

RANCANGAN PERNIAGAAN



اَوْنُوْرُ كَرْسِيْنِيْنِيْ تَنْجِيْوَالُوْ كِيْ مَارَا
UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

RAKYATpreneur 2025

NAMA PERNIAGAAN:

AZREEYANY MAJU ENTERPRISE

BIDANG PERNIAGAAN:

PERKHIDMATAN JAHITAN DAN SULAMAN /PRODUK TANJAK

NAMA PEMILIK:

AZREEYANY BINTI ALLIAS

NO. KAD PENGENALAN:

911013-02-6056

ALAMAT OPERASI:

128 KG BERJAYA JALAN PUTRA, 05150 ALOR SETAR, KEDAH DARUL AMAN

TARIKH:

1 JANUARI 2026

1. MAKLUMAT PERNIAGAAN

Nama Perniagaan	Azreeyany Maju Enterprise
Jenis Perniagaan	Pemilikan Tunggal
Bidang Perniagaan	Perkhidmatan Jahitan Dan Sulaman
Alamat Operasi	128 Kg Berjaya Jalan Putra, 05150 Alor Setar Kedah
Tarikh Mula Operasi	10 Januari 2018
No. Pendaftaran (SSM)	201803013323 (AS03899835-U)
Nama Pemilik / Rakan Kongsi	Azreeyany binti Allias

2. RINGKASAN PERNIAGAAN

Azreeyany Maju Enterprise ditubuhkan pada 10 Januari 2018 dan menjalankan perniagaan perkhidmatan jahitan dan sulaman, khususnya produk tanjak, barut bayi dan mini sejadah sulam. Syarikat menghasilkan pelbagai jenis produk dengan reka bentuk terkini bagi memenuhi permintaan tinggi selaras dengan permintaan semasa. Produk tahan lama, mendapat sambutan baik pelanggan, dan berpotensi besar untuk berkembang. Pemasaran dijalankan secara atas talian melalui Lazada, Shopee, TikTok Shop, Facebook dan Instagram, dengan sasaran pasaran dalam dan luar negara seperti Singapura dan Thailand menjelang 2026.

3. PRODUK / PERKHIDMATAN

Produk / Perkhidmatan	Penerangan Ringkas	Harga (RM)
Tanjak	1Pcs-500 Pcs	RM10 – RM25 / Pcs
Barut Baby	1Set	Rm20 / Set
Mini Sejadah Sulam	1Pcs	Rm25
Tempahan baju	Baju Dewasa Dan Kanak-Kanak	RM30-Rm150

Kelebihan Produk / Perkhidmatan:

- Rekaan kemas, eksklusif dan menepati identiti tradisional
- Jahitan rapi, kukuh dan berkualiti tinggi
- Menggunakan fabrik pilihan yang selesa dan tahan lama
- Pelbagai saiz, warna dan corak mengikut kehendak pelanggan
- Boleh tempahan khas (custom made)
- Sesuai untuk majlis rasmi, perkahwinan dan acara kebudayaan
- Nilai estetik tinggi serta meningkatkan penampilan pemakai

4. ANALISIS PASARAN

Sasaran Pelanggan	Sasaran pelanggan terdiri daripada penduduk setempat, individu, keluarga serta organisasi kecil.
Tahap Permintaan Pasaran	tinggi dan stabil kerana ia sentiasa diperlukan untuk majlis perkahwinan, acara rasmi serta program kebudayaan, di samping minat masyarakat yang semakin meningkat terhadap pemakaian busana tradisional.
Pesaing Utama	tukang jahit tempatan, penjual tanjak dalam talian serta butik busana tradisional yang menawarkan produk serupa dengan pelbagai reka bentuk dan harga.
Kelebihan Kompetitif	<ul style="list-style-type: none"> • Harga kompetitif • Kualiti rasa konsisten • Servis mesra pelanggan

5. STRATEGI PEMASARAN

Strategi pemasaran produk tanjak dan jahitan dilakukan melalui jualan atas talian di platform seperti Lazada, Shopee, TikTok Shop, Facebook dan Instagram, selain menerima tempahan khas.

6. OPERASI PERNIAGAAN

Lokasi Operasi	Bengkel Jahitan
Waktu Operasi	10 pagi – 6 petang (Ahad-Khamis)
Pembekal / Sumber Utama	<input type="checkbox"/> Pengeluar fabrik berkualiti <input type="checkbox"/> Pembekal benang dan peralatan jahitan <input type="checkbox"/> Pembekal aksesori hiasan (butang, sulaman, tali) <input type="checkbox"/> Sumber tempahan khas mengikut kehendak pelanggan
Proses Operasi Ringkas	Proses Operasi: Terima tempahan, sediakan bahan, potong fabrik, jahit dan hias, semak kualiti, kemudian bungkus dan serah kepada pelanggan.

7. PENGURUSAN & TENAGA KERJA

Produk dijahit oleh saya manakala suami menguruskan proses lain seperti pemotongan, pembungkusan dan penghantaran, memastikan operasi berjalan lancar.

8. KEWANGAN (ANGGARAN RINGKAS)

- Kos Permulaan:	RM
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Peralatan jahitan (mesin jahit, gunting, papan pemotong, dll)</i> 	2,000
<ul style="list-style-type: none"> • <i>ahan mentah awal (fabrik, benang, aksesori)</i> 	1,500
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Sewa / Lesen / Lain-lain (RM)</i> 	500
Jumlah Kos Permulaan (RM)	4,000
Anggaran Jualan Bulanan (RM)	5,000
Kos Operasi	2,500
Untung Kasar Bulanan (RM)	2,500

9. RISIKO & LANGKAH KAWALAN

Risiko perniagaan jahitan termasuk kelewatan penghantaran, kualiti produk tidak konsisten, dan kekurangan bahan mentah. Langkah kawalan ialah memastikan perancangan tempahan yang rapi, semakan kualiti setiap produk, dan menyimpan stok bahan mencukupi untuk mengelakkan gangguan operasi.

10 PENUTUP

Perniagaan jahitan ini mempunyai potensi untuk berkembang kerana permintaan sentiasa tinggi dan produk mendapat sambutan baik pelanggan. Dengan pengurusan rapi, kualiti terjamin, serta strategi pemasaran yang berkesan, perniagaan dijangka terus maju dan memberi pulangan yang menguntungkan.