

RANCANGAN PERNIAGAAN



اَوْنِيْوَرَسِيْتِي تِيڠڠُوْلُو كِيڠ مَارَا
UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

RAKYATpreneur 2025

NAMA PERNIAGAAN:

DAPUR 5A

BIDANG PERNIAGAAN:

PEMROSESAN MAKANAN SEJUK BEKU BERASASKAN DAGING

NAMA PEMILIK:

KHAIRUL AZRIL BIN AHMAD

NO. KAD PENGENALAN:

780711-14-5119

ALAMAT OPERASI:

LOT 1105-1&2, JALAN SOLOK BATU PUTIH 78300 MASJID TANAH MELAKA

TARIKH:

1 JANUARI 2026

1. MAKLUMAT PERNIAGAAN

Nama Perniagaan	Dapur 5A
Jenis Perniagaan	Pemilikan Tunggal
Bidang Perniagaan	Pembuatan Makanan Sejuk Beku Berasaskan Daging
Alamat Operasi	Lot 1105-1&2, Jalan Solok Batu Putih, 78300 Masjid Tanah Melaka
Tarikh Mula Operasi	23 November 2019
No. Pendaftaran (SSM)	201903325109
Nama Pemilik / Rakan Kongsi	Khairul Azril Bin Ahmad

2. RINGKASAN PERNIAGAAN

Dapur 5A ialah sebuah syarikat tempatan yang memfokuskan kepada **perumusan, pengeluaran, pengedaran dan penjualan produk makanan sejuk beku berasaskan daging berjenama D'lima'A'**. Syarikat ini komited menyediakan produk yang **berkualiti, selamat dan konsisten** untuk memenuhi keperluan pelanggan runcit, perniagaan serta rakan niaga.

Selain itu, Dapur 5A turut membangunkan jenama dan program pelesenan seperti **DD Burger**, bagi membantu usahawan memulakan perniagaan makanan dengan model yang tersusun, sokongan operasi dan bekalan produk yang berterusan. Dengan penekanan kepada inovasi, pematuhan piawai keselamatan makanan dan perkhidmatan pelanggan, Dapur 5A berusaha menjadi rakan strategik yang dipercayai dalam industri makanan sejuk beku.

3. PRODUK / PERKHIDMATAN

Produk / Perkhidmatan	Penerangan Ringkas	Harga (RM)
Product Sejuk Beku Berasaskan Daging (D'lima'A')	24 SKU	RM5 – RM38.8 / pax
DD Burger	25 Menu	RM1 – RM24 / pax

Kelebihan Produk Dapur 5A

1. **Kualiti Premium**
Menggunakan bahan mentah terpilih dan segar bagi memastikan rasa, tekstur dan mutu produk sentiasa konsisten.
2. **Proses Pengeluaran Terkawal**
Diproses mengikut prosedur operasi standard (SOP) yang ketat untuk menjamin kebersihan dan keselamatan makanan.
3. **Pembekuan Pantas (Quick Frozen)**
Teknologi pembekuan pantas membantu mengekalkan kesegaran, nutrisi dan rasa produk dalam tempoh simpanan yang lebih lama.
4. **Sesuai untuk Kegunaan Komersial & Runcit**
Produk direka untuk memenuhi keperluan peniaga, restoran, katering dan pengguna akhir.
5. **Rasa Konsisten**
Formula dan resipi standard memastikan kualiti dan rasa yang sama bagi setiap kelompok pengeluaran.
6. **Mudah & Cepat Disediakan**
Menjimatkan masa operasi dan kos tenaga kerja, sesuai untuk perniagaan makanan yang memerlukan penyediaan pantas.
7. **Pembungkusan Selamat & Praktikal**
Pembungkusan berkualiti tinggi bagi mengelakkan pencemaran dan memudahkan penyimpanan serta pengedaran.
8. **Harga Berdaya Saing**
Memberikan nilai terbaik dengan margin keuntungan yang menarik kepada rakan niaga dan pengedar.
9. **Sokongan Perniagaan & Pemasaran**
Menyediakan sokongan promosi, latihan dan panduan operasi kepada rakan strategik dan pemegang lesen.
10. **Produk Patuh Piawaian Industri**
Mematuhi keperluan asas keselamatan makanan dan peraturan berkaitan industri pemprosesan makanan.

4. RANCANGAN PERKEMBANGAN / PEMBESARAN PERNIAGAAN

1. Pengenalan

Dokumen ini disediakan bagi menggariskan rancangan perkembangan strategik Syarikat **Dapur 5A** dalam memperkukuhkan kedudukan pasaran melalui dua inisiatif utama, iaitu:

1. **Penambahan satu (1) cawangan baharu bagi jenama DD Burger**, dan
2. **Kemasukan produk D'lima'A' ke pasaran tempatan secara meluas.**

Rancangan ini turut merangkumi keperluan penambahan peralatan serta penyediaan ruang dan fasiliti yang lebih besar dan sistematik bagi menyokong pertumbuhan operasi, pengeluaran dan pengedaran syarikat.

2. Objektif Rancangan

Objektif utama rancangan perkembangan ini adalah:

- Meningkatkan kapasiti pengeluaran produk sejuk beku dan produk siap jual.
- Memperluaskan rangkaian jualan melalui penambahan cawangan DD Burger.
- Memperkenalkan dan mengukuhkan jenama D'lima'A' di pasaran tempatan.
- Meningkatkan kecekapan operasi melalui kemudahan pemprosesan dan penyimpanan yang lebih terancang dan mematuhi piawaian keselamatan makanan.
- Menyokong pertumbuhan hasil dan daya saing syarikat dalam jangka sederhana dan panjang.

3. Skop Perkembangan Perniagaan

3.1 Penambahan Cawangan DD Burger

Dapur 5A merancang untuk membuka satu (1) cawangan baharu DD Burger bagi:

- Meningkatkan liputan pasaran dan akses pelanggan.
- Menambah volum jualan harian.
- Memperkukuh jenama DD Burger sebagai pilihan utama makanan segera berasaskan daging.

Penambahan cawangan ini akan melibatkan penyediaan:

- **Stall burger lengkap** (struktur, peralatan memasak, sistem paparan menu, dan storan bahan mentah).

- Tenaga kerja operasi.
- Sistem bekalan bahan mentah daripada pusat pemprosesan Dapur 5A.

3.2 Kemasukan Produk D'lima'A' ke Pasaran Tempatan

Produk D'lima'A' akan diperkenalkan secara lebih meluas di pasaran tempatan melalui:

- Jualan runcit (kedai runcit, pasar mini, dan pasar raya terpilih).
- Jualan borong kepada peniaga makanan dan pengusaha gerai.
- Promosi melalui media sosial, bahan pemasaran dan kerjasama rakan strategik.

Langkah ini memerlukan peningkatan kapasiti pengeluaran, penyimpanan dan logistik bagi memastikan bekalan produk adalah konsisten dan berkualiti.

4. Keperluan Penambahan Fasiliti dan Tempat Operasi

Bagi menyokong perkembangan ini, Dapur 5A akan menyediakan **tempat pemprosesan baharu bersaiz 30 kaki x 30 kaki** yang direka secara berperingkat dan berfungsi seperti berikut:

4.1 Susun Atur Ruang dan Fungsi

1. Cold Room (10 kaki x 20 kaki)

- Fungsi: Penyimpanan produk sejuk beku dan bahan mentah daging.
- Tujuan: Menjamin kualiti, keselamatan dan jangka hayat produk.

2. Tempat Simpanan Kering (10 kaki x 20 kaki)

- Fungsi: Penyimpanan bahan kering seperti pembungkusan, perasa, bahan tambahan dan peralatan sokongan.
- Tujuan: Memastikan pengurusan inventori yang tersusun dan mudah diakses.

3. Chiller Room / Tempat Proses (10 kaki x 30 kaki)

- Fungsi: Kawasan pemprosesan utama bagi produk D'lima'A' dan penyediaan bahan mentah untuk DD Burger.
- Tujuan: Menjalankan aktiviti pemotongan, perapan, pembentukan dan pembungkusan dalam persekitaran terkawal.

4. Tempat Basuhan (10 kaki x 10 kaki)

- Fungsi: Pembersihan peralatan, bekas dan bahan mentah.
- Tujuan: Menjamin kebersihan dan pematuhan kepada piawaian keselamatan makanan.

5. Tempat Persalinan (10 kaki x 10 kaki)

- Fungsi: Ruang untuk pekerja menukar pakaian dan menyimpan barangan peribadi.
- Tujuan: Menyokong amalan kebersihan dan kawalan pencemaran silang.

5. Keperluan Penambahan Peralatan

Bagi melancarkan operasi di fasiliti baharu dan menyokong peningkatan kapasiti, peralatan berikut diperlukan:

5.1 Peralatan Pengeluaran

- Mesin pemproses daging (heavy duty industrial mincer).
- Mesin pembentuk patty.(Foaming Machine)
- Mesin pembungkusan (sealing machine).

5.2 Peralatan Penyimpanan

- Rak penyimpanan bahan kering.
- Sistem rak cold room dan chiller.

5.3 Peralatan Kebersihan dan Keselamatan

- Sink basuhan industri.
- Sistem saliran dan perangkap sisa.
- Alat perlindungan diri (sarung tangan, apron, penutup kepala).

5.4 Peralatan Operasi Stall DD Burger (1Stall Lengkap Dengan)

- Dapur pemanggang (grill).
- Meja penyediaan.
- Sistem paparan menu dan papan tanda.

5. ANALISIS PASARAN

5.1 Gambaran Keseluruhan Pasaran

- Industri makanan di Malaysia menunjukkan **pertumbuhan berterusan** selari dengan peningkatan populasi, pendapatan dan perubahan gaya hidup.
- Permintaan tertumpu kepada produk yang **mudah disediakan, konsisten kualiti dan berpatutan**.
- Segmen makanan sejuk beku dan makanan segera merupakan antara penyumbang utama pertumbuhan industri makanan.

5.2 Analisa Pasaran Makanan Sejuk Beku (Produk D'lima'A')

Trend Pasaran

- Peningkatan permintaan terhadap produk *ready-to-cook* dan *ready-to-eat*.
- Pengguna memilih makanan sejuk beku kerana jangka hayat panjang dan kemudahan penyediaan.
- Kesedaran terhadap pensijilan Halal dan kebersihan semakin meningkat.

Sasaran Pelanggan

- Isi rumah bandar dan separa bandar.
- Peniaga makanan kecil, katering dan pengusaha gerai.
- Kedai runcit, pasar mini dan pemborong tempatan.

Peluang Pasaran

- Ruang pasaran luas untuk jenama tempatan yang menawarkan harga kompetitif.
- Permintaan stabil untuk produk berasaskan daging (ayam, daging lembu).
- Potensi pengedaran melalui saluran runcit fizikal dan digital.

5.3 Analisa Pasaran Makanan Segera (DD Burger)

Trend Pasaran

- Pertumbuhan segmen *Quick Service Restaurant (QSR)* dan gerai makanan.
- Peningkatan pembelian makanan siap melalui *take-away* dan penghantaran.
- Burger kekal sebagai pilihan popular merentasi semua peringkat umur.

Sasaran Pelanggan

- Golongan pekerja, pelajar dan keluarga.
- Pelanggan yang mengutamakan makanan cepat, mengenyangkan dan mampu milik.

Peluang Pasaran

- Model stall burger kos rendah dengan margin keuntungan stabil.
- Sokongan bekalan bahan mentah berpusat daripada Dapur 5A.
- Mudah diperluaskan melalui penambahan cawangan atau pelesenan.

5.4 Analisa Persaingan

Pesaing Utama

- Jenama makanan sejuk beku berskala besar.
- Gerai burger bebas dan francais tempatan.

Kelebihan Dapur 5A

- Kawalan kualiti dan bekalan daripada fasiliti sendiri.
- Produk disesuaikan dengan cita rasa tempatan.
- Struktur kos lebih fleksibel berbanding pemain besar.

5.5 Faktor Kejayaan Kritikal

- Konsistensi kualiti produk.
- Kecekapan rantaian sejuk (cold chain).
- Harga kompetitif dan margin mampan.
- Strategi pemasaran setempat dan digital.

5.6 Rumusan Analisa Pasaran

- Pasaran sasaran bagi DD Burger dan D'lima'A' adalah **besar, stabil dan berkembang**.
- Permintaan disokong oleh perubahan gaya hidup pengguna.
- Rancangan perkembangan Dapur 5A adalah **realistik, relevan dan berdaya maju**, selari dengan trend pasaran semasa.

6. RINGKASAN STRATEGI PEMASARAN

Strategi pemasaran Dapur 5A dirangka bagi menyokong pertumbuhan jualan produk sejuk beku (D'lima'A') dan pengembangan jenama DD Burger secara berfasa, berfokus serta kos efektif.

6.1 Objektif Pemasaran

- Meningkatkan kesedaran jenama Dapur 5A, DD Burger dan D'lima'A' di pasaran tempatan.
- Menjana jualan berterusan melalui pelanggan perniagaan (B2B) dan pelanggan akhir (B2C).

- Memperluas liputan pasaran dengan kos pemasaran yang terkawal.
- Mewujudkan asas pelanggan setia dan pembelian berulang.

6.2 Strategi Produk

- Menawarkan produk makanan sejuk beku berasaskan daging yang **Halal, berkualiti dan konsisten**.
- Penjenamaan jelas bagi membezakan produk D'lima'A' (runcit & borong) dan DD Burger (makanan segera).
- Penambahbaikan berterusan dari segi rasa, pembungkusan dan saiz produk mengikut keperluan pasaran.

6.3 Strategi Harga

- Penetapan harga **kompetitif dan berpatutan** mengikut segmen pelanggan.
- Harga borong khas untuk peniaga, pengusaha gerai dan pembelian pukal.
- Margin keuntungan mampan melalui kawalan kos pengeluaran dan operasi dalaman.

6.4 Strategi Pengedaran (Place)

- Pengedaran berpusat daripada fasiliti Dapur 5A.
- Saluran jualan merangkumi:
 - Kedai runcit dan pasar mini tempatan.
 - Jualan terus kepada peniaga dan catering.
 - Cawangan dan stall DD Burger.
- Penggunaan rangkaian logistik tempatan bagi memastikan penghantaran tepat masa.

6.5 Strategi Promosi

- Pemasaran digital melalui media sosial (Facebook, WhatsApp, Instagram) sebagai saluran utama kos rendah.
- Promosi pengenalan produk dan tawaran istimewa untuk peniaga baharu.
- Bahan promosi fizikal seperti banner, poster dan pelekat jenama di lokasi jualan.
- Pemasaran berasaskan lokasi untuk DD Burger bagi menarik pelanggan setempat.

6.6 Strategi Hubungan Pelanggan

- Menjalin hubungan jangka panjang dengan pelanggan B2B melalui bekalan konsisten dan sokongan operasi.
- Khidmat pelanggan responsif dan fleksibel.
- Galakan pembelian berulang melalui harga khas dan servis berterusan.

6.7 Rumusan Strategi Pemasaran

Secara keseluruhan, strategi pemasaran Dapur 5A menekankan pendekatan **praktikal, bersasar dan berimpak tinggi** dengan kos yang terkawal. Strategi ini menyokong pertumbuhan hasil secara berperingkat serta mengukuhkan kedudukan syarikat sebagai pembekal makanan sejuk beku dan pengendali jenama makanan segera yang berdaya saing di pasaran tempatan.

7. STRATEGI PEMASARAN EKSEKUTIF (1 SLAID RINGKAS)

Fokus: Pertumbuhan jualan mampan dengan kos terkawal

- **Sasaran Pasaran:** Peniaga makanan (B2B) dan isi rumah bandar/separa bandar (B2C)
- **Produk:** Makanan sejuk beku berasaskan daging (D'lima'A') & makanan segera (DD Burger)
- **Nilai Tawaran:** Produk Halal, konsisten, harga kompetitif dan bekalan stabil
- **Saluran Jualan:** Runcit tempatan, jualan borong, stall DD Burger & pemasaran digital
- **Pendekatan Promosi:** Media sosial, promosi setempat dan hubungan pelanggan jangka panjang

Strategi ini direka untuk menyokong pertumbuhan hasil berperingkat serta meningkatkan keyakinan pihak pembiaya terhadap kebolehlaksanaan perniagaan.

8. RANGKA STRATEGI PEMASARAN 4P

<u>Elemen</u>	<u>Strategi Dapur 5A</u>
Product (Produk)	Produk makanan sejuk beku Halal, konsisten kualiti, sesuai runcit & borong; DD Burger sebagai produk siap jual
Price (Harga)	Harga kompetitif, struktur harga borong, margin mampan melalui kawalan kos
Place (Pengedaran)	Fasiliti berpusat, kedai runcit tempatan, peniaga makanan, stall DD Burger
Promotion (Promosi)	Media sosial kos rendah, promosi pengenalan, pemasaran setempat & hubungan pelanggan

9. RINGKASAN OPERASI PERNIAGAAN & PENGURUSAN TENAGA KERJA

Ringkasan ini menerangkan struktur operasi harian dan pengurusan tenaga kerja Dapur 5A secara padat dan sistematik bagi tujuan penilaian bank dan pemberi geran.

9.1 Operasi Perniagaan

Operasi Dapur 5A dijalankan secara **bersepadu** merangkumi pemprosesan, penyimpanan, pengedaran dan jualan produk makanan sejuk beku serta operasi makanan segera melalui jenama DD Burger.

Skop Operasi Utama:

- Perolehan bahan mentah berasaskan daging daripada pembekal yang diluluskan.
- Pemprosesan produk di fasiliti terkawal (chiller room dan cold room).
- Pembungkusan, pelabelan dan penyimpanan produk sejuk beku.
- Pengedaran kepada pelanggan borong, runcit dan cawangan DD Burger.
- Operasi jualan terus melalui stall DD Burger.

Aliran Operasi Ringkas: Pembekal → Pemprosesan → Penyimpanan → Pengedaran / Jualan → Pelanggan

Pendekatan ini memastikan kawalan kualiti, kecekapan kos dan konsistensi bekalan.

9.2 Struktur Operasi Fasilitas

Operasi disokong oleh fasilitas bersaiz **30 kaki x 30 kaki** dengan pembahagian fungsi berikut:

- Cold Room (10' x 20') – penyimpanan produk sejuk beku.
- Chiller Room / Tempat Proses (10' x 30') – pemprosesan utama produk.
- Stor Kering (10' x 20') – penyimpanan bahan sokongan.
- Tempat Basuhan (10' x 10') – kebersihan peralatan dan bahan mentah.
- Tempat Persalinan (10' x 10') – kawalan kebersihan pekerja.

Susun atur ini direka bagi memenuhi keperluan keselamatan makanan dan kecekapan operasi.

9.3 Pengurusan Tenaga Kerja

Pengurusan tenaga kerja Dapur 5A dilaksanakan secara **ringkas, cekap dan kos efektif** selari dengan skala perniagaan.

Anggaran Keperluan Tenaga Kerja:

- Pengurusan / Pemilik: 1 orang
- Penyelia Operasi / Pengeluaran: 1 orang
- Operator Pengeluaran: 2 – 3 orang
- Pekerja Stall DD Burger: 4 orang

Jumlah Anggaran: 6 – 7 orang

9.4 Pembahagian Tugas & Tanggungjawab

- **Pengurusan / Pemilik:** Perancangan strategik, kewangan, pembekal dan pemasaran.
- **Penyelia Operasi:** Kawalan pengeluaran, jadual kerja dan kualiti produk.
- **Operator Pengeluaran:** Pemprosesan, pembungkusan dan kebersihan fasilitas.
- **Pekerja Stall:** Penyediaan makanan, jualan dan khidmat pelanggan.

Struktur ini memastikan operasi berjalan lancar tanpa lebih kos tenaga kerja.

9.5 Sistem Pengurusan & Kawalan

- Prosedur Operasi Standard (SOP) bagi pengeluaran dan kebersihan.

- Rekod inventori dan pengeluaran secara berkala.
- Latihan asas kebersihan dan keselamatan makanan kepada pekerja.
- Pemantauan prestasi dan disiplin kerja.

9.6 Rumusan Operasi & Tenaga Kerja

Operasi dan pengurusan tenaga kerja Dapur 5A dirangka secara **praktikal, tersusun dan berskala**, membolehkan syarikat menyokong pertumbuhan pengeluaran dan jualan tanpa meningkatkan kos operasi secara mendadak.

10. RINGKASAN KOS & KEWANGAN

Ringkasan kos dan kewangan ini disediakan bagi memberi gambaran jelas kepada pihak bank dan pemberi geran mengenai keperluan pembiayaan, struktur kos serta keupayaan Dapur 5A menjana aliran tunai yang mampan.

10.1 Ringkasan Keperluan Pembiayaan

Pembiayaan diperlukan bagi menyokong pengembangan operasi, pembinaan fasiliti dan pembelian peralatan.

- **Tujuan Pembiayaan:**
 - Pengubahsuaian dan penyediaan fasiliti pemprosesan (30' x 30')
 - Pembelian peralatan pengeluaran dan penyimpanan
 - Penyediaan satu (1) stall DD Burger
 - Modal pusingan awal
- **Anggaran Jumlah Pembiayaan: RM88,000 – RM149,000**

10.2 Ringkasan Kos Pelaburan (CAPEX)

Komponen Utama	Anggaran Kos (RM)
Fasiliti & Pengubahsuaian	25,000
Cold Room & Chiller Room	70,000
Mesin & Peralatan Pengeluaran	40,000
Stall DD Burger	10,000

Jumlah CAPEX **145,000**

10.3 Ringkasan Kos Operasi Bulanan (OPEX)

Komponen	Anggaran Bulanan (RM)
Gaji & Elaun	11,900
Bahan Mentah & Pembungkusan	20,000
Utiliti & Penyelenggaraan	3,500
Logistik & Pemasaran	10,000
Jumlah OPEX Bulanan	45,400

10.4 Ringkasan Unjuran Hasil & Keuntungan

- **Unjuran Jualan Bulanan:** RM45,000
- **Anggaran Untung Kasar Bulanan:** RM24,300
- **Margin Untung Kasar Anggaran:** 54%

Pendapatan disokong oleh gabungan jualan borong produk D'lima'A', jualan runcit serta hasil operasi stall DD Burger.

10.5 Aliran Tunai & Keupayaan Bayaran Balik

- Struktur kos yang terkawal membolehkan aliran tunai positif.
- Perniagaan beroperasi dengan model **pusingan stok cepat**.
- Keupayaan menjana pendapatan berulang daripada pelanggan B2B.
- Sesuai untuk menyokong bayaran balik pinjaman secara bulanan.

10.6 Rumusan Kewangan

Secara keseluruhan, struktur kos dan unjuran kewangan Dapur 5A menunjukkan model perniagaan yang **berdaya maju, berskala dan mampan**. Keperluan pembiayaan adalah munasabah dan sejajar dengan potensi pulangan,

11. RISIKO DAN LANGKAH MITIGASI (DALAM BENTUK CARTA)

Carta di bawah merumuskan risiko utama perniagaan Dapur 5A berserta langkah mitigasi yang dirancang..

Kategori Risiko	Risiko Utama	Tahap Risiko	Langkah Mitigasi
Operasi	Kerosakan mesin, cold room atau gangguan elektrik	Sederhana	Penyelenggaraan berkala, pelan preventive maintenance, penggunaan peralatan berkualiti
Rantai Bekalan	Gangguan bekalan bahan mentah / kenaikan harga	Sederhana	Pelbagai pembekal, kontrak bekalan, stok keselamatan (buffer stock)
Pasaran & Jualan	Permintaan tidak capai sasaran, persaingan harga	Sederhana	Diversifikasi saluran jualan, promosi bersasar, fokus kualiti & konsistensi
Kewangan	Aliran tunai tidak stabil / bayaran lewat pelanggan	Rendah-Sederhana	Kawalan kos, polisi bayaran jelas, pemantauan aliran tunai bulanan
Tenaga Kerja	Kekurangan pekerja mahir / turnover tinggi	Rendah	Latihan dalaman, SOP jelas, insentif & persekitaran kerja baik
Pematuhan & Keselamatan Makanan	Ketidakpatuhan standard kebersihan & keselamatan	Rendah	Latihan kebersihan, audit dalaman berkala, pematuhan SOP ketat

Rumusan Carta Risiko

Secara keseluruhan, kebanyakan risiko berada pada tahap **rendah hingga sederhana** dan boleh dikawal melalui sistem operasi yang terancang serta pengurusan kewangan yang berdisiplin. Carta ini menunjukkan Dapur 5A mempunyai tahap kesediaan yang baik untuk mengurus risiko dan memastikan kelangsungan perniagaan.

17. PENUTUP

Secara keseluruhan, pelan perniagaan Dapur 5A dirangka dengan mengambil kira aspek operasi, pasaran, kewangan serta pengurusan risiko secara menyeluruh dan realistik. Perancangan pengembangan melalui penambahan satu (1) cawangan DD Burger serta kemasukan produk D'lima'A' ke pasaran tempatan menunjukkan potensi pertumbuhan yang mampan dan berskala.

Struktur kos yang terkawal, unjuran hasil yang munasabah serta langkah mitigasi risiko yang jelas membuktikan bahawa Dapur 5A mempunyai keupayaan untuk mengurus pembiayaan dengan berhemah serta menjana aliran tunai yang stabil. Sokongan pembiayaan daripada pihak bank atau geran akan menjadi pemangkin utama dalam mempercepatkan pelaksanaan rancangan ini.

Sehubungan itu, Dapur 5A yakin bahawa cadangan ini adalah berdaya maju dan selari dengan objektif pembiayaan pihak pemberi dana, sekali gus membuka ruang kerjasama strategik jangka panjang yang memberi manfaat bersama.