

# RANCANGAN PERNIAGAAN



اُنِيُوْا سِيْتِيْ تِيْجُوْا لُوْجِيْنُ مَوَااِزَا  
UNIVERSITI  
TEKNOLOGI  
MARA

**RAKYATpreneur 2025**

NAMA PERNIAGAAN:

**CEKTA ENTERPRISE**

BIDANG PERNIAGAAN:

**MAKANAN SNEK TRADISIONAL**

NAMA PEMILIK:

**LITA BINTI ISHAK**

NO. KAD PENGENALAN:

**840229-02-5970**

ALAMAT OPERASI:

**316-A Kampung paya lima amas Pengkalan arang 21200 kuala Terengganu**

TARIKH:

**1 JANUARI 2026**

**1. MAKLUMAT PERNIAGAAN**

Nama Perniagaan	Cekta Enterprise
Jenis Perniagaan	Pemilikan Tunggal
Bidang Perniagaan	Makanan snek tradisional melayu
Alamat Operasi	<b>316-A Kampung paya lima amas Pengkalan arang 21200 kuala Terengganu</b>
Tarikh Mula Operasi	10-02-2022
No. Pendaftaran (SSM)	202203040960 (CT0101729-T)
Nama Pemilik / Rakan Kongsi	Lita binti Ishak

**2. RINGKASAN PERNIAGAAN**

Cekta enterprise merupakan sebuah perniagaan yang menyediakan perkhidmatan makanan seperti rempeyek dan popia simpul untuk majlis kecil dan sederhana seperti kenduri, majlis doa selamat, mesyuarat serta tempahan harian. Perniagaan ini memberi fokus kepada pengeluaran snek tradisional Melayu yang mementingkan keaslian rasa, kerangupan dan menepati citarasa pelanggan.

Objektif utama perniagaan adalah untuk menjana pendapatan yang stabil, membina pelanggan tetap serta mengembangkan operasi secara berperingkat. Dengan pengalaman dalam penyediaan makanan dan sokongan pembiayaan daripada Bank Rakyat, perniagaan ini diyakini berpotensi untuk berkembang secara mampan.

**3. PRODUK / PERKHIDMATAN**

Produk / Perkhidmatan	Penerangan Ringkas	Harga (RM)
Rempeyek kacang dhal	Tempahan dan ready stok	RM20/ balang
Rempeyek kacang tanah	Tempahan dan ready stok	RM20 / balang
Popia simpul ikan bilis	Tempahan khas	RM20/ balang
Popia simpul serunding daging	Edisi raya	RM20/ balang

Kelebihan Produk / Perkhidmatan:

- Makanan snek Melayu tradisional
- Harga berpatutan
- Penyediaan bersih & teratur
- Tempahan fleksibel mengikut keperluan pelanggan

#### 4. ANALISIS PASARAN

Sasaran Pelanggan	Sasaran pelanggan terdiri daripada penduduk setempat, individu, serta organisasi kecil.
Tahap Permintaan Pasaran	Permintaan terhadap Rempeyek dan popia adalah tinggi dan konsisten sepanjang tahun terutamanya bagi majlis dan acara komuniti serta musim perayaan
Pesaing Utama	Pengusaha rempeyek dan popia simpul kecil sekitar kawasan
Kelebihan Kompetitif	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Harga kompetitif</li> <li>• Kualiti rasa konsisten</li> <li>• Servis mesra pelanggan</li> </ul>

#### 5. STRATEGI PEMASARAN

Strategi pemasaran dijalankan melalui media sosial seperti Facebook dan WhatsApp, promosi dari mulut ke mulut serta penawaran harga yang berpatutan bagi menarik pelanggan baharu dan menjaga kualiti dan kepuasan pelanggan.

#### 6. OPERASI PERNIAGAAN

Lokasi Operasi	Dapur rumah
Waktu Operasi	Mengikut tempahan pelanggan
Pembekal / Sumber Utama	Pasar basah dan pemborong tempatan
Proses Operasi Ringkas	Proses Operasi: Tempahan → Pembelian bahan → Penyediaan → Pembungkusan → Penghantaran

## 7. PENGURUSAN & TENAGA KERJA

Pemilik bertanggungjawab ke atas pengurusan keseluruhan perniagaan dan dibantu oleh tiga orang pembantu secara sambilan semasa tempahan besar.

## 8. KEWANGAN (ANGGARAN RINGKAS)

- Kos Permulaan:	RM
• <i>Peralatan dapur</i>	5,000
• <i>Bahan mentah awal</i>	2,000
• <i>Lain-lain (RM)</i>	1,000
<b>Jumlah Kos Permulaan (RM)</b>	8,000
<b>Anggaran Jualan Bulanan (RM)</b>	13,000
<b>Kos Operasi</b>	5,000
<b>Untung Kasar Bulanan (RM)</b>	8,000

## 9. RISIKO & LANGKAH KAWALAN

Risiko utama termasuk persaingan dalam industri makanan ringan serta kenaikan harga bahan mentah. Langkah kawalan yang diambil adalah dengan mengawal kos pembelian, merancang menu secara berhemah dan mengekalkan kualiti perkhidmatan.

## 10 PENUTUP

Cekta enterprise mempunyai potensi untuk berkembang berdasarkan permintaan pasaran yang konsisten serta pengurusan kos yang terkawal. Dengan sokongan dana daripada Bank Rakyat, perniagaan ini dijangka mampu memberi pulangan yang stabil dan berterusan.