

## **Faktor dan Strategi Pembangunan Harta Tanah Kediaman**

**Noor Hana Yaser<sup>1</sup> & Khadijah Md Ariffin<sup>1\*</sup>**

<sup>1</sup>Jabatan Pengurusan Harta Tanah, Fakulti Pengurusan Teknologi dan Perniagaan, Universiti Tun Hussein Onn Malaysia, 86400 Parit Raja, Batu Pahat, Johor, MALAYSIA

\* Corresponding Author

DOI: <https://doi.org/10.30880/rmtb.2021.02.01.089>

Received 1 March 2021; Accepted 30 April 2021; Available online 1 June 2021

**Abstract:** The issue of unsold property is no longer a new thing in Malaysia. Based on the Real Estate Market Report for the third half of 2019 issued by the Valuation and Property Services Department (JPPH), it was revealed that 31,092 completed residential units were unsold for the period with a value of RM18.96 billion. This raises the question of why there are still a handful of developers who are still developing residential properties while knowing there are still a number of unsold housing units. Therefore, this study is conducted to examine the factors considered by developers in Kluang in developing residential properties and identify the strategies implemented by the developers in ensuring the developed residential properties are sold. To ensure the objectives of this study can be achieved, the research used qualitative method through semi -structured interviews with two housing developers involved in the development of residential real estate in Kluang. The information received was analyzed using content analysis methods. The results of the study found that demographic factors are the main taken into account by developers in developing residential properties. Based on the findings, future research can be conducted to identify housing development control policies from the perspective of developers.

**Keywords:** Development Factors, Feasibility Study, Unsold Properties, Real Estate Marketing

**Abstrak:** Isu harta tanah tidak terjual bukan lagi menjadi perkara baharu di Malaysia. Berdasarkan Laporan Pasaran Harta Tanah bagi separuh penggal ketiga 2019 dikeluarkan Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta (JPPH) mendedahkan 31,092 unit kediaman siap dibina tidak terjual bagi tempoh masa itu dengan nilai RM18.96 bilion. Hal ini menimbulkan tanda tanya mengapa masih ada segelintir pemaju yang masih membangunkan harta tanah kediaman sedangkan mengetahui masih ada bilangan unit rumah yang belum terjual. Oleh itu, kajian ini dilakukan dengan objektif adalah untuk mengkaji faktor-faktor yang diambilkira oleh pemaju di Kluang dalam membangunkan harta tanah kediaman dan mengenalpasti strategi yang dilaksanakan oleh pemaju dalam memastikan harta tanah kediaman terjual.

\*Corresponding author: [hadija@uthm.edu.my](mailto:hadija@uthm.edu.my)

2021 UTHM Publisher. All rights reserved.

[publisher.uthm.edu.my/periodicals/index.php/rmtb](http://publisher.uthm.edu.my/periodicals/index.php/rmtb)

Bagi memastikan objektif kajian ini dapat dicapai, metodologi kajian yang digunakan adalah kaedah kualitatif melalui temubual separa struktur bersama dua orang pihak pemaju perumahan yang terlibat dengan pembangunan harta tanah kediaman di Kluang. Maklumat yang diterima dianalisis menggunakan kaedah analisis kandungan. Hasil kajian mendapati faktor demografi merupakan faktor yang paling diambil kira oleh pihak pemaju dalam membangunkan harta tanah kediaman. Dengan skop dan objektif kajian yang telah dibentuk dari awal kajian hingga hasil kajian berjaya diperoleh, penyelidik berpendapat bahawa kajian lanjutan perlu dijalankan untuk memperlengkapkan lagi iaitu kajian mengenalpasti polisi kawalan pembangunan perumahan dari perspektif pemaju.

**Kata Kunci:** Faktor Pembangunan, Kajian Kemungkinan, Harta Tanah Tidak Terjual, Pemasaran Harta Tanah

## 1. Pendahuluan

Menurut Harris dan Arku (2006) kemajuan ekonomi sesebuah negara bergantung pada pasaran harta tanah yang berada di setiap negara. Kejayaan sesuatu projek pembangunan perumahan juga terletak kepada keupayaan memasarkan harta tanah (Ab Majid & Said, 2013). Industri di Malaysia telah berkembang pantas sejajar dengan Wawasan 2020, terutamanya industri perumahan. Pasaran harta tanah di Malaysia telah berkembang dengan pesat dari bandar dan luar bandar pesat sejak akhir 1980-an (Said et al., 2013).

Industri perumahan ini telah menjadi pemaju kepada pengembangan dan peningkatan ekonomi negara yang signifikan sejak negara mencapai kemerdekaan sehingga waktu ini. Berdasarkan Dasar Perumahan Negara, bagi menyediakan dan memastikan keperluan penduduk Malaysia terhadap harta tanah yang semakin bertambah ini, kerajaan berusaha untuk menyediakan harta tanah perumahan yang mencukupi, berkualiti tinggi dan harganya juga mampu dimiliki oleh rakyat Malaysia untuk memastikan setiap golongan rakyat memiliki rumah sendiri terutamanya golongan yang berpendapatan rendah.

Selari dengan hasrat kerajaan tersebut, pelbagai usaha telah direncana dan dilaksanakan antaranya penguatkuasaan kuota yang mengharuskan kepada pemaju membina rumah kos rendah, kos sederhana rendah, kos sederhana dan kos tinggi bagi memenuhi keperluan penduduk di Malaysia. Namun begitu, Dasar Perumahan Negara Negara, 2018 mengulas isu lambakan harta tanah kediaman masih wujud walaupun anggaran keperluan perumahan telah dibuat menerusi Rancangan Malaysia yang memfokus kepada negeri yang maju seperti Johor, Selangor dan Pulau Pinang.

### 1.1 Latar Belakang Kajian

Topik kajian yang dipilih adalah “Faktor - Faktor Penentuan Pembangunan Harta Tanah Kediaman”. Topik kajian ini dipilih kerana penyelidik merasakan isu harta tanah tidak terjual kian meningkat saban tahun. Dipetik daripada laporan pasaran harta tanah bagi separuh pertama 2019 (H1 2019) dikeluarkan Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan (JPPH) mendedahkan 32,810 unit kediaman siap dibina tidak terjual bagi tempoh masa itu dengan nilai RM19.76 bilion. Walaupun statistik harta tanah tidak terjual ini dikeluarkan, pembangunan baru masih juga dilaksanakan oleh pihak pemaju.

Lambakan stok rumah semasa memberikan kesan kepada ekonomi dan memerlukan mekanisme bagi memastikan ianya tidak berterusan. Kajian ini dilakukan adalah untuk mengkaji faktor yang diambil kira oleh pemaju di Kluang dalam membangunkan harta tanah kediaman dan mengenalpasti strategi yang dilaksanakan oleh pemaju dalam memastikan harta tanah kediaman terjual.

### 1.2 Pernyataan Masalah

Masalah rumah yang telah siap dibina namun masih tidak terjual khususnya di bandar utama di

seluruh negara telah menyebabkan sektor hartanah terus suram (Shanker, 2016). Berdasarkan Laporan pasaran harta tanah bagi separuh ketiga 2019 yang dikeluarkan oleh Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta (JPPH) mendedahkan 31,092 unit kediaman siap dibina tidak terjual bagi tempoh masa itu dengan nilai RM18.96 bilion. Dapat dilihat juga peratusan unit paling tinggi bagi rumah tidak terjual adalah di antara RM300,001 hingga RM500,000 (NAPIC, 2019). Berdasarkan laporan yang sama, negeri Johor merupakan negeri yang mempunyai harta tanah tidak terjual yang tinggi iaitu 17.6%, diikuti Perak 16.5%, dan Selangor 15.7% (NAPIC, 2020). Ini dapat dilihat bahawa kebanyakan negeri yang mengalami isu tersebut merupakan antara negeri yang membangun dan pesat pembangunan ekonominya di Malaysia ini (Aziah, 2011).

Berdasarkan pasaran hartanah semasa di mana terdapat stok yang besar dalam hampir setiap segmen pasaran hartanah – dari pejabat ke ruang pusat membeli-belah kepada rumah kediaman. Menurut Persatuan Penilai, Pengurus Harta, Ejen Harta & Perunding Harta Swasta Malaysia (PEPS) kajian pasaran dan kajian kebolehlaksanaan merupakan perkara yang sangat penting. Menurut PEPS juga kekurangan kajian pasaran dan kajian kebolehlaksanaan kewangan yang dijalankan oleh pemaju sebelum pembinaan merupakan salah satu penyebab berlakunya harta tanah tidak terjual.

Satu kajian kebolehlaksanaan adalah penting kerana ia memberikan maklumat sama ada projek mampu dilaksanakan di tapak tersebut mahupun tidak. Kajian kebolehlaksanaan adalah langkah pertama dan yang paling penting yang seharusnya dilakukan sebelum menjalankan sebarang projek. Ini kerana kebanyakannya projek ditentukan dengan keberkesanan kajian kebolehlaksanaan (Shen, Tam, Leona & Ji, 2010).

Isu berkenaan kajian kemungkinan yang tidak komprehensif ini secara amnya disebabkan pemaju tidak mengambil kira kepada elemen-elemen penting dalam laporan kajian kemungkinan. Kajian kemungkinan ini bukan sahaja tertumpu kepada kualiti kos dan kewangan semata-mata, tetapi kepada elemen lain seperti lokasi, pasaran yang menjadi keperluan bagi membolehkan projek mendapat kelulusan pembiayaan pembinaan projek yang sempurna tanpa mengundang sebarang isu yang akan timbul kemudian hari.

Sektor harta tanah secara ketaranya mempunyai kepentingan terhadap pertumbuhan ekonomi negara. Berdasarkan dari keterangan-keterangan tersebut, Penelitian oleh Farah Diva & Cheong (2006) mendapati terdapat beberapa faktor yang perlu diambilkira sebelum membangunkan sesebuah kawasan perumahan seperti komponen tapak, kajian ekonomi, kajian pasaran, kajian rekabentuk bangunan dan kajian analisis kewangan yang seharusnya dipandang oleh pemaju.

Walaupun kawasan bandar Kluang masih mempunyai bilangan harta tanah kediaman yang masih tidak terjual, pemaju masih membuat pembangunan baru yang dibangunkan di mukim Kluang tersebut (Bahagian Perumahan Johor, 2020). Pembangunan ini menimbulkan tanda tanya mengapa masih ada segelintir pemaju yang masih membangunkan harta tanah kediaman sedangkan mengetahui masih ada bilangan unit rumah yang belum terjual.

Oleh itu, satu kajian perlu dilaksanakan bagi mengenalpasti faktor yang diambilkira oleh para pemaju dalam membangunkan harta tanah kediaman. Hasil dapatan daripada kajian ini adalah sebagai rujukan kepada pemaju-pemaju perumahan dalam membangunkan sesebuah kawasan kediaman agar projek kediaman yang dibangunkan diterima sekaligus mengurangkan bilangan unit harta tanah kediaman tidak terjual.

### 1.3 Persoalan Kajian

Persoalan kajian ini adalah terdiri daripada aspek-aspek berikut:

- (i) Apakah faktor-faktor yang diambilkira oleh pemaju dalam membangunkan harta tanah kediaman di Kluang?

- (ii) Apakah strategi yang dilaksanakan oleh pemaju bagi memastikan harta tanah kediaman dijual?

#### 1.4 Objektif Kajian

Bagi mencapai matlamat kajian, beberapa objektif telah ditentukan berdasarkan daripada permasalahan yang timbul iaitu:

- (i) Mengkaji faktor-faktor yang diambilkira oleh pemaju di Kluang dalam membangunkan harta tanah kediaman di Kluang.
- (ii) Mengenalpasti strategi yang dilaksanakan oleh pemaju dalam memastikan harta tanah kediaman terjual.

#### 1.5 Skop Kajian

Skop kajian ini tertumpu di kawasan kawasan negeri Johor terutamanya di Kluang. Hal ini demikian kerana Johor merupakan negeri yang mempunyai bilangan unit kediaman tidak terjual paling tinggi di Malaysia dan Kluang merupakan lokasi yang mempunyai isu harta tanah tidak terjual di negeri Johor. Keluasan daerah Kluang ialah 28,518.8 kilometer persegi. Kajian ini dilaksanakan di Mukim Kluang yang mempunyai populasi seramai 305,000 penduduk (Majlis Perbandaran Kluang, 2020).

Setelah diteliti Kluang merupakan daerah di Johor yang mempunyai harta tanah tidak terjual sebanyak 43.79 % (Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta, 2019). Untuk mencapai objektif kajian, pemaju akan dipilih sebagai responden dan sesi temubual akan dijalankan. Pemaju tersebut adalah pemaju di kawasan Kluang. Hal ini kerana, pemaju terlibat secara langsung dalam aktiviti pembangunan harta tanah tersebut. Masa yang diambil untuk mendapatkan maklumat kajian ini adalah selama 6 minggu bermula 19 November sehingga 24 Disember 2020.

#### 1.6 Kepentingan Kajian

Melalui kajian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat dan faedah kepada empat (4) kelompok utama, iaitu:

- (i) Pihak Pemaju

Hasil daripada kajian yang dilaksanakan ini dapat memberikan gambaran jelas mengenai faktor-faktor yang dilihat dari sudut pemaju perumahan di dalam merancang dan membangunkan dalam sektor perumahan. Kajian ini juga mampu memberi panduan dan dijadikan indikator kepada pemaju-pemaju lain yang turut sama berada dalam bidang yang sama ini. Hasil daripada kajian ini juga bakal dapat mengenalpasti kriteria-kriteria yang dipilih oleh pemaju dalam menentukan faktor-faktor yang diambil-kira sebelum membangunkan sesebuah harta tanah kediaman. Kriteria-kriteria ini mampu dilihat sebagai panduan dalam membuat keputusan ketika memilih sesebuah lokasi sebagai tapak projek oleh pemaju.

- (ii) Pihak Bank

Pihak bank merupakan pihak yang bertanggungjawab membiayai kewangan projek pembangunan pihak pemaju dan membolehkan pihak pemaju meneruskan kelangsungan projek pembangunan adalah pihak institusi kewangan. Oleh itu, kajian ini mampu membantu kepada pihak institusi kewangan dalam menilai laporan kajian yang diberikan oleh pihak pemaju dengan lebih mudah dan berkesan. Oleh sedemikian kadar kelulusan pembiayaan kepada pihak pemaju dapat ditingkatkan di masa hadapan

- (iii) Pihak Berkuasa Tempatan (PBT)

Hasil kajian yang dilaksanakan ini mampu dijadikan sebagai rujukan dan panduan dalam proses

meluluskan permohonan projek pembangunan agar selaras dengan permintaan pasaran.

(iv) Pihak Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan (KPKT)

Hasil daripada kajian ini diharapkan mampu menyediakan dan memberi kelebihan kepada Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan (KPKT) dalam menyediakan dasar mahupun idea terhadap projek pembangunan perumahan di Malaysia. Oleh itu bagi mengawal isu harta tanah tidak terjual yang kian meningkat ini, penerapan syarat mahupun dasar kepada pihak pemaju perlu diaplikasikan sebelum membangunkan harta tanah kediaman

## 2. Kajian Literatur

Faktor-faktor penentuan dalam kajian kemungkinan sangat memainkan peranan yang penting sebelum membangunkan harta tanah kediaman, ini kerana faktor-faktor tersebut boleh mempengaruhi daya maju sebuah projek pembangunan (Mustapa *et al.*, 2006). Menurut Krieger, Martig, van den Brink & Berger (2016), Kajian kemungkinan adalah prosedur untuk meramalkan hasil kajian, atau penilaian tersebut yang dirancang bersama-sama dengan faktor kemungkinan. Satu kajian kemungkinan adalah sangat penting dan perlu bagi melihat projek pembangunan yang dicadangkan boleh dilaksanakan mahupun tidak (Mukherjee dan Roy, 2017).

Dalam kajian ini, beberapa faktor penentuan kajian kemungkinan akan dibincangkan sebelum membangunkan harta tanah kediaman. Bagi sesebuah projek pembangunan, kajian kemungkinan adalah penting bagi pelabur mahupun organisasi lain bagi memastikan projek pembangunan boleh dilaksanakan dengan dedikasi bermanfaat kepada organisasi dan masyarakat (Mukherjee et al., 2017).

### 2.1 Faktor-faktor penentuan pembangunan harta tanah kediaman

#### (a) Faktor Lokasi

Penentuan lokasi kawasan pembangunan perlu mengambilkira bentuk muka bumi yang sesuai bagi mengelakkan kawasan-kawasan yang mudah dilanda banjir, mudah menakung air, menyebabkan pencemaran pada punca air bawah tanah dan peredaran udara yang kurang baik seperti di kawasan lembah (Masiri dan Sauti, 2016). Dalam kajian Yosita, Yan dan Hartanti (2010), mendapati lokasi yang strategik mempengaruhi perkembangan sesebuah kawasan.

Kajian tapak peting bagi mengenalpasti geografi sesuatu tempat ini kerana geografi mempengaruhi bentuk perancangan pembangunan perumahan (Hassan, 2005). Pembangunan guna tanah ini ditentukan oleh ciri-ciri sesuatu lokasi (Dziauddin dan Rainis, 2007). Antara ciri-ciri lokasi tersebut adalah kejiranan, kesesuaian tapak, status ekonomi, kepadatan, kewujudan infrastruktur sedia ada dan laluan. Oleh itu, kajian tapak penting bagi menentukan potensi dan jenis pembangunan yang akan dibangunkan.

#### (b) Faktor Ekonomi

Berdasarkan kajian, ciri-ciri analisis ekonomi adalah seperti agihan umur, saiz isi rumah, tahap pendidikan, jumlah pendapatan mempengaruhi kejayaan sesebuah projek pembangunan harta tanah tersebut. Komponen ekonomi dalam kajian kemungkinan ini harus mengenalpasti statistik perniagaan kawasan sekitar hal ini kerana hasil daripada analisis tersebut, pemaju dapat melihat kestabilan ekonomi di tapak kawasan pembangunan yang bakal dilaksanakan.

Menurut Hashim (2010), ekonomi yang terdiri daripada pertumbuhan pendapatan turut mempengaruhi pembangunan perumahan di mana ianya mampu memainkan peranan dalam kuasa beli, pinjaman isi rumah, kadar faedah, harga saham, bekalan, pertumbuhan penduduk dan aktiviti

ekonomi.

(c) *Faktor Pasaran*

Melalui analisis pasaran ini, pemaju dapat melihat kadar permintaan yang sudah pasti mempengaruhi pembangunan harta tanah yang akan dijalankan. Kajian pasaran harta tanah ini boleh dilaksanakan secara in house mahupun melalui pakar perunding. Kajian pasaran ini penting untuk dilaksanakan bagi setiap pemaju kerana kajian ini dijadikan sebagai panduan untuk mengetahui modal perjalanan projek. Kajian pasaran juga berkait rapat dengan harga pasaran sesebuah harta tanah kediaman. Menurut Menurut Hamzah, Khoiry, Ali, Zaini, & Arshad (2011). Terdapat dua kategori faktor yang mempengaruhi harga rumah iaitu faktor dalaman dan faktor luaran. Faktor dalaman adalah punca peningkatan harga kos yang dapat dikawal sepenuhnya oleh pihak pemaju, manakala faktor luaran ialah faktor yang tidak dapat dikawal oleh pihak pemaju (Osman & Md Saini, 2019).

(d) *Faktor Rekabentuk*

Industri pembinaan boleh di kategorikan sebagai sesuatu yang unik kerana ia mempunyai rekabentuk dan aktiviti yang berlainan bagi setiap projek. Menurut kajian Sundrani (2018) mendapati pelaburan terhadap pembangunan perumahan adalah signifikan dengan reka bentuk.

Reka bentuk yang terdiri daripada bilangan bilik tidur, saiz bilik tidur adalah penting sebagai faktor yang dipertimbangkan bagi pemaju dan pembeli dalam membuat keputusan. Bilangan bilik, saiz bilik tidur dan bilik mandi dianggap sebagai sifat utama perumahan (Kepal, 2019).

(e) *Faktor Analisis Kewangan*

Berdasarkan anggaran yang telah dibuat, pemaju perlu menentukan keadaan kewangan secara keseluruhan. Dalam kajian Lim (2013), mendakwa pasaran perumahan Australia dipengaruhi oleh faktor kewangan dan menyatakan bahawa faktor kewangan ini sangat penting dalam penentuan pelaburan kewangan. Kajian Hassan (2015), Zainon (2017) mendapati keputusan dalam pelaburan, pembangunan perumahan mempunyai kaitan secara langsung dengan faktor kewangan. Walau bagaimanapun, Khan (2017) menolak faktor kewangan mampu mempengaruhi pembangunan perumahan dan keputusan memiliki rumah.

Yusuf (2019) membahaskan bahawa faktor-faktor kewangan seperti kos pembangunan, harga pasaran rumah, dan kebolehan pembeli untuk memiliki rumah dari segi kewangan sering kali mempengaruhi permintaan dan penawaran rumah dalam sektor ini. Hal ini dapat dikait dengan kadar pinjaman di mana jika dilihat dari penelitian Guo dan Wu (2013), semakin tinggi kadar pinjaman, semakin tingginya kos pembiayaan dan modal untuk digunakan dalam projek pembinaan rumah.

(f) *Faktor Kemudahan Sekeliling*

Kemudahan sekeliling seperti pengangkutan awam dan perkhidmatan seperti bekalan air dan elektrik juga memainkan peranan penting (Salleh, Zoher, Mahayuddin, & Abdul, 2015). Dipetik daripada ucapan oleh Department Datuk Seri Nancy Shukri menyatakan bahawa sebanyak 60% rakyat Malaysia menggunakan pengangkutan awam.

Pengangkutan awam berhubung secara langsung dengan pertumbuhan ekonomi dan juga mampu membantu dalam peluang perniagaan, dan meningkatkan senario yang baik tempat itu (Salleh et.al, 2015). Perancangan pembangunan perumahan yang baik yang terdiri daripada kawasan sekeliling yang mempunyai kemudahan rekreasi, kemudahan komuniti adalah ciri-ciri yang mampu meningkatkan kualiti persekitaran hidup rakyat (Yakob, Yusof & Farhan, 2012).

## 2.2 Langkah yang Dilaksanakan oleh Kerajaan bagi Memastikan Harta Tanah yang Dibina Terjual

### (a) Promosi melalui Atas Talian

Dalam sektor hartanah, tujuan sesuatu promosi dilakukan adalah untuk memastikan produk hartanah yang dibina dapat menarik perhatian bakal pembeli untuk memiliki harta tanah tersebut (Mohamad Asroun, Ismail, Mustaffa & Ghani, 2012). Pemasaran melalui internet boleh ditakrifkan sebagai proses membina dan mengekalkan hubungan pelanggan melalui aktiviti dalam talian untuk memudahkan pertukaran idea, produk dan perkhidmatan yang memenuhi matlamat kedua-dua pembeli dan penjual (Razali, 2008).

Pengiklanan melalui internet/laman sesawang akan menjadi merupakan strategi yang paling efektif dalam menjual harta tanah kediaman ini (Dumpe, 2015). Manakala melalui kajian Rowler (2004) mendapati melalui portal atau laman sesawang, pihak pemaju menyediakan kandungan dalam bentuk maklumat, berita, kemudahan carian, dan pelbagai lagi untuk kemudahan pengguna.

### (b) Pemberian Inisiatif kepada Pembeli Unit Perumahan

Menurut Turnbull (2010), insentif didefinisikan sebagai sesuatu yang menggalakkan seseorang untuk melakukan sesuatu. Insentif yang diulas di sini merupakan insentif atau promosi yang dijalankan oleh pemaju bagi memastikan harta tanah yang dibina terjual dan mengelakkan lebih penawaran. Ada pemaju yang memberikan rebat kepada pembeli juga merupakan sesuatu insentif yang boleh kian kali digunakan oleh pemaju di Malaysia. Pemberian rebat ini tidak tertakluk kepada kesemua unit rumah yang dibina. Rebate ini juga terdiri daripada beberapa peratus pengurangan harga asal harta tanah tersebut.

## 3. Metodologi Kajian

### 3.1 Rekabentuk Kajian

Dalam penyelidikan ini, data primer digunakan sebagai data utama untuk mendapatkan maklumat berkaitan kajian. Bagi kajian ini, kaedah kajian yang digunakan adalah kualitatif. Instrument kajian yang digunakan adalah temubual. Kaedah kualitatif melalui temubual ini digunakan adalah untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam mengenai perspektif responden. Maklumat akan dikumpul melalui jawapan lisan yang diberikan oleh responden dan responden yang akan ditemubual terdiri daripada pemaju perumahan di Kluang. Kaedah temubual ini digunakan untuk memberi peluang kepada responden untuk menjawab soalan berdasarkan pengalaman, perkataan, dan pengetahuan dan bukannya terhad kepada pilihan jawapan yang disediakan sahaja (Stuckey, 2013).

Kajian Ifediora (2020), Mohd Ahmad & Norazriyati (2009), Aliyu, Kasim & Martin (2011) turut menggunakan kaedah temubual bagi mengenalpasti faktor pembangunan perumahan dalam kajian mereka. Jenis temubual yang akan digunakan adalah temubual separa struktur. Temubual separa struktur ini merupakan jenis temubual yang bersifat fleksibel dan membolehkan responden menghuraikan apa yang difikirkan kepada penyelidik. Temubual separa berstruktur ini juga berfungsi untuk mengetahui pendapat res mengumpul maklumat mengenai pelbagai pengalaman.

### (a) Populasi dan Persampelan

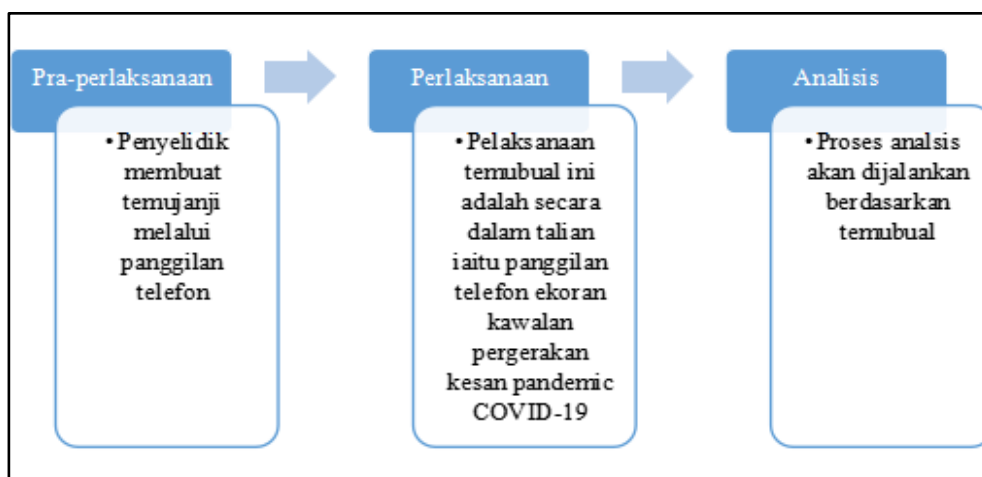
Mengenalpasti responden adalah bagaimana pengkaji membuat tinjauan dan memilih responden yang dipilih untuk proses temubual kajian ini. Bagi kajian ini, kumpulan yang dipilih merupakan individu yang berpengalaman dalam aktiviti pembangunan perumahan iaitu pemaju-pemaju yang mempunyai projek pembangunan harta tanah kediaman terkini. Oleh itu, senarai pemaju diperoleh daripada bahagian perumahan di Pejabat Setiausaha Kerajaan Johor. Responden bagi temubual ini

dipilih dari syarikat pihak pemaju yang mempunyai projek perumahan terkini di Kluang. Kajian ini menemubual dua (2) orang pemaju bagi mencapai objektif kajian ini.

*(b) Proses Kajian*

Instrumen ini dipilih kerana responden mampu menjawab soalan dan memberikan keterangan lebih lanjut mengenai soalan yang ditujukan. Oleh itu, kaedah temubual separa struktur ini lebih sesuai digunakan untuk mendapatkan data. Bagi kefahaman yang lebih lanjut, Rajah 1 menunjukkan proses pelaksanaan temubual kajian, Kaedah yang digunakan bagi melaksanakan kajian ini adalah kaedah temubual di antara penyelidik dengan pemaju perumahan di Kluang. Sebelum sesi temubual berjalan, proses pelaksanaan temubual haruslah dibuat. Proses ini bermula dengan penyelidik membuat temu janji bersama pihak terlibat iaitu pihak pemaju. Temubual dilaksanakan melalui panggilan telefon.

Seterusnya, proses ini diteruskan dengan aktiviti temubual. Sesi temubual ini dilaksanakan melalui panggilan telefon. Hal ini kerana, situasi Covid-19 yang melanda Malaysia mengehadkan pergerakan penyelidik juga pihak pemaju untuk menjalankan sesi bersua muka. Sesi temubual ini dilaksanakan di antara penyelidik dan pihak pemaju yang mempunyai projek pembangunan perumahan terkini di Kluang. Faktor yang diperlukan untuk mencapai objektif kajian ini adalah faktor dan strategi pembangunan harta tanah kediaman. Seterusnya proses ini diteruskan dengan menganalisis kajian hasil daripada informasi dan data yang diterima. Analisis kajian ini menggunakan kaedah analisis kandungan.



**Rajah 1: Proses pelaksanaan temubual kajian**

3.2 Pengumpulan Data

Bagi melaksanakan kajian, data diperolehi melalui instrumen temubual seperti yang dinyatakan sebelum ini, oleh itu proses pengumpulan data yang digunakan adalah dengan menemubual sebanyak 2 orang pemaju yang terlibat dalam pembangunan dan pemasaran harta tanah kediaman. Borang temubual separa struktur ini terbahagi kepada tiga bahagian iaitu Bahagian A, Bahagian B dan Bahagian C.

**Jadual 1: Kategori soalan bagi temubual separa struktur**

Bahagian soalan	Kategori Soalan
Bahagian A	Maklumat am responden dan firma/syarikat.
Bahagian B	Faktor-faktor yang diambil kira sebelum memajukan harta tanah kediaman
Bahagian C	Strategi yang dilaksanakan bagi memastikan harta tanah yang dibina



## terjual

Berdasarkan Jadual 1 menunjukkan kategori-kategori soalan yang terlibat dalam temubual separa struktur kajian ini. Pada Bahagian A ini, mengandungi beberapa maklumat pihak responden yang diperlukan seperti nama responden, jawatan, nama syarikat, pengalaman bekerja, tandatangan pihak responden serta cop syarikat. Bahagian B pula mengandungi soalan yang berkait rapat dengan faktor-faktor yang sering dilihat oleh pihak pemaju sebelum memajukan harta tanah kediaman. Bahagian C pula menyenaraikan strategi yang dilaksanakan oleh pemaju bagi memastikan harta tanah yang dibina terjual dan menyediakan ruangan tambahan bagi responden menyatakan strategi lain yang telah dilaksanakan.

### 3.3 Analisis Kajian

Setelah maklumat-maklumat diperoleh daripada pendapat-pendapat dan kenyataan diberikan oleh responden, langkah seterusnya adalah, menyaring dan menyusun info mentah ini mengikut bahagian-bahagian yang bersesuaian. Tujuan langkah ini adalah bagi mentafsir maklumat-maklumat yang terkandung di dalam kajian ini dalam keadaan yang tersusun kemas dan proses penulisan kesimpulan dalam dijalankan dengan teratur.

#### (a) Kaedah Analisis Kandungan

Kaedah analisis data ini merupakan satu elemen yang penting bagi mengumpul hasil kajian. Bagi soalan yang mana merupakan soalan terbuka kepada pihak responden, jenis analisis yang digunakan adalah analisis kandungan (Content Analysis). Analisis kandungan kualitatif lebih kepada teks bagi interpretasi makna secara dalaman dan subjektif. Menurut Krippendorff (2013) analisis kandungan adalah teknik di mana ianya digunakan dalam bidang kajian dan penyelidikan secara meluas yang meliputi semua bidang.

## 4. Dapatan dan Perbincangan

Terdapat seramai 2 orang pemaju terlibat dalam temubual ini. Oleh itu, dua temubual dilaksanakan bersama pemaju di Kluang yang mempunyai projek pembangunan perumahan terkini.

### 4.1 Data Demografi Responden

Latar belakang responden merupakan perkara yang penting dalam mendapatkan apa-apa jenis maklumat berkaitan dengan kajian. Hal ini kerana, responden tersebut mestilah terdiri daripada individu yang layak untuk menjawab soalan yang dikemukakan dalam temu bual supaya objektif kajian dapat dicapai. Jadual 2 di bawah menunjukkan maklumat tentang responden yang terlibat dalam sesi temubual seramai 2 orang responden yang merupakan pemaju perumahan terlibat dalam kajian ini.

**Jadual 2: Maklumat responden yang terlibat dalam kajian temubual.**

Responden	Nama Syarikat	Tempoh Bekerja	Skop Kerja
R1	Kluang Setia Development	3 tahun	Perancangan dan pemasaran
R2	BCB Berhad	25 tahun	Pengurusan jualan dan penyelaras projek

Berdasarkan Jadual 2 responden tersebut merupakan pihak yang bekerja di syarikat pemaju perumahan di Kluang. Temubual ini dilaksanakan bersama responden yang bekerja di bahagian pembangunan dan pemasaran di Kluang Setia Development dan BCB Berhad. Berdasarkan temubual yang dijalankan, responden R1 telah berkhidmat dengan Kluang Setia Development selama kurang

daripada 5 tahun iaitu 3 tahun di syarikat pemaju tersebut manakala R2 iaitu Puan Rozaini binti Yusof telah berkhidmat selama 25 tahun bersama Pihak BCB Berhad sebagai penyelarar projek dan berkhidmat di bahagian pemasaran.

#### 4.1 Analisis Objektif Pertama: Faktor-faktor yang Diambilkira Sebelum Memajukan Harta Tanah Kediaman

##### (a) *Faktor Lokasi*

Lokasi sentiasa menjadi antara pilihan pertama dalam pemilihan rumah untuk didiami. Hasil daripada temubual mendapati faktor lokasi sangat dipertimbangkan oleh pemaju sebelum membangunkan harta tanah. Menurut responden R1 menyatakan bahawa kedudukan sesuatu harta tanah sangat diambilkira di mana faktor ini turut mempengaruhi harga sesebuah rumah. Ciri-ciri pemilihan tapak bagi pembangunan harta tanah adalah lebih baik apabila lokasi tersebut berhampiran dengan jalan besar, lebuh raya, premis yang menjadi tumpuan umum seperti bank dan pasar raya dan mempunyai jaringan pengangkutan awam yang baik. Hal ini kerana, pembeli akan tertarik untuk memiliki perumahan tersebut apabila mempunyai lokasi yang strategi.

Responden R2 juga menyampaikan kepada penyelidik bahawa melihat kepada pengalamannya sebagai pemaju, lokasi perumahan yang tidak strategik dan tidak mempunyai kawasan infrastruktur yang terancang menyukarkan pihak pemaju untuk menjual dan mempromosikan harta tanah yang dibina. Lokasi yang strategik akan menyebabkan peningkatan yang tinggi terhadap harta tanah kediaman. Hal ini kerana ramai yang akan mendiami kawasan ini untuk memenuhi keperluan dan kehendak mereka.

##### (b) *Faktor Ekonomi*

Dalam keadaan ekonomi yang stabil, pemaju akan giat membangunkan harta tanah kediaman kerana permintaan terhadap perumahan yang meningkat. Ini berlaku kerana pemaju yakin akan permintaan untuk rumah yang dibina dan kuasa pembeli berada situasi yang kukuh. Temubual yang dijalankan antara penyelidik dan pemaju mendapati faktor ekonomi di ambil kira dalam memajukan harta tanah kediaman. Pihak responden R1 menjelaskan bahawa mereka kurang mengambil kira kadar faedah pasaran perumahan dan kadar inflasi dalam membuat keputusan memajukan harta tanah kediaman. Manakala bagi R1 dan R2 sangat mengambil kira kadar permintaan rumah oleh pembeli dalam memajukan harta tanah kediaman. Permintaan terhadap perumahan mempengaruhi kadar pembelian perumahan di sesuatu lokasi, tanpa permintaan terhadap perumahan perumahan yang telah siap dibina tidak terbeli lantas meningkatkan kadar rumah tidak terjual di Malaysia dan khususnya di Kluang.

##### (c) *Faktor Pasaran*

Faktor demografi berkait rapat dengan saiz dan ciri populasi. Semakin besar saiz populasi maka semakin luas jangkauan pasaran dan mendorong kadar permintaan terhadap harta tanah kediaman. Ciri-ciri demografi, seperti peningkatan jumlah penduduk, jumlah pendapatan, saiz keluarga dan selera pengguna mempengaruhi faktor-faktor pembangunan.

Hasil daripada temubual bersama pihak responden bersetuju menyatakan bahawa faktor pasaran diambilkira dalam memajukan sesebuah harta tanah kediaman. Responden R1 membahas bahawa mereka menjalankan kajian berkaitan populasi dan latar belakang penduduk di Kluang sebelum melakukan pembangunan. Hal ini bagi mengenalpasti bilangan projek baharu yang bakal dilaksanakan. Manakala bagi pihak R2, kajian pasaran ini kurang diambilkira oleh pihak mereka. Namun begitu, kajian pasaran harta tanah seharusnya dijalankan bagi melihat dan mengenalpasti kedudukan pasaran harta tanah agar perumahan yang dibina berdasarkan penawaran dan tidak merugikan banyak pihak.

*(d) Faktor Rekabentuk*

Rekabentuk yang menarik akan meningkatkan permintaan terhadap harta tanah tersebut lantas faktor ini sangat memainkan peranan untuk membangunkan perumahan di Kluang. Fungsi utama harta tanah kediaman ini dibina untuk didiami oleh pembeli oleh itu konsep reka bentuk rumah haruslah menarik perhatian pembeli. Pemaju R1 dan R2 menyatakan bahawa mereka sangat bersetuju bahawa faktor rekabentuk ini sangat diambilkira dalam memajukan sesebuah harta tanah kediaman di Kluang. Saiz dan jenis rumah yang telah dibangunkan oleh kedua syarikat pemaju ini terdiri daripada rumah teres satu tingkat, rumah teres dua tingkat, rumah berkembar dan sebagainya.

Rekabentuk rumah modern dan bertingkat sangat mempengaruhi dalam membuat keputusan membangunkan harta tanah kediaman. Malahan bilangan bilik tidur, bilik air juga stor mampu memainkan peranan dalam pemilihan sesebuah harta tanah oleh pembeli, oleh itu pihak pemaju sangat mengambil berat akan faktor ini. Bilangan tempat letak kenderaan juga kini menjadi kriteria pembangunan oleh kerana pemaju kerana faktor ini juga menjadi kriteria pemilihan oleh pihak pembeli. Hal ini kerana sesetengah pemilik perumahan mempunyai lebih dari sebuah kenderaan dan jika terdapat ruangan tempat kereta tambahan sudah pasti menarik perhatian pembeli.

*(e) Faktor Kos Pembangunan*

Kos pembangunan merupakan kos perumahan yang melibatkan kos penyediaan tapak, perobohan struktur sedia ada, kos loji dan overhead dan kos pembinaan sebenar yang tidak termasuk apa-apa keuntungan dan kos tanah yang ditanggung oleh pemaju. Responden bersetuju bahawa kos bahan binaan sangat diambilkira sebelum harta tanah perumahan dapat dibangunkan. Hal ini kerana, kos bahan binaan ini bukan sahaja mempengaruhi peletakan sesuatu nilai rumah namun keuntungan pihak pemaju dan kontraktor.

Melihat kepada kos pembangunan ini, jika kos semakin meningkat, maka harga rumah juga meningkat lantas mempengaruhi bilangan unit terjual sesebuah perumahan. Oleh itu, penting bagi pihak pemaju untuk mengenalpasti kos bahan binaan, kos pekerja mahir juga kos perkhidmatan profesional dan bukan profesional kerana kos ini mempengaruhi harga 'end product' dan pilihan bakal pembeli.

*(f) Faktor Stok Rumah dan Pembinaan Baru*

Pembangunan berdasarkan bilangan stok rumah semasa dan pembinaan baru penting bagi sesebuah pembangunan perumahan dilaksanakan. Mengetahui bilangan stok sedia ada sangat penting kerana ia memberi kesan kepada bilangan pembangunan baru yang akan dibina kelak. Kajian terhadap stok rumah dan pembinaan baru ini akan membantu pihak pemaju mengetahui dengan jelas akan situasi penawaran dan pemasaran harta tanah kediaman sekaligus dapat merancang bilangan unit rumah kediaman yang hendak ditawarkan supaya tidak mengalami kerugian. R1 dan R2 sangat bersetuju menyatakan bahawa mereka faktor stok rumah dan pembinaan baru ini sangat dilihat sebelum memajukan harta tanah kediaman di Kluang.

*(g) Faktor Kemudahan Asas dan Awam*

Kemudahan asas yang baik akan mempengaruhi faktor pembangunan harta tanah kediaman. Sesebuah harta tanah perumahan yang dibina haruslah mempunyai bekalan air dan elektrik. Harta tanah perumahan yang mempunyai kemudahan asas seperti bekalan air, elektrik dan talian telefon yang baik menjadi ciri-ciri yang diambilkira oleh pihak pemaju. Kemudahan jaringan pengangkutan awam turut diambilkira kerana menurut pemaju kawasan perumahan yang mempunyai kemudahan pengangkutan awam bakal meningkatkan permintaan terhadap perumahan tersebut. Taman perumahan yang berhampiran dengan pusat bandar mempunyai bilangan kependudukan yang tinggi

lantas meningkatkan permintaan terhadap perumahan.

Kemudahan lain seperti bank, masjid, stesen minyak, pejabat pos dan juga restoran merupakan kriteria yang dilihat pemaju. Oleh itu, faktor kemudahan asas dan awam diambilkira oleh pemaju dalam melakukan pembangunan perumahan kerana faktor ini mampu meluaskan pasaran dan memenuhi kehendak pembeli.

#### 4.2 Analisis Objektif Kedua: Strategi yang Dilaksanakan oleh Pihak Pemaju bagi Memastikan Harta Tanah yang Dibina Terjual

Terdapat banyak strategi yang dilaksanakan oleh pihak pemaju perumahan Kluang bagi meningkatkan jualan terhadap perumahan sekaligus memastikan perumahan yang dibina terjual. Namun, strategi yang dilaksanakan dalam kawasan kajian ini hanya mempunyai 4 strategi sahaja iaitu melakukan promosi melalui media sosial, pemberian rebat kepada pembeli dan membuat pendaftaran untuk pembelian rumah.

Jadual 3 menunjukkan strategi yang dilaksanakan bagi memastikan harta tanah dibina terjual oleh pemaju di Kluang. Menurut responden yang ditemubual menyatakan bahawa promosi melalui media sosial, pemberian rebat kepada pembeli dan membuat pendaftaran untuk pembelian rumah merupakan strategi yang telah dilaksanakan oleh syarikat pemaju mereka bagi memastikan harta tanah yang dibina terjual.

**Jadual 3: Strategi-strategi yang dilaksanakan bagi memastikan harta tanah dibina terjual**

<b>Strategi</b>	<b>Responden</b>
Promosi melalui media sosial	R1, R2
Pengiklanan menggunakan bunting, banner, flyers	R1, R2
Pemberian rebat	R1
Pendaftaran pembelian rumah	R1
Promosi sempena hari perayaan	R2
Ekspo jualan harta tanah	R2

Bagi promosi pembangunan perumahan melalui media sosial pihak pemaju telah menyatakan bahawa syarikat mereka ada melakukan usaha ini. Promosi perumahan ini diadakan dari sebelum pembinaan dimulakan sehingga unit yang dibina habis dijual. Kempen ini dipromosikan melalui media sosial seperti Facebook, flyer dan sebagainya. Menurut R1 iklan melalui media sosial ini meningkatkan jualan terhadap perumahan sehingga 80%.

Seterusnya, pemberian rebat oleh pihak pemaju kepada pembeli juga merupakan strategi yang dilaksanakan oleh pihak pemaju bagi meningkatkan jualan. Semua responden yang ditemubual menyatakan bahawa syarikat mereka ada memberikan rebat. Bagi R1, rebat yang diberikan oleh syarikat mereka ada sebanyak 10%. Namun, pemberian rebat ini bukanlah untuk semua pembeli, tetapi terhad kepada unit-unit terpilih sahaja. Pemilihan unit terpilih ini juga terletak kepada keputusan bahagian pengurusan. Malahan, rebat yang diberikan ini bukan hanya tertumpu kepada rumah teres satu tingkat sahaja tetapi kepada semua jenis perumahan antaranya adalah rumah teres dua tingkat, rumah berkembar dan sebagainya.

Selain itu, pihak pemaju juga berusaha untuk membantu pembeli dengan cara mendaftarkan permohonan kepada kerajaan. Hal ini dapat dilihat apabila, syarikat R1 membantu pembeli dengan membuat permohonan untuk rumah mampu milik seperti MyHome. Ini bagi mengurangkan beban pembeli dan memudahkan urusan sekali gus membantu meningkatkan jualan harta tanah yang dibina.

Pihak pemaju perumahan juga menggunakan kaedah pemasaran promosi harta tanah melalui bunting, banner dan flyers dan lain-lain. Penggunaan medium promosi ini pada kebiasaannya

diletakkan di tiang-tiang elektrik dan flyers diberikan kepada orang ramai untuk menguar-uarkan bahawa terdapat perumahan harta tanah yang akan atau siap dibina di kawasan berhampiran.

Harta tanah kediaman juga sering mendapat perhatian pembeli ketika musim perayaan. Hal ini kerana, terdapat promosi jualan sempena perayaan ini termasuklah perayaan, tahun baru dan jualan akhir tahun. Promosi sempena perayaan ini juga mampu memberi kelebihan kepada pembeli dengan pengurangan sehingga RM5,000 dari harga asal harta tanah tersebut.

Pemaju juga berusaha mempromosikan dan menjual harta tanah kediaman ini dengan cara membuka booth di pusat-pusat membeli belah mahupun ketika expo hartanah. Strategi ini meningkatkan kesedaran dan membantu pembeli untuk mengetahui lebih lanjut mengenai harta tanah yang di pasarkan. Cara ini sangat menarik minat pembeli kerana pihak pembeli tidak perlu pergi berurusan dan mencari pihak pemaju untuk mendapat maklumat jelas mengenai harta tanah kediaman tersebut. Pihak pemaju bukan sahaja membuka kaunter pertanyaan, kaunter jualan, memberikan flyers malahan menyediakan model pelan rumah agar pembeli dapat melihat dengan jelas akan rekabentuk harta tanah itu.

## 5. Kesimpulan

Objektif pertama bagi kajian ini adalah untuk mengkaji faktor-faktor yang diambilkira oleh pemaju di Kluang dalam membangunkan harta tanah kediaman. Objektif pertama dapat dicapai melalui teknik temubual yang telah dijalankan bersama 2 orang responden dari syarikat pemaju di sekeliling Kluang. Penyelidik telah memilih Kluang sebagai kawasan kajian kerana Kluang mempunyai harta tanah kediaman tidak terjual tertinggi selepas Johor Bahru dan pemaju perumahan Kluang masih giat melakukan pembinaan baru.

Dapatan kajian yang dijalankan dapat dikenalpasti bahawa terdapat faktor faktor yang diambilkira sebelum membangunkan harta tanah kediaman dari perspektif pemaju. Faktor-faktor ini terdiri daripada faktor demografi, reka bentuk, lokasi, ekonomi, kemudahan sekeliling, kos pembangunan dan stok perumahan semasa. Penyelidik juga telah menemui bahawa faktor yang diperoleh adalah berbeza mengikut responden daripada syarikat pemaju yang berlainan. Daripada maklumat yang diperoleh sangat membantu penyelidik untuk menganalisis data bagi mencapai objektif pertama dalam kajian ini.

Objektif kedua adalah untuk mengenalpasti strategi yang dilaksanakan oleh pihak pemaju bagi memastikan harta tanah yang dibina terjual. Melalui kaedah temubual bersama 2 orang responden yang bekerja di bahagian pemasaran di syarikat pemaju perumahan di Kluang, didapati objektif ke-2 kajian ini tercapai. Temubual bagi mencapai objektif kajian ini dilaksanakan dengan menemubual responden yang bekerja di bahagian pemasaran di syarikat pemaju perumahan di Kluang.

Strategi-strategi yang dilaksanakan terbahagi kepada 6 iaitu promosi melalui media sosial, iklan menggunakan bunting, banner, flyers, pemberian rebat kepada pembeli, membuat pendaftaran untuk pembelian rumah, pemberian promosi sempena perayaan, penjualan melalui expo dan *booth*. Namun begitu, strategi yang paling memberi impak kepada jualan harta tanah adalah pemberian rebat kepada pembeli. Ia terbukti dengan jawapan responden di mana mengatakan bahawa impak pemberian rebat kepada pembeli telah berjaya meningkatkan jualan terhadap projek perumahan yang lalu sehingga lebih 80% jualan. Kini, unit yang tinggal masih belum terjual hanyalah sebanyak 15% sahaja. Berdasarkan analisis daripada objektif kedua ini, penyelidik juga mendapati strategi yang digunakan setiap pemaju dalam memastikan harta tanah yang dibina terjual berbeza mengikut syarikat.

## Penghargaan

Penulis ingin merakamkan penghargaan kepada Jabatan Pengurusan Harta Tanah, Fakulti Pengurusan Teknologi dan Perniagaan, Universiti Tun Hussein Onn Malaysia kerana menyokong kajian ini.

## Rujukan

- Ab Majid, Rohayu & Said, Rosli. (2013). Impak Kitaran Harta Tanah Dalam Pasaran Perumahan. *Journal of Design and Built Environment*. 12. Dicapai pada April, 23, 2020 dari [https://www.researchgate.net/publication/306319398\\_Impak\\_Kitaran\\_Harta\\_Tanah\\_Dalam\\_Pasaran\\_Perumahan](https://www.researchgate.net/publication/306319398_Impak_Kitaran_Harta_Tanah_Dalam_Pasaran_Perumahan)
- Aziah, A. N., Hasnah, A., & Sanep, A. (2011). Ketidakseimbangan wilayah dan sektor berpotensi mentransformasikan sosioekonomi penduduk menggunakan pendekatan location quotient. *Social and Spatial Challenges of Malaysian Development*. 7, 190-201. Dicapai pada Februari 13, 2020, dari <http://journalarticle.ukm.my/3213/1/16.geografia-2011-4-sp-noraziah-ukm-1%5B1%5D.doc.pdf>
- Deepak Murlidhar Sundrani, (2018) "Factors influencing home-purchase decision of buyers of different types of apartments in India", *International Journal of Housing Markets and Analysis*, Vol. 11 Issue: 4, pp.609- 631, <https://doi.org/10.1108/IJHMA-06-2017-0062>
- Hassan, I. N. (2015). *Online Marketing Issues of Real Estate Companies: A Case of Latvia*. *Baltic Journal of Real Estate Economics and Construction Management*. 3. 10.1515/bjreecm-2015-0013.
- Dumpe, Maira. (2015). *Online Marketing Issues of Real Estate Companies: A Case of Latvia*. *Baltic Journal of Real Estate Economics and Construction Management*. 3. 10.1515/bjreecm-2015-0013.
- Dziauddin, M. R., & Ruslan, R. (2007, February 16). Pemodelan pembangunan guna tanah komersil menerusi aplikasi sistem maklumat geografi (Gis) Kes kajian: Seberang perai tengah.
- Guo, M., Wu, Q. (2013). The Empirical Analysis of Affecting Factors of Shanghai Housing Prices. *International Journal of Business and Social Science*, 4 (14), pp. 218-223.
- H., Richard & A., Godwin (2006). *Housing and Economic Development: The Evolution of an Idea Since 1945*. Geography Publications. Dicapai pada April, 24, 2020 dari 30. 10.1016/j.habitatint.2005.10.003
- Hashim Z. A (2010). House Price and Affordability in Housing in Malaysia [ Harga Rumah dan Tahap Mampu Milik Rumah di Malaysia]. *Akademika*, 78, 37-46. Dicapai pada April, 25, 2020 dari <https://doi.org/10.1016/j.proeng.2011.11.17>
- Hashim, Z.A., (2010) House Price and Affordability in Housing in Malaysia *Akademika*, 2010. 78: p. 37-46.
- Hassan Ahmad Sanusi (2005). Reka bentuk bandar di Semenanjung Malaysia, Kuala Lumpur dan bandar baru di sekitarnya. Pulau Pinang: Penerbit Universiti Sains Malaysia. Dicapai pada November, 2, 2020.
- Kepal, J. C. (No 02, 2016). Understanding Factors That Influence House Purchase. *Journal of Technology Management and Business* (ISSN: 2289-7224), Vol 03.
- Krieger, T., Martig, D. S., van den Brink, E., & Berger, T (2016). Working on self-compassion online: A proof of concept and feasibility study. *Internet Interventions*, 6, 64-70. doi:10.1016/j.invent.2016.10.001
- Krippendorff, Content analysis. An introduction to its methodology, third ed., SAGE Publication, 2013.
- Lim, C.Y. (2013) RPGT can curb speculation in long run. *Business Times*. Retrieved from [http://www.btimes.com.my/Current\\_News/BTIMES/articles/20130913120146/20130913120146.pdf](http://www.btimes.com.my/Current_News/BTIMES/articles/20130913120146/20130913120146.pdf)
- Main Page - NAPIC. (2020, February 18). Dicapai pada Februari 18, 2020, dari <https://napic.jpjh.gov.my/portal>
- Masiri, S & Sauti, Noor. (2016). Penentuan Kesesuaian Lokasi Kawasan Perindustrian di Daerah Batu Pahat menggunakan GIS.
- Mohamad Asroun, Noryanto Asroun & Ismail, Noor & Mustaffa, Mohd & Ghani, Rohaya. (2012). Kaedah Promosi Hartanah Yang Efektif. Kajian Kes: Perumahan Di Bandaraya Ipoh, Perak.
- Mukherjee, Momin & Roy, Sahadev. (2017). Feasibility Studies and Important Aspect of Project Management. *International Journal Of Advanced Engineering And Management*. 2. 98. 10.24999/IJOAEM/02040025.
- Mustapal, F. D., & Cheong, S. L. (2006). Kajian Kemungkinan Dalam Pembangunan Projek Perumahan. Dicapai pada Februari 8, 2020, dari <https://www.yumpu.com/id/document/read/47525660/1-kajian-kemungkinan-dalam-pembangunan-projek-perumahan-utm>
- Nurshuhada Zainon, F. A.-R.-K. (2017). 1 *Journal of Design and Built Environment*, Special Issue 2017 Zainon, N. et al. Factors Affecting the Demand of Affordable Housing among the Middle-Income Groups in Klang Valley Malays. *Design and Built Environment*, 8-9
- Puteri Ameera Mentaza Khan, A. A. (2017). Housing Preference For First Time Home Buyer

- Razali, Muhammad. (2008). Internet Business Strategy by Property Companies in Malaysia. Pacific Rim Property Research Journal. 14. 10.1080/14445921.2008.11104257.
- Rowley, J. (2004), "The evolution of internet business strategy: the case of UK estate agency", Property Management, Vol. 23 No. 3, pp. 217-26.
- Said, Rosli & Ab Majid, Rohayu & Adair, Alastair & Mcgreal, Stanley (2013). Relationship and lead-lag effect between housing market and housing finance system in Malaysia : ARDL approach. Dicapai pada April, 26, 2020 dari [https://www.researchgate.net/publication/306092400\\_Relationship\\_and\\_lead-lag\\_effect\\_between\\_housing\\_market\\_and\\_housing\\_finance\\_system\\_in\\_Malaysia\\_Ardl\\_approach](https://www.researchgate.net/publication/306092400_Relationship_and_lead-lag_effect_between_housing_market_and_housing_finance_system_in_Malaysia_Ardl_approach)
- Salleh, N. A., Zoher, S. A., Mahayuddin, S. A., & Abdul, Y. (2015). Influencing Factors of Property Buyer in Hillside Residential Development. Procedia - Social and Behavioral Sciences, 170, 586–595. doi:10.1016/j.sbspro.2015.01.060
- Shen, Liyin & Tam, Vivian & Tam, Leona & Ji, Ying-Bo (2010). Project feasibility study: The key to successful implementation of sustainable and socially responsible construction management practice. Journal of Cleaner Production. Dicapai pada April, 24, 2020 dari 18. 10.1016/j.jclepro.2009.10.014.
- Siva Shanker. (2016). Pasaran hartanah 2016 kekal suram, (2016, December 22). Dicapai pada Mac, 22, 2020 dari <https://www.projekmm.com/news/berita/2016/12/22/pasaran-hartanah-2016-kekal-suram-kata-ejen/1277813#7k3tE323kbVPg2hM.97>
- SUKJ Bahagian Perumahan. (2020). Sistem Perumahan Johor. Dicapai pada Februari 14, 2020, dari <https://erumah.johor.gov.my/ePerumahan/home/hmProjekTerkiniDetail.htm?id=3060>
- Turnbull, J. (2010). Oxford Advanced Learners Dictionary of Current English (8th ed. p.758). London:Oxford Press.
- Yakob, H., Yusof, F.& Hamdan, H.(2012). Land use Regulations Towards a Sustainable Urban Housing: Klang Valley Conurbation. Procedia - Social and Behavioral Science, 68(0),578-589.
- Yosita, Lucy. (2015). Strategi Perencanaan Dan Perancangan Perumahan Pada Era Kontemporer.
- Yusof, N. 2019. Faktor penyumbang kepada tekanan perumahan di kawasan perumahan kos rendah dan sederhana rendah di Pulau Pinang. KEMANUSIAAN the Asian Journal of Humanities 26(1): 143–171, <https://doi.org/10.21315/kajh2019.26.1.6>