

SAMPEL

RANCANGAN PERNIAGAAN



RAKYATpreneur 2025

NAMA PERNIAGAAN:

SHARIFAH NORIFFANY BINTI SYED KHARUDDIN

BIDANG PERNIAGAAN:

PENYEDIAAN MAKANAN SEJUK BEKU

NAMA PEMILIK:

SHARIFAH NORIFFANY BINTI SYED KHARUDDIN

NO. KAD PENGENALAN:

950808-06-5624

ALAMAT OPERASI:

NO 34 PERUMAHAN KOMUNITI BERSEPADU BUKIT

KENAU, 26640 PEKAN PAHANG

TARIKH:

4 JANUARI 2026

1. MAKLUMAT PERNIAGAAN

Nama Perniagaan	Sharifah noriffany binti syed kharuddin
Jenis Perniagaan	Pemilikan Tunggal
Bidang Perniagaan	Penyediaan Makanan sejuk beku
Alamat Operasi	No 34 perumahan komuniti bersepadu bukit kenau
Tarikh Mula Operasi	10/1/2024
No. Pendaftaran (SSM)	: 202403011309(CA0378509-P)
Nama Pemilik / Rakan Kongsi	Sharifah noriffany binti syed kharuddin

2. RINGKASAN

* pada masa kini, industri makanan sejuk beku (frozen food) semakin berkembang pesat dan maju, tidak kurang jugak di malaysia. produk makanan sejuk beku

Bermula dengan minat yang mendalam terhadap pembuatan makanan yang berbentuk konfeksionari (seperti bakeri dan pastri) kemudian pula disusuli dengan hasilan makanan sejuk beku,serta tempahan yang diterima dariapda saudara mara dan rakan yang terdekat .saya telah membuat keputusan untuk mengorak langkah dengan secara serious dan bercadang menubuhkan syarikat serta mendaftarkan syarikat ini secara rasmi pada 2024

* Premis perniagaan yang ditinjau berpontensi terletak di lot kedai kawasan perumahan. peluang ini membolehkan kami menambah satu lagi usaha bagi menyediakan pelbagai jenis makanan konfeksionari dan sejuk beku untuk jualan. selain daripada itu pemilik pembekal menyediakan khidmat tempahan dan khidmat terus ke rumah mahupun pejabat. premis ini turut dijadikan pembekal produk

3. PRODUK / PERKHIDMATAN

Produk / Perkhidmatan	Penerangan Ringkas	Harga (RM)
Popia satar frozen	50 - 200 pax	RM10. 99– RM12.99/ pax
Satar bakar	20 - 70 cucuk	RM10 /6CUCUK

Kelebihan Produk / Perkhidmatan:

- Masakan Melayu tradisional
- Harga berpatutan
- Penyediaan bersih & teratur
- Tempahan fleksibel mengikut keperluan pelanggan
- Sesuai untuk semua lapisan umur

4. ANALISIS PASARAN

Sasaran Pelanggan	Sasaran pelanggan terdiri daripada penduduk setempat, individu, keluarga serta organisasi kecil.
Tahap Permintaan Pasaran	Permintaan terhadap produk konsisten di pasaraya tempatab yang terpilih atas kaji selidik yang dibuat
Pesaing Utama	Produk yang mempunyai nama lebih terkenal
Kelebihan Kompetitif	<ul style="list-style-type: none"> • Harga kompetitif • Kualiti rasa konsisten • Servis mesra pelanggan

5. STRATEGI PEMASARAN

Strategi pemasaran dijalankan melalui media sosial seperti Facebook dan WhatsApp, promosi dari mulut ke mulut serta penawaran kepada ejen dan perniaga kecil

6. OPERASI PERNIAGAAN

Lokasi Operasi	Dapur rumah / Premis Sewaan
Waktu Operasi	Mengikut tempahan pasaraya setiap bulan
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 seorang pekerja yang mahir

8. KEWANGAN (ANGGARAN RINGKAS)

- Kos Permulaan:	RM
• <i>Peralatan dapur</i>	5,000
• <i>Bahan mentah awal</i>	6,000
• <i>Sewa / Lesen / Lain-lain (RM)</i>	500
Jumlah Kos Permulaan (RM)	11,500
Anggaran Jualan Bulanan (RM)	11,500
Kos Operasi	2,000
Untung Kasar Bulanan (RM)	4,000

9. RISIKO & LANGKAH KAWALAN

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

10 PENUTUP

Syarikat kami 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.