
RANCANGAN PERNIAGAAN
GERAI NASI LEMAK, KUEH MUEH
&
PES ASAM PEDAS HASNI ORI MELAKA

No.23 Lorong 14, Taman Rambai Jaya, 75260 Melaka

MAKLUMAT USAHAWAN

Nama Perniagaan:

PES ASAM PEDAS HASNI ORI MELAKA

Alamat Perniagaan:

No.23 Lorong 14, Taman Rambai Jaya, 75260 Melaka

No. Telefon Perniagaan:

0108114717

Alamat Emel:

hasnsideko@gmail.com

Tempoh Perniagaan:

7 Tahun 3 Bulan

Jenis Perniagaan:

Makanan & Minuman

Produk Utama:

Sarapan Pagi & Pes Asam Pedas

1. PENGENALAN

Pes Asam Pedas Hasni Ori Melaka merupakan perniagaan makanan berskala mikro yang memberi fokus kepada jualan sarapan pagi secara gerai tepi jalan. Perniagaan ini menawarkan menu sarapan popular tempatan seperti nasi lemak berlauk, bihun goreng, mee goreng, kuetiau goreng serta kuih-muih tradisional.

Semua makanan disediakan sendiri oleh usahawan bagi memastikan kualiti makanan sentiasa segar, konsisten dan menepati citarasa pelanggan setempat.

2. LATAR BELAKANG PERNIAGAAN

Perniagaan ini beroperasi setiap Isnin hingga Jumaat bermula jam 6.30 pagi hingga 9.00 pagi. Waktu operasi yang tertumpu pada waktu puncak sarapan memberi kelebihan kepada pelanggan bekerja, pelajar serta penduduk setempat.

Selain jualan harian, usahawan turut menerima tempahan khas pada hujung minggu bergantung kepada permintaan pelanggan.

3. PRODUK DAN PERKHIDMATAN

Produk utama yang ditawarkan:

- Nasi lemak berlauk
- Kuih-muih tradisional
- Bihun goreng
- Mee goreng
- Kuetiau goreng
- Pes asam pedas asli Melaka

Keunikan produk adalah semua makanan dimasak sendiri bagi memastikan rasa asli dan kualiti konsisten.

4. RANCANGAN PEMASARAN

4.1 Sasaran Pasaran

- Pekerja sekitar kawasan Rambai
- Penduduk setempat
- Pelajar sekolah berhampiran
- Pelanggan tetap harian
- Pelanggan tempahan hujung minggu

4.2 Strategi Pemasaran

- Jualan di lokasi strategik waktu puncak pagi
- Promosi dari mulut ke mulut pelanggan tetap
- Tempahan komuniti setempat
- Promosi melalui TikTok (@PUAN AS)
- Penjualan pes asam pedas sebagai produk tambahan

5. RANCANGAN OPERASI

5.1 Waktu Operasi

Hari Operasi: Isnin – Jumaat

Masa Operasi: 6.30 pagi – 9.00 pagi

Tempahan tambahan diterima pada hujung minggu jika terdapat permintaan pelanggan.

5.2 Proses Penyediaan Produk

Semua makanan disediakan sendiri oleh usahawan bermula seawal pagi bagi memastikan kesegaran makanan. Pendekatan ini membantu mengawal kos operasi serta mengekalkan standard rasa.

6. RANCANGAN KEWANGAN

6.1 Prestasi Jualan Semasa

Purata jualan harian:

RM500 – RM600 sehari

Anggaran jualan bulanan:

RM10,000 – RM12,000 sebulan

6.2 Potensi Margin Operasi

Dengan operasi sendiri tanpa tenaga kerja besar, kos dapat dikawal dengan baik dan memberi potensi margin keuntungan stabil setiap bulan.

7. KEKUATAN PERNIAGAAN

- Pengalaman operasi melebihi 7 tahun
- Pelanggan tetap sedia ada
- Produk sarapan permintaan tinggi
- Masakan sendiri meningkatkan kualiti
- Produk tambahan pes asam pedas berpotensi dikembangkan

8. CABARAN PERNIAGAAN

- Waktu operasi terhad
- Kapasiti pengeluaran terhad seorang pengusaha
- Bergantung kepada satu lokasi jualan sahaja

9. PELAN PEMBUKAAN CAWANGAN KEDUA

Bagi meningkatkan kapasiti jualan harian, usahawan merancang membuka satu lagi lokasi jualan berhampiran kawasan jalan utama sekitar stesen Petronas yang mempunyai aliran trafik tinggi pada waktu pagi.

Kelebihan lokasi baharu:

- Aliran pelanggan tinggi waktu sarapan
- Berhampiran kawasan perumahan dan industri
- Potensi tempahan sarapan pejabat
- Meningkatkan keterlihatan jenama

10. KEPERLUAN PERALATAN CAWANGAN KEDUA

Antara peralatan yang diperlukan:

- Dapur gas tambahan
- Tong gas memasak
- Meja lipat jualan
- Kanopi gerai
- Bekas penyimpanan makanan
- Bekas pembungkusan
- Cooler box simpanan bahan mentah

Peralatan ini membantu memastikan operasi lokasi kedua berjalan lancar.

11. UNJURAN PENINGKATAN JUALAN

Tambahan jualan harian dijangka:

RM300 – RM500 sehari

Tambahan jualan bulanan:

RM6,000 – RM10,000 sebulan

Jumlah potensi jualan keseluruhan selepas pembukaan cawangan kedua:

RM16,000 – RM22,000 sebulan

12. STRATEGI PERKEMBANGAN MASA HADAPAN

- Pembukaan lokasi jualan kedua
- Penambahan kapasiti pengeluaran sarapan pagi
- Promosi aktif melalui TikTok
- Pengembangan jualan pes asam pedas sebagai produk runcit
- Penawaran tempahan sarapan komuniti dan pejabat

13. RUMUSAN

Secara keseluruhannya, Pes Asam Pedas Hasni Ori Melaka mempunyai potensi perkembangan yang baik melalui pembukaan lokasi kedua di kawasan strategik. Dengan pengalaman operasi lebih 7 tahun serta pelanggan tetap sedia ada, perniagaan dijangka mampu meningkatkan jualan dan kestabilan pendapatan secara berperingkat.