

MODUL PENINGKATAN PRESTASI MURID TINGKATAN 5
TAHUN 2026

PERNIAGAAN
KERTAS 1

PERATURAN PEMARKAHAN

Peraturan Pemarkahan ini mengandungi 2 halaman bercetak termasuk muka hadapan

PERATURAN PEMARKAHAN KERTAS 1

1	D	21	B
2	D	22	C
3	C	23	C
4	A	24	B
5	B	25	C
6	D	26	A
7	C	27	C
8	A	28	D
9	A	29	A
10	A	30	B
11	C	31	D
12	B	32	D
13	B	33	D
14	D	34	C
15	C	35	D
16	C	36	A
17	D	37	A
18	A	38	B
19	B	39	A
20	C	40	A

A	11
B	8
C	11
D	10
40	

TAMAT

**MODUL PENINGKATAN PRESTASI MURID TINGKATAN 5
TAHUN 2026**

**PERNIAGAAN
KERTAS 2**

PERATURAN PEMARKAHAN

Peraturan Pemarkahan ini mengandung 14 halaman bercetak termasuk muka hadapan

PERATURAN PEMARKAHAN

Soalan	Butiran	Markah
1 (a) (i)	F Milikan tunggal	[1m]
(ii)	Kelebihan bentuk pemilikan di 1 a(i) H1 Mudah diuruskan kerana saiz perniagaan yang kecil 1 H2 Mudah ditubuhkan/ kurang dokumentasi /tidak banyak syarat/ prosedur 1 H3 Modal yang kecil 1 H4 Kos overhead/pengeluaran rendah/ pekerja tidak ramai 1 H5 Kebebasan dalam menguruskan perniagaan / fleksibel 1 H6 Keputusan mudah dibuat dengan segera /oleh pemilik 1 H7 Segala keuntungan adalah milik pemilik sepenuhnya 1 H8 Beban cukai rendah 1 H9 Hanya bayar cukai individu [Mak.4m]	
(b)	Peranan kerajaan negeri H1 Menguruskan tanah/bahan galian 1 H2 Menubuhkan kawasan industri 1 H2a Memajukan kawasan pertanian/kenal pasti lokasi pertanian 1 H3 Mengutip hasil 1 H3a Melalui kutipan lesen/cukai/ccontoh yang sesuai /cukai tanah 1 H4 Menarik kemasukan pelabur /pelancong tempatan/antarabangsa 1 H5 Membentuk syarikat berkepentingan kerajaan/PKNK/PKEN/GLC 1 H6 Menggalakkan aktiviti Perusahaan Kecil dan Sederhana /PKS/IKS 1 H7 Menyediakan bantuan kepada usahawan baharu/kewangan 1 H8 Menyediakan kemudahan infrastruktur/pusat pelancongan 1 [Mak.5m]	
2(a)	Fasa I H1 Fasa kemelesetan/meleset/kitaran meleset 1 H2 Wujudnya/ berlaku deflasi 1 H3 Aktiviti perniagaan merosot/ pendapatan perniagaan berkurangan/ tidak mampu membayar gaji pekerja/ tidak mampu mengembangkan aktiviti perniagaan/ ekonomi tidak stabil/ ekonomi merosot/ ekonomi jatuh/ menjunam/merudum/tidak mencapai matlamat yang ditetapkan 1 H4 Kadar pengangguran meningkat/penduduk hilang pekerjaan 1 H5 Penduduk tidak mempunyai wang/pendapatan untuk berbelanja/pendapatan berkurang 1 H6 Kuasa beli penduduk menurun/ permintaan berkurang 1 H7 Pendapatan kerajaan merosot/berkurang/kutipan cukai menurun 1 H8 Pelaksanaan dasar fiskal/ dasar kewangan oleh kerajaan 1 H9 Berlaku proses pemulihan ekonomi 1 [Mak.6m]	
(b) (i)	F Publisiti	[1m]
(ii)	Kelebihan kaedah promosi di 2 b(i) H1 Kos yang rendah/tidak melibatkan bayaran / percuma 1 H2 Meningkatkan imej / reputasi / kredibiliti syarikat 1 H3 Meningkatkan kepercayaan /keyakinan pengguna 1 H4 Menarik lebih ramai pelanggan 1 H5 Meluaskan pasaran 1 H6 Meningkatkan jualan / keuntungan [Mak.3m]	

3 (a)		Kepentingan Rancangan Perniagaan	
	H1	Menilai projek yang dirancang dengan teliti	1
	H2	Menjadi hala tuju / garis panduan dalam pengurusan perniagaan	1
	H3	Merancang keperluan sumber perniagaan	1
	H4	Membantu perniagaan beroperasi dengan lebih teratur / sistematik	1
	H5	Menjangka masalah / risiko yang timbul semasa melaksanakan projek perniagaan	1
	H6	Mengurangkan masalah / risiko yang bakal timbul	1
	H7	Menentukan projek yang dirancang boleh dilaksanakan / berdaya maju	1
	H8	Meyakinkan pihak berkepentingan/bank/pelabur untuk pembiayaan / pelaburan	1
			[Mak.5m]
(b)		Nisbah untung	
	H1	Mengukur kadar untung /pulangan perniagaan	1
	H2	Mengira peratus margin untung kasar	1
	H2a	Semakin tinggi margin untung kasar , semakin baik kedudukan syarikat / sebaliknya	1
	H3	Mengira peratus margin untung bersih	1
	H3a	Semakin tinggi margin untung bersih, semakin cekap pengurusan operasi / sebaliknya	1
	H4	Mengira peratusan untung tokokan	1
	H4a	Menunjukkan keberkesanan perniagaan mengawal harga jualan / kos	1
	H5	Mengira peratusan pulangan atas modal	1
	H5a	Nilai peratusan yang tinggi menunjukkan pelaburan yang baik	1
			[Mak.5m]
4(a)	F1	Taraf Perintis	1
	H1	Diberikan kepada syarikat yang menyertai promosi kerajaan / Dikecualikan pembayaran cukai selama 5 tahun	1
	F2	Elaun Cukai Pelaburan	1
	H2	Diberikan kepada peniaga berstatus MSC/ berasaskan bahan mentah tempatan/ pelaburan modal	1
	F3	Potongan Cukai	1
	H3	Diberikan kepada pengeksport yang menjual barang tempatan / Kadar potongan bergantung pada jenis perbelanjaan	1
	F4	Pengecualian Cukai	1
	H4	Diberikan kepada syarikat berstatus MSC / berteknologi tinggi / Perbelanjaan dikecualikan cukai seperti penyelidikan pasaran eksport / pameran / pengiklanan luar negara	1
	F5	Elaun Pelaburan Semula	1
	H5	Diberikan kepada pendapatan syarikat yang dilabur semula untuk pembelian aset/ Dalam pengeluaran makanan / pembinaan jalan / pembukaan tanah	1
			[Mak.6m]
		Nota : 3F + 3H F dan H mesti di pasang dengan betul	

(b)	H1	Kelebihan berniaga - aspek matlamat peribadi Mencari rezeki bagi menyara kehidupan diri /keluarga/tambah pendapatan	1
	H2	Memberi kebebasan mengurus masa sendiri/fleksibel	1
	H3	Mencapai kepuasan diri melalui kejayaan perniagaan	1
	H3a	Banyak memberi idea/ berkorban masa/ tenaga	1
	H4	Membolehkan individu berdikari tanpa bergantung kepada majikan.	1
	H5	Memberi peluang merealisasikan minat dan bakat.	1
	H6	Membentuk personaliti diri/ meningkatkan keyakinan diri/ tabah/berani ambil risiko/optimistik.	1
	H7	Memberi peluang membina nama dalam bidang perniagaan.	1
	H8	Menjadi sumber inspirasi kepada orang lain.	1
	H9	Memberi peluang mencapai matlamat hidup/ memperolehi pengalaman/mendapat kemahiran	1
	H10	Contoh yang sesuai / membuka kedai	1
			[Mak.4m]
5 (a) (i)	F	X- Memo	1
		Y – Resit asal/Resit	1 [2m]
(ii)		Kegunaan dokumen X	
	H1	Merekod ambilan yang dibuat /ambilan tunai / untuk kegunaan peribadi / untuk kegunaan bayaran persekolahan anak	1
	H2	Jumlah ambilan RM1000	1
	H3	Mengurangkan modal	1 Mak.2m
		Kegunaan dokumen Y	
	H4	Berlakunya transaksi bayaran	1
	H5	Jumlah bayaran RM5000	1
	H6	Sebagai bukti urus niaga /pembayaran	1
			[Mak.2m]
	H7	Bagi menyediakan penyata pendapatan/ penyata kewangan/ dokumen kewangan	
(b)	H8	Rujukan pada masa depan	1
			1
		<i>H7-H8 diterima sekali sahaja untuk mana-mana dokumen</i>	
		Perkaitan antara antara saiz syarikat dengan bentuk pemilikan	
	H1	Saiz perniagaan adalah sederhana	1
	H2	Jumlah jualan tahunan 45 juta/ 15 juta hingga kurang 50 juta	1
	H3	Bilangan pekerja tetap 190 orang/ 75 orang hingga kurang 200 orang	1
	H4	Jenis bentuk milikan perniagaan ialah Syarikat Sdn. Bhd.	1
	H5	Pemilik dan pengurusan syarikat boleh dipisahkan	1
	H6	Menanggung liabiliti terhad	1
	H7	Mempunyai modal yang besar	1
	H8	Boleh menampung kos projek	1
			[Mak.4m]

6 (a) (i)		Jangka masa	
	H1	Satu tempoh masa yang perlu ada dalam sesuatu penentuan objektif perniagaan	1
	H2	Jangka pendek / kurang dari 5 tahun	1
	H3	Perlu ada penetapan tarikh / Tarikh	1
	H3a	Menggunakan carta gantt / jadual kerja / contoh sesuai	1
	H4	Merancang aktiviti perniagaan	1
	H5	Menggunakan sumber secara optimum / cekap / mengelakkan pembaziran (sumber manusia/kewangan)	1
	H6	Contoh sesuai / contoh objektif (time frame) yang sesuai dengan tempoh masa.	1
		huraian - terima tempoh masa√, jangka masa- xterima	[Mak.2m]
(a)(ii)		Munasabah	
	H1	Peluang yang tidak mustahil untuk mencapainya	1
	H2	Memerlukan sumber manusia	1
	H3	Sumber manusia yang berkemampuan untuk mencapai objektif/ bekemahiran/berpengetahuan/berpengalaman	1
	H4	Memerlukan sumber fizikal yang mencukupi/contoh yang sesuai	1
			[Mak.2m]
(b)		Prosedur pendaftaran perniagaan Syarikat Sdn.Bhd.	
	H1	Mengisi borang carian nama syarikat /Borang 13A	1
	H2	Mengelakkan pertindihan nama yang sama	1
	H3	Mendapat kelulusan nama	1
	H4	Memohon pemerbadanan syarikat	1
	H5	Menggunakan borang permohonan pendaftaran sesebuah syarikat (syeksen 14) Akta Syarikat 2016	1
	H6	Melengkapkan maklumat syarikat/ nama syarikat/ status syarikat/ jenis perniagaan/ alamat pejabat berdaftar/ alamat pemegang saham/ maklumat saham syarikat/ mengisi Borang 6/48A/48F/Tatawujud/ Tataurus	1
	H7	Membayar fi pendaftaran/ mengikut jumlah saham	1
	H8	Notis/sijil pemerbadanan syarikat dikeluarkan / Borang 9	1
	H9	Memastikan dokumen mematuhi prosedur	1
	H10	Melantik setiausaha syarikat dalam tempoh 30 hari selepas pemerbadanan syarikat	1
		Nota: Prosedur mesti ikut turutan	[Mak.6m]

7(a)	H1	Faktor dalaman mempengaruhi trend menurun Kewangan yang tidak kukuh/ masalah kewangan/ tidak Mencukupi/pengurusan kewangan tidak cekap/ sukar mendapat pembiayaan.	1 1
	H1a	Aktiviti/ peluang pelaburan perniagaan terhad	
	H2	Sumber manusia /pekerja yang tidak produktif/ tidak cekap/ tidak mahir/ tidak pakar/ kurang berpengetahuan	1
	H3	Perkhidmatan/ produk tidak memenuhi kepuasan/ produktiviti / pengeluaran berkurang	1
	H4	Gaya pengurusan tidak sesuai /contoh gaya pengurusan autokratik/ laissez faire/ sokongan	1
	H5	Pemasaran/promosi yang dijalankan kurang berkesan / kelewatan dalam proses penghantaran	1
	H6	Teknologi maklumat terkini/moden tidak digunakan/ tradisional /tidak mengikut trend/perisian sedia ada kurang efisien/ ralat/ kesilapan dalam rekod stok	1 1
	H7	Kurang/ tidak menjalankan R&D/penyelidikan dan Pembangunan	
			[Mak.5m]
(b)	H1	Peranan bahagian fungsian jualan Menjawab pertanyaan pelanggan berkaitan barang yang dijual	1
	H2	Membuat jualan bersemuka secara dalam talian	1
	H3	Menyediakan sebut harga/jangkaan barang yang diperlukan pengguna	1
	H4	Melakukan rundingan dengan pengguna berkaitan dengan diskaun/ terma jual beli	1
	H5	Memberi nasihat teknikal kepada pengguna	1
	H6	Merancang /mengurus masa yang bersesuaian untuk membuat promosi jualan	1
	H7	Menyemak /mengemas kini rekod pengguna supaya senang menghubungi pengguna	1
	H8	Membangun/merancang strategi/melaksanakan rancangan jualan	1
	H9	Contoh program pengiklanan/strategi harga/strategi promosi	1
	H10	Memberi cadangan bagi penambahbaikan reka bentuk produk/barangan elektrik baharu	1
	H11	Melakukan penyelidikan pasaran/segmen pasaran/corak pembelian/analisis pesaing	1
			[Mak.5m]
(c)	H1	Perlu mengurus sumber teknologi, kerana Mendapat hak cipta terpelihara	1
	H2	Mendaftar dengan MyIPO	1
	H3	Mendapat hak eksklusif	1
	H4	Dapat melindungi aplikasi/perisian pengurusan jualan bersepadu berlesen/ penstoran awan/cloud storage	1
	H5	Daripada disalahguna/ditiru/sabotaj	1
	H6	Mendapat perlindungan di bawah Akta Hak Cipta 1987/	1
	H7	Dapat mengambil tindakan undang-undang/ saman	1
	H8	Melindungi nama baik perniagaan	1
	H9	Menyediakan kata laluan untuk elak pencerobohan data/ selamat	1
	H10	Memperbaharui lesen setelah tamat tempoh	
	H11	Perlindungan dalam Malaysia sahaja	
			[Mak.5m]

8 (a) (i)	Struktur organisasi tersebut ialah H1 Struktur organisasi berdasarkan produk H2 Perniagaan berskala besar H3 Mengeluarkan pelbagai jenis produk /karipap/samosa/popia mini H4 Diwujudkan untuk memudahkan pihak pengurusan menyelaraskan operasi / perkhidmatan yang berkaitan. H5 Individu bekerja mengikut pengalaman/ pengetahuan / kemahiran / kepakaran dalam penghasilan produk tertentu.	1 1 1 1 1 [Mak.3m]
(a) (ii)	Lakaran struktur organisasi di 8 (a) (i) Syarikat Rasa Warisan Sdn. Bhd  Nota : H1- Pengarah Urusan/Pengurus besar H2- Pengurus Produk Karipap(Encik Ali), Pengurus Produk Samosa (Encik Salim), Pengurus Produk Popia Mini (Encik Hamzah) H3 – Staf operasi ** H2 perlu lengkap semua produk	1 1 1 [Mak.2m]
(b)	Aspek penting dalam carta organisasi H1 Pembahagian kerja H1a Pengagihan tugas dan tanggungjawab yang perlu dilakukan dalam perniagaan/Encik Ali bertanggungjawab mengurus produk karipap/ Encik Salimi bertanggungjawab mengurus produk samosa/ Encik Hamzah bertanggungjawab mengurus produk Popia Mini H2 Hubungan antara ketua /majikan dengan pekerja H2a Ketua mengarah kepada pekerja di bawahnya/Pengurus produk menjalankan tugas yang diberikan oleh pengurus besar/staf menjalankan tugas yang diberikan pengurus produk. H3 Jenis tugas H3a Dijalankan oleh pekerja berkaitan dengan tugas dan tanggungjawab H3b Bergantung pada jawatan yang disandang dalam carta organisasi/pengurus produk karipap/pengurus produk samosa/pengurus produk popia mini H4 Hierarki pengurusan H4a Peringkat atasan/pengurus besar /peringkat pertengahan/pengurus produk /peringkat bawahan/staf operasi	1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak.6m]

(c)		Peranan agensi kerajaan yang sesuai	
	F1	Perbadanan Produktiviti Malaysia / MPC	1
	H1a	Menyediakan input dalam bidang produktiviti	1
	H1b	Mempertingkatkan pembangunan sumber manusia / menambah kemahiran pekerja / kebolehan	1
	H1c	Latihan / kursus keusahawanan / pengurusan / kawalan kualiti / kewangan/ contoh yang sesuai	1
	F2	Pusat Pembangunan Usahawan Malaysia / MEDEC	1
	H2	Memberi khidmat nasihat / konsultan berkaitan produktiviti	1
	F3	SME Corp. Malaysian	1
	H3	Memberi khidmat nasihat menerusi hub Perusahaan Kecil dan Sederhana / PKS / PMKS	1
	F4	Majlis Amanah Rakyat / MARA	1
	H4	Latihan kemahiran / teknikal kepada pekerja / cth latihan	1
	Nota :		[Mak.4m]
		• Mana-mana 2F + 2H • Mesti utk pekerja	

9 (a)	Menghitung nisbah semasa bagi tahun 2024 dan 2025	
	Nisbah semasa = $\frac{\text{Aset Semasa}}{\text{Liabiliti Semasa}}$	1
	Nisbah semasa tahun 2024 = $\frac{80\,000}{17\,000}$	1
	= 4.70/4.71 : 1	1
	Nisbah semasa tahun 2025 = $\frac{80\,000}{20\,000}$	1
	= 4 : 1	1
		[Mak.4m]
9 (b)	Tahun yang menunjukkan nisbah yang tinggi;	
	F Tahun 2024.	1
	H1 Nisbah semasa pada tahun 2024 adalah sebanyak 4.70 berbanding 4.00 pada tahun 2025	1
	H2 Berlaku penurunan sebanyak 0.70	1
	H3 RM1 liabiliti semasa pada tahun 2024, perniagaan mempunyai aset semasa sebanyak RM4.70 untuk menjelaskannya	1
	H4 Kadar kecairan bagi tahun 2024 adalah lebih tinggi	1
	H5 Perniagaan mampu mendapatkan tunai	1
	H6 Hutang perniagaan dapat dijelaskan dalam tempoh yang singkat	1
	**Fakta salah atau tiada tetapi huraian betul = mak.4m	
	**Fakta betul tetapi huraian salah atau tiada = 0 markah	
		[Mak.5m]
9 (c)	Tindakan untuk menjelaskan hutang jangka pendek	
	H1 Meningkatkan aliran tunai	1
	H1a Mempercepatkan kutipan hutang pelanggan	1
	H1b Memberi diskaun bayaran awal / diskaun tunai	1
	H1c Mengenakan syarat kredit lebih ketat kepada pelanggan baharu	1
	H1d Mempromosikan perniagaan secara besar-besaran	1
	H2 Mengurangkan perbelanjaan perniagaan	1
	H3 Menstrukturkan semula hutang	1
	H3a Membuat rundingan dengan pemiutang untuk melanjutkan tempoh bayaran	1
	H4 Menjual aset yang tidak digunakan	1
	H5 Mengurus stok dengan lebih cekap	1
		[Mak.6m]

10 (a)	F1	Ya /Encik Afif seorang usahawan	1
		Alasan :	
	H1	Tabah	1
	H2	Tidak berputus asa menghadapi cabaran / berusaha membangunkan resort walaupun selepas musnah akibat banjir	1
	H3	Pandai mengambil peluang	1
	H4	Mendirikan resort berhampiran Sungai Padang Terap / lokasi strategik / menggunakan platform digital /media sosial untuk mempromosikan produk/perkhidmatan	1
	H5	Yakin dan optimistik	1
	H6	Yakin dengan kebolehan diri / optimistik dengan masa depan perniagaan dalam bidang pelancongan	1
	H7	Berani mengambil risiko	1
	H8	Berkeyakinan menghadapi ketidakpastian dalam perniagaan / membina 40 buah bilik	1
		1F + 3H [Mak.4m] **Fakta salah atau tiada tetapi huraian betul = mak.3m **Fakta betul tetapi huraian salah atau tiada = 0 markah	
(b) (i)		Klasifikasi perniagaan Encik Afif	
	H1	Saiz perniagaan kecil	1
	H2	Bilangan pekerja seramai 20 orang / Bilangan pekerja antara 5 orang hingga kurang 30 orang	1
	H3	Jumlah jualan tahunan perniagaan sebanyak RM350,000 / Jumlah jualan tahunan sebanyak RM300,000 hingga kurang daripada RM3 juta	1
			[Mak.2m]
(b) (ii)		Skala perniagaan Encik Afif	
	H1	Pasaran Domestik	1
	H2	Skala Kebangsaan	1
	H3	Penawaran produk/perkhidmatan pelancongan peringkat pasaran dalam negara /pasaran di seluruh negara	1
	H4	Pelanggannya terdiri daripada pengunjung yang datang dari seluruh Malaysia	1
			[Mak.2m]
(c)		Encik Afif meminta isterinya untuk turut sama bertindak sedemikian :	
	H1	Bagi memantapkan strategi pemasaran /Meningkatkan kesedaran jenama (brand awareness)/Produk/perkhidmatan lebih mudah dikenali /Jenama lebih dipercayai apabila kerap muncul di media sosial	1
	H2	Menjangkau lebih ramai pelanggan/ platform digital saluran utama pengguna mencari maklumat/membuat keputusan/ Peluang memperoleh pelanggan baharu lebih tinggi/meluaskan pasaran	1
	H3	Kos promosi lebih rendah/murah/ Berbanding iklan di televisyen/ akhbar/Sesuai untuk usahawan baharu/perusahaan kecil.	1
	H4	Meningkatkan jualan/ Promosi yang menarik dapat mempengaruhi pengguna untuk membuat pembelian/diskaun/baucar/promosi masa terhad dapat meningkatkan permintaan/ boleh memaparkan produk pelancongan / jualan PKS secara langsung / keuntungan	1

	H5 Berinteraksi secara langsung dengan pelanggan/ boleh menjawab pertanyaan/menerima maklum balas/ menyelesaikan aduan dengan cepat/Hubungan yang baik dapat meningkatkan kesetiaan pelanggan. H6 Promosi boleh dilakukan pada bila-bila masa/ beroperasi 24 jam sehari/Pelanggan boleh membuat tempahan bila-bila masa/siaran live streaming/ langsung secara konsistensi H7 Mudah mengukur keberkesanan promosi/boleh melihat jumlah tontonan/klik/perkongsi/jualan/Data membantu menambah baik strategi pemasaran/Dapat menyasarkan audiens yang lebih spesifik/target untuk menarik kembali minat pengunjung H8 Meningkatkan daya saing/ Kehadiran aktif di media sosial membolehkan usahawan bersaing/ Jenama kekal relevan dalam pasaran yang kompetitif/menghasilkan 3-5 video harian boleh menarik pelanggan	1 1 1 [Mak.3m]
(d)	Alasan bersetuju dengan penolakan calon P/ pilih calon Q/ Daniel Hafni bin Amrin, H1 Kemahiran kebolehkeraan yang dikehendaki syarikat ada pada calon Q H2 Mempunyai kelayakan yang sesuai H2a Diploma Pengurusan Hotel H2b Kebolehan komunikasi cemerlang dalam Bahasa Melayu / Bahasa Inggeris H3 Berpengetahuan tentang perkhidmatan / bidang perhotelan H4 Pernah menjadi Pengurus Pemasaran & Jualan Tok Bali Resort, Pasir Puteh Kelantan/ Eksekutif Jualan & Pemasaran, Hotel Seri Malaysia, Kuantan H5 Berpengalaman / pernah bekerja sebagai Pengurus Pemasaran H6 Berpengalaman dalam industri tertentu/ perhotelan H7 Berkemahiran dalam produk perkhidmatan pelancongan H8 Mahir Strategi Jualan & Perancangan Pemasaran/ Pemasaran Digital & Media Sosial/ analisis Data Pelanggan H9 Calon P terlalu muda/ 24 tahun /calon Q lebih matang/32 tahun H10 Calon P tiada pengalaman dalam industri perhotelan	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak.5m]
(e)	Manfaat yang boleh diperoleh syarikat hasil interaksi tersebut H1 Mewujudkan/meluaskan/mempunyai jaringan perniagaan H1a Mengukuhkan sistem operasi/ kelangsungan perniagaan dalam pasaran/ produk pelancongan H2 Mengukuhkan hubungan baik sedia ada H2a Hubungan baik dengan pembekal/ pembiaya/ pelabur/ agensi pelancongan / agensi kerajaan/ kerajaan persekutuan/ Kerajaan Negeri Kedah H3 Menjalin kerjasama strategik dengan perniagaan yang berpotensi H4 Menambah potensi sumber yang diperlukan H4a Pembekalan bahan mentah/ pembiayaan/ kepakaran diperoleh berterusan	1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak.4m]