

RANCANGAN PERNIAGAAN

NAMA SYARIKAT : NAZHATUL MAJU RESOURCES

NAMA JENAMA : NAZFAL



DISEDIAKAN UNTUK:

BANK RAKYAT

DISEDIAKAN OLEH:

NAZHATUL KHIDAR BINTI KAMIS

010-2511296

TARIKH:

JANUARI 2026

RINGKASAN EKSEKUTIF

NAZHATUL MAJU RESOURCES merupakan sebuah syarikat yang ditubuhkan untuk menjalankan aktiviti perniagaan makanan yang terletak di alamat No 53, Kampung Banggol, Mukim Air Putih, 06700 Pendang, Kedah. Syarikat telah ditubuhkan pada Januari 2019 dengan menggunakan jenama Nazfai yang telah didaftarkan untuk tujuan penjenamaan produk keluaran Nazhatul Maju Resources.

Produk keluaran syarikat Nazhatul Maju Resources adalah karipap mini serunding ikan bilis, maruku, putu beras, putu kacang dan kuih bakar kacang yang dihasilkan dengan resepi tersendiri hasil daripada pengalaman yang diperolehi dan melihat potensi yang ada dalam produk yang dihasilkan. Produk-produk keluaran syarikat telah memperoleh sijil MESTI yang telah diluluskan oleh Kementerian Kesihatan Malaysia. Produk keluaran syarikat mendapat sambutan yang amat menggalakkan daripada para pelanggan seluruh negara.

Pengusaha cuba untuk menampilkan kelainan produk untuk menunjal di pasaran sediada. Kualiti produk amat dititik beratkan dalam menghasilkan karipap mini yang berinti padat dan ranggup pada tahun 2019. Perniagaan ditambahbaik dengan menghasilkan produk baru iaitu maruku yang mempunyai kerangupan dan rasa yang tersendiri pada tahun 2023 yang dibuat secara manual. Sekitar Mei 2023, pengusaha memohon mesin maruku daripada Lembaga Zakat Negeri Kedah dan memperoleh bantuan tersebut pada bulan Disember 2023. Seterusnya pada tahun 2025, syarikat telah mengeluarkan 3 lagi produk baru iaitu putu beras, putu kacang dan juga kuih bakar kacang bagi merencanakan lagi aktiviti pengeluaran produk yang berkualiti dan digemari ramai.

Perniagaan Nazhatul Maju Resources amat komited untuk meneroka bidang baru yang lebih berdaya saing berdasarkan permintaan dan penawaran harga dipasaran. Matlamat perniagaan adalah untuk meningkatkan saiz pasaran tempatan dan hingga ke pasaran luar negara. Perniagaan ini memerlukan sokongan dan bantuan berterusan daripada semua pihak.

Oleh itu, Rancangan Perniagaan ini disediakan adalah untuk memohon geran daripada Bank Rakyat bagi meluaskan lagi perniagaan yang sedang diusahakan ini agar lebih efisien dalam proses penyediaan dan pemasaran produk serta dapat meningkatkan pendapatan syarikat di masa hadapan.

ISI KANDUNGAN

Perkara	Halaman
1.0 Latar Belakang Usahawan	4
2.0 Latar Belakang Perniagaan	5
3.0 Lokasi Perniagaan	6
4.0 Produk Yang Ditawarkan	7
5.0 Rancangan Pentadbiran	8
6.0 Rancangan Pemasaran	10
7.0 Rancangan Kewangan	12
8.0 Rancangan Pengeluaran Operasi	13
9.0 Kesimpulan dan Justifikasi Daya Maju	20
Lampiran	22

1.0 LATAR BELAKANG USAHAWAN

Nama Pemilik : Nazhatul Khidar binti Kamis @ Cha
No K/P : 850813-02-5864
Umur : 40 tahun
Jantina : Perempuan
Alamat Tetap : No 53, Kampung Banggol, Mukim Air Putih, 06700 Pendang, Kedah
No Telefon : 011-35921769
Tahap Pendidikan : Sijil Pelajaran Malaysia (SPM)
Taraf Perkahwinan : Berkahwin
Warganegara : Malaysia
Agama : Islam
Kemahiran : Pengurusan Operasi dan Pemasaran
Pengalaman Kerja : Pengusaha Kedai Makan
Pekerjaan Sekarang : Usahawan Snek Makanan Ringan

2.0 LATAR BELAKANG PERNIAGAAN

Nazhatul Maju Resources telah ditubuhkan pada Januari 2019. Aktiviti utama perniagaan ini ialah pengeluaran snek tradisional dengan skala pengeluaran ditahap sederhana. Produk keluaran syarikat adalah karipap mini, maruku, putu beras, putu kacang dan kuih bakar kacang iaitu di dalam kategori makanan ringan yang boleh dan sesuai dimakan pada bila-bila masa. Syarikat mempunyai pasaran yang stabil dan seringkali tidak dapat memenuhi permintaan pelanggan berikutan pengeluaran yang amat terhad.

Berikut adalah maklumat am perniagaan:

- Nama Perniagaan : Nazhatul Maju Resources
- Alamat Perniagaan : No 53, Kg. Banggol, Mukim Air Putih, 06700 Pendang, Kedah.
- No Telefon : 011-35921769
- Jenis Milikan :Milikan Tunggal
- Kegiatan Utama : Pembuatan karipap mini dan maruku
- Tarikh Mula Operasi : Januari 2019
- No Pendaftaran Perniagaan : PG 0371858-H
- Modal Permulaan : RM 5,000.00
- Nama Bank : Maybank
- No Akaun Bank : 1623484723777
- Jenis Industri : Makanan Ringan
- Jenis Produk : Karipap Mini & Maruku

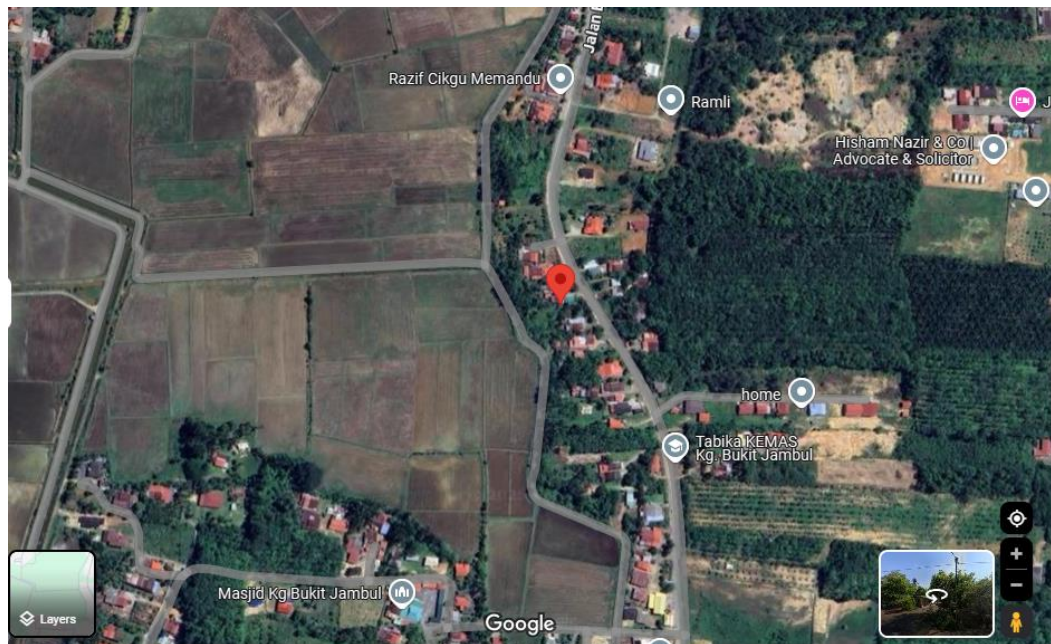
Buti-butir pemilikan perniagaan:

NAMA	NO. KAD PENGENLAN	JAWATAN	JUMLAH PEGANGAN SAHAM (%)
Nazhatul Khidar BInti Kamis @ Cha	850813-02-5864	Pengurus	100%

3.0 LOKASI PERNIAGAAN

Lokasi Perniagaan dan Sektor

Perniagaan beroperasi di No 53 Kampung Banggol, Mukim Air Putih, 06700 Pendang, Kedah Darul Aman. Permis perniagaan ini adalah hak milik sendiri yang dibina di bahagian hadapan rumah usahawan. Bidang utama perniagaan adalah dalam sektor makanan.



Gambar di atas adalah peta lokasi perniagaan Nazhatul Maju Resources yang diambil dari Google Map.

4.0 PRODUK YANG DITAWARKAN

Syarikat Nazhatul Maju Resouces menawarkan produk makanan snek ringan kripap mini berintikan serunding ikan bilis, maruku, putu beras, putu kacang dan kuih bakar kacang. Produk-produk keluaran syarikat telah memperoleh Sijil MESTI daripada Kementerian Kesihatan Malaysia (KKM).



Kripap mini



Maruku



Putu Kacang



Putu Beras



Kuih Bakar Kacang

5.0 RANCANGAN PENTADBIRAN

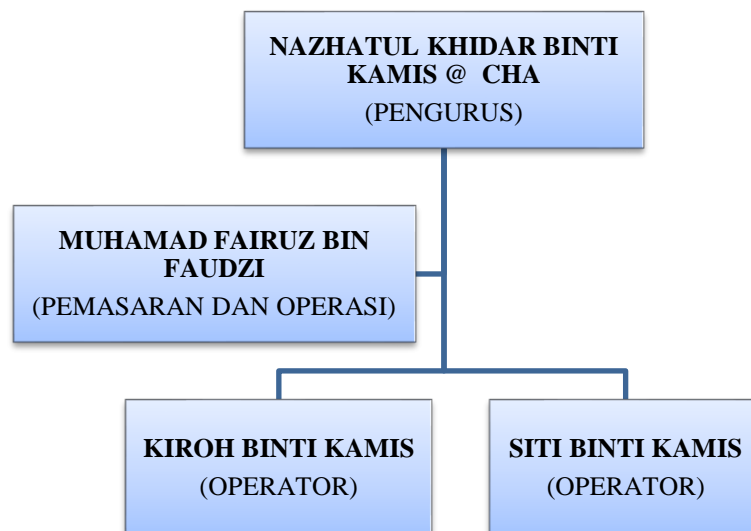
Visi :Menjadi pengeluar kuih tradisional tempatan berkualiti tinggi, digemari semua lapisan masyarakat serta mampu bersaing di pasaran moden tanpa mengabaikan warisan rasa asli.

Misi :

1. Menghasilkan kripap mini, maruku, putu beras, putu kacang dan kuih bakar kacang yang berkualiti, bersih dan selamat dimakan
2. Mengekalkan rasa tradisional asli dengan menggunakan bahan mentah yang segar dan halal
3. Menyediakan produk pada harga berpatutan untuk memenuhi keperluan pelanggan
4. Mengembangkan perniagaan secara berperingkat melalui pemasaran yang berkesan dan inovasi pembungkusan

Struktur Organisasi Perniagaan

Syarikat diterajui oleh seorang pengurus besar dan dibantu dengan seorang pegawai dan 2 pekerja operator. Carta organisasi perniagaan adalah seperti di bawah.



Berikut adalah bidang tugas dan tanggungjawab setiap jawatan dalam organisasi perniagaan ini.

Jawatan	Tugas dan Tamggunjawab
Pengurus	<p>Perancang strategik: Menyediakan pelan jangka pendek dan panjang untuk mencapai matlamat organisasi</p> <p>Pengurusan Sumber Manusia: Menguruskan pekerja, termasuk pengambilan, latihan dan penilaian prestasi.</p> <p>Pengurusan Kewangan: Memantau bajet dan memastikan penggunaan sumber kewangan adalah berkesan</p> <p>Penyelesaian Masalah: Menangani isu yang timbul dan mencari penyelesaian yang sesuai untu organisasi.</p> <p>Pengambil Keputusan: Membuat keputusan penting yang mempengaruhi organisasi</p>
Pegawai Pemasaran	<p>Penyelidikan Pasaran: Menyiasat dan menganalisis keperluan dan kehendak pelanggan serta trend pasaran semasa.</p> <p>Perancangan Kempen Pemasaran: Merancang kempen pemasaran yang berkesan untuk mempromosikan produk atau perkhidmatan</p> <p>Penyediaan Bahan Promosi: Menyediakan bahan iklan, promosi, dan kandungan pemasaran (seperti iklan, brosur, poster, dan media sosial).</p> <p>Menguruskan Hubungan Pelanggan: Berinteraksi dengan pelanggan untuk memahami keperluan mereka dan mengekalkan hubungan yang baik.</p> <p>Menganalisis Keberkesanan Pemasaran: Memantau dan menganalisis keberkesanan kempen pemasaran serta memberi cadangan untuk penambahbaikan.</p> <p>Pemasaran Digital: Menguruskan platform media sosial, laman web, dan pemasaran digital untuk meningkatkan penglihatan jenama.</p>
Operator	<p>Melaksanakan Tugas Harian: Menyelesaikan tugas-tugas yang ditugaskan oleh pengurus atau penyelia mereka.</p> <p>Bekerjasama dengan Rakan Sejawat: Bekerjasama dalam pasukan untuk mencapai matlamat bersama.</p> <p>Mematuhi Polisi dan Prosedur: Mengikuti garis panduan dan peraturan organisasi serta menjaga keselamatan dan etika kerja.</p>

6.0 RANCANGAN PEMASARAN

Pelan Pemasaran

Strategi pemasaran Nazhatul Maju Resources adalah mengkaji dan peka terhadap segala keperluan pemborong-pemborong di sekitar Pendang. Dalam pada masa yang sama, syarikat turut memasarkan sendiri produk di sekitar 10 kilometer dari kawasan pengeluaran iaitu di sekitar pasar-pasar malam.

Pasaran Nazhatul Maju Resources terbahagi kepada 2 pasaran. Ianya meliputi pasaran runcit dan borong. Pengguna utama produk ini terdiri daripada pelbagai lapisan masyarakat. Pendekatan yang diambil adalah seperti:

a. Jualan Runcit:

Menjual produk secara runcit di pasar-pasar malam di sekitar Kedah. Setiap hari produk di jual di 2 buah tapak pasar malam. Jadi dalam seminggu pihak syarikat menjual di 14 tempat yang berasingan.

b. Jualan Borong:

Menjual secara borong di kedai-kedai seluruh Negeri Kedah. Pihak syarikat menjual produk di online mall seperti di Facebook, Market Place, Mudah.my. Tapi ianya telah dihentikan memandangkan pihak syarikat tidak dapat membekalkannya secara konsisten memandangkan pengeluaran yang terhad. Dengan adanya mesin baru ini, pengeluaran yang konsisten dapat dikeluarkan dan boleh mendapat tempat di semua online mall.

c. Jualan Ejen

Penjualan dilakukan melalui ejen-ejen yang dilantik dengan memberi komisen pada setiap jualan. Pada masa lalu, pihak syarikat berkeupayaan mengeluarkan sebanyak 30kg produk karipap mini pada setiap musim perayaan hari raya puasa, bagi memenuhi permintaan pelanggan. Semua ini dikeluarkan dengan proses manual yang memenatkan. Dengan adanya mesin ini proses pengeluaran akan dapat dikeluarkan sebanyak lapan kali ganda. Disamping itu pihak pengurusan akan memastikan semua kakitangan memberi komitmen sepenuhnya dalam mencapai visi dan misi perniagaan. Pihak perniaga akan memberi keutamaan

kepada sikap dan keselesaan pekerja pemprosesan supaya mereka mempunyai motivasi yang tinggi dalam menjalankan tugas.

Saiz Pasaran

Saiz pasaran sedia ada meliputi daerah Pendang, Sik, Yan, Alor Setar dan Mall online

Pesaing-Pesaing Utama

Berdepan dengan pesaing daripada pengusaha-pengusaha kuih tradisoanal di Kedah yang telah lama menjalankan perniagaan ini antaranya Karipap mini Alor setar dan Aida Karipap Mini Sungai Petani.

Strategi Pemasaran

Nazhatul Maju Resources amat menitik beratkan kualiti produk sebagai strategi utama perniagaan dengan memastikan bahan-bahan yang digunakan menepati piawan yang di tetapkan. Penawaran harga yang mampu milik mengikut kuatiti tempahan pelanggan. Selain itu harga promosi bermusim dalam cuti persekolahan diberikan untuk menarik pelanggan baru dan sediaada.

Promosi media cetak dan secara online (Facebook, Whatsapp dan Instagram) sentiasa dilakukan secara berterusan untuk meluaskan saiz pasaran.

Kekuatan/ Kelemahan Pesaing

Kekuatan pesaing

- Lokasi kedai pesaing yang strategik (contohnya : ditepi jalan utama dan kawasan kepadatan penduduk tinggi).
- harga yang ditawarkan lebih murah
- Pembungkusan yang menarik

Kelemahan

- Tiada kepelbagaian produk
- Kualiti produk tidak sebanding kerana kecenderungan mengurangkan kos pengeluaran

7.0 RANCANGAN KEWANGAN

Jualan

Aliran tunai tahun 2019 merupakan pendapatan dan perbelanjaan sebenar perniagaan. Mensasarkan jualan bulanan sebanyak RM 10,000.00 bagi karipap mini menjelang pertengahan tahun dan peningkatan jualan sebanyak 25% setiap tahun 2021 mengikut permintaan dan keadaan ekonomi semasa

Kos Bahan Mentah

Keperluan bahan mentah seperti ikan bilis, tepung, gula dan minyak masak berdasarkan permintaan pelanggan terhadap karipap mini. Selain itu harga bahan mentah yang berubah mengikut pasaran mempengaruhi kos tersebut

Kos Pembungkusan

Kos ini meliputi aktiviti pembungkusan produk karipap mini dan peninigtakan kos ini sejajar dengan permintaan karipap mini.

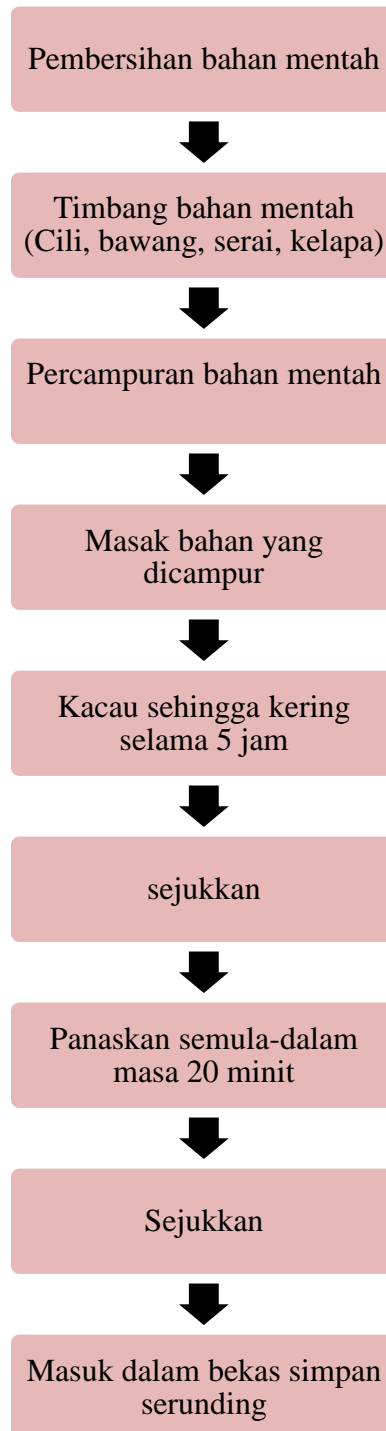
Kos Operasi

Premis perniagaan Nazhatul Maju Resources mula beroperasi pada jam 9 pagi – 6 petang setiap hari dan cuti pada hari jumaat. Gaji dan elaun pekerja merupakan kos yang paling utama bagi memenuhi permintaan dari pelanggan. Pihak peniaga akan menambah bilangan pekerja mengikut tempahan dan permintaan pasaran. Pengangkutan melibatkan kos penghantaran untuk aktiviti pemasaran dan perkhidmatan tambahan kepada pelanggan yang membuat tempahan dalam kuantiti yang banyak.

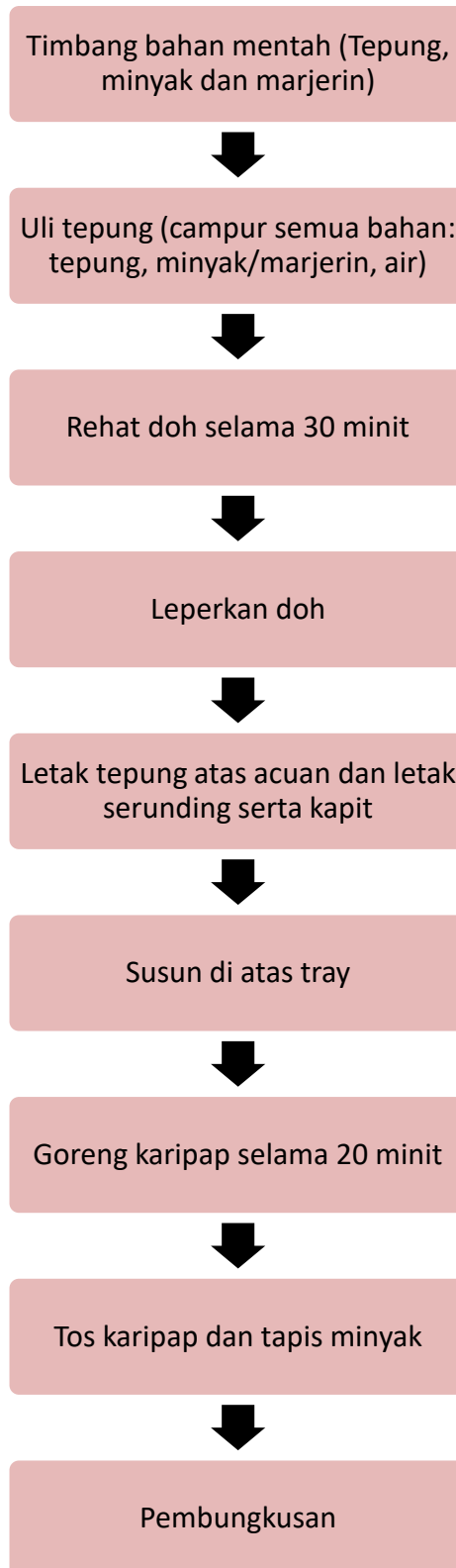
8.0 RANCANGAN PENGELUARAN OPERASI

Produk yang ditawarkan adalah karipap mini inti serunding ikan bilis, maruku, putu beras, putu kacang dan kuih bakar kacang. Carta aliran proses pengeluaran karipap mini dan maruku adalah seperti berikut.

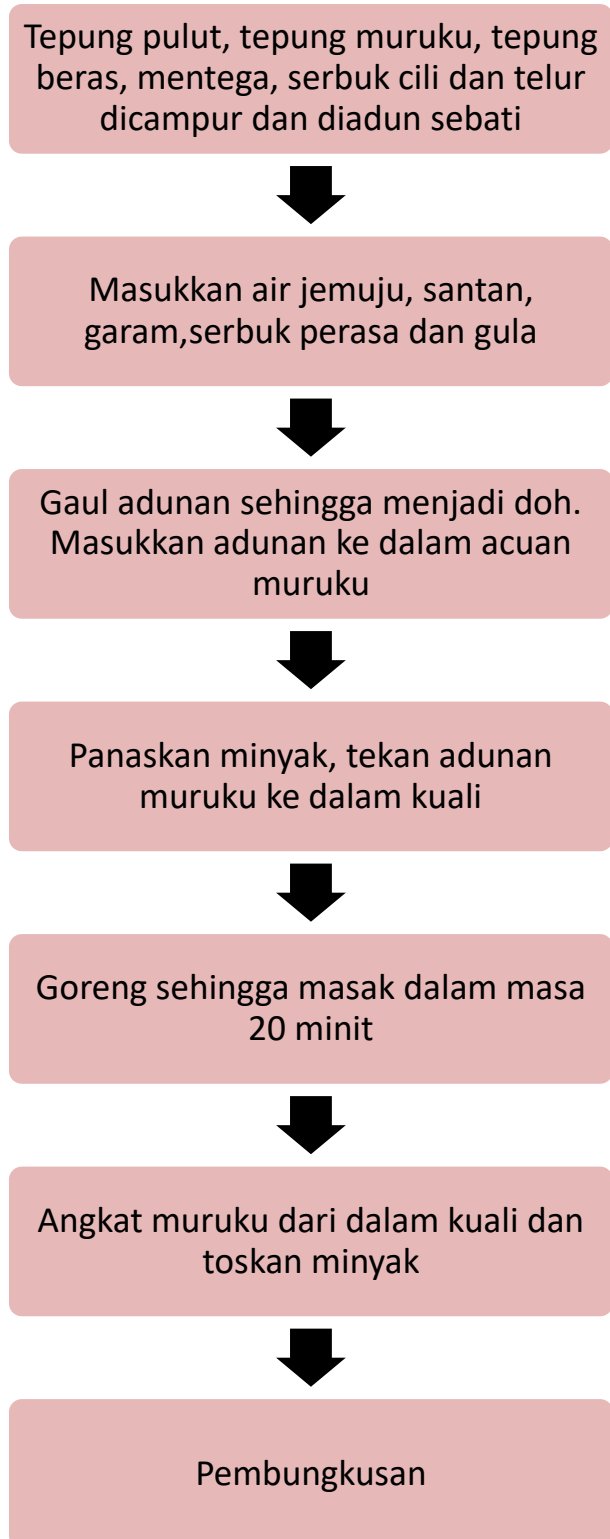
Carta Alir Penghasilan Serunding Ikan Bilis



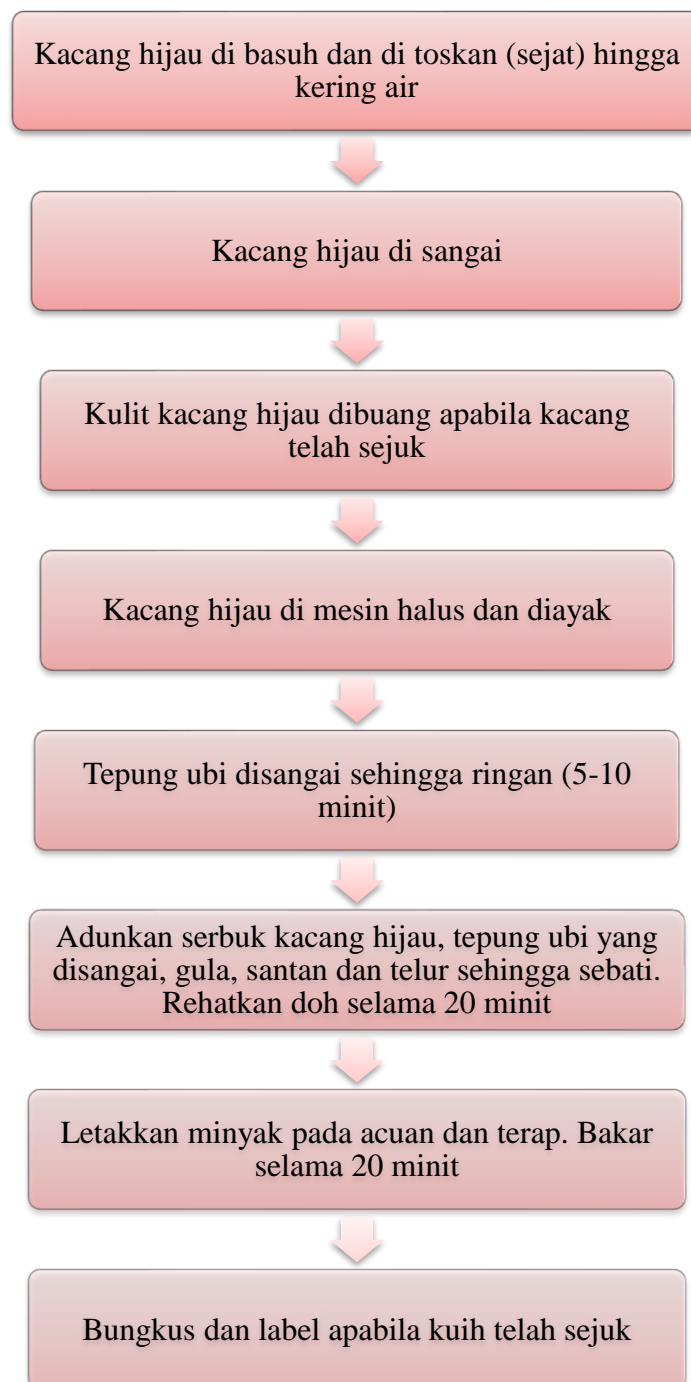
Carta Alir Penghasilan Karipap Mini



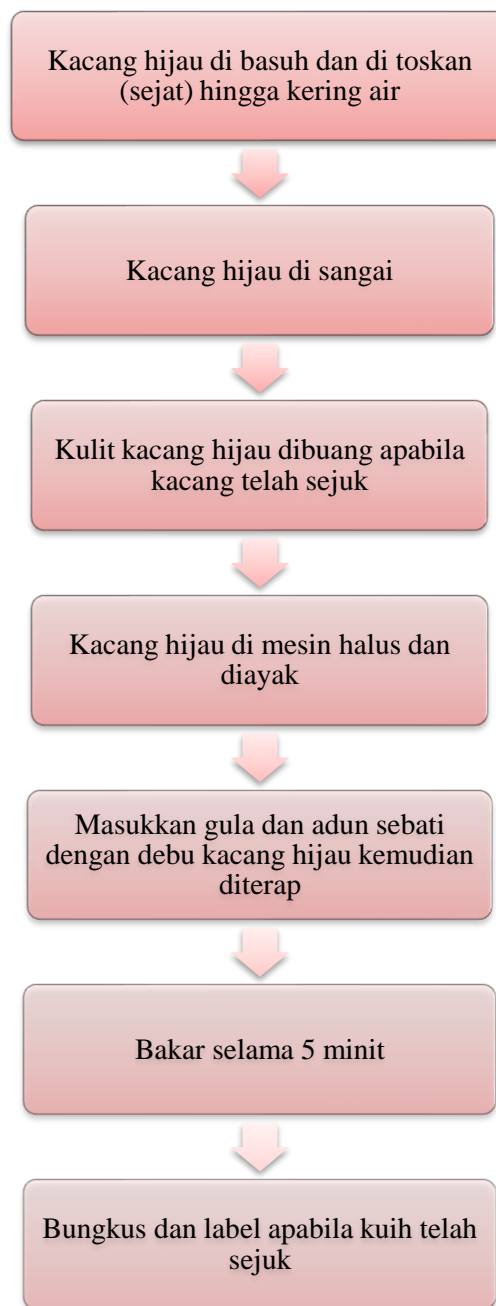
Carta Alir Penghasilan Maruku



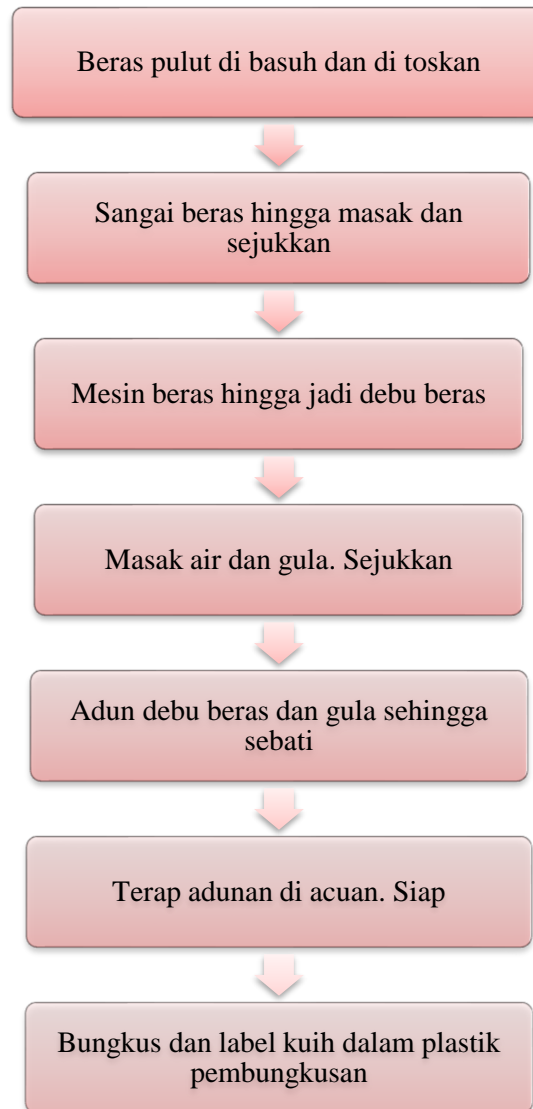
Carta Alir Penghasilan Kuih Bakar Kacang



Carta Alir Penghasilan Kuih Putu Kacang



Carta Alir Penghasilan Kuih Putu Beras

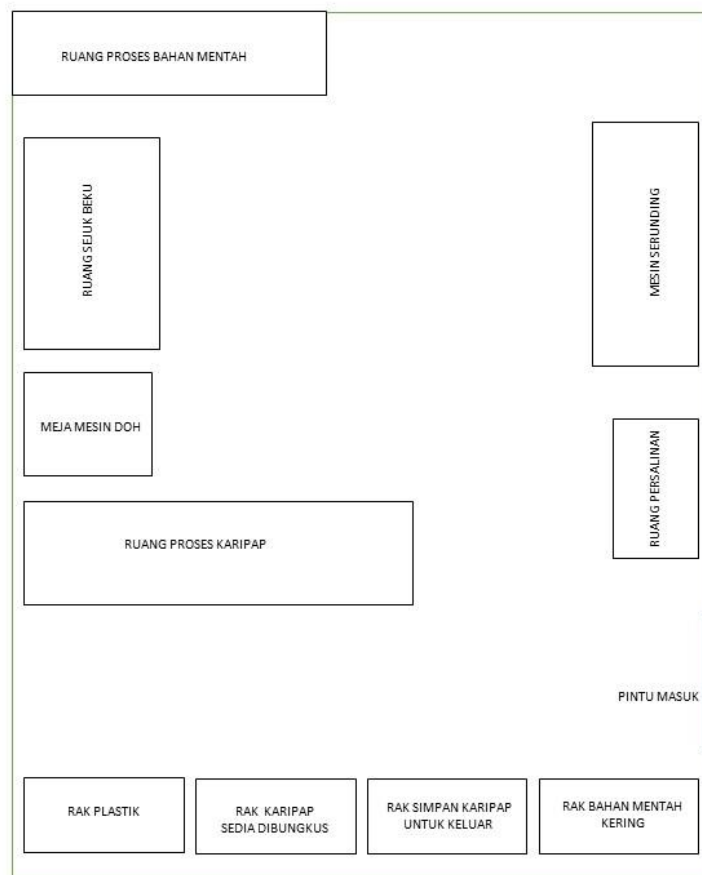


Keperluan Bahan Mentah

Jenis bahan	Kuantiti	Stok Simpanan	Harga Seunit	Jumlah Belian
			(RM)	(RM)
Ikan bilis Belah 2	10 kg	10 kg	140.00	140.00
Tepung	10 kg	20 kg	22.00	44.00
Gula	6 kg	24 kg	3.00	72.00
Minyak Masak	20 kg	40 kg	2.50	100.00

Keperluan bahan mentah mengikut jadual di atas berdasarkan pengiraan bulanan secara purata untuk sepanjang tahun. Pertambahan bahan mentah bergantung pada tempahan karipap mini dan serunding ikan bilis. Harga bahan mentah juga berubah mengikut pasaran

Susun Atur Bengkel



9.0 KESIMPULAN DAN JUSTIFIKASI DAYA MAJU

Kesimpulan: Rancangan perniagaan penghasilan kuih tradisional (karipap mini, maruku, putu beras, putu kacang dan kuih bakar kacang) menunjukkan potensi yang besar untuk berjaya sekiranya dilaksanakan dengan teliti dan konsisten. Berdasarkan analisis pasaran, pengurusan yang baik, serta strategi pemasaran yang tepat, perniagaan ini berkemampuan untuk memenuhi permintaan yang terus meningkat dalam industri makanan ringan. Keupayaan untuk menyediakan produk yang berkualiti, inovatif, dan sesuai dengan selera pelanggan berpotensi menjadikan perniagaan ini kompetitif dan berdaya maju dalam pasaran.

Justifikasi Daya Maju:

Permintaan Pasaran yang Tinggi

Industri makanan ringan terus berkembang seiring dengan gaya hidup sibuk masyarakat yang mencari makanan mudah, cepat, dan sedap. Kenaikan permintaan untuk produk makanan ringan berkhasiat dan inovatif memberikan peluang yang luas bagi perniagaan makanan ringan untuk berkembang.

Tumpuan kepada Kualiti dan Inovasi

Menyediakan produk yang berkualiti tinggi dan inovatif adalah kunci kejayaan. Dengan sentiasa memperkenalkan produk baru yang memenuhi citarasa pelanggan dan mengekalkan kualiti yang konsisten, perniagaan ini berpotensi untuk menarik pelanggan yang setia.

Strategi Pemasaran yang Tepat

Pelaksanaan strategi pemasaran yang berkesan, termasuk pemasaran digital, kempen media sosial, dan kerjasama dengan pengedar atau peruncit besar, boleh membantu memperkenalkan produk kepada lebih ramai pelanggan dan meningkatkan kesedaran jenama. Dengan kempen yang menyasarkan golongan muda dan profesional yang sibuk, produk makanan ringan ini boleh menjangkau pasaran yang lebih luas.

Kemudahan Pengedaran dan Pengurusan Operasi

Sistem pengedaran yang berkesan dan kemudahan dalam pengurusan operasi, seperti pengurusan inventori, pembekal, dan saluran penghantaran, sangat penting dalam memastikan

perniagaan berjalan lancar. Dengan infrastruktur yang baik, produk dapat dihantar ke pasaran dengan cepat dan memenuhi permintaan pelanggan.

Pengurusan Kewangan yang Berhemah

Pengurusan kewangan yang teliti dan pemantauan aliran tunai yang baik adalah faktor penting untuk memastikan kelestarian perniagaan. Dengan merancang anggaran kos yang realistik dan memastikan keuntungan yang berterusan, perniagaan ini berpeluang untuk berkembang dalam jangka panjang.

Keupayaan Beradaptasi dengan Trend Pasaran

Dengan semakin meningkatnya kesedaran terhadap pemakanan sihat, perniagaan ini boleh menyesuaikan produk dengan memilih bahan-bahan yang lebih sihat, rendah kalori, atau sesuai untuk pelanggan dengan keperluan diet khusus (contohnya, makanan ringan bebas gluten atau organik). Kemampuan untuk menyesuaikan produk dengan keperluan pasaran menjadikan perniagaan ini lebih berdaya saing.

LAMPIRAN



BORANG D (KAEDAH 13)



PERAKUAN PENDAFTARAN AKTA PENDAFTARAN PERNIAGAAN 1956

Dengan ini diperakui bahawa perniagaan yang dijalankan dengan nama

NAZHATUL MAJU RESOURCES
NO. PENDAFTARAN: 201503202464 (PG0371858-H)

telah didaftarkan dari hari ini sehingga **13 FEBRUARI 2026** di bawah Akta Pendaftaran Perniagaan 1956, beralamat di **NO 53 KAMPUNG BANGGOL MUKIM AIR PUTEH , 06700 PENDANG, KEDAH**

Bil. Cawangan: TIADA

Bertarikh di **SISTEM EZBIZ** pada **14 FEBRUARI 2024**.

DATUK NOR AZIMAH ABDUL AZIZ
Pendaftar Perniagaan
Semenanjung Malaysia



144

KEMENTERIAN KESIHATAN MALAYSIA
MINISTRY OF HEALTH MALAYSIA

SIJIL MeSTI
MeSTI CERTIFICATE
(Makanan Selamat Tanggungjawab Industri)

Kementerian Kesihatan Malaysia dengan ini mengesahkan bahawa
Ministry of Health Malaysia hereby certifies that

NAZHATUL MAJU RESOURCES ENTERPRISE
NO 53 KG BANGGOL MUKIM AIR PUTIH
06700 PENDANG
KEDAH
MALAYSIA

telah memenuhi syarat-syarat bagi pensijilan MeSTI
fulfill the terms and conditions for certification of MeSTI



MAHAMAD SUKOR BIN SENAPI
b.p. Pengarah Kasar Keselamatan dan Kualiti Makanan
for Senior Director for Food Safety and Quality
Kementerian Kesihatan Malaysia
Ministry of Health Malaysia

No. Pensijilan/ Certification No. : ME0822015-0/1
Tarikh Dikeluarkan/ Issuance : 26 JULAI 2023
Bah Berhingga/ Valid Until : 25 JULAI 2028

2025.02.03 09:05

SIJIL KEHADIRAN



AKADEMI LATIHAN KEBERSIHAN & KESELAMATAN MAKANAN (ALKEM)
UNIVERSITI KEBANGSAAN MALAYSIA

dengan ini mengesahkan:

NAZHATUL KHIDAR BINTI KAMIS @ CHA
NO K.P. 950813-02-5864

telah berjaya mengikuti:

KURSUS ASAS KEBERSIHAN DAN KESELAMATAN MAKANAN

pada:

7 APRIL 2007

.....
Ketua,
ALKEM UKM



.....
K. Sabapathy Pillai

Nama SLPM:
Cop SLPM:

K. SABAPATHY PILLAI
Pegawai
SABA SAFETY AND HEALTH MANAGEMENT
Tel: MP: 013-2888 834
Tel: Rumah: 03-5634 1398

Siri : A 12551