

RANCANGAN PERNIAGAAN



اُنِيُوَرَسِيْتِي تِيكُو لُو كِيْن مَارَا
UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

RAKYATpreneur 2025

NAMA PERNIAGAAN:

MUTIARA HOMESTAY CAMERON HIGHLAND

BIDANG PERNIAGAAN:

PELANCONGAN

NAMA PEMILIK:

NORAZLINA BINTI NAYAN AZALLI

NO. KAD PENGENALAN:

890628-08-5490

ALAMAT OPERASI:

A 9 14 PERUMAHAN MAKMUR TANAH RATA JAYA, 39000 TANAH RATA

CAMERON HIGHLAND

TARIKH:

01.01.2024

1. MAKLUMAT PERNIAGAAN

Nama Perniagaan	Mutiara homestay cameron
Jenis Perniagaan	Pemilikan Tunggal
Bidang Perniagaan	Pelancongan
Alamat Operasi	A914 perumahan makmur tanah rata jaya, cameron
Tarikh Mula Operasi	01.01.2024
No. Pendaftaran (SSM)	
Nama Pemilik / Rakan Kongsi	Norazlina bt nayan azalli

2. RINGKASAN PERNIAGAAN

Mutiara homestay cameron merupakan sebuah perniagaan yang menyediakan perkhidmatan rumah sewa secara harian untuk pelancong yang datang ke cameron highland. Perniagaan ini memberi fokus kepada sektor pelancongan malaysia.

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

3. PRODUK / PERKHIDMATAN

Produk / Perkhidmatan	Penerangan Ringkas	Harga (RM)
Rumah sewa harian	10-15 pax	Rm150/night Rm 250/night

Kelebihan Produk / Perkhidmatan:

- Pemilik bumiputera
- Harga berpatutan
- Rumah yang bersih

RAKYATpreneur 2025

- Tempahan fleksibel mengikut keperluan pelanggan

4. ANALISIS PASARAN

Sasaran Pelanggan	Sasaran pelanggan terdiri daripada pelancong dalam dan luar negara
Tahap Permintaan Pasaran	Permintaan tinggi sewaktu cuti
Pesaing Utama	Pengusaha homestay
Kelebihan Kompetitif	<ul style="list-style-type: none">• Harga kompetitif• Kualiti rumah• Servis mesra pelanggan

5. STRATEGI PEMASARAN

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

6. OPERASI PERNIAGAAN

Lokasi Operasi	Premis sewaan
Waktu Operasi	tidak mengira masa
Pembekal / Sumber Utama	
Proses Operasi Ringkas	<p>Proses Operasi:</p> <p>Tempahan → checkinSp:semue golongan, lelaki, perempuan, pelancong dalam dan luar negara</p> <p>Fokus utama:pelancong2 dari dalam negara</p> <p>Tawaran nilai</p> <ul style="list-style-type: none">-harga mampu milik-rumah yang selesa-sediakan pelbagai kemudahan-view yang cantik

	<p>3.saluran</p> <ul style="list-style-type: none">-whatsap-tiktok-facebook-instagram <p>4.hubungan pelanggan</p> <ul style="list-style-type: none">-mesra pelanggan-menerima feedback dari pelanggan-fleksible <p>5.aliran pendapatan</p> <ul style="list-style-type: none">-booking. Com-flyers <p>6.sumber utama</p> <ul style="list-style-type: none">-modal-kemahiran <p>7.aktiviti utama</p> <ul style="list-style-type: none">-kebersihan-keselesaian-servis yang baik <p>8.rakan kerjasama</p> <ul style="list-style-type: none">-booking. Com-owner homestay
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

RAKYATpreneur 2025

	9.kos struktur -kos sewa -kos utiliti -kos tenaga→ chckout
--	---------------------------------------------------------------------

7. PENGURUSAN & TENAGA KERJA

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

8. KEWANGAN (ANGGARAN RINGKAS)

- Kos Permulaan:	RM
<i>Deposit rumah</i>	4,000
• <i>Perabot</i>	2000
• <i>Sewa / Lesen / Lain-lain (RM)</i>	1000
Jumlah Kos Permulaan (RM)	7000
Anggaran Jualan Bulanan (RM)	5000
Kos Operasi	2800
Untung Kasar Bulanan (RM)	2200

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

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