



Menjana Keuntungan Sempena Tahun Baru Cina; Trend & Permintaan Pelanggan

Memahami Corak Perbelanjaan Pelanggan Semasa Tahun Baru Cina

SEPINTAS LALU

- **Event:** Perayaan Tahun Baru Cina
- **Industri Berkaitan:** Retail, Fashion, Tourism, F&B
- **Potensi Impak:** Peningkatan perbelanjaan untuk pakaian, hadiah, makanan dan pelancongan; peningkatan dalam jumlah pengunjung ke kedai fizikal dan premis makanan.

OBJEKTIF



- Menganalisis trend perbelanjaan dan permintaan pelanggan semasa Tahun Baru Cina dalam industri seperti Runcit, Fesyen, Pelancongan dan F&B
- Mengenal pasti peluang perniagaan yang boleh dimanfaatkan oleh SME untuk meningkatkan keuntungan semasa musim perayaan

RUMUSAN

Tahun Baru Cina merupakan perayaan penting yang membawa peluang besar kepada perniagaan dalam industri termasuk runcit, feysen, pelancongan dan F&B di Malaysia.

Untuk SME, memahami trend dan tingkah laku pengguna semasa musim ini adalah kunci kepada strategi perniagaan yang berkesan.

Artikel ini akan mengupas potensi ekonomi, menganalisis data perbelanjaan terkini, dan mencadangkan strategi pemasaran untuk SME memaksimumkan keuntungan dan mengembangkan perniagaan mereka.



Peluang Perniagaan & Trend Semasa

Industry: Tourism

1. Peningkatan Perbelanjaan Dalam Industri Pelancongan

Laporan menunjukkan Malaysia telah menyaksikan peningkatan ketara dalam pelancongan terutamanya pada Tahun Baru Cina. Data dari Tourism Malaysia menyatakan:



- Industri pelancongan Malaysia mencatatkan pemulihan yang luar biasa dari Januari hingga November 2024, dengan kedatangan pelancong meningkat sebanyak 5.6%, mencapai 34 juta berbanding tempoh yang sama pada tahun 2019.
- Daripada jumlah kedatangan pelancong tersebut, majoriti 3.7 juta adalah dari China merangkumi 140.0%.
- Menurut Duta Besar China ke Malaysia, untuk 7 bulan pertama tahun 2024 (Januari - Julai 2024) telah meningkat kepada 1.8 juta orang. Kini, terdapat hampir 450 penerbangan setiap minggu menghubungkan Malaysia dan China.
- Data Alipay+ pula menunjukkan, dalam tujuh hari pertama Tahun Baru Cina sahaja, perbelanjaan mereka di Malaysia adalah dua kali ganda berbanding Tahun Baru Cina 2019, dan lebih 10 kali ganda berbanding Tahun Baru Cina 2023

Peluang Strategik



- SME dalam sektor pelancongan boleh menyusun pakej pelancongan bertemakan budaya dan perayaan, menawarkan pengalaman unik kepada pelancong antarabangsa.
- Kolaborasi dengan agensi pelancongan dan hotel untuk promosi eksklusif juga boleh meningkatkan keuntungan



Peluang Perniagaan & Trend Semasa

Industry: Fashion & Retail

2. Permintaan Pelanggan dalam Industri Fesyen dan Runcit

Trend pembelian menunjukkan barangan seperti cheongsam, hiasan rumah, dan hadiah eksklusif menjadi pilihan utama pelanggan. Berdasarkan statistik dari Shopee to Wisesight:



Sumber: Shopee Wisesight

- Barangan seperti fesyen, hiasan Tahun Baru Cina, dan produk eksklusif adalah antara item yang paling banyak dicari di platform e-commerce seperti Shopee.
- E-commerce meningkat sebanyak 7.8% dalam jualan semasa Spring Festival 2023
- Pengguna cenderung membuat pembelian saat akhir, menjadikan promosi agresif dan pembungkusan menarik sebagai elemen penting

Peluang Strategik



1. SME boleh memperkenalkan koleksi pakaian dan aksesori yang menampilkan warna dan motif tradisional Tahun Baru Cina seperti merah dan emas. Koleksi ini boleh dipromosikan sebagai edisi terhad untuk menarik lebih banyak pelanggan.
2. Gunakan platform e-commerce untuk menjual produk dengan promosi seperti "flash sales" atau penghantaran percuma untuk meningkatkan jualan
3. Pastikan stok dan inventori disusun dengan baik bagi memenuhi permintaan saat akhir
4. Buat promosi "early bird" untuk menarik pelanggan membeli, dan tawarkan potongan harga atau hadiah percuma



Peluang Perniagaan & Trend Semasa

Industry: Food and Beverages (F&B)

3. Permintaan Pelanggan dalam Industri Makanan dan Minuman (F&B)

Tahun Baru Cina juga menyaksikan peningkatan ketara dalam perbelanjaan F&B

- Terdapat peningkatan dalam tempahan makanan melalui platform digital, memanfaatkan trend penghantaran makanan dan pembelian secara online
- Restoran dan perniagaan F&B sering menawarkan menu khas perayaan. Mereka menyediakan set makan malam keluarga bertemakan perayaan dengan diskaun menarik.



Pelancong dari China tiba beramai-ramai. Restoran dan medan selera dipenuhi dengan orang ramai

— Presiden Persatuan Pelancongan China Malaysia, Paul Paw



Paw menyatakan kawasan utara (Pulau Pinang dan Perak), wilayah tengah (Kuala Lumpur, Pahang, dan Melaka), wilayah selatan dan Sabah sebagai destinasi menyelam yang popular di kalangan pelancong China

Peluang Strategik



1. Tawarkan menu khas yang hanya tersedia semasa musim Tahun Baru Cina, seperti hidangan yee sang, atau pencuci mulut tradisional seperti kuih bakul dan tart nanas.
2. Restoran buffet boleh memperkenalkan promosi "makan sepuasnya" untuk menarik pelanggan keluarga besar.
3. Tawarkan set makan tengahari atau minum petang yang lebih kecil dan mesra bajet
4. Gunakan platform penghantaran makanan untuk memperluaskan capaian kepada pelanggan
5. Tawarkan diskaun progresif untuk pelanggan yang memesan dalam kuantiti lebih besar, sesuai untuk mereka yang mengadakan rumah terbuka atau jamuan keluarga besar

KESIMPULAN

Tahun Baru Cina menjadi peluang ekonomi yang besar untuk pelbagai industri, membuka ruang kepada pelan tindakan strategik untuk setiap sektor.

Dengan memahami trend perbelanjaan dan keutamaan pelanggan, SME boleh merangka strategi berkesan yang bukan sahaja memenuhi keperluan pelanggan, tetapi juga meningkatkan keuntungan.