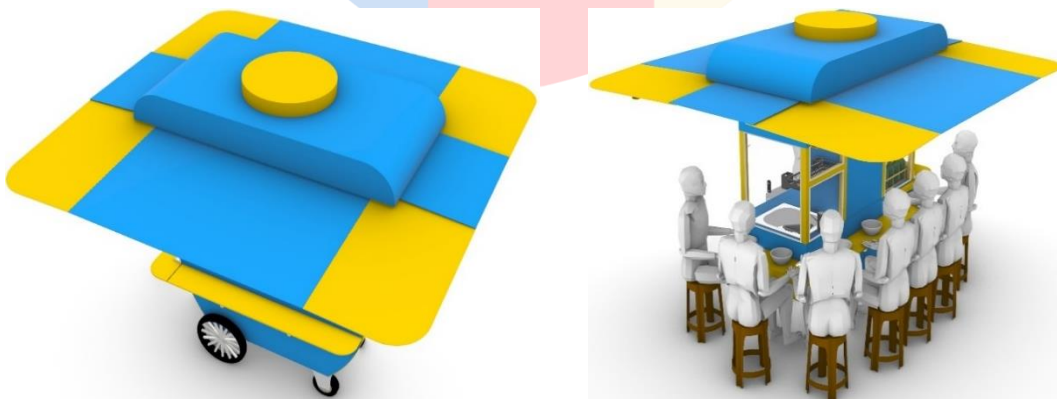
Tambahan Rendering



Lampiran 22 Rendering gerobak tipe A di ruko dengan perkiraan biaya sekitar Rp 4.370.600



Lampiran 23 Rendering gerobak tipe B di pinggir jalan dengan prkiraan biaya sekitar Rp 4.571.100

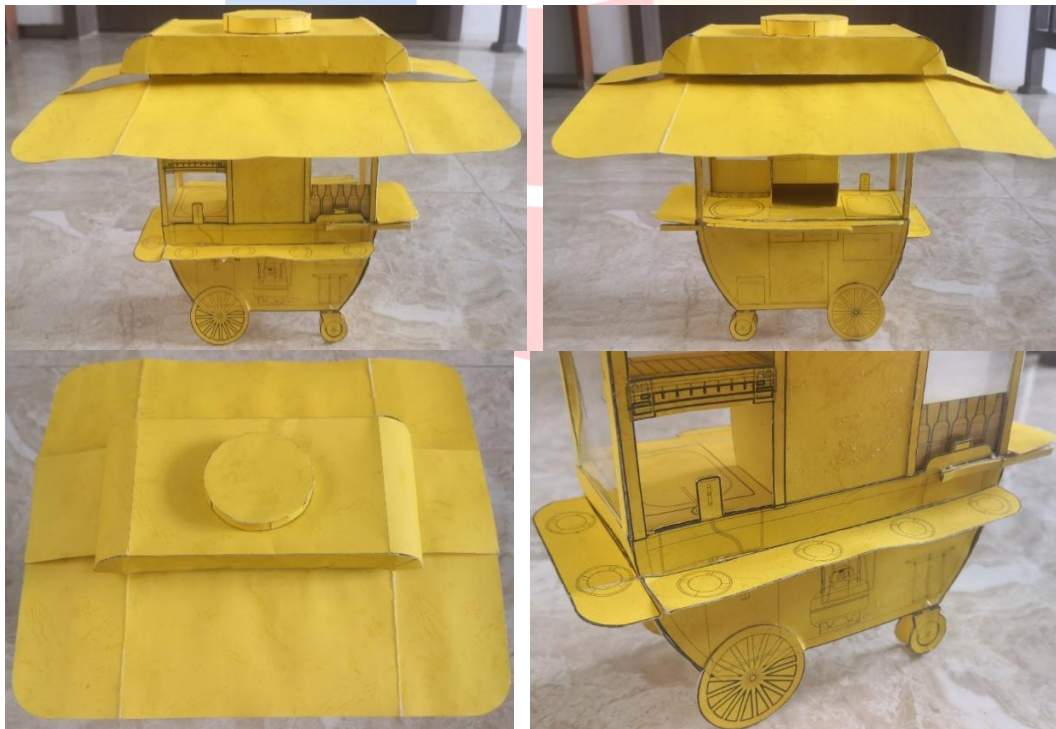


Lampiran 24 Rendering gerobak tipe C dengan perkiraan biaya sekitar Rp 4.833.600

Tambahan Prototipe Akhir Skala 1:10



Lampiran 25 Prototipe Gerobak tipe B



Lampiran 26 Gerobak tipe C

Tambahan Prototipe Akhir Skala 1:3



Lampiran 27 Prototipe akhir gerobak tipe B dari tampak belakang dan kanan



Lampiran 28 Prototipe akhir gerobak tipe C