Business Model Canvas (BMC) Perniagaan Nasi Lemak

Business Model Canvas (BMC) membantu usahawan melihat gambaran penuh sesuatu perniagaan — dari pelanggan, cara jual, sampai kos dan keuntungan. Berikut ialah BMC bagi perniagaan nasi lemak yang dijalankan secara gerai kecil.

---

1. Customer Segments

Pelanggan utama perniagaan ini ialah orang sekitar kawasan gerai yang mencari sarapan pagi yang cepat dan mengenyangkan. Antaranya termasuk pekerja pejabat yang beli sebelum masuk kerja, pelajar sekolah dan kolej, serta penduduk setempat. Selain itu, ada juga pelanggan yang membuat tempahan dalam kuantiti banyak untuk mesyuarat kecil, program sekolah atau majlis tertentu.

---

2. Value Propositions

Kelebihan utama nasi lemak ini ialah rasa sambal bilis yang pedas manis dan konsisten setiap hari. Harga pula berpatutan, jadi semua golongan mampu beli. Hidangan juga mengenyangkan walaupun dalam bentuk bungkus. Menu yang ringkas tetapi lengkap (nasi lemak, telur, kacang, bilis dan sambal) memudahkan pelanggan. Penyediaan yang cepat sangat sesuai untuk orang yang mengejar masa pada waktu pagi. Rasa tradisional atau “rasa kampung” turut menjadi tarikan utama.

---

3. Channels

Jualan dibuat secara terus di gerai tepi jalan. Nasi lemak dibungkus siap supaya pelanggan boleh ambil dan terus pergi. Tempahan juga boleh dibuat melalui WhatsApp. Jika perniagaan berkembang, boleh tambah servis penghantaran makanan seperti GrabFood atau Foodpanda untuk capai lebih ramai pelanggan.

---

4. Customer Relationships

Hubungan baik dengan pelanggan dijaga melalui layanan yang mesra dan cepat. Peniaga juga mengenali pelanggan tetap dan memastikan rasa serta kualiti makanan sentiasa sama supaya pelanggan terus datang semula. Promosi kecil seperti harga istimewa untuk tempahan banyak atau tawaran tambahan lauk boleh membantu mengekalkan kesetiaan pelanggan.

5. Revenue Streams

Pendapatan utama datang daripada jualan nasi lemak bungkus. Pendapatan tambahan diperoleh daripada lauk tambahan seperti telur goreng, ayam goreng atau sambal lebih. Tempahan pukal untuk majlis atau program juga menjadi sumber pendapatan yang penting.

---

6. Key Resources

Sumber paling penting ialah resipi sambal dan cara memasak nasi lemak yang menjadi identiti perniagaan. Selain itu, bahan mentah seperti beras, santan, telur, kacang dan bilis sangat diperlukan setiap hari. Peralatan memasak, gerai jualan dan tenaga kerja (pemilik serta pembantu) juga merupakan aset utama.

---

7. Key Activities

Aktiviti harian termasuk memasak nasi lemak pada awal pagi, menyediakan sambal dan bahan sampingan, membungkus nasi lemak, melayan pelanggan serta membeli stok bahan mentah. Kebersihan gerai juga dijaga bagi memastikan pelanggan yakin dengan kualiti makanan.

---

8. Key Partners

Rakan perniagaan termasuk pembekal bahan mentah seperti beras, santan, telur dan bilis. Kedai runcit atau pasar borong membantu mendapatkan stok dengan harga lebih murah. Pembantu masak dan pembekal bahan pembungkusan juga penting untuk melancarkan operasi.

---

9. Cost Structure

Kos utama perniagaan melibatkan pembelian bahan mentah, gas memasak, plastik atau kertas pembungkus, upah pembantu, sewa tapak (jika ada) serta kos pengangkutan untuk membeli barang.