

Business Model Canvas (BMC): Rosnani Bakery & Frozen

1. Customer Segments (Segmen Pelanggan)

- **Kakitangan Awam & Hospital:** Doktor, jururawat, dan staf pejabat kerajaan di Pendang yang memerlukan sarapan atau minum petang yang cepat.
- **Warga Sekolah:** Guru-guru dan kakitangan sekolah untuk kegunaan peribadi atau jamuan mesyuarat.
- **Ibu Bapa Bekerja:** Golongan yang mencari kuih frozen (cucur badak, karipap, pau) untuk penyediaan pantas di rumah.
- **Penganjur Majlis:** Individu atau agensi yang memerlukan tempahan dalam jumlah besar untuk kenduri, tahlil, atau kursus.

2. Value Propositions (Tawaran Nilai)

- **Kesegaran (Authentic Taste):** Kuih muih basah yang dibuat segar setiap hari dengan resipi tradisional.
- **Kemudahan (Convenience):** Kuih frozen yang mudah disediakan, sesuai untuk gaya hidup sibuk.
- **Kepelbagaian (Variety):** Pilihan yang luas dari manis (koci, donat) ke pedas (popia sira, karipap).
- **Lokasi Strategik:** Mudah dicapai oleh pelanggan di kawasan tumpuan (Hospital & Pejabat Kerajaan).

3. Channels (Saluran)

- **Gerei/Premis Fizikal:** Jualan terus di kawasan strategik Pendang.
- **WhatsApp Marketing:** Untuk tempahan awal (pre-order) dan hebahan menu harian.
- **Media Sosial (FB/IG):** Mempromosikan gambar visual kuih yang menarik (food photography) untuk penduduk sekitar Pendang.
- **Ejen/Stokis Kecil:** Meletakkan kuih frozen di kedai-kedai runcit atau stesen minyak tempatan.

4. Customer Relationships (Hubungan Pelanggan)

- **Personal Assistance:** Layanan mesra di gerai untuk membina pelanggan setia (regular).
- **Sistem Tempahan Korporat:** Memudahkan urusan pesanan pukal untuk pejabat/hospital melalui invois.
- **Program Loyalti:** Contohnya: "Beli 10 percuma 1" atau diskaun untuk tempahan besar melebihi 100 biji.

5. Revenue Streams (Aliran Pulangan)

- **Jualan Runcit Harian:** Jualan kuih muih basah (ready-to-eat).
- **Jualan Produk Frozen:** Margin keuntungan lebih tinggi melalui jualan paket (frozen).
- **Katering Kecil:** Tempahan untuk mesyuarat jabatan atau majlis sekolah.
- **Caj Penghantaran (COD):** Pendapatan sampingan melalui perkhidmatan hantar ke pintu pejabat/rumah.

6. Key Activities (Aktiviti Utama)

- **Produksi:** Memproses bahan mentah, memasak inti, dan menyediakan doh.
- **Pembungkusan & Pembekuan:** Proses "blast freezing" dan *vacuum packing* untuk mengekalkan kualiti kuih frozen.
- **Pemasaran:** Mengemas kini status WhatsApp dan media sosial setiap pagi.
- **Kawalan Kualiti:** Memastikan rasa dan tekstur kuih konsisten setiap hari.

7. Key Resources (Sumber Utama)

- **Dapur Produksi:** Peralatan memasak (mixer besar, freezer industri, dapur gas).
- **Resipi Warisan:** "*Intellectual Property*" yang menjamin rasa unik berbanding pesaing.
- **Tenaga Kerja:** Pekerja mahir untuk membantu proses menggentel dan membungkus kuih.
- **Kenderaan Penghantaran:** Untuk urusan COD dan mengambil stok bahan mentah.

8. Key Partnerships (Rakan Kongsi Utama)

- **Pembekal Bahan Mentah:** Pemborong tepung, gula, dan barang basah (udang/daging) di Pendang.
- **Pihak Pentadbiran (Admin) Pejabat/Hospital:** Sebagai titik rujukan untuk tempahan jamuan rasmi.
- **Rider Penghantaran:** Kerjasama dengan penghantar tempatan untuk meluaskan radius jualan.

9. Cost Structure (Struktur Kos)

- **Kos Bahan Mentah (COGS):** Kos harian untuk tepung, minyak, inti, dsb.
- **Utiliti:** Bil elektrik (freezer 24 jam) dan gas memasak.
- **Pembungkusan:** Plastik kedap udara, kotak, dan label produk.
- **Pemasaran & Logistik:** Kos pengangkutan dan promosi kecil-kecilan.