

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 mengandungi 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 H2 Mudah ditubuhkan/ kurang dokumentasi /tidak banyak syarat/ prosedur H3 Modal yang kecil H4 Kos overhed/pengeluaran rendah/ pekerja tidak ramai H5 Kebebasan dalam menguruskan perniagaan / fleksibel H6 Keputusan mudah dibuat dengan segera /oleh pemilik H7 Segala keuntungan adalah milik pemilik sepenuhnya H8 Beban cukai rendah H9 Hanya bayar cukai individu	1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak.4m]
(b)	Peranan kerajaan negeri H1 Menguruskan tanah/bahan galian H2 Menubuhkan kawasan industri H2a Memajukan kawasan pertanian/kenal pasti lokasi pertanian H3 Mengutip hasil H3a Melalui kutipan lesen/cukai/ccontoh yang sesuai /cukai tanah H4 Menarik kemasukan pelabur /pelancong tempatan/antarabangsa H5 Membentuk syarikat berkepentingan kerajaan/PKNK/PKEN/GLC H6 Menggalakkan aktiviti Perusahaan Kecil dan Sederhana /PKS/IKS H7 Menyediakan bantuan kepada usahawan baharu/kewangan H8 Menyediakan kemudahan infrastruktur/pusat pelancongan	1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak.5m]
2(a)	Fasa I H1 Fasa kemelesetan/meleset/kitaran meleset H2 Wujudnya/ berlaku deflasi 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 H4 Kadar pengangguran meningkat/penduduk hilang pekerjaan H5 Penduduk tidak mempunyai wang/pendapatan untuk berbelanja/pendapatan berkurang H6 Kuasa beli penduduk menurun/ permintaan berkurang H7 Pendapatan kerajaan merosot/berkurang/kutipan cukai menurun H8 Pelaksanaan dasar fiskal/ dasar kewangan oleh kerajaan H9 Berlaku proses pemulihan ekonomi	1 1 1 1 1 1 1 1 1 [Mak.6m]
(b) (i)	F Publisiti	[1m]
(ii)	Kelebihan kaedah promosi di 2 b(i) H1 Kos yang rendah/tidak melibatkan bayaran / percuma H2 Meningkatkan imej / reputasi / kredibiliti syarikat H3 Meningkatkan kepercayaan /keyakinan pengguna H4 Menarik lebih ramai pelanggan H5 Meluaskan pasaran H6 Meningkatkan jualan / keuntungan	1 1 1 1 1 [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/ memperoleh 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
			1
	H2	Jumlah ambilan RM1000	1
	H3	Mengurangkan modal	Mak.2m
		Kegunaan dokumen Y	
	H4	Berlakunya transaksi bayaran	1
	H5	Jumlah bayaran RM5000	1
	H6	Sebagai bukti urus niaga /pembayaran	1
			[Mak.2m]
(b)	H7	Bagi menyediakan penyata pendapatan/ penyata kewangan/ dokumen kewangan	
	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)		Peranan bahagian fungsian jualan	
	H1	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
		 SERTAI TELEGRAM @exercise_students	[Mak.5m]
(c)		Perlu mengurus sumber teknologi, kerana	
	H1	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 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 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



SERTAI TELEGRAM @exercise_students



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