

# **RANCANGAN PERNIAGAAN**

**RAKYAT**preuer 2026

NAMA PERNIAGAAN:

**AHZUNI ENTERPRISE**

BIDANG PERNIAGAAN:

**KEDAI RUNCIT, MAKANAN BERMASAK, HASIL LAUT DAN KRAF TANGAN**

NAMA PEMILIK:

**KARTINI BINTI GASLAN**

NO. KAD PENGENALAN:

**851206-12-5630**

ALAMAT OPERASI:

**KAMPUNG BINSULOK 89720 MEMBAKUT, SABAH**

TARIKH:

**12 JANUARI 2021**

## 1. MAKLUMAT PERNIAGAAN

Nama Perniagaan	Ahzuni Enterprise
Jenis Perniagaan	Pemilikan Tunggal
Bidang Perniagaan	Kedai runcit, makanan bermasak, hasil laut dan kraf tangan
Alamat Operasi	Kampung Binsulok 89720 Membakut Sabah
Tarikh Mula Operasi	12 Januari 2021
No. Pendaftaran (SSM)	4070537
Nama Pemilik / Rakan Kongsi	Kartini binti Gaslan

## 2. RINGKASAN PERNIAGAAN

Kedai Ahzuni Enterprise merupakan sebuah perniagaan runcit yang menyediakan pelbagai barangan keperluan harian kepada penduduk setempat. Antara barangan yang ditawarkan termasuk makanan dapur, minuman, produk kebersihan diri dan rumah, serta makanan bermasak. Selain itu, perniagaan ini turut menawarkan makanan bermasak berasaskan hasil laut segar serta produk kraf tangan tempatan sebagai nilai tambah kepada pelanggan. Dengan kepelbagaian produk yang ditawarkan, kedai ini berperanan sebagai pusat sehenti bagi memenuhi keperluan harian masyarakat setempat. Perniagaan ini menitikberatkan kualiti, kebersihan dan harga yang berpatutan demi memastikan kepuasan pelanggan.

Objektif utama Kedai Ahzuni Enterprise adalah untuk menyediakan barangan keperluan harian serta makanan bermasak kepada penduduk setempat dengan harga yang berpatutan dan mampu milik. Selain itu, perniagaan ini juga bertujuan untuk menjadi kedai runcit pilihan utama masyarakat setempat dengan menawarkan produk yang pelbagai, berkualiti, termasuk hasil laut segar dan kraf tangan tempatan, serta memberikan perkhidmatan yang mesra dan memuaskan pelanggan.

## 3. PRODUK / PERKHIDMATAN

Antara barangan yang di jual :

- Barangan runcit asas seperti beras, tepung, minyak, gula, Maggie, dan sardin.
- Minuman tin dan berbotol.
- Makanan sejuk beku.

- Perkhidmatan tambahan seperti tambah nilai (reload).

Kelebihan Produk / Perkhidmatan:

- Kepelbagaian produk
- Harga berpatutan
- Penyediaan bersih & teratur
- Tempahan fleksibel mengikut keperluan pelanggan

#### 4. ANALISIS PASARAN

Sasaran Pelanggan	Sasaran pelanggan terdiri daripada penduduk setempat dan keluarga di kawasan sekitar.
Tahap Permintaan Pasaran	Tahap permintaan pasaran adalah tinggi dan berterusan kerana barangan keperluan harian dan makanan bermasak merupakan keperluan asas masyarakat
Pesaing Utama	Pesaing utama terdiri daripada kedai runcit lain di kawasan sekitar, pasar mini serta penjaja makanan bermasak yang menawarkan produk keperluan harian dan hasil laut. Namun begitu, Kedai Ahzuni Enterprise mempunyai kelebihan dari segi kepelbagaian produk, harga berpatutan dan lokasi yang mudah diakses.
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

- 1-Memasang papan tanda kedai dengan jelas
- 2-Promosi harga yang murah setiap minggu
- 3-Hebahan melalui group whatsapp komuniti

#### 6. OPERASI PERNIAGAAN

Lokasi Operasi	Dapur rumah / Premis Sewaan
Waktu Operasi	6 Pagi - 11 Malam ( waktu solat tutup 25-30 minit)
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.

## 8. KEWANGAN (ANGGARAN RINGKAS)

- Kos Permulaan:	RM
● <i>Rak dan peti sejuk</i>	1,800
● <i>Stok permulaan</i>	2,000
● <i>Sewa / Lesen / Lain-lain (RM)</i>	100
<b>Jumlah Kos Permulaan (RM)</b>	3,900
<b>Anggaran Jualan Bulanan (RM)</b>	4,400
<b>Kos Operasi</b>	2,400
<b>Untung bersih Bulanan (RM)</b>	1,000-1,500 sebulan

## 9. RISIKO & LANGKAH KAWALAN

Kedai runcit berisiko stok cepat habis, persaingan, aliran tunai rendah, dan perubahan harga barang. Untuk mengurangkan risiko, pemilik perlu memantau stok, pilih lokasi strategik, urus kewangan dengan baik, buat promosi sederhana, sediakan simpanan kecemasan, tambah latihan perkhidmatan pelanggan, dan pantau kepuasan pelanggan.

## 10 PENUTUP

Bagi rancangan masa depan, kedai bercadang untuk memperluaskan ruang bagi menampung lebih ramai pelanggan serta pelbagai produk. Kedai juga akan menekankan penjualan produk tempatan seperti belacan, ikan masin, udang jeragau, dan hasil-hasil kampung, sekaligus menyokong usahawan tempatan dan menarik lebih ramai pelanggan.