

Strategi Kontraktor G7 di Malaysia dalam Menembusi Pasaran Antarabangsa

Fuoad Haqiemi Bulqiah Jamaludin¹, Mohd Yamani Yahya^{1,2*}

¹Jabatan Pengurusan Pembinaan, Fakulti Pengurusan Teknologi dan Perniagaan, Universiti Tun Hussein Onn Malaysia, Batu Pahat, Johor, 86400, MALAYSIA

²Virtual Construction, Universiti Tun Hussein Onn Malaysia, Batu Pahat, Johor, 86400, MALAYSIA

*Corresponding Author

DOI: <https://doi.org/10.30880/rmtb.2022.03.02.039>

Received 30 September 2022; Accepted 01 November 2022; Available online 01 December 2022

Abstract: The construction industry is one of the catalyst sectors that contribute to the development of a country. Success after success has been created by companies and construction firms in Malaysia not only in the local market but also internationally. However, based on international project construction statistics released by the Malaysian Construction Industry Development Board (CIDB) shows a decline in the number of companies and firms offering construction services abroad over the past decade. Therefore, this study was carried out to identify the causes of failure of G7 contractors and the strategies used by G7 contractors in penetrating the international market. The scope of this study is focused on G7 grade contractors. The research instrument used is a structured interview and the data is analyzed using the descriptive analysis method. The research findings that have been found show some of the causes of contractor failure in the international market. Among the causes that have been identified from this study are generating constraints and high financing costs, the rise and fall of the national currency exchange rate, less productivity from construction workers, less involvement from suppliers and local construction experts, different construction laws. Also listed in the reasons for the failure of G7 contractors in penetrating the international market is the burdensome tax system and the existence of fierce international competition from construction experts who have begun to participate. While the results of the study for the strategy carried out by G7 contractors in penetrating the international market have several effective steps. Therefore, this study is important to help G7 contractors in identifying failures in the international market and also identifying effective strategies in penetrating the international market.

Keywords: International Market, Failure, Strategy, G7 Contractor

Abstrak: Industri pembinaan merupakan antara sektor pemangkin yang menyumbang kepada pembangunan sesebuah negara. Kejayaan demi kejayaan telah

dicipta oleh syarikat dan firma pembinaan di Malaysia bukan sahaja dalam pasaran tempatan malahan di peringkat antarabangsa. Namun, berdasarkan statistik pembinaan projek antarabangsa yang dikeluarkan oleh Lembaga Pembangunan Industri Pembinaan (CIDB) Malaysia menunjukkan penurunan dari segi bilangan syarikat dan firma yang menawarkan perkhidmatan pembinaan ke luar negara sejak sedekad yang lalu. Oleh itu, kajian ini dilaksanakan adalah bagi mengenalpasti punca-punca kegagalan kontraktor G7 dan strategi yang dilakukan oleh kontraktor G7 dalam menembusi pasaran antarabangsa. Skop kajian ini tertumpu kepada kontraktor gred G7. Instrumen kajian yang digunapakai adalah temubual berstruktur dan data-data tersebut dianalisis dengan menggunakan kaedah analisis deskriptif. Dapatan kajian yang telah didapati menunjukkan beberapa punca-punca kegagalan kontraktor dalam pasaran antarabangsa. Antara punca-punca telah dikenalpasti daripada kajian ini ialah kekangan menjana dan kos pembiayaan yang tinggi, kenaikan dan penurunan kadar tukaran mata wang negara kurang produktiviti dari pekerja binaan, kurang penglibatan daripada pembekal dan ahli pembinaan tempatan, undang-undang binaan yang berlainan. Turut tersenarai dalam punca kegagalan kontraktor G7 dalam menembusi pasaran antarabangsa ialah sistem cukai yang membebankan dan wujud persaingan antarabangsa yang sengit dari ahli binaan yang telah mula mengambil bahagian. Manakala hasil kajian bagi strategi yang dilakukan oleh kontraktor G7 dalam menembusi pasaran antarabangsa mempunyai beberapa langkah yang berkesan. Oleh yang demikian, kajian ini penting bagi membantu kontraktor G7 dalam mengenalpasti kegagalan dalam pasaran antarabangsa dan juga mengenalpasti strategi yang berkesan dalam menembusi pasaran antarabangsa.

Kata kunci: Pasaran Antarabangsa, kegagalan, Strategi, Kontraktor G7

1. Pengenalan

Sektor pembinaan adalah antara industri yang telah dianggap sebagai salah satu sektor utama ekonomi bagi setiap negara yang membantu ke arah pembangunan sosial ekonomi negara (Lopes, 2012). Melangkah ke arena antarabangsa boleh dilihat sebagai suatu proses kemasukan pasaran asing ke peringkat antarabangsa melalui sebuah syarikat yang beroperasi secara domestik sehingga ke pasaran antarabangsa tanpa melibatkan mana-mana pihak atau orang ketiga. Projek-projek mega di bawah kendalian kontraktor-kontraktor telah pun berjaya menjadi batu loncatan untuk mengasah keupayaan mereka dan meningkatkan kecekapan sedia ada seiring dengan piawaian antarabangsa (Alashwal, 2015).

Justeru itu, CIDB Malaysia menjadi tonggak utama dan memainkan peranan yang penting dalam usaha menggalakkan lebih banyak syarikat pembinaan di Malaysia yang berskala kecil atau besar untuk menembusi pasaran antarabangsa selaras dengan salah satu fungsinya yang digariskan di dalam akta 520 (CIDB, 2020). Walau bagaimanapun, terdapat juga beberapa kegagalan kontraktor yang menyebabkan mereka sukar untuk menembusi pasaran antarabangsa. Jadi, setiap kontraktor yang mempunyai kepakaran dalam bidang masing masing haruslah mengenalpasti punca-punca kegagalan tersebut supaya dapat memperluaskan lagi syarikat pembinaan mereka ke peringkat global. Tambahan pula, pelaksanaan strategi yang baik adalah bertujuan untuk menambah baik industri pembinaan Malaysia pada masa hadapan dan sebagai permulaan kepada kontraktor-kontraktor yang berkaitan untuk menembusi pasaran antarabangsa. Strategi yang bagus tidak begitu bermakna jika kontraktor gagal untuk melaksanakannya dengan baik. Justeru, perancangan strategik perlu dilaksanakan bagi menjamin pengurusan perniagaan yang dinamik. Secara kesimpulannya, kontraktor yang terlibat perlulah mengenalpasti punca-punca kegagalan dan membuat perancangan yang melibatkan penentuan strategi di mana strategi tersebut dapat membantu untuk mencapai keseluruhan objektif.

Kebelakangan ini, kontraktor G7 telah berjaya melaksanakan projek pembinaan dengan jayanya sekali di peringkat global, antara lain termasuk lebuh raya hingga kepada loji kuasa dan bangunan pencakar langit (CIDB, 2020). Dalam pada masa yang sama, kontraktor G7 berpeluang menjadikan kerja-kerja pembinaan pada peringkat antarabangsa sebagai medium atau platform untuk membolehkan

mereka melakukan lebih banyak projek yang kompleks pada masa akan datang. Namun begitu, pembinaan adalah antara industri yang dikenalpasti mempunyai risiko yang tinggi lebih lagi dalam projek antarabangsa dan kajian statistik mendapati jumlah bilangan projek semakin menurun berbanding tahun-tahun yang sebelumnya (CIDB, 2020). Oleh itu, penting bagi sesebuah organisasi untuk mengenal pasti punca utama yang menyumbang kegagalan kontraktor G7 dalam tembusi pasaran antarabangsa. Hasil daripada perkembangan pesat yang berlaku dalam industri pembinaan, adalah perlu untuk kontraktor G7 mengambil kira pertambahan faktor-faktor lain yang menjadi punca halangan atau kegagalan kontraktor untuk tembusi pasaran antarabangsa. Hal ini demikian, setiap kontraktor G7 yang mempunyai kepakaran dalam bidang masing masing dan pengalaman haruslah mengenalpasti punca-punca kegagalan tersebut supaya dapat menembusi syarikat pembinaan mereka ke peringkat global.

Permintaan pembangunan yang luar biasa di seluruh dunia telah menarik minat syarikat pembinaan kelas A dan Gred 7 menceburi bidang pembinaan antarabangsa. Mengenal pasti dan menganalisis penentu utama strategi sangat penting untuk pengembangan pasaran global. Strategi yang mantap dan efektif perlu dilaksanakan oleh kontraktor-kontraktor G7 sebagai penentuan matlamat dan objektif jangka panjang dan pendek organisasi dalam ceburi pasaran antarabangsa dengan mengambil kira tindakan dan sumber-sumber yang dimiliki dan diperlukan untuk mencapai matlamat berkenaan. Pelaksanaan strategi yang berkesan akan lebih mudah sekiranya semua peringkat pengurusan dalam organisasi jelas dengan strategi yang dirangka, sejajar dengan misi yang digubal serta bersesuaian dengan sumber yang dimiliki. Strategi berkenaan juga perlu diuji dan dikaji dari semasa ke semasa (Samsuni, 2010). Oleh hal yang demikian, ia sentiasa dikemaskini daripada semasa ke semasa bagi ianya sejajar dengan tuntutan piawaian yang boleh dijadikan faktor utama yang menyumbang lonjakan positif dalam industri ini.

Dari sudut lain, merujuk kepada Construction Industry Transformation Plan (CITP) 2016-2020, antara salah satu isu yang ditekankan dalam laporan ini ialah berkaitan pengurangan bilangan penyertaan daripada ahli pembinaan di Malaysia dalam projek pembinaan di luar negara masih perlu diberikan perhatian. Kenyataan daripada petikan tersebut disokong dengan analisis daripada Construction Quarterly Statistical Bulletin, CIDB (2020) menunjukkan bahawa nilai projek yang dimenangi oleh syarikat pembinaan di Malaysia telah menurun daripada RM 6,571.03 juta pada tahun 2017 kepada RM 4,120.57 juta pada tahun 2018. Selepas itu, mempunyai peningkatan kepada 6,675.33 juta pada 2019 dan kembali merosot kepada tahun 2020 (CIDB, 2020). Terdapat korelasi antara output pembinaan dan Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) apabila kadar pertumbuhan tahunan industri pembinaan secara umumnya akan mengikuti trend pertumbuhan ekonomi. Maklumat daripada Jabatan Perangkaan Malaysia (2020), KDNK semasa Malaysia hasil sumbangan daripada sektor pembinaan menunjukkan trend penurunan daripada penguncupan 1.5 pada suku tahun ketiga 2019 kini 7.9 peratus pada suku tahun 2020. Keadaan ini mencetuskan kebimbangan kerana menurut faktor utama yang mempengaruhi pertumbuhan industri pada masa hadapan ialah keadaan ekonomi dan jangkaan bagaimana ianya akan berubah.

Tambahan pula, industri pembinaan merupakan perniagaan yang sangat berisiko dan kebarangkalian untuk gagal adalah tinggi (Mokhtariani, 2017). Oleh kerana itu, kontraktor G7 atau syarikat haruslah mengambil kira punca-punca yang boleh menyebabkan kegagalan kontraktor tersebut dan seterusnya mengambil strategi yang berkesan untuk mengatasinya (Kivrak, 2008). Jelaslah bahawa, permasalahan ini dapat di atasi sekiranya kontraktor G7 mempunyai strategi yang efektif bagi menembusi pasaran antarabangsa. Secara total, adalah penting bagi kontraktor G7 di Malaysia untuk membangunkan peluang keemasan yang tersedia ada ini sekaligus merebut peluang bagi mendapatkan kelebihan berbanding pesaing yang lain dan diiktiraf sebagai kontraktor atau syarikat global dalam arena antarabangsa. Oleh itu, kajian ini dikaji bertujuan untuk mencapai objektif seperti (1) Mengenalpasti punca-punca kegagalan kontraktor G7 dalam tembusi pasaran antarabangsa, dan (2) Mengkaji strategi yang dilakukan oleh kontraktor G7 di Malaysia dalam tembusi peringkat antarabangsa.

Skop kajian ini memberi tumpuan kepada kontraktor G7 di Malaysia yang pernah terlibat dalam projek pembinaan antarabangsa di mana kontraktor ini mempunyai input yang lebih meluas untuk mendapatkan maklumat yang tepat dan secara terperinci. Kajian ini menumpukan kepada syarikat kontraktor yang berdaftar dengan Lembaga Pembangunan Industri Pembinaan Malaysia (CIDB) gred G7 sahaja.

Dapatan kajian ini adalah penting bagi kontraktor G7 untuk menembusi prospek perniagaan dalam industri pembinaan antarabangsa. Kajian ini mampu membantu kontraktor tempatan untuk mempertingkatkan prestasi perniagaan dalam industri pembinaan melalui pendedahan terhadap mengenalpasti punca-punca kegagalan kontraktor G7 dalam tembusi pasaran antarabangsa. Selain itu, kajian ini adalah untuk mengenalpasti strategi kontraktor G7 dalam tembusi pasaran antarabangsa. Di samping itu, kajian ini akan menyumbangkan informasi bermanfaat kepada kontraktor-kontraktor yang berhasrat untuk mengorak langkah dengan perniagaan mereka dalam prospek pembinaan antarabangsa yang lebih meluas pada masa akan datang. Dalam pada itu, kajian ini juga boleh dijadikan rujukan berguna kepada pelajar bagi mata pelajaran pembinaan yang berkaitan dan ahli-ahli pembinaan professional yang memerlukan kefahaman tentang strategi kontraktor untuk tembusi pasaran antarabangsa.

2. Kajian Literatur

2.1 Kontraktor G7 di Malaysia

Kontraktor G7 merupakan kontraktor yang memiliki lesen Gred G7 yang diluluskan oleh Lembaga Pembangunan Industri Pembinaan Malaysia (CIDB) yang membenarkan mereka melakukan projek pembinaan kejuruteraan awam dan pembinaan bangunan dengan jumlah yang tidak terhad (Jadual 1).

Jadual 1: Keupayaan menender bagi gred kontraktor (CIDB, 2020)

Gred	Keupayaan Menender (RM)
G1	Tidak melebihi 100,000
G2	Tidak melebihi 500,000
G3	Tidak melebihi 1 juta
G4	Tidak melebihi 3 juta
G5	Tidak melebihi 5 juta
G6	Tidak melebihi 10 juta
G7	Tiada had

2.2 Pembinaan Antarabangsa

Pengantarabangsaan boleh didefinisikan sebagai satu proses untuk mengadaptasi pertukaran urusan niaga ke pasaran antarabangsa (Mokhtariani, 2017). Selain itu, pengantarabangsaan juga boleh didefinisikan sebagai proses yang bermula dengan kesedaran terhadap pengaruh langsung atau tidak langsung daripada urusan niaga antarabangsa di masa hadapan sebelum terus melangkah untuk menstabilkan kedudukan dan seterusnya melakukan urusan niaga dengan negara-negara lain (Che, 2012).

(a) Globalisasi Dalam Industri Pembinaan

Dana Kewangan Antarabangsa (IMF) dalam International Forum on Globalization menyatakan bahawa globalisasi menyebabkan peningkatan pergantungan ekonomi antara negara melalui kenaikan jumlah dan kepelbagaian tukaran barang dan perkhidmatan, pergerakan bebas pelaburan antarabangsa, serta pemindahan teknologi yang lebih pesat dan meluas (IMF, 2011). Perkara ini selari dengan konsep umum globalisasi yang menyatakan bahawa keterbukaan ekonomi menyebabkan aliran modal, perdagangan antarabangsa, teknologi dan mobiliti buruh tanpa sempadan.

(b) Penglibatan Kontraktor G7 Malaysia dalam Projek Antarabangsa

Kontraktor G7 berpeluang menjadikan kerja-kerja pembinaan pada peringkat antarabangsa sebagai medium untuk membina kapasiti dan membolehkan mereka melakukan lebih banyak projek yang kompleks pada masa akan datang. Walaubagaimanapun, bagi mendapatkan peluang pekerjaan tersebut ianya memerlukan kontraktor untuk menjadi lebih proaktif sebagai persediaan dan keperluan untuk menembusi pasaran baharu

(c) Statistik Penglibatan Kontraktor G7 atau Syarikat Pembinaan di Malaysia Dalam Projek Antarabangsa

Mengikut statistik Lembaga Pembangunan Industri Pembinaan (CIDB) Malaysia, Pada tahun 2017, kontraktor G7 telah melibatkan diri dalam projek antarabangsa dengan memperolehi 45 buah projek yang bernilai RM 6.57 Billion dan mengalami penurunan pada 2018, sebanyak 31 buah projek yang bernilai RM 4.12 Billion. Pada tahun 2019, industri pembinaan Malaysia telah merakamkan pencapaian cemerlang di peringkat global setelah penggiat industri pembinaan tempatan berjaya memperolehi projek antarabangsa, bernilai RM6.68 Bilion sebanyak 47 buah projek.

2.3 Punca-Punca Kegagalan Kontraktor G7 Dalam Pasaran Pembinaan Antarabangsa

Terdapat enam kategori yang dikenalpasti hasil daripada penulisan kajian pengkaji dalam bidang pembinaan antarabangsa. Faktor-faktor tersebut ialah faktor ekonomi, faktor politik, faktor perundangan, faktor organisasi, faktor budaya dan faktor semula jadi (Shawal, 2018).

(a) Faktor Ekonomi

Penurunan prestasi ekonomi sesebuah negara itu secara tidak langsung memberi kesan pada industri binaan dan mencetuskan inflasi. Kadar kenaikan yang tinggi menyebabkan harga bahan binaan menjadi lebih mahal. Selain itu, kadar upah buruh dan kos pengurusan juga tidak terkecuali. Inflasi dengan secara tidak langsung akan meningkatkan kos pembinaan secara keseluruhannya. Secara umumnya, perniagaan yang mendapat pulangan pelaburan yang kurang daripada kos melepas dianggap gagal dan tidak berjaya. Oleh itu, memulakan perniagaan ke luar negara adalah untuk memastikan kedudukan kewangan dalam tempoh berkontrak adalah lumayan serta ganjaran pulangan balik yang telah ditentukan dapat dicapai secara optima. Dalam kajian (Shawal, 2018) menjelaskan faktor-faktor ekonomi yang terlibat dalam industri pembinaan antarabangsa ialah kenaikan dan penurunan kadar tukaran mata wang dan kekangan menjana dana kos pembiayaan yang tinggi.

(b) Kenaikan Dan Penurunan Kadar Tukaran Mata Wang

Kenaikan dan kadar tukaran wang juga menjadi penanda aras tahap kesihatan ekonomi sesebuah negara. Namun begitu, pasaran pembinaan antarabangsa masih terdedah kepada prospek pasaran yang tinggi iaitu naik turun mata wang (Lopes, 2012). Kadar tukaran mata wang yang berubah-ubah boleh menjejaskan keuntungan bagi sesebuah projek pembinaan antarabangsa.

(c) Kekangan Menjana Dana Kos Pembiayaan Yang Tinggi

Menurut Shawal (2018), masalah untuk menjana dana dan kos projek yang tinggi boleh menyukarkan lagi keadaan. Ini juga boleh menjadi salah satu risiko lain yang berkaitan dengan kewangan dan ekonomi. Sebagai pendatang asing yang baru bertapak tanpa sebarang rekod pengalaman latar belakang perniagaan, membuatkan mereka tidak mempunyai apa apa untuk dijadikan cagarang yang sesuai bagi mendapat pinjaman daripada bank ataupun institusi kewangan tempatan.

(d) Faktor Politik

Dalam kajian (Shawal, 2018) menjelaskan faktor-faktor politik yang terlibat dalam industri pembinaan ialah isu kegagalan menjalinkan kerjasama dengan kerajaan tempatan serta kurang penglibatan daripada pembekal dan ahli pembinaan tempatan

(i) Kegagalan Menjalinkan Kerjasama dengan Kerajaan Tempatan

Segala urusan mengenai projek pembinaan akan menjadi sukar apabila gagalnya terjalin hubungan kerjasama yang baik bersama kerajaan tempatan untuk menangani masalah yang timbul sepanjang proses pembinaan berlaku. Sebagai contoh, segala urusan yang melibatkan perundangan dan kebenaran. Ahli lembaga kerajaan boleh membuka peluang dengan memperkukuhkan hubungan bersama kerajaan tempatan bagi melindungi kepentingan sesebuah firma serta turut memberikan bantuan informasi dan sokongan (Shawal, 2018)

(ii) Kurang Penglibatan daripada Pembekal dan Ahli Pembinaan Tempatan

Tempoh aliran tunai masuk dan keluar projek-projek digunakan sebagai input-input di dalam model kewangan seperti kadar pulangan dalaman dan nilai kini bersih. Sebagai contoh, apabila kurang penyertaan daripada pembekal dan subkontraktor tempatan dalam sektor pembinaan di negara tuan rumah, kontraktor terpaksa mengimport pembekal dan bantuan ahli pembinaan dari luar. Hal ini boleh memberikan kesan kos yang tinggi kepada kontraktor dan melibatkan kerugian (Murray, 2011).

(e) Faktor Perundangan

Kesemua ini merangkumi fasal-fasal kontrak, peraturan dan kod bahan binaan, cukai dan pembahagian risiko dalam aspek kontraktual perolehan sesebuah bangunan. Setiap isu dan permasalahan yang terlibat adalah berbeza-beza bagi setiap negara.

(i) Undang-Undang Bahan Binaan

Kod Bangunan Antarabangsa (IBC) adalah salah satu kod yang dibentuk di AS oleh Majlis Kod Antarabangsa (ICC) dan diterapkan oleh sebahagian besar bidang kuasa negara dan juga antarabangsa, walaupun dapat dipinda untuk mencerminkan keadaan dan perundangan tempatan. IBC dapat diterapkan pada sebahagian besar jenis bangunan baru dan dimaksudkan untuk memastikan reka bentuk bangunan yang efisien dan fleksibel yang melindungi kesihatan dan keselamatan dan mendorong penggunaan kemajuan teknologi. Selain itu, kontraktor perlulah bijak menyesuaikan sistem perundangan dan bidang kuasa yang berbeza bagi mengelakkan masalah yang tidak dijangka seperti bayaran cukai dan denda.

(ii) Sistem Cukai Yang Membebankan

Isu sistem cukai yang rumit juga timbul termasuk cukai langsung dan tidak langsung seperti duti kastam, cukai masuk, cukai barangan, dan cukai negeri. Pelaksanaan cukai-cukai yang dikenakan ini perlulah dikaji semula dan dilaksanakan secara jujur supaya dapat mendorong lebih banyak kontraktor untuk terlibat dalam pasaran antarabangsa tanpa perlu rasa terbeban dengan cukai yang perlu ditanggung oleh mereka.

(f) Faktor Organisasi

Keupayaan sesebuah organisasi terletak kepada dua aspek utama dan merupakan satu kelebihan bagi menggambarkan situasi syarikat. Faktor organisasi yang menjadi punca kegagalan kontraktor G7 dalam tembusi pasaran antarabangsa ialah kedudukan kewangan syarikat tidak stabil (Shawal, 2018).

(i) Kedudukan Kewangan Syarikat Tidak Stabil

Kerja-kerja pembinaan sememangnya memerlukan kos yang besar. Jadi, wajarlah setiap kontraktor merasa amat sukar untuk menanggung segala kos pembinaan yang banyak sekiranya bayaran tuntutan kerja tertunda. Hal ini boleh menyebabkan kerja-kerja pembinaan tertunda kerana kos pembinaan yang ditanggung tidak mencukupi. Perkara ini khususnya melibatkan kontraktor yang tidak mempunyai sumber kewangan yang kukuh.

(ii) Kekurangan Teknologi

Kekurangan teknologi juga merupakan salah satu faktor lain yang dihadapi oleh syarikat dan firma untuk melibatkan diri dalam projek antarabangsa (Ghani, 2010). Oleh itu, teknologi terpaksa diimport ke tapak binaan. Hal ini mungkin menjadi lebih sukar apabila negara tuan rumah bukan merupakan negara yang maju. Pasaran yang sentiasa berubah, teknologi telah bergerak ke hadapan dalam memajukan industri pembinaan. Penggunaan perisian seperti penjadualan, pengurusan dan sebagainya telah digunakan dengan sangat meluas (Abraham, 2020).

(g) Faktor Budaya

Perbezaan budaya boleh menimbulkan salah faham antara orang dan antara perniagaan yang menimbulkan risiko konflik dan ketidakpuasan antara peserta projek pembinaan (Tijhuis, 2011). Isu yang timbul adalah berpunca daripada kemahiran komunikasi yang tidak efektif (Shawal, 2018). Kemahiran komunikasi yang tidak efektif boleh menjadi punca kegagalan kontraktor dek kerana wujudnya salah faham di antara klien dan kontraktor mahupun pekerja. Oleh kerana itu, perkara sebegini boleh menimbulkan permasalahan dan melambatkan proses pembinaan.

(h) Faktor Semula jadi

Isu berkaitan alam semula jadi diakui memang sukar untuk dijangka lebih lebih lagi di negara luar yang mempunyai pelbagai bencana alam berbanding di negara kita sendiri. Berdasarkan laporan Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) menyatakan bahawa beberapa potensi kesan daripada perubahan iklim termasuk peningkatan paras air laut, banjir, kemarau, siklon dan gelombang haba. Kesemua peristiwa kejadian tersebut berpotensi menyebabkan kerosakan atau kemusnahan infrastruktur termasuk bangunan yang sedang dalam pembinaan. Oleh itu, akan melambatkan proses pembinaan dan penyiapan projek.

Menurut Ling (2006), masalah yang kerap kali berlaku dalam projek antarabangsa ialah cuaca buruk dan keadaan tanah yang tidak dapat dikenal pasti. Sekiranya bencana alam berlaku, ia akan menyebabkan kerosakan yang serius dan kerugian yang tinggi (Aslila, 2006). Di samping itu, keadaan geologi yang tidak diketahui dan keadaan cuaca yang buruk dianggap sebagai punca utama perubahan dalam produktiviti dan kuantiti kerja yang menyebabkan kelewatan dan seterusnya meningkatkan kos pembinaan. Manakala, musim tengkujuh yang membawa taburan hujan yang lebat di sesetengah negara boleh menjejaskan kemajuan pembinaan (Dikmen, 2011).

2.4 Mengenalpasti Strategi Kontraktor G7 dalam Menembusi Pasaran Antarabangsa

Menurut Woodson (2005) langkah-langkah yang berkesan untuk mengelakkan kegagalan dan seterusnya menjadi kontraktor yang berjaya adalah dengan mempunyai kemahiran yang tinggi dari segi pengetahuan tentang industri pembinaan antarabangsa, mahir dalam mengorganisasi, mengurus pekerja dan wang peruntukan. Justeru itu, beliau menyarankan supaya kontraktor meningkatkan kemahiran dengan menghadiri kursus. Selain itu, beliau juga mengatakan bahawa strategi yang boleh diambil adalah dengan meningkatkan strategi dalam menender, pemasaran, usaha sama dan mengambil langkah yang bijak dalam menangani masalah ekonomi dan juga masalah kewangan yang sering melanda organisasi kontraktor. Oleh yang demikian, adalah perlu bagi organisasi kontraktor G7 untuk mengambil strategi yang berkesan bagi mengelakkan kegagalan dalam organisasi dan seterusnya menjadi organisasi kontraktor yang berjaya di dalam industri binaan dalam menembusi peringkat antarabangsa.

3. Metodologi Kajian

3.1 Populasi Kajian

Populasi sasaran dalam kajian ini adalah kontraktor G7 yang berdaftar dengan Lembaga Pembangunan Industri Pembinaan (CIDB) di kawasan Selangor.

3.2 Temubual Berstruktur

Temubual berstruktur adalah salah satu kaedah untuk mendapatkan data kualitatif di mana soalan disediakan terlebih dahulu dan temubual dilaksanakan secara formal. Setiap responden akan diberikan soalan yang sama. Terdapat beberapa peringkat perlu diberi perhatian dalam melaksanakan kaedah temubual seperti mana dijelaskan.

(a) Mengenalpasti Pihak-Pihak Hendak Ditemubual

Sebelum melaksanakan sesi temubual, pihak-pihak yang terlibat perlu dikenalpasti terlebih dahulu bagi memudahkan proses kajian dijalankan. Dalam kajian ini, responden adalah kontraktor gred G7 bagi mendapatkan data dan maklumat mengenai punca-punca kegagalan kontraktor dalam pasaran antarabangsa dan strategi yang dilakukan untuk menembusi pasaran antarabangsa.

(b) Menentukan Objektif Temubual Dilakukan

Seterusnya, penyelidik perlu memaklumkan kepada pihak yang akan ditemubual mengenai tujuan utama sesi temubual dilakukan. Peringkat ini lebih kepada perbincangan dan soal jawab antara pengkaji dan pihak responden untuk mendapatkan maklumat kajian.

(c) Persediaan untuk Menemubual

Sebelum proses temubual dijalankan, temujanji bersama wakil syarikat kontraktor akan dilakukan terlebih dahulu melalui perkhidmatan telefon. Soalan- soalan yang hendak dikemukakan juga perlu disediakan supaya proses temubual dilaksanakan dengan lancar sekaligus dapat menjimatkan masa.

(d) Melaksanakan Temubual

Temubual dilaksanakan berpandukan kepada soalan-soalan yang telah dibentuk di dalam borang temubual yang disediakan oleh pengkaji. Tujuannya adalah untuk memastikan soalan yang dikemukakan memfokuskan kepada skop kajian. Selain itu, catatan ringkas akan diambil oleh pengkaji semasa sesi temubual dijalankan untuk mengelakkan sebarang data atau maklumat daripada tercalar.

(e) Menyimpan Maklumat Temubual

Semua data atau maklumat yang diperolehi semasa sesi temubual dijalankan akan disimpan sebagai data utama.

(f) Menilai Hasil Temubual

Temubual yang telah dilakukan akan dinilai melalui pengumpulan dan akan dianalisis. Ia merupakan proses yang penting dalam menentukan sama ada objektif kajian yang telah digariskan di peringkat awal tercapai atau sebaliknya.

3.3 Analisis Data

Analisis data dilakukan berdasarkan data dan maklumat yang diperolehi daripada temubual berstruktur dan kemudiannya dianalisis dengan menggunakan kaedah yang bersesuaian.

(a) Menganalisis Data Temubual Berstruktur

Bagi mencapai objektif kajian, data yang berbentuk kualitatif dianalisis melalui penggunaan analisis deskriptif iaitu berupa kata-kata lisan atau tulisan tentang tingkah laku manusia yang dapat diamati. Data kualitatif terhasil daripada dua jenis data sebagai mana berikut:

- (i) Hasil pembicaraan: Kutipan langsung dari pernyataan orang-orang tentang pengalaman, sikap, keyakinan dan pemikiran mereka dalam kesempatan temubual mendalam.
- (ii) Bahan bertulis : Petikan atau keseluruhan dokumen, surat-menyurat, rakaman dan kes sejarah

4. Dapatan Kajian dan Perbincangan

4.1 Latarbelakang Responden

Jadual 2 menunjukkan latarbelakang responden yang terlibat dalam kajian ini.

Jadual 2: Latar Belakang Responden

Responden	Jawatan	Tempoh Pengalaman	Tempoh Pengalaman di Peringkat Antarabangsa
R A	Pengurus Projek	25 Tahun	12 Tahun
R B	Pengurus Besar	20 Tahun	10 Tahun
R C	Pengurus Besar	21 Tahun	9 Tahun

4.2 Kajian Temubual dan Analisis

Data diperoleh daripada sesi temubual yang dilakukan secara separa struktur (semi-structured Interview) seperti di Jadual 2. Sesi temubual dilakukan untuk mendapatkan maklumat yang lebih jelas dan memberi peluang kepada responden untuk menyatakan pendapat mereka berkenaan dengan punca-punca kegagalan kontraktor G7 di Malaysia di dalam menembusi pasaran antarabangsa serta strategi yang dilakukan dalam tembusi pasaran antarabangsa.

(a) Punca-punca kegagalan kontraktor G7 di Malaysia

Berdasarkan kenyataan responden, punca-punca kegagalan kontraktor G7 di Malaysia yang telah diringkaskan di dalam Jadual 3 di bawah.

Jadual 3: Punca-punca kegagalan kontraktor G7 di Malaysia

Soalan	Responden A	Responden B	Responden C
a) Jenis-jenis projek yang pernah dilakukan dalam projek antarabangsa dan kepakaran yang di miliki	- "Emirates Airline" di Dubai - Al Reem Island, Block C iaitu "high rise building" yang melibatkan 5 "tower", 7 "supervilla 7 tingkat dan pasaraya di Abu Dhabi - Solapur-Bijapur Tollway, India - Kepakaran yang dimiliki adalah "asas bangunan"	- Lapangan Terbang Doha - Dukhan Highway - "Panagarh-Palsit Highway" and "Durgapur Expressways" - Kepakarannya kami ialah kejuruteraan awam - Kejuruteraan mekanikal - Perundingan kejuruteraan - Penyelesaian	- Lapangan Terbang Antarabangsa Hamad di Qatar. - Kepakaran adalah struktur keluli, loji kuasa dan proses, modul proses minyak & gas serta struktur binaan konkrit dan bertetulang.

	<ul style="list-style-type: none"> - Memberikan penyelesaian dengan keseimbangan kos, fungsi, kecekapan, penyelenggaraan dan penyampaian terbaik, - Kepakaran dalam membina kompleks komersial dan budaya termasuk pusat membeli-belah dan bangunan awam yang lain serta lebuhraya, utiliti, “railway” dan jambatan. 	<ul style="list-style-type: none"> pembinaan - Rawatan dan kuasa air 	
b) Tahap penglibatan kontraktor G7 di Malaysia dalam pasaran antarabangsa	- Masih rendah	- Rendah	- Rendah
c) Faktor penglibatan kontraktor G7 dalam projek antarabangsa	<ul style="list-style-type: none"> - Mengembangkan serta mencari potensi pertumbuhan bagi pasaran baru - Melonjakkan aktiviti dalam pasaran global - Menaikkan nilai syarikat pendedahan dan pengalaman luar negara. 	<ul style="list-style-type: none"> - Memaksimumkan keuntungan syarikat - Meningkatkan segmentasi pasaran industri pembinaan - Medium untuk membina kapasiti dan membolehkan lebih banyak projek yang kompleks pada masa akan datang. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mengumpul pengalaman bekerja di luar negara - Supaya lebih dikenali dan mendapat kepercayaan - Mencipta peluang untuk pertumbuhan syarikat.
d) Tahap risiko dan kebarangkalian untuk gagal	- Sangat tinggi	- Tinggi	- Tinggi
e) Punca-punca kegagalan kontraktor G7 dalam tembusi pasaran antarabangsa?	<ul style="list-style-type: none"> - Kekangan menjana dan kos pembiayaan yang tinggi - Kenaikan dan penurunan kadar tukaran mata wang negara - Kurang produktiviti dari pekerja binaan - Kurang penglibatan daripada pembekal dan ahli pembinaan tempatan - Undang-undang binaan yang 	<ul style="list-style-type: none"> - Wujud persaingan antarabangsa yang sengit dari ahli binaan yang telah mula mengambil bahagian - Kekurangan peralatan, jentera dan pekerja sokongan - Kurang pengetahuan tentang permintaan kehendak sebenar - Kekangan menjana dan kos pembiayaan yang tinggi 	<ul style="list-style-type: none"> - Kurang memahami budaya perniagaan di luar negara - Tidak mempunyai maklumat yang lengkap berkenaan kos, kehendak kontrak dan risiko perniagaan di luar negara - Kegagalan menjalinkan kerjasama dengan kerajaan tempatan - Undang-undang binaan yang berlainan.

berlainan.	- Kekurangan teknologi
- Sistem cukai yang membebankan	- Sistem cukai yang membebankan

Hasil daripada semua kenyataan yang diberikan oleh para responden, di dapati bahawa kesemua responden mempunyai perbezaan pendapat. Kesemua pendapat mengenai punca yang diberikan responden merangkumi dalam faktor ekonomi, faktor politik, faktor perundangan, faktor organisasi, faktor budaya dan faktor semula jadi. Jelaslah bahawa, secara keseluruhannya, kenyataan responden bertepatan dengan kajian literatur bahawa menurut Shawal (2018) terdapat enam kategori yang dikenalpasti hasil daripada penulisan kajian pengkaji dalam bidang pembinaan antarabangsa. Faktor-faktor tersebut ialah faktor ekonomi, faktor politik, faktor perundangan, faktor organisasi, faktor budaya dan faktor semula jadi (Shawal, 2018)

(b) Strategi Kontraktor G7 di Malaysia Dalam Tembusi Pasaran Antarabangsa

Berdasarkan kenyataan responden, strategi yang dilakukan oleh kontraktor G7 di Malaysia dalam tembusi pasaran antarabangsa.

Jadual 4: Strategi Kontraktor G7 di Malaysia

Soalan	Responden A	Responden B	Responden C
a) Contoh galakkan daripada kerajaan dalam membantu kontraktor G7 menembusi pasaran antarabangsa	Mempromosikan kepakaran syarikat pembinaan tempatan dan membawa wakil kontraktor Malaysia bertemu dengan wakil perniagaan di luar negara	Pembiayaan SEF	Memanfaatkan FTA dan MRA dan memberikan maklum balas kepada Kerajaan mengenai cabaran yang di hadapi
b) Strategi yang dilakukan oleh kontraktor G7 untuk tembusi peringkat antarabangsa	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan kajian pembinaan yang kecil untuk mengumpul maklumat berkenaan budaya perniagaan di luar negara - Bekerjasama dengan dengan kontraktor Malaysia yang telah mempunyai projek yang sedia ada atau kontraktor di luar negara - Membentuk konsortium pelbagai bidang kepakaran bagi membida projek antarabangsa 	<ul style="list-style-type: none"> - Menghantar wakil untuk mengumpul maklumat dan segala yang diperlukan sebelum terlibat dalam proses tender - Mengikuti rombongan Malaysia untuk bertemu dengan wakil perniagaan di luar negara - Menjalinkan kerjasama dengan syarikat yang lebih besar 	<ul style="list-style-type: none"> - Bekerjasama dengan kontraktor di luar negara atau kontraktor Malaysia yang telah mempunyai projek di luar negara - Meninjau peluang yang ada di dalam pasaran antarabangsa - Meningkatkan keupayaan dan skala syarikat

c)	Strategi yang paling signifikan bagi menembusi pasaran antarabangsa	- Membentuk konsortium pelbagai bidang kepakaran bagi membida projek antarabangsa	- Mengikuti rombongan Malaysia untuk bertemu dengan wakil perniagaan di luar negara	- Bekerjasama dengan kontraktor di luar negara atau kontraktor Malaysia yang telah mempunyai projek di luar negara
d)	Cadangan bagi menggalakkan kontraktor G7 dalam menembusi pasaran antarabangsa	- Melantik perwakilan ekonomi yang berpengetahuan luas bagi memudahkan urusan niaga	- kerajaan Malaysia memberi bantuan dengan memudahkan pinjaman pembiayaan projek dari bank tempatan untuk projek antarabangsa	- Agar agensi kerajaan menyebarkan maklumat yang lebih tepat dan relevan serta risikan pasaran untuk syarikat pembinaan yang ingin menceburi pasaran antarabangsa.

Berdasarkan hasil temubual yang dilakukan (rujuk Jadual 4) mendapati bahawa ketiga-tiga responden mempunyai strategi yang tersendiri dengan keupayaan untuk menembusi pasaran antarabangsa. Hal ini demikian kerana strategi yang mantap dan efektif perlu dilaksanakan oleh kontraktor-kontraktor G7 sebagai penentuan matlamat dan objektif jangka panjang dan pendek organisasi dalam menembusi pasaran antarabangsa dengan mengambil kira tindakan dan sumber-sumber yang dimiliki dan diperlukan untuk mencapai matlamat berkenaan. Selain itu, hasil daripada temu bual ini juga mendapati bahawa ke semua responden mempunyai strategi yang sama iaitu, menjalinkan kerjasama dengan syarikat di luar negara atau tempatan yang telah mempunyai projek yang sedia ada di luar negara. Oleh itu, bertepatan dengan kajian literatur, menurut Woodson (2010) strategi yang boleh diambil adalah dengan meningkatkan keupayaan dalam menender, pemasaran, usaha sama atau kerjasama dengan negara luar dan mengambil langkah yang bijak dalam menangani masalah ekonomi dan juga masalah kewangan yang sering melanda organisasi kontraktor.

5. Kesimpulan

Para responden telah memberikan pendapat masing-masing berkenaan dengan punca-punca kegagalan kontraktor G7 dalam menembusi pasaran antarabangsa. Contohnya, Responden A telah menyatakan punca-punca kegagalan kontraktor G7 adalah kekangan menjana dana dan kos pembiayaan yang tinggi. Hal ini demikian kerana bukan mudah kontraktor asing dapat pembiayaan di negara luar tanpa latar belakang atau rekod pengalaman yang baik. Mereka tidak mempunyai apa-apa untuk dijadikan cagarang yang sesuai bagi mendapat pinjaman daripada bank ataupun institusi kewangan tempatan. Selain itu, kenaikan dan penurunan kadar tukaran mata wang negara kerana kadar tukaran mata wang yang berubah-ubah boleh menjejaskan keuntungan bagi sesebuah projek pembinaan antarabangsa. Seterusnya, kurang produktiviti dari pekerja binaan. Hal ini demikian kerana kontraktor yang baru menapak, perlu mencari pekerja staf yang baru, ambil masa untuk di latih sekurang-kurangnya 4 hingga 5 bulan untuk serasi dengan kerja-kerja kerana mereka tidak mempunyai pengalaman yang secukupnya. Kurang penglibatan daripada pembekal dan ahli pembinaan tempatan, kontraktor mengalami kehilangan sumber seperti pembekal dan subkontraktor dan terpaksa mencarinya di luar negara. Oleh itu, menyebabkan penambahan kos. Akhir sekali, sistem cukai yang membebankan. Cukai yang dikenakan terhadap keuntungan yang di peroleh adalah tinggi

Objektif kedua yang telah dibuat daripada jumlah responden yang diperolehi menerusi soalan yang diajukan mendapati bahawa melakukan kajian pembinaan yang kecil untuk mengumpul maklumat berkenaan budaya perniagaan di luar negara, bekerjasama dengan kontraktor Malaysia yang telah mempunyai projek yang sedia ada atau kontraktor di luar negara, membentuk konsortium pelbagai bidang kepakaran bagi membida projek antarabangsa, menghantar wakil untuk mengumpul maklumat

dan segala yang diperlukan sebelum terlibat dalam proses tender, mengikuti rombongan Malaysia untuk bertemu dengan wakil perniagaan di luar negara, meninjau peluang yang ada di dalam pasaran antarabangsa dan meningkatkan keupayaan dan skala syarikat merupakan strategi yang dilakukan oleh kontraktor G7 di Malaysia untuk tembusi peringkat antarabangsa. Sehubungan dengan itu, penyelidik mendapati hasil yang di peroleh telah membantu dalam menjawab persoalan kajian

Akhir sekali, bekerjasama dengan kontraktor di luar negara atau kontraktor Malaysia yang telah mempunyai projek di luar negara. Hal ini membolehkan mereka menawarkan perkhidmatan yang lebih menyeluruh kepada pelanggan di luar negara. Dengan ini lebih banyak syarikat pembinaan Malaysia boleh meneroka pasaran antarabangsa dengan menawarkan perkhidmatan yang lebih cekap dan cepat. Syarikat pembinaan bukan sahaja boleh bekerjasama dalam aspek pembinaan, malah penyediaan reka bentuk bangunan, juru perunding dan juga akses kewangan. Perkhidmatan yang menyeluruh dan cekap akan membuka lebih banyak peluang kepada syarikat Malaysia untuk mendapatkan rakan niaga di luar negara (Utusan, 2019).

Penghargaan

Penulis mengucapkan ribuan terima kasih dan penghargaan kepada Fakulti Pengurusan Teknologi dan Perniagaan, UTHM atas segala bantuan yang diberikan.

Rujukan

- Alashwal, A., & Pirzada, K. (2015). Global Journal of Business and Social Science Review Venturing Into International Construction Project : Malaysian Perspective. 1(March), 616–630.
- Arditi, D., Polat, G., & Makinde, S. A. (2008). Marketing Practices of U.S. Contractors. *Journal of Management in Engineering*, 24(4), 255–264. doi: 10.1061/(asce)0742-597x(2008)24:4(255)
- Abdul Aziz, AR & Wong, S. S., (2010). Exploring the Internationalization of Malaysian Contractors: The International Entrepreneurship Dimension. *Journal of Construction Management and Economics* 28:1, muka surat 51-61.
- Abraham, L.G. & Chinowsky, P. (2002). "Critical Success Factors for the Construction Industry". First International Conference on Construction in the 21st Century, 427-434.
- Aslila, A.K. (2006). Risiko dan Pengurusannya dalam Pembinaan: Perspektif Kontraktor. Tesis (Ijazah Sarjana Sains Pengurusan Pembinaan). Universiti Teknologi Malaysia, Skudai.
- BNM, Portal laman web rasmi Bank Negara Malaysia (BNM),. (2020)
- BH, Berita Harian Online,. (2020)
- Best, R. & Meikle, J. (2015) *Measuring Construction: Prices, Output and Productivity*. London: Routledge
- CIDB, Construction Industry Development Board (CIDB),. (2019). *Construction Quaterly Statistical Bullitien*. CIDB Malaysia
- CIDB. Portal laman web rasmi CIDB,. (2020)
- CITP, Portal rasmi CITP,. (2020)
- Chia, F. C., Skitmore, M., Runeson, G., & Bridge, A. (2014). Economic development and construction productivity in Malaysia. *Construction Management and Economics*. <https://doi.org/10.1080/01446193.2014.938086>
- Che, Z.; Mohamed Makhbul, Z. K.; Yusof, R.; Mat Isa, R.; Md Sham, R. (2012). "Proses Pengantarabangsaan Enterpris Kecil dan Sederhana (EKS): Mengenal Pasti Dimensi Melalui Teknik Delphi" (PDF). *Jurnal Pengurusan*. Universiti Kebangsaan Malaysia (34): 123–136.
- Dikmen, I., Birgonul, T., & Eybpoosh, M. (2011). Tracing Risk Paths in International Construction Projects: A case study. *Management and Innovation for a Sustainable Built Environment*.
- El-Sayegh, S. M., (2010). Risk Assessment and Allocation in the UAE Construction Industry. *International Journal of Project Management*, 26 (4): 431-438.
- Ghani, F. (2010). FAKTOR-FAKTOR KRITIKAL KEJAYAAN ORGANISASI KONTRAKTOR.16(July). http://portal.fke.utm.my/libraryfke/files/878_LEWCHONGHAO2010.pdf
- Hassan, I. H. (2010) Malaysian contractor job overseas worth USD 25.2 billion.Kuwait NewsAgency.
- IMF, International Monetary Fund. (2011). International Forum on Globalization (IFG). <http://www.ifg.org/analysis/globalization/aboutglobal.htm>. Diakses pada: 25 Mei 2011

- Isa, C. M. M., Mustafa, N. K., Saman, H. M., Nasir, S. R. M., & Ibrahim, C. K. I. C. (2012). Factors influencing Malaysian construction firms in venturing into international market. ICIMTR 2012 - 2012 International Conference on Innovation, Management and Technology Research. <https://doi.org/10.1109/ICIMTR.2012.6236382>
- Ishak, S. R. (2019). Industri pembinaan malap. Sumber daripada <https://www.hmetro.com.my/bisnes/2019/08/486825/industri-pembinaan-malap>
- Korsakienė, R. 2013. Internationalization of construction firms: what strategy do they follow?, *Entrepreneurship and Sustainability Issues* 1(2): 99107. [https://doi.org/10.9770/jesi.2013.1.2\(4\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2013.1.2(4))
- KDNK, Portal rasmi Jabatan Perangkaan Malaysia (2020)
- Keswani, K. (2009). The contribution of building centres to low-cost housing in India. *Building Research and Information* 25:1, muka surat 50–64.
- Kivrak S. (2008). “Critical Factors to Company Success in the Construction Industry”. *International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering*, 997-1000
- Lopes, J. (2012) Construction in the economy and its role in socio-economic development. In Ofori, G. (Editor) *New Perspectives on Construction in Developing Countries*. Spon, Abingdon, pp. 40-71.
- Ling, F. Y. Y., & Hoi, L. (2006). Risks Faced by Singapore Firms When Undertaking Construction Projects in India. *International Journal of Project Management* 24, muka surat 261-270.
- Murray, M., & Baiden, J. A. (2011). Difficulties Facing Contractors from Developing Countries : Problems and Solutions. Paper presented at the Proceedings of 2nd International Conference on Construction in Developing Countries: Challenges Facing the Construction Industry in Developing Countries.
- Mokhtariani, M., Sebt, M. H., & Davoudpour, H. (2017). Characteristics of the Construction Industry from the Marketing Viewpoint: Challenges and Solutions. *Civil Engineering Journal*. <https://doi.org/10.21859/cej-03097>
- Mustaffa, N. K., Adnan H., & Zakaria M. Z, (2017) Entry strategies for Malaysian Construction Related Companies Going Abroad. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*. 2019. 6(6): 323-330 (2017)
- Maimunah Muda. (2012). *Penyediaan Instrumen*. Putrajaya.
- MPC, Portal Rasmi Malaysia Productivity Corporation (2020)
- Osman, Z. (2014). *Pengantarabangsaan Jurnal Ilmiah Berbahasa Melayu: Mengungkap Sejarah Melakar Masa Depan*.
- Ofori, G. (2012). *New Perspectives on Construction in Developing Countries*, Spoon
- Ogunlana, S. O. (2004). Globalisation and Construction: Meeting the Challenges, Reaping the Benefits. Paper presented at the The international symposium on Globalisation and Construction, Bangkok, Thailand.Press.
- Pícha, J., Kovář, P., Kessler, F., & Tomek, A. (2017). Key Aspects of Corporate Strategy in International Construction. *Procedia Engineering*. <https://doi.org/10.1016/j.proeng.2017.07.231>
- Paul, R. Q. (2015). Challenges and Trends in the Construction Industry. Retrieved from <http://www.hardwicke.co.uk> website:
- Samsuni, M. N., & Zakaria A. H. (2010). Perancangan Strategik Organisasi Melalui Pelaksanaan Balanced Scorecard. *Jurnal Pengurusan Awam*.
- Ristovska, K., & Ristovs, A. (2014). The impact of globalization on the business. *Economic Development / Ekonomiski Razvoj*. <https://doi.org/10.1108/CWIS-08-2013-0037>
- Shawal, N. S. B. M. (2018). Faktor Kritikal Yang Mempengaruhi Penglibatan Syarikat dan Firma Pembinaan di Malaysia dala projek antarabangsa. 53(9), 1689–1699. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Tijhuis, W. (2011). Developments in construction culture research: overview of activities of CIB W112 'culture in construction'. *Journal of quantity surveying & construction business*, 1(2), 66-7