

Persepsi Pembeli Terhadap Harta Tanah Kediaman Lelong

Buyers' Perception Towards Auction Residential Properties

**Muhammad Fahmi Mohd Faudzi¹, Azlina Md Yassin^{1*}, Haidaliza Masram¹,
Haryati Shafii² & Mohd Yamani Yahya²**

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

² Jabatan Pengurusan Pembinaan, Fakulti Pengurusan Teknologi dan Perniagaan, Universiti Tun Hussein Onn Malaysia, 86400 Parit Raja, Batu Pahat, MALAYSIA

*Pengarang Utama: azlina@uthm.edu.my

DOI: <https://doi.org/10.30880/rmtb.2025.06.02.068>

Maklumat Artikel

Diserah: 30 September 2025

Diterima: 1 November 2025

Diterbitkan: 1 Disember 2025

Kata Kunci

Harta tanah, Kediaman, Lelong,
Persepsi

Abstrak

Harta tanah lelong merupakan hartanah yang dijual melalui proses lelongan awam oleh mahkamah, bank atau institusi kewangan disebabkan oleh kegagalan pemilik untuk menjelaskan pinjaman. Dewasa ini, kecenderungan pembeli untuk memiliki harta tanah kediaman lelong semakin menjadi pilihan utama rakyat Malaysia terutamanya kepada mereka yang ingin memiliki hartanah di bawah harga pasaran semasa. Walaubagaimanapun, proses pemilikan harta tanah lelong memerlukan proses kerja yang rumit seperti kajian strategi pasaran harta tanah semasa, pengetahuan undang-undang dan implikasi kewangan. Maka kajian ini dilaksanakan bagi mencapai dua objektif iaitu mengkaji persepsi pembeli terhadap rumah lelong dan mengenal pasti strategi yang digunakan oleh ejen hartanah dalam menguruskan transaksi hartanah lelong. Kajian ini mengadaptasi kaedah penyelidikan kuantitatif. Dapatan kajian ini adalah berasaskan kepada soal selidik yang dihantar kepada 100 responden yang dipilih dalam kalangan pengguna aktif aplikasi lelong di Malaysia. Data yang diperoleh seterusnya dianalisa menggunakan SPSS. Dapatan kajian menunjukkan bahawa majoriti bakal pembeli harta tanah lelong memberikan perhatian lebih kepada keadaan fizikal harta tanah berbanding faktor lain sebelum membuat keputusan pembelian. Tambahan lagi, dapatan kajian menunjukkan ejen harta tanah melaksanakan beberapa strategi bagi membolehkan harta tanah lelong terjual di pasaran seperti menjual harta tanah di bawah harga pasaran, melonggarkan syarat pemilikan harta tanah lelong dan melaksanakan pemasaran secara berterusan. Hasil daripada kajian ini dapat memberikan gambaran berkaitan hala tuju harta tanah kediaman lelong di Malaysia, serta dapat membantu ejen harta tanah merangka strategik terbaik bagi mengendalikan transaksi harta tanah lelong bersama pembeli.

Keywords

Abstract

Auction, Perception, Property, Residential

Auction properties are properties that are sold through a public auction process by the court, bank or financial institution due to the owner's failure to repay the loan. Nowadays, the tendency of buyers to own auction residential properties is increasingly becoming the main choice of Malaysians, especially for those who want to own properties below the current market price. However, the process of owning auction properties requires a complicated work process such as studying current real estate market strategies, legal knowledge and financial implications. Therefore, this study was carried out to achieve two objectives, namely studying buyers' perceptions of auction houses and identifying the strategies used by real estate agents in managing auction property transactions. This study adopted a quantitative research method. The findings of this study are based on a questionnaire sent to 100 respondents selected from among active users of auction applications in Malaysia. The data obtained were then analyzed using SPSS. The results show that the majority of potential buyers of auction properties pay more attention to the physical condition of the property than other factors before making a purchase decision. Furthermore, the findings show that real estate agents implementing several strategies to enable auction properties to sell in the market such as selling properties below market price, relaxing the conditions of ownership of auction properties and implementing continuous marketing. The results of this study can provide an overview of the direction of auction residential properties in Malaysia, as well as help real estate agents formulate the best strategies for handling auction property transactions with buyers.

1. Pendahuluan

Penjualan harta tanah secara lelong di Malaysia semakin giat dijalankan secara bersemuka dan secara atas talian. Kebiasaannya, hartanah lelongan ini melibatkan pelbagai jenis harta tanah termasuk kediaman, industry dan komersil. Harga hartanah lelong biasanya lebih murah berbanding harga pasaran sebenar dan boleh menjadi pembelian yang sangat berbaloi. Persatuan Perunding Hartanah Muslim Malaysia (PEHAM) melaporkan pasaran lelong kini mengalami peningkatan 10 ke 20 peratus dan membabitkan kediaman berharga antara RM 300,000 hingga RM 600,000 (Fairul Asmaini, 2023), dan kebanyakan disebabkan oleh pemilik terkesan akibat pelaksanaan PKP dan kenaikan Kadar Dasar Semalaman (OPR).

Rumah lelong biasanya akan dijual di bawah harga pasaran, antara 10% hingga 60% di bawah harga pasaran (Aezhad, 2019). Disebabkan harga hartanah lelong lebih murah kebanyakan pembeli rumah di Malaysia mempunyai persepsi bahawa hartanah lelong ini kurang nilainya berbanding rumah baru yang dilancarkan atau hartanah sekunder (Nur Sabihah, 2023). Ramai menganggap sesuatu yang buruk telah terjadi di rumah tersebut atau rumah tersebut telah mengalami kerosakan struktur. Dalam masa 1-2 tahun ini jumlah pembeli rumah baru yang tidak mampu membayar ansuran bulanan mereka semakin meningkat (Nur Sabihah, 2023). Ini mungkin disebabkan oleh faktor ekonomi di negara kita yang semakin mencabar dan kemampuan untuk membeli rumah semakin sukar terutamanya kepada generasi muda yang mempunyai pendapatan yang rendah. Tambahan pula, penularan wabak covid-19 yang turut memberikan kesan kepada orang ramai, yang akhirnya memberikan implikasi kewangan dan akhirnya rumah mereka akan dilelong.

Walaupun rumah lelong dijual lebih murah berbanding rumah jenis *sub-sale*, terdapat banyak risiko dan cabaran yang bakal dihadapi. Pembelian rumah lelong ini mempunyai pelbagai risiko dan kekurangan yang akan membawa masalah terutama kepada pembeli. Malah, hal ini juga dapat memberikan stigma yang buruk daripada masyarakat setempat dan akan mengganggu proses membuat keputusan bagi pembeli dan penduduk di rumah lelong. Unit rumah dalam keadaan kerosakan yang teruk seringkali menjadi bahan bualan pembeli terutama untuk rumah lelong. Tambahan pula, tunggakan utiliti oleh pemilik lama yang tinggi menyebabkan pembeli terpaksa menanggung kerugian dalam pembelian unit rumah lelong tersebut (Nur Sabihah, 2023). Jelaslah, hal sedemikian menjadi punca permasalahan dalam ketiadaan pemilikan tetap bagi rumah lelong yang akan mengakibatkan peningkatan unit rumah lelong di Malaysia. Oleh itu, kajian ini bertujuan untuk mengkaji persepsi bakal pembeli terhadap pemilikan rumah lelong dan mengenal pasti strategi ejen hartanah dalam menguruskan proses lelongan rumah.

2. Kajian Literatur

2.1 Definisi Lelong dan Harta Tanah Lelong

Lelong merupakan merupakan salah satu transaksi jual beli yang melibatkan beberapa pihak dari kalangan masyarakat untuk memperoleh menjual atau memperuntukkan suatu barangan ataupun perkhidmatan (Aunurrochim, 2018). Lelongan melibatkan banyak barang seperti kenderaan, barang-barang antik dan termasuklah didalam bidang hartanah. Manakala menurut Kamus Dewan Negara Edisi Keempat (2007), lelong membawa maksud penjualan sesuatu barang yang diadakan di hadapan khalayak ramai dengan harga beratas-atasan oleh pembeli-pembelinya.

Dalam bahasa Arab lelongan dikenali sebagai Teluk al-muzayadah (Aunurrochim, 2018). Manakala menurut Ni-Asini Nimae, Mariani dan Shofian (2011), bai' muzayadah dari sudut Bahasa membawa maksud menambah iaitu perbuatan dimana seorang penjual ingin menjual barangnya di pasaran terbuka melalui tawaran yang dilakukan oleh pembeli. Barangan ini diberikan kepada pembeli yang menawarkan harga yang tertinggi. Dalam islam juga jualan secara bidaan atau lelongan adalah diharuskan mengikut majoriti ulama termasuk mazhab Imam al-Syafie.

Harta tanah lelong merupakan satu kaedah jualan berkesan untuk melupuskan harta dan berupaya menjadi platform kepada dunia hartanah. Ini kerana harganya di bawah pasaran dan bank juga sudah tentu ingin memberikan pembiayaan terutamanya jika pembida yang berjaya itu merupakan pembeli rumah pertama. Lazimnya, hartanah lelong akan ditawarkan semasa pembukaan bidaan pada kadar 60%- 80% di bawah nilai pasaran semasa. Menurut Ayu Diana (2018), perkataan lelong tercetus dengan kewujudan persaingan manusia primitif dalam pemilikan hartanah orang lain. Perkataan 'Auction' berasal dari perkataan Latin 'Auctus' yang bermaksud satu penambahan. Lelongan merupakan asas transaksi harta dalam banyak budaya di seluruh dunia dan digunakan secara meluas sebagai mekanisme berkesan.

2.2 Jenis-jenis Transaksi Harta Tanah

2.2.1 Harta Tanah Lelong

Menurut Wahab (2001), rumah lelong merupakan rumah yang dijual oleh pihak bank atau pihak individu secara lelongan iaitu proses kompetitif terbuka dalam pasaran yang digunakan untuk memindahkan hak harta benda. Proses ini dikendalikan oleh pihak lelongan berlesen. Kebiasaannya rumah yang dilelong terjadi disebabkan oleh kegagalan pemilik rumah membayar ansuran secara konsisten kepada pihak bank. Ini menyebabkan pihak bank terpaksa mengambil alih kembali rumah tersebut daripada pemilik untuk dilelong kepada orang ramai yang sanggup membeli.

Antara sebab lain rumah dilelong adalah disebabkan oleh kegagalan pembeli dalam membuat pinjaman dan tidak mendapat kelulusan daripada pihak bank. Ini menyebabkan rumah tersebut dibiarkan kosong dan tidak berpenghuni. Rumah lelong juga biasanya dijual dengan harga yang lebih murah berbanding harga pasaran rumah di atas sebab tertentu. Sekiranya tiada bidaan dalam lelongan, harga bidaan akan diturunkan untuk sesi lelongan seterusnya.

2.2.2 Rumah *subsale*

Rumah *subsale* ialah rumah terpakai atau rumah secondhand yang telah ditukar nama pemaju kepada pemilik rumah. Kebiasaannya transaksi bagi rumah *subsale* berlaku apabila pemilik rumah itu sendiri yang mahu jualan rumahnya atau lot-lot kedainya bukan daripada pemaju sendiri (Alif hartanah selatan, 2023). Rumah *subsale* terdiri daripada pelbagai jenis rumah atas tanah hingga ke bangunan tinggi. Sebagai contoh bagi rumah *subsale* atas tanah ialah Banglo, Teres dan Semi-D. Manakala contoh bagi bangunan tinggi adalah seperti apartment, townhouse, flat dan kondominium. Setiap pemilikan geran rumah semua mempunyai syarat yang berbeza tetapi semua tertakluk dibawah Pejabat Tanah dan Majlis Pemandaran.

Salah satu kelebihan yang ada pada rumah *subsale* berbanding rumah lelong dan rumah dalam pembinaan (*undercons*) ialah pembeli boleh melihat sendiri keadaan rumah yang sedia ada samaada berlaku kerosakan ataupun tidak sebelum melakukan proses pembelian. Ini akan memberi pengaruh kepada pembeli untuk meneruskan pembelian ataupun tidak. Selain itu pembeli juga boleh tawar-menawar dengan tuan rumah untuk mendapatkan harga persetujuan.

2.2.3 Rumah dalam Pembinaan (*undrcons*)

Rumah dalam pembinaan ialah rumah yang masih belum siap dan masih dalam proses pembinaan oleh pemaju. Kebiasaannya, rumah jenis ini akan mengambil masa selama 2-3 tahun untuk disiapkan oleh pemaju dan terletak di kawasan yang belum matang. Bagi rumah *undercons* pihak pemaju boleh mula mengiklankan dan menjual rumah yang sedang dalam pembinaan (Teh, 2021). Pembeli boleh membuat keputusan untuk beli rumah

undercons berdasarkan kepada galeri jualan dimana model rumah akan disediakan oleh pemaju sebagai panduan.

2.3 Aspek Perundangan yang Terlibat dengan Harta Tanah Lelong

Terdapat beberapa undang-undang yang perlu dipatuhi oleh pihak yang terlibat dalam aktiviti lelongan di Malaysia supaya tidak berlaku kekeliruan:-

2.3.1 Kanun Tanah Negara 1965

Dalam Kanun Tanah Negara 1965 dengan jelas menyatakan penglibatan hartanah lelongan di Malaysia. Ia juga meliputi secara jelas mengenai prosedur, syarat dan perintah mengenai jualan lelong. Di dalam rang undang-undang tersebut ada menyatakan dengan jelas mengenai seksyen-seksyen yang penting mengenai perkara yang perlu dilakukan oleh pihak yang menjalankan aktiviti lelongan seperti Pejabat Tanah dan Mahkamah Tinggi. Sebelum menjalankan aktiviti jual beli lelong harus merujuk kepada Kanun Tanah Negara 1965 supaya tidak berlaku kekeliruan.

2.3.2 Enakmen Jualan Lelong F.M. Cap 81

Akta ini menjelaskan perkara-perkara penting yang berkaitan dengan aktiviti jualan lelong. Sebagai contoh definisi jualan lelong, jenis lelongan, lesen lelong, pelelong dan lain-lain perkara penting turut diterangkan di dalam Enakmen Jualan Lelong. Ini bertujuan untuk memastikan setiap proses pembelian dilakukan dengan telus dan adil.

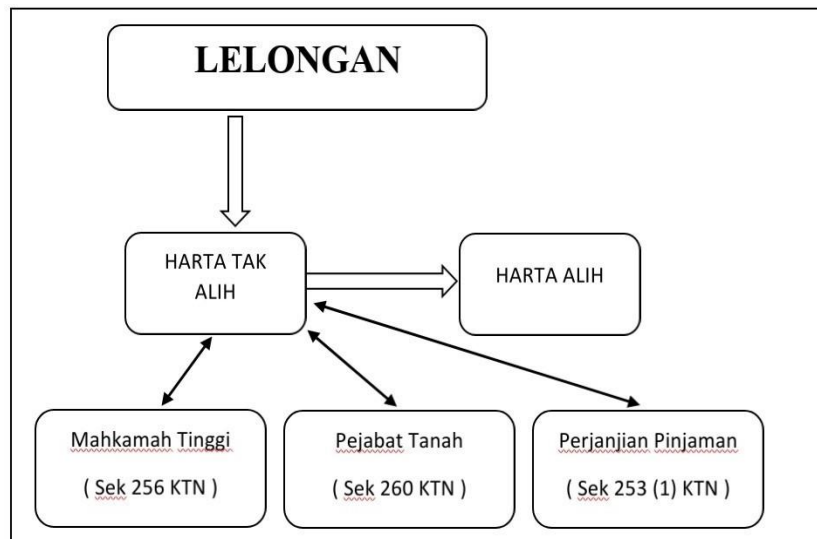
2.3.3 Ordinan Lesen Pelelong (S.S Cap 198)

Ordinan Lesen Pelelong adalah untuk memberikan panduan kepada pelelong berdaftar. Setiap pelelong hendaklah mengambil lesen sebelum menjalankan apa-apa jualan secara lelong sebagaimana yang dikehendaki oleh Ordinan ini.

2.4 Jenis-Jenis Lelongan

Lelongan harta tanah telah menawarkan beberapa cara yang unik untuk individu mendapatkan sesebuah hartanah melalui pembidaan yang kompetitif. Lelongan ini amat menarik minat bagi pembeli yang mencari peluang untuk mendapatkan rumah pertama atau dijadikan sebagai pelaburan pada masa depan kerana harga yang ditawarkan lebih rendah daripada harga pasaran. Prosedur lelongan hartanah di Malaysia berbeza-beza mengikut jenis lelongan. Jenis lelongan pejabat tanah prosedurnya atau proses lelongan tersebut berbeza dengan jenis lelongan melalui mahkamah tinggi dan jenis lelongan bank. Di Malaysia secara umumnya terdapat tiga jenis lelongan hartanah iaitu lelongan pejabat tanah, lelongan melalui mahkamah tinggi dan lelongan perjanjian pinjaman (LACA).

Rajah 1 menunjukkan jenis lelongan yang wujud dan di amalkan di Malaysia dengan mengikut peruntukan di bawah Kanun Negara (KTN) 1965 yang diterangkan seperti berikut:



Rajah 1 Jenis-Jenis Lelongan

2.4.1 Jenis-Jenis Lelongan

Menurut Latif (2015), lelongan di Mahkamah Tinggi adalah untuk hartanah yang sudah mempunyai geran individu atau strata individu. Selebihnya akan dilelong di pejabat pelelong biasa. Lelongan ini untuk hak milik yang didaftarkan di bawah Pejabat Pendaftar Negeri (No. Hak milik mempunyai nama 'Negeri' atau (D) seperti HS(D), Pajak Negeri, GRAN dan sebagainya. Lelongan dilakukan di Mahkamah Tinggi negeri berkenaan. Sebagai contoh, jika hartanah di Pahang, lelongan akan dilakukan di Mahkamah Tinggi Kuantan, Pahang. Terdapat 13 tatacara lelongan di Mahkamah Tinggi antaranya perintah jualan melalui permohonan di hadapan Hakim dengan saman pemula (Kod24/24AF) yang menyatakan tentang jualan secara lelongan awam, pemfailan pelaksanaan lelongan melalui Notis Permohonan, jurulelong sediakan dan iklankan pengistiharkan jualan (Proclamation of Sale- POS) dan syarat-syarat jualan (Condition of Sales-COS) dan sebagainya.

2.4.2 Lelongan di Pejabat Tanah

Lelongan di Pejabat Tanah ialah lelongan yang dilakukan untuk hak milik yang dikeluarkan oleh Pejabat Tanah Daerah (Nombor hak milik mempunyai nama 'Mukim' atau (M) seperti HS (M), Geran Mukim, Pajak Mukim (PM) dan sebagainya. Lelongan ini akan diadakan di Pejabat Tanah berkenaan. Kebiasaannya, lelongan di Pejabat Tanah untuk hartanah yang telah memiliki hakmilik individu/strata.

2.4.3 Lelongan Perjanjian Pinjaman

Lelongan Perjanjian Pinjaman ialah bagi hartanah yang tidak mempunyai hak milik individu atau hak milik strata peminjam dikehendaki menandatangani *Deed of Assignment* (Surat Ikatan Penyerahan Hak) sebelum pinjaman dikeluarkan dengan penyerahan hak dan segala kepentingan hartanah tersebut kepada pihak bank. Lelongan ini kerap terjadi kerana ianya boleh dilakukan secara terus oleh jurulelong selepas menerima arahan daripada pihak bank. Dalam lelongan ini juga peminjam juga dikehendaki untuk menandatangani *Power of Attorney* (Surat Kuasa Wakil) memberi kuasa kepada pihak bank untuk mengambil tindakan yang sewajarnya. Dalam Lelongan Perjanjian Pinjaman terdapat 7 tatacara lelongan.

2.5 Proses Lelongan Harta Tanah

Memahami proses lelongan Adalah kunci untuk kejayaan dalam mendapatkan harta tanah lelong. Proses ini memerlukan persediaan yang rapi dan pengetahuan mendalam mengenai Langkah-langkah yang terlibat. Menurut Rumah HQ (2025), berdasarkan tawaran jualan lelongan hartanah, terdapat beberapa proses yang perlu dipatuhi oleh semua pihak terlibat, antaranya:

- (1) Penyelidikan harta tanah

Sejurus sebelum proses lelongan, bakal pembida perlu membuat penyelidikan mengenai harta tanah yang ingin di bida. Beberapa perkara yang perlu dikenalpasti adalah lokasi harta tanah dan keadaan fizikal harta tanah. Perlu dikenalpasti adakah kawasan atau lokasi harta tanah strategik

dan berpotensi untuk pertumbuhan.

(2) Memahami terma lelongan

Setiap lelongan akan mempunyai terma dan syarat yang khusus yang perlu difahami oleh pihak-pihak yang terlibat termasuklah pembida. Antara syarat yang perlu diketahui adalah bida minimum yang diperlukan untuk menyertai proses lelongan, dan tatacara pembayaran yang dibenarkan serta tempoh masa bayaran perlu diselesaikan.

(3) Pendaftaran untuk lelongan

Sebelum menyertai lelongan, pembida perlu mendaftar sebagai pembida di medium yang diperuntukkan. Dokumen pengenalan diri dan deposit perlu diserahkan sebagai bukti pendaftaran kepada pembida serius.

(4) Mengikuti proses lelongan

Pembida perlu mengikuti proses lelongan ditempat yang telah ditetapkan. Ketika proses lelongan, pembida perlu menetapkan bajet maksimum yang sanggup dibayar. Pembida perlu mengikuti suasana lelongan dan meletakkan bidaan pada masa yang tepat.

(5) Penyelesaian setelah menang bidaan

Setelah pembida memenangi sesuatu bidaan, proses akhir adalah untuk menyelesaikan semua urusan pembayaran. Proses akhir ini merangkumi proses melengkapkan dokumen sebelum di tandatangan dan pembayaran baki barga sebelum penyerahan kunci.

2.6 Punca-Punca Berlaku Harta Tanah Lelong

Terdapat pelbagai punca yang boleh menyebabkan hartanah itu dilelong, antaranya:

2.6.1 Muflis

Menurut Jabatan Insolvensi Malaysia muflis atau kebangkrapan merujuk kepada satu proses di mana seorang penghutang diisytiharkan sebagai muflis melalui perintah mahkamah atas petisyen pemiutang atau petisyen penghutang sendiri. Ketua Pengarah Insolvensi (KPI) bertanggungjawab menghasilkan semua hartanah tersebut, segala harta kepunyaan muflis yang tidak bercagar adalah terletak kepada hak KPI.

Seseorang individu boleh mengisytiharkan muflis dua cara iaitu petisyen pemiutang dan petisyen penghutang. Petisyen pemiutang cara ini bermaksud petisyen akan dikemukakan oleh pemiutang terhadap penghutang yang melebihi RM 50,000. Petisyen penghutang pula ialah seseorang yang secara sekarela mengisytiharkan dirinya muflis untuk melindungi dirinya daripada tuntutan pemiutang yang tidak mampu untuk membayar. Selepas dikemukakan petisyen ini tidak dibenarkan untuk menarik balik petisyen tersebut. Pengisytiharkan muflis adalah sesuatu yang serius dan jalan terakhir bagi orang yang mengalami masalah kewangan.

2.6.2 Perceraian

Perceraian boleh menjadi punca utama sesebuah rumah dilelong. Perkara ini dijadikan disebabkan oleh pasangan yang membeli rumah secara bersama semasa mereka berada dalam alam perkahwinan atau lebih dikenali sebagai harta sepencarian. Menurut Wahab (2021), harta sepencarian membawa maksud sebarang aset yang dihasilkan atas perkongsian bersama-sama semasa berkahwin. Ini termasuk wang ringgit, harta alih, harta tak alih dan aset-aset lain. Dalam masalah ini Mahkamah mempunyai kuasa dalam menentukan untuk mengelak berlaku masalah dan dengan cara ini masalah dapat di selesaikan dengan adil.

Apabila berlaku perceraian kedua-dua pasangan boleh membincangkan tentang pembahagian hartanah secara adil (Wahab, 2021). Dalam masalah ini Pihak Mahkamah mempunyai kuasa terhadap hartanah tersebut untuk mengelakkan pertikaian yang berlaku. Pihak mahkamah akan membuat lelongan terhadap hartanah tersebut kemudian daripada hasil jualan tersebut akan diberikan secara samarata dengan adil.

2.6.3 Hilang Pekerjaan

Salah satu punca rumah di lelong disebabkan pemilik rumah tidak mampu membayar ansuran rumah disebabkan oleh pemilik hilang pekerjaan atau tidak mempunyai pendapatan. Punca ini sering terjadi kepada

generasi muda akibat disebabkan oleh tindakan yang suka bertukar pekerjaan. Tambahan pula keadaan ekonomi negara yang tidak stabil menyebabkan harga rumah dan OPR bank turut menunjukkan peningkatan. Ini akan memberi sebab kepada semua pemilik rumah yang ada di Malaysia.

Presiden Persatuan Guaman Hartanah iaitu Salkukhairi Abd Shukor, sesuatu hartanah itu boleh dilelong apabila pemiliknya gagal menjelaskan bayaran ansuran bulanan pinjaman atau pembiayaan pembelian hartanah dengan bank atau pembiaya. Kebiasaannya, kegagalan pembeli buat bayaran ansuran selama 6 bulan ke atas telah melayakkan hartanah beliau di tarik balik dan dilelong oleh pihak bank. Selepas tempoh 3 bulan berturut-turut pemilik hartanah tidak membuat bayaran ansuran secara automatik pihak bank akan menghantar notis kepada pemilik hartanah. Notis yang di hantar oleh pihak bank untuk meminta pemilik hartanah menjelaskan bayaran ansuran yang tertunggak.

2.7 Pihak yang Terlibat dengan Aktiviti Harta Tanah Lelong

Terdapat beberapa pihak yang terlibat secara langsung di sepanjang proses jualan lelong, antaranya ialah:

2.7.1 Pelelong

Pelelong merupakan individu yang diberikan lesen untuk melakukan aktiviti jualan lelongan melalui lelongan awam (Enakmen Jualan Lelong F.M.S Cap 81, 1929). Tiada pelelong yang dibenarkan untuk menjalankan aktiviti jualan lelongan. Mana-mana pelelong yang menjalankan aktiviti perniagaan lelongan yang tidak mempunyai lesen yang sah akan dikenakan tindakan. Hal ini kerana pelelong menjadi orang tengah dalam menguruskan proses aktiviti jualan lelongan. Aktiviti lelongan akan diketuai oleh pelelong yang berdaftar dengan ketika aktiviti lelongan dijalankan dengan menerangkan ciri-ciri hartanah dan harga hartanah tersebut. Aktiviti lelongan ini haruslah dijalankan dengan telus dan adil tanpa ada kekeliruan. Pelelong harus cakna dengan peningkatan harga yang dibida oleh pembida. Harga hartanah tersebut sentiasa meningkat selagi pembida menawarkan harga yang tertinggi sehingga tiada orang lain yang menambah harga tersebut. Maka pembida yang menawarkan harga yang tertinggi akan berjaya memenangi pembidaan hartanah tersebut.

2.7.2 Pembida

Pembida ialah orang awam yang tertarik dengan aktiviti jualan lelongan dan pembida juga terlibat dalam proses bidaan yang mempunyai potensi untuk membeli hartanah lelongan. Pembida mestilah berumur 18 tahun ke atas, tidak mufliis dan merupakan Warganegara Malaysia, manakala bagi warga negara asing mestilah mendapatkan kebenaran daripada Pihak Berkuasa Tempatan dengan mengikut Kanun Tanah Negara. Sebelum proses lelongan dijalankan pembida disarankan untuk mendapatkan nasihat tentang hartanah yang ingin dibida dan melakukan pemeriksaan terhadap hartanah yang ingin dilelong. Selain itu pembida juga harus memberi maklumat yang benar mengenai dirinya semasa proses pendaftaran supaya tidak ada berlaku penipuan.

Semasa proses bidaan dijalankan, mereka akan bersaing antara satu sama lain dengan harga tertentu melebihi harga rizab. Tetapi sebagai pembida yang bijak haruslah meletakkan had harga supaya harga bidaan tidak melebihi harga pasaran. Hal ini kerana ramai pembida yang menyertai aktiviti hartanah lelong untuk mendapatkan harga di bawah pasaran sekiranya harga melebihi pasaran ianya akan membawa kerugian. Oleh itu, sebagai pembida haruslah mengetahui dan memahami proses pembidaan ini dijalankan dari segi syarat, jenis hartanah dan kelayakan.

2.7.3 Institusi Kewangan

Institusi kewangan merupakan satu badan yang memberikan pembiayaan atau pinjaman kepada pelanggan untuk membiayai peminjam membeli barang ataupun harta benda seperti rumah, kereta dan tanah. Institusi kewangan ini mendapatkan keuntungan melalui kadar faedah yang dikenakan ke atas peminjam. Sekiranya peminjam tidak mampu membuat bayaran kepada pihak institusi mereka mempunyai hak untuk menarik balik aset yang dibeli dan jual kembali secara lelongan. Selain itu orang awam juga boleh mendapatkan nasihat daripada Institusi kewangan mengenai kelayakan mereka untuk mendapatkan pinjaman, kemampuan mereka untuk membayar balik dan mengetahui cara bagaimana untuk mengurus sumber kewangan.

2.7.4 Mahkamah

Mahkamah tinggi mempunyai kuasa asal yang tidak terhad bagi kes-kes sivil dan jenayah. Selain itu Mahkamah juga terlibat dalam menguruskan aktiviti lelongan hartanah kerana Mahkamah tinggi akan mempertimbangkan dahulu sebelum sesebuah hartanah itu dilelong. Mahkamah juga menjadi tempat di mana pemilik boleh menyelesaikan masalah dengan adil dan saksama bagi pihak pembeli dan pihak bank.

2.7.5 Pejabat Tanah

Pejabat Tanah merupakan badan kerajaan yang menguruskan hal ehwal tanah di sesebuah negeri di Malaysia. Pejabat Tanah juga sentiasa memantau aktiviti jual beli tanah untuk memastikan tanah yang dijual beli mengikut cara yang betul dan berfungsi mengikut jenis tanah. Pejabat Tanah juga merupakan sebuah agensi kerajaan yang mengurus, merancang dan menyelaraskan pembangunan sumber tanah dengan sistematik dan teratur. Pejabat Tanah juga menjadi peranan yang penting dalam aktiviti lelongan di negara kita. Oleh itu bagi orang awam yang berminat dengan aktiviti lelongan boleh melibatkan diri mereka dengan aktiviti lelongan di Pejabat Tanah.

2.8 Persepsi Bakal Pembeli Harta Tanah Lelong

Menurut Joanes et al., (2014), persepsi merupakan elemen yang penting dalam proses berfikir. Hal ini kerana disebabkan persepsi berperanan dalam membuka dan menyediakan skrin pemikiran pada peringkat awal. Manakala bakal pembeli pula ialah pembida yang terlibat dalam membuat bidaan pada hari lelongan. Persepsi bakal pembeli pula merupakan pemikiran yang wujud di dalam sesebuah pemikiran individu mengenai rumah lelong. Hal ini kerana rumah lelong sering disajikan dengan perkara negatif akibat orang ramai tidak tertarik dengan rumah lelong. Terdapat beberapa andaian yang wujud daripada bakal pembeli terhadap rumah lelong:

2.8.1 Rumah Lelong Buruk dan Usang

Kebiasannya rumah dilelong selepas pemilik rumah gagal membuat bayaran kepada pihak bank menyebabkan rumah tersebut di tarik balik oleh pihak bank. Menurut andaian semua rumah lelong buruk dan usang adalah tidak benar kerana ada juga rumah lelong yang berada didalam keadaan baik. Terdapat kes dimana pembeli tidak dapat meneruskan pembelian rumah disebabkan oleh tidak mendapat kelulusan pinjaman daripada pihak bank dan menyebabkan rumah tersebut di biarkan kosong. Terdapat juga situasi lain di mana rumah yang tidak terjual dalam pasaran sekunder (*subsale*) menyebabkan pihak bank terpaksa mengambil alih. Dalam keadaan seperti ini sangat memberikan keuntungan pembeli rumah lelong kerana membeli rumah dalam keadaan sama seperti baru tetapi harga jauh lebih rendah daripada harga pasaran. Ini mungkin dapat membuang naratif bakal pembeli bahawa semua rumah lelong berada dalam keadaan buruk dan usang.

2.8.2 Rumah Lelong dibiarkan Kosong Bertahun-Tahun

Andaian bahawa rumah lelong dibiarkan kosong selama bertahun-tahun adalah tidak benar kerana ada pemilik rumah yang enggan keluar daripada rumah tersebut. Ini mungkin akan mengejutkan pembeli rumah lelong kerana rumah lelong tidak menjamin kekosongan penghuni. Terdapat banyak kes di mana pemilik enggan keluar dan masih menduduki rumah tersebut. Ini adalah salah satu risiko yang perlu dihadapi oleh pembeli rumah lelong.

2.8.3 Lokasi Harta Tanah

Menurut Rumah HQ (2025) lokasi adalah antara faktor yang perlu dikenalpasti oleh bakal pembeli harta tanah lelong. Bakal pembida perlu membuat penyelidikan mengenai harta tanah yang ingin di bida. Beberapa perkara yang perlu dikenalpasti adalah lokasi harta tanah dan keadaan fizikal harta tanah. Perlu dikenalpasti adakah kawasan atau lokasi harta tanah strategik dan berpotensi untuk pertumbuhan.

2.8.4 Spekulasi Harta Tanah

Peningkatan harga hartanah walaupun penurunan permintaan juga boleh disebabkan oleh aktiviti spekulasi hartanah. Dalam beberapa kes, individu atau pelabur mungkin membeli hartanah lelong dengan harapan harga akan terus meningkat dalam jangka masa panjang. Ini boleh mencipta permintaan buatan dan mempengaruhi harga hartanah tanpa mengambil kira faktor permintaan sebenar daripada pembeli (Mustapha, 2023).

2.8.5 Kos Penyelenggaraan Harta Tanah

Jika kos pembaikan dan pembaikan harta tanah meningkat, ini boleh menyebabkan peningkatan harga hartanah. Peningkatan kos pembaikan termasuklah kos bahan mentah, upah buruh, dan kos pengurusan projek. Kenaikan kos-kos ini dapat mempengaruhi harga hartanah tanpa mengambil kira permintaan pembeli (Mustapha, 2023). Pertimbangan terhadap kos yang akan terlibat di dalam aktiviti pemuliharaan harta tanah lelong perlu diambilkira. Perbandingan dengan harga belian rumah Baharu juga perlu untuk memastikan keuntungan dalam pelaburan (Rumah HQ, 2025)

2.8.6 Harga Pasaran Harta Tanah

Harta tanah lelong tidak sentiasa mencerminkan nilai pasaran sebenar. Dalam hal ini, kemungkinan harga pasaran menurun selepas pembelian mungkin berlaku. Justeru, pembeli harta tanah lelong perlu sentiasa cakna dan Bersiap sedia dengan strategi jika mereka berhasrat untuk membuat pelaburan ke atas harta tanah lelong tersebut selepas dibeli. Pemahaman tentang rawatan risiko ini adalah penting, dan ia mungkin membantu pembeli atau bakal pembeli harta tanah lelong (Rumah HQ, 2025).

2.8.7 Risiko Undang-Undang Harta Tanah

Harta tanah lelong juga tidak terlepas dari peruntukan perundangan yang kompleks, dan akan memberikan implikasi kepada pembeli. Kelemahan dalam dokumentasi pemilikan sebelumnya akan menjadikan isu berpanjangan di masa hadapan. Tambahan lagi, sekatan dan tuntutan terhadap harta tanah juga boleh menghalang pemilikan harta tanah lelong tersebut.

3. Metodologi Kajian

Metodologi kajian adalah strategi sistematik untuk menyelesaikan masalah kajian dengan mengumpulkan data menggunakan pelbagai kaedah, menganalisis data, dan membuat kesimpulan dari data dalam penyelidikan. Pendekatan yang dipilih mestilah selari dengan objektif dan skop kajian yang telah dirangka lebih awal. Kajian ini mengadaptasi strategi penyelidikan Kuantitatif di sepanjang proses penyelidikan. Kaedah ini berupaya untuk memberikan hasil kajian yang valid dan reliabel melalui analisis data berangka, kebolehan untuk menguji hipotesis serta mengenal pasti corak dan tren secara objektif, dan membolehkan pemerolehan maklumat dalam masa yang lebih singkat untuk sampel yang besar.

3.1 Populasi dan Sampel

Menurut Kamarul (2015) populasi merujuk kepada kumpulan individu, institusi, peristiwa, tempat, dokumen dan lainnya. Maklumat tentang populasi kajian adalah penting kerana ia dapat membina kerangka sampel, menentukan bilangan sampel yang perlu diambil untuk mewakili sesuatu populasi dan menentukan teknik persampelan yang sesuai. Manakala pensampelan membawa konsep mengambil satu bahagian daripada populasi dan membuat cerapan terhadap kumpulan yang lebih kecil.

Pensampelan juga merujuk kepada proses memilih sebilangan subjek daripada sesuatu populasi untuk dijadikan sebagai responden kajian. Persampelan merupakan antara aspek penting dalam penyelidikan kerana ia menentukan kesahan, kebolehpercayaan dan kualiti hasil penyelidikan. Maka dalam kajian kaedah yang digunakan adalah kuantitatif dimana pengkaji menggunakan borang soal selidik yang diedarkan kepada komuniti bakal pembeli rumah lelong dan ejen hartanah secara atas talian. Bagi bilangan responden untuk melengkapkan kajian ini adalah seramai 100 orang responden telah dipilih.

3.2 Pengumpulan Data

Bagi menjawab persoalan kajian yang telah direkabentuk di awal kajian, data primer dan data sekunder telah digunakan. Data primer merupakan kaedah pengumpulan data secara terus yang diperolehi oleh pengkaji daripada sumber-sumber yang telah dikenal pasti. Dalam kajian ini data primer diperolehi melalui kaedah pengedaran borang kaji selidik kepada responden sebanyak 100 orang secara atas talian dan kemudiannya mendapatkan respon melalui hasil edaran kaji selidik tersebut. Sebagai tambahan, data sekunder turut digunakan sebagai sumber data kedua yang diperolehi melalui pembacaan seperti buku-buku rujukan, keratan akhbar, rencana, laman web internet dan buku-buku akademik.

3.4 Instrumen Pengumpulan Data – Borang Soal Selidik

Instrumen kajian yang digunakan adalah borang soal selidik yang direkabentuk untuk mengumpul data kajian. Item soal selidik yang baik adalah ringkas, mudah dijawab, dan dapat menjawab kembali objektif kajian ini. Borang kaji selidik yang ini dibahagikan kepada empat bahagian iaitu Bahagian A, Bahagian B, dan Bahagian C.

Bahagian A menjurus kepada latar belakang responden. Bahagian B menggunakan Skala Likert lima mata untuk mengukur pendapat responden mengenai persepsi pembeli terhadap rumah lelong. Ia merangkumi strategi yang digunakan oleh ejen hartanah dalam menguruskan transaksi hartanah lelong. Bahagian C memfokuskan kepada strategi yang digunakan oleh ejen hartanah dalam menguruskan transaksi hartanah lelong.

Borang soal selidik ini kemudiannya di sebarkan kepada responden secara atas talian di dalam medium aplikasi lelong yang telah dikenalpasti. Sebanyak 100 borang soal selidik telah diedarkan untuk membolehkan responden menjawab soala selidik, dan seterusnya bagi menyelesaikan permasalahan kajian.

3.5 Analisa Data

Semua data dan maklumat yang dikumpulkan melalui soal selidik dan semakan dokumen telah dianalisa bagi tujuan mendapatkan penyelesaian permasalahan kajian yang dikaji. Data terkumpul dianalisa dengan menggunakan perisian Statistical Package for science social (SPSS) dan juga Microsoft Excel. Dalam kaedah kuantitatif ini, ia meliputi 2 kaedah iaitu kaedah analisis statistik frekuensi dan kaedah analisis deskriptif. Melalui perisian SPSS, hasil analisis boleh didapati dalam bentuk graf dan carta dan memudahkan penulis mentafsir dan membuat kesimpulan kajian. Selain itu, maklumat yang dinyatakan dapat disampaikan dengan jelas dan memudahkan pembaca untuk memahaminya.

4. Dapatan Kajian dan Perbincangan

4.1 Kadar Tindak Balas Responden (*Response Rate*)

Daripada 100 borang soal selidik yang diedarkan kepada responden secara atas talian di medium apliaksi lelong yang telah dikenal pasti, seramai enam puluh orang responden telah diambil kira bagi pengumpulan data soal selidik yang telah diedarkan secara atas talian kepada komuniti yang terlibat dalam industri hartanah lelong. Peratusan responden yang telah menjawab soal selidik yang diedarkan adalah sebanyak 60%. Jumlah bilangan keseluruhan responden yang menjadi sasaran adalah seramai seratus orang tetapi pengkaji hanya berjaya mendapatkan responden seramai enam puluh orang sahaja. Secara amnya, kadar respon melebihi 50% telah dianggap baik, manakala kadar di atas 70% dianggap hebat (Chua, 2021).

4.2 Latar Belakang Responden

Jadual 4.1 menunjukkan ringkasan latar belakang responden yang terlibat dalam kajian ini.

Jadual 1 *Latar Belakang Responden*

KATEGORI	KEKERAPAN (n=60)	PERATUSAN (%)
Jantina:		
Lelaki	42	70
Perempuan	18	30
Bangsa:		
Melayu	51	85
Cina	5	8.3
India	3	5
Lain-lain	1	1.7
Umur:		
25 – 29 tahun	21	35
30 – 34 tahun	14	23.3
35 – 39 tahun	11	18.3
40 – 45 tahun	7	11.7
Melebihi 45 tahun	7	11.7
Jenis Pekerjaan:		
Sektor Kerajaan	9	15
Sektor Swasta	42	70
Badan Berkanun	9	15
Tahap perkahwinan:		
Bujang	21	35
Berkahwin	37	61.7
Lain-Lain (tidak menjawab)	2	3.3
Tahap pendapatan:		

Bawah RM 1000.00	0	0
RM 1000.00 – RM 3000.00	11	18.3
RM 3001 – RM 5000.00	31	51.7
RM 5001 – RM 7000.00	15	25
RM 8000.00 ke atas	3	5

4.3 Persepsi Bakal Pembeli Terhadap Harta Tanah Lelong

Bagi mengkaji persepsi pembeli terhadap rumah lelong, beberapa indikator telah diberikan di dalam borang soal selidik untuk dijadikan ukuran antaranya ialah keadaan fizikal rumah, lokasi, harga pasaran, spekulasi harga, kos penyelenggaraan dan tempoh terbengkalai. Jadual 2 di bawah menunjukkan ringkasan dapatan kajian berkaitan persepsi responden terhadap harta tanah lelong.

Jadual 2 Persepsi Pembeli Terhadap Harta Tanah Lelong

PETUNJUK	SKOR MIN
Keadaan fizikal harta tanah	4.53
Lokasi harta tanah	3.15
Harga pasaran harta tanah	3.82
Spekulasi harga harta tanah	4.68
Kos penyelenggaraan harta tanah	4.63
Tempoh masa terbengkalai	4.28
Risiko undang-undang harta tanah	4.30
Purata min skor	4.19

Note: 1 = sangat tidak mempengaruhi, 2 = Tidak Mempengaruhi, 3 = tidak pasti, 4 = Mempengaruhi, 5 = Sangat mempengaruhi

Dapatan kajian menunjukkan bahawa majoriti bakal pembeli rumah bersetuju bahawa semua indikator yang diberikan mempengaruhi mereka di dalam membuat keputusan membeli harta tanah lelong (skor min = 4.19). petunjuk keadaan fizikal harta tanah memberikan respon skor min tertinggi sebanyak 4.53, di mana majoriti responden bersetuju bahawa petunjuk ini sangat mempengaruhi mereka di dalam membuat keputusan membeli harta tanah lelong. Penilaian yang tinggi ini menunjukkan bahawa keadaan sesebuah rumah memainkan peranan penting yang akan mempengaruhi bakal pembeli untuk membelinya. Rumah yang buruk dan usang memberikan implikasi negatif kepada bakal pembeli (Joanes et al., 2014). Ini kerana, bakal pembeli rumah sudah boleh menjangkakan kos tambahan yang perlu dilaburkan untuk membaikpulih harta tanah tersebut, dan akan mengesani unjuran kewangan mereka (Rumah HQ, 2025). Walaubagaimanapun, andaian semua rumah lelong buruk dan usang adalah tidak benar kerana ada juga rumah lelong yang berada didalam keadaan baik. Rumah terpaksa dilelong kerana bakal pembeli tidak dapat meneruskan pembelian akibat kegagalan mendapatkan pembiayaan. Walaubagaimanapun, faktor lokasi tidak menjadi pilihan utama bakal pembeli harta tanah lelong untuk membuat keputusan pembelian.

Selain itu, risiko perundangan juga menjadi antara faktor yang perlu diberikan perhatian oleh bakal pembeli harta tanah lelong. Majoriti responden bersetuju bahawa risiko perundangan mempengaruhi Keputusan mereka untuk membuat pembelian harta tanah lelong. Menurut Property Guru (2023), seseorang yang ingin membeli rumah lelong perlu melakukan penyelidikan yang banyak sebelum membeli rumah lelong untuk mengelak sebarang masalah berlaku. Sebagai pembeli haruslah mengetahui dan memahami mengenai rumah lelong ini dari segi undang-undang, cara pemeriksaan yang betul dan lain-lain prosedur. Hal ini kerana konflik boleh muncul di mana-mana jenis jualan rumah, tetapi konflik dalam pembelian rumah lelong lebih banyak daripada jual beli rumah biasa. Antara konflik yang sering terjadi adalah tidak dapat mengetahui lebih awal bahawa rumah itu telah ditempatkan kaveat oleh pihak ketiga. Ini bermakna bahawa orang lain yang tertarik dengan rumah lelong tersebut telah memfailkan dokumen undang-undang yang dipanggil kaveat pada hartanah tersebut. Ini menyebabkan jualan rumah tersebut tergendala selama berbulan-bulan dan pinjaman rumah juga sukar untuk diperoleh.

4.4 Mengetahui Strategi yang digunakan Oleh Ejen Harta Tanah dalam Menguruskan Transaksi Harta Tanah Lelong

Berdasarkan soal selidik yang diberikan kepada responden, terdapat beberapa strategi yang digunakan oleh ejen harta tanah dalam menguruskan transaksi harta tanah lelong, antaranya adalah:

4.4.1 Menjual Rumah di Bawah harga Pasaran

Rumah yang dijual di bawah harga pasaran lebih cepat terjual berbanding rumah yang dijual pada harga pasaran, apatah lagi rumah yang dijual melebihi harga pasaran (iroperty, 2022). Apa yang perlu dilakukan oleh ejen hartanah adalah mengkaji harga semasa pasaran hartanah dengan melakukan kaji selidik dengan menggunakan platform yang ada. Disebabkan oleh rumah lelong sentiasa dijual dengan harga dibawah pasaran ianya memudahkan ejen hartanah untuk menarik minat pembeli untuk membeli rumah yang lebih murah.

Selain itu sebagai ejen hartanah haruslah menyakinkan pembeli rumah yang dilelong bukanlah rumah yang teruk. Hal ini kerana disebabkan stigma yang wujud pada pembeli dimana rumah yang dilelong adalah rumah busuk atau banyak berlaku kerosakkan yang menyebabkan rumah tersebut dilelong. Secara realitinya, tidak semua rumah yang dilelong berada dalam keadaan yang teruk tetapi rumah yang dilelong disebabkan oleh ketidakmampuan pemilik rumah untuk membuat bayaran ansuran kepada pihak bank menyebabkan rumah tersebut dilelong.

4.4.2 Melakukan Aktiviti Pemasaran yang Berterusan

Menjual rumah adalah satu proses yang penuh cabaran dan memerlukan kepakaran khusus. Walaupun ramai pemilik rumah yang cuba menjual hartanah mereka sendiri, kekurangan pengetahuan dan pengalaman sering kali menyebabkan kegagalan dalam proses penjualan (Fikry, 2024). Ejen hartanah bukan sahaja menyusun aktiviti pemasaran secara berterusan tetapi juga merancang strategi yang berfokus. Dalam industri hartanah lelongan mereka akan memahami bahawa pemasaran bukan sahaja melakukan aktiviti pengiklanan tetapi mencari cara bagaimana untuk menarik minat orang ramai untuk menyertai aktiviti lelongan. Melalui penggunaan platform yang ada ejen hartanah dapat memaksimumkan pengiklanan mereka agar industri lelongan ini terus tersebar kepada orang ramai. Dengan kemahiran yang ada da melalui pertolongan pelbagai platform menjadikan pemasaran lebih menarik dan interaktif. Pemasaran yang berterusan ini memberikan kesan positif kepada persepsi bakal pembeli terhadap rumah lelong dan dapat membuang naratif negatif yang ada pada pasaran hartanah lelong.

4.4.3 Melonggarkan Syarat Pemilikan Harta Tanah

Menurut Presiden Institut Ejen Hartanah Malaysia iaitu Eric Lim, meminta pihak berkuasa untuk melonggarkan dan meringankan beberapa syarat pembiayaan yang dikenakan kepada pembeli. Ini kerana ramai pembeli pertama mengadu kepada pakar mengenai kesukaran untuk memiliki rumah. Persatuan Pemaju Perumahan dan Hartanah (REHDA) juga merayu kepada kerajaan untuk melonggarkan peraturan kepada pembeli pertama. Inisiatif ini akan memberikan kelonggaran kepada para pembeli untuk mendorong pembelian rumah dalam masa 2 tahun akan datang kerana kenaikan harga mungkin akan berlaku. Tetapi sekiranya pembeli juga tidak mampu untuk membeli rumah baru maka rumah lelong adalah pilihan terbaik. Rumah lelong biasanya dijual di bawah harga pasaran tetapi syarat-syarat untuk membeli rumah terlalu ketat. Apa yang perlu dilakukan oleh pihak pembeli adalah mempelajari ilmu mengenai hartanah supaya mereka lebih faham. Sebagai ejen hartanah juga haruslah menerangkan kepada pembeli apa yang perlu disediakan sebelum membeli rumah lelong.

5. Kesimpulan

kesimpulannya, bab ini menceritakan mengenai analisis data dan keputusan yang telah dicapai oleh pengkaji berdasarkan analisis yang dibuat berkaitan data yang diterima daripada responden semasa proses pengedaran borang soal selidik. Analisis data ini memberikan penjelasan mengenai kedua-dua objektif yang sedang dikaji iaitu persepsi bakal pembeli terhadap rumah lelong dan strategi yang digunakan oleh ejen hartanah dalam menguruskan transaksi hartanah lelong. Dalam kajian ini telah melibatkan sejumlah responden yang telah lama bertapak dalam industri lelongan. Oleh itu, majoriti responden bersetuju dan berpuas hati dengan soalan yang berada di soal selidik. Melalui bab ini juga, pengkaji juga dapat mengenal pasti strategi yang terbaik untuk digunakan dalam menguruskan transaksi hartanah lelong.

Penghargaan

Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada Fakulti Pengurusan Teknologi dan Perniagaan serta Universiti Tun Hussein Onn Malaysia atas sokongan yang diberikan.

Konflik Kepentingan

Penulis mengumumkan bahawa tidak ada konflik kepentingan yang berkaitan dengan penerbitan makalah ini.

Sumbangan Penulis

Penulis mengesahkan sumbangan kepada kertas ini seperti berikut: **konsepsi dan reka bentuk kajian:** Muhammad Fahmi Mohd Faudzi; Azlina Md Yassin; **pengumpulan data:** Muhammad Fahmi Mohd Faudzi; Azlina Md Yassin, Haidaliza Masram; **analisis dan interpretasi hasil:** Muhammad Fahmi Mohd Faudzi, Mohd Yamani Yahya; **penyediaan draf manuskrip:** Muhammad Fahmi Mohd Faudzi, Azlina Md Yassin, Haryati Shafii. Semua penulis telah mengkaji hasil dan meluluskan versi terakhir manuskrip.

Rujukan

- Aezhad, M. (2019). 5 Jenis Rumah Yang Rugi Jika Dibeli Tahun 2019. Blog Ibnu Hasyim. Diakses pada 01/05/2025 di: <http://www.ibnuhasyim.com/2019/10/5-jenis-rumah-yang-rugi-jika-dibeli.html>
- Alif hartanah selatan. (2023, October 25). APA ITU RUMAH SUBSALE? ALIF HARTANAH SELATAN. <https://alifhartanahselatan.my/apa-itu-rumah-subsale/>
- Aunurrochim, M. M. (2018). *Analisa Syariah Terhadap Konsep dan Jualan Lelong Secara Bisik: Kajian Kes Pasar Bisik Kuala Muda Kedah*. The Malaysian Journal Of Islamic Sciences. Vol 24. Diakses pada 03 Jun 2025 di: <https://www.scribd.com/document/417314792/Analisa-Syariah-Terhadap-Konsep-dan-Jualan-Lelong-Secara-Bisik-Kajian-Kes-Pasar-Bisik-Kuala-Muda-Kedah>
- Ayu Diyana, A. (2011). Hartanah Lelong: Peluang Pelaburan Koperasi. Dimensi KOOP. Dikases pada: <https://www.ikma.edu.my/images/dokumen/penerbitan/dimensi/FINAL-DK-Bil59.pdf>
- Chua, Y. P. (2012). Kaedah Penyelidikan (Edisi ke-4). Kementerian Pendidikan Malaysia.
- Fairul Asmaini, M. P. (2023). Rumah Lelong Makin Banyak. MyMetro. Diakses pada 01/05/2025 di: https://www.hmetro.com.my/PnP/2023/08/997947/rumah-lelong-makin-banyak#google_vignette
- Fikry, Z. (2024). Panduan Jual Rumah Guna Ejen Hartanah. Di akses pada 10 Mei 2025 di: <https://www.fikryzulkifly.com/artikel/panduan-jual-rumah-guna-ejen-hartanah>
- iProperty. (2022). 5 teknik ini bantu anda jual rumah 10 kali lebih cepat dari jiran sebelah! . di akses pada 20 April 2025 di : <https://www.iproperty.com.my/bm/panduan-hartanah/cara-jual-rumah-dengan-cepat-71718>.
- Ismail, K., Che Ngah, M. S. Y., Saleh, Y., Nayan, N., Hashim, M., & Ibrahim, S. N. (2015). Analisis Pemilihan Pemboleh Ubah dalam Proses Pembentukan Sistem Geodemografi. GEOGRAFI, 3(1), 1-15.
- Joanes J., Ahmad Soffian, A., Goh X. Z. & Kadir, S. (2014). Persepsi & Logik. Penerbit UTM.
- Kamus Dewan (Edisi Keempat). (2007). Dewan Bahasa Dan Pustaka, Kuala Lumpur
- Latif, I. (2015, December 12). *Lelongan Mahkamah/Pejabat Tanah: Pros n Cons*. Rumah Lelong Panas. <https://rumahlelongpanas.com/2015/12/lelongan-mahkamahpejabat-tanah-vs-lelongan-biasa/>
- Mohamad Reeduan, M. (2023). Memahami permintaan hartanah dan kuasa beli pengguna. UMPSA News. Diakses pada 30 Mei 2025 di: <https://news.umpsa.edu.my/experts/memahami-permintaan-hartanah-dan-kuasa-beli-pengguna>

- Ni-Asini Nimaie, N., Mariani, A. M. & Shofian, A. (2011). Lelongan Aset Dari Perspektif Konvensional Dan Islam. Prosiding PERKEM, Vol. VI (1). Pp. 238 – 251. Penerbit Universiti Kebangsaan Malaysia
- Nur Sabihah, Z. (2023). *Cara beli rumah lelong di Malaysia*. PropertyGuru. Diakses pada 25 Mei 2024, from <https://www.iproperty.com.my/bm/panduan-hartanah/beli-rumah-lelong-malaysia-57165>
- PropertyGuru Editorial Team (Ed.). (2021, April 8). *Semuanya Tentang Hakmilik Induk, Strata Dan Individu Di Malaysia Anda Patut Tahu!* PropertyGuru. Retrieved May 25, 2024, from <https://www.propertyguru.com.my/bm/panduan-hartanah/hakmilik-induk-strata-dan-individu-apa-yang-perlu-diketahui-20106>
- Rumah HQ. (2025). "10 rahsia mengejutkan tentang rumah lelong yang pasti akan mengubah cara anda melihat hartanah" – blog Rumah HQ 13 april 2025 – Diakses pada 10 April 2025 di: https://blog.rumahhq.com/10-rahsia-mengejutkan-tentang-rumah-lelong-yang-pasti-akan-mengubah-cara-anda-melihat-hartanah/#Ketidakpastian_Mengenai_Nilai_Pasaran
- Teh, P. (2021, September 21). *Apa Beza Rumah Undercon, Subsale dan Lelong? - Majalah Labur*. Majalah Labur. <https://www.majalahlabur.com/pelaburan-hartanah/apa-beza-rumah-undercon-subsale-dan-lelong/>
- Wahab, A. (2021, October 15). Rumah lelong: Risiko, salah faham, dan apa yang patut anda ketahui. PropertyGuru. Retrieved May 24, 2024, from <https://www.iproperty.com.my/bm/panduan-hartanah/rumah-lelong-risiko-salah-faham-dan-apa-yang-patut-anda-ketahui-71962>