

## Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Rumah Subsale bagi Pembeli Rumah di Pasir Gudang, Johor

### *Factors Influencing the Decision to Purchase Subsale Homes Among Homebuyers in Pasir Gudang, Johor*

Hanis Najwa Rosli<sup>1</sup>, Haidaliza Masram<sup>1\*</sup>, Azlina Md Yassin<sup>1</sup>, Haryati Shafii<sup>2</sup>

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

<sup>2</sup> Jabatan Pengurusan Pembinaan, Fakulti Pengurusan Teknologi dan Perniagaan  
Universiti Tun Hussein Onn Malaysia, Parit Raja, Batu Pahat, Johor, 86400. MALAYSIA

\*Pengarang Utama: [haidaliza@uthm.edu.my](mailto:haidaliza@uthm.edu.my)

DOI: <https://doi.org/10.30880/rmtb.2025.06.02.069>

#### Maklumat Artikel

Diserah: 30 September 2025

Diterima: 1 November 2025

Diterbitkan: 1 Disember 2025

#### Kata Kunci

Rumah Subsale, Penawaran dan  
Permintaan, Faktor Pemilihan,  
Keputusan Pembelian

#### Abstrak

Rumah sub-jualan merujuk kepada hartanah kediaman yang dijual semula oleh pemilik asal, manakala rumah pelancaran baharu dipasarkan dan dikawal selia oleh pemaju hartanah. Di Johor, permintaan terhadap rumah sub-jualan menunjukkan pertumbuhan positif, manakala permintaan terhadap rumah pelancaran baharu menurun, sekali gus menyumbang kepada isu lebih bekalan. Data transaksi pembelian rumah menunjukkan bahawa lebih ini sebahagiannya berpunca daripada kecenderungan pembeli yang lebih tinggi terhadap rumah sub-jualan. Persoalan mengenai faktor yang paling signifikan dan dominan yang mempengaruhi keputusan pembelian rumah sub-jualan boleh menjadi rujukan yang sangat berguna bagi pemain industri hartanah. Kajian ini bertujuan untuk mengenal pasti faktor-faktor utama yang mempengaruhi pemilihan rumah sub-jualan dalam kalangan pembeli rumah di Pasir Gudang, Johor serta meneliti hubungan antara faktor-faktor tersebut dengan keputusan pembelian. Pendekatan kuantitatif telah digunakan, melibatkan pengedaran 100 borang soal selidik secara rawak di kawasan kajian. Dapatan kajian menunjukkan bahawa walaupun lokasi disenaraikan sebagai faktor paling berpengaruh dalam proses pemilihan, aspek persekitaran dan kejiranan dikenal pasti sebagai penentu paling signifikan dalam keputusan pembelian sebenar. Sebaliknya, faktor sosio-budaya dan lokasi didapati tidak signifikan secara statistik dalam mempengaruhi keputusan pembelian. Hal ini mungkin disebabkan oleh fakta bahawa responden telah pun membeli rumah sub-jualan di Pasir Gudang, menjadikan lokasi bukan lagi faktor penentu. Secara keseluruhan, kajian ini merumuskan bahawa faktor sosio-budaya mempunyai pengaruh yang minimum berbanding faktor-faktor lain dalam pembelian rumah sub-jualan.

### Keywords

*Subsale house, Supply and Demand, Selection Factor, Decision to purchase*

### Abstract

*Sub sale homes refer to residential properties resold by their original owners, while new launch houses are marketed and regulated by property developers. In Johor, demand for sub-sale houses has shown positive growth, whereas demand for new launch properties has declined, contributing to an oversupply issue. Transaction data indicates that this oversupply is partly due to stronger buyer preference for sub-sale homes. Arguments on the most significant and dominant factor influencing the purchase decisions of sub-sale houses could serve as a valuable reference for property players. This study aims to identify the key factors influencing the selection of sub-sale houses among homebuyers in Pasir Gudang, Johor, and to examine the relationship between these factors and purchasing decisions. A quantitative approach was adopted, involving the distribution of 100 randomly selected questionnaires in the study area. Findings reveal that while location was ranked as the most influential factor in the selection process, the surrounding environment and neighbourhood emerged as the most significant determinant in actual purchase decisions. Conversely, socio-cultural factors and location were found to be statistically insignificant in influencing purchase decisions. This may be attributed to the fact that respondents had already purchased sub-sale properties in Pasir Gudang, rendering location a non-variable. Overall, the study concludes that socio-cultural factors have minimal impact compared to other considerations when buying sub-sale homes.*

## 1. Pendahuluan

Perumahan memainkan peranan penting dalam pembangunan ekonomi dan sosial selain menjadi salah satu keperluan asas manusia menurut Teori Hierarki Keperluan Maslow (1943). Dasar perumahan negara yang dirangka melalui Rancangan Malaysia bertujuan memastikan akses kepada perumahan yang mampu milik dan memenuhi keperluan rakyat (Ridzuan et al., 2018). Umah merupakan keperluan asas bagi setiap individu dan keluarga, memberikan perlindungan, keselesaan dan kestabilan dalam kehidupan. Selain dari itu, pemilikan rumah mencerminkan pencapaian ekonomi dan sosial individu. Pasaran hartanah di Malaysia, terdiri daripada rumah pelancaran baharu dan rumah *subsale* di mana masing-masing menawarkan kelebihan tersendiri. Namun begitu, ketidakseimbangan antara penawaran dan permintaan rumah sering menjadi cabaran dalam pasaran perumahan. Rumah pelancaran baharu kadangkala gagal memenuhi kehendak pembeli dari segi harga, lokasi, dan kemudahan. Sebaliknya, rumah *subsale* dilihat semakin menjadi pilihan pembeli memandangkan harganya yang dilihat lebih berpatutan dan lokasi yang lebih matang. Situasi ini menunjukkan pentingnya memahami faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembeli rumah *subsale* untuk menyokong pembangunan perumahan yang lebih seimbang dan relevan dengan kehendak pasaran.

Rumah *subsale* dan rumah pelancaran baharu mempunyai dinamik pasaran serta kawalan yang berbeza. Rumah pelancaran baharu biasanya dikawal oleh pemaju hartanah swasta yang berorientasikan keuntungan. Pemaju sering kali memberi tumpuan kepada pembangunan rumah di lokasi yang strategik untuk menarik golongan pembeli kelas pertengahan dan tinggi. Namun, fokus kepada keuntungan ini boleh menyebabkan rumah baharu tidak memenuhi kriteria pembeli rumah pertama seperti harga yang mampu milik, reka bentuk praktikal atau lokasi berhampiran tempat kerja (Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan, 2023). Sebaliknya, pasaran rumah *subsale* dikawal oleh individu atau pemilik hartanah sedia ada yang ingin menjual rumah mereka. Pasaran ini sering kali dianggap lebih fleksibel kerana menawarkan pelbagai pilihan rumah di lokasi yang telah berkembang dengan kemudahan sedia ada seperti sekolah, hospital, dan pusat komersial (Ishak, 2023). Bank dan institusi kewangan juga memainkan peranan penting dalam menyokong pasaran ini dengan menyediakan pembiayaan rumah yang lebih mudah berbanding rumah pelancaran baharu disebabkan risiko yang lebih rendah seperti ketiadaan isu projek terbengkalai (*overhang*). Pasir Gudang, Johor, kawasan ini merupakan hab perindustrian yang berkembang pesat yang menjadikannya tumpuan untuk kedua-dua jenis pasaran. Walau bagaimanapun, terdapat cabaran besar dalam memastikan rumah pelancaran baharu dapat bersaing dengan rumah *subsale* yang menawarkan lokasi strategik dan harga lebih kompetitif.

## 1.1 Pernyataan Masalah

Dasar perumahan negara pada asasnya bertujuan untuk memastikan semua individu dari segenap lapisan masyarakat mampu mendapat akses kepada pemilikan rumah. Namun, matlamat ini sering menghadapi cabaran, terutamanya dalam memastikan penawaran perumahan sepadan dengan permintaan pembeli. Menurut Pusat Maklumat Harta Tanah Negara (NAPIC), Johor telah mencatatkan jumlah kediaman siap tetapi tidak terjual (*overhang*) tertinggi di Malaysia dengan catatan sebanyak 4,717 unit pada separuh pertama 2023. Data unit *overhang* di Pasir Gudang iaitu salah satu daerah di Johor Bahru dengan catatan sebanyak 3,772 unit (NAPIC, 2023) termasuk dalam statistik tersebut.

Namun begitu, pasaran rumah *subsale* di Pasir Gudang menunjukkan aktiviti yang memberangsangkan dan positif. Menurut data transaksi hartanah, terdapat 1,386 transaksi kediaman di Pasir Gudang dalam tempoh 1 Ogos 2023 hingga 9 Julai 2024 dengan harga median RM380,000 (Brickz, 2024), yang mencerminkan kecenderungan pembeli terhadap rumah *subsale* berbanding rumah baharu di kawasan ini. Menurut pernyataan yang dikeluarkan oleh Ishak Ismail (2023), dijangkakan bahawa transaksi hartanah *subsale* berpotensi untuk meningkat sebanyak dua hingga tiga peratus lagi pada masa hadapan disebabkan oleh trend pilihan pembeli yang menunjukkan pasaran *subsale* lebih tinggi berbanding projek pelancaran rumah baharu oleh pemaju hartanah. Selain dari itu, pihak institusi kewangan juga dilihat lebih cenderung menawarkan pinjaman kepada pembeli rumah *subsale* disebabkan oleh risiko projek terbengkalai yang rendah, sekali gus menarik lebih ramai pembeli ke pasaran ini (Ishak Ismail, 2023).

Ketidakepadanan antara penawaran rumah baharu dan permintaan pasaran ini menimbulkan persoalan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan rumah *subsale* di Pasir Gudang, Johor. Adakah pembeli lebih tertarik kepada rumah *subsale* kerana faktor harga yang lebih kompetitif, lokasi yang strategik, atau kemudahan infrastruktur yang telah sedia ada? Situasi ini memberi implikasi kepada pemaju hartanah dan pembuat dasar untuk memahami dengan lebih mendalam faktor-faktor yang mendorong pemilihan rumah *subsale* di Pasir Gudang, Johor, berbanding rumah pelancaran baharu dan hubungannya dengan keputusan pembelian di kawasan tersebut. Oleh sebab itu, dengan memahami faktor-faktor ini, strategi yang lebih berkesan dapat dirangka untuk menyeimbangkan penawaran dan permintaan perumahan. Kajian terdahulu oleh Zulkepli (2011) menumpukan kepada faktor kemampuan, kecukupan, dan kesesuaian perumahan di Johor Bahru.

Seterusnya, dua (2) objektif telah digariskan untuk mencapai matlamat kajian ini iaitu mengenal pasti faktor yang mempengaruhi pemilihan rumah *subsale* bagi pembeli rumah di Pasir Gudang, Johor dan mengkaji hubungan antara faktor pemilihan rumah *subsale* dengan keputusan pembelian rumah di Pasir Gudang, Johor.

## 1.2 Skop Kajian

Kajian ini dijalankan di Pasir Gudang, Johor, sebuah kawasan perindustrian utama yang berkembang pesat dan dianggap sebagai lokasi strategik untuk pemilikan rumah kediaman. Pasir Gudang di pilih sebagai kawasan kajian memandangkan peranannya sebagai hab perindustrian utama di Johor dengan infrastruktur yang berkembang pesat dan kemudahan yang lengkap. Pasir Gudang juga menunjukkan data statistik transaksi hartanah perumahan *subsale* yang tinggi. Data unit *overhang* di Pasir Gudang tergolong di bawah kategori Johor Bahru dengan catatan sebanyak 3,772 unit (NAPIC, 2023). Ia juga berperanan sebagai hab perindustrian utama di Johor dengan infrastruktur yang berkembang pesat dan kemudahan yang lengkap. Menunjukkan potensi ia sebagai kawasan yang menjadi tumpuan penduduk.

Populasi kajian terdiri daripada pembeli rumah di Pasir Gudang dengan responden dipilih secara rawak termasuklah pembeli atau penyewa yang menetap di kawasan tersebut. Sebanyak 100 soal selidik telah diedarkan kepada responden untuk mengenal pasti faktor utama yang mempengaruhi pemilihan rumah *subsale*. Kajian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan antara faktor pemilihan rumah *subsale* dengan keputusan pembelian pembeli rumah di Pasir Gudang, sekali gus memberikan panduan yang relevan dan berguna kepada pemaju dan pembuat dasar untuk meningkatkan daya saing rumah baharu.

## 2. Kajian Literatur

### 2.1 Pemilikan Rumah

Pemilikan rumah merujuk kepada situasi di mana seseorang atau sesebuah entiti mempunyai hak milik penuh ke atas sesebuah rumah atau hartanah. Hal ini termasuklah hak untuk menggunakan, mengurus, menjual, atau memindahkan hak milik tersebut kepada orang lain. Pemilikan rumah biasanya diperoleh melalui pembelian, warisan, atau pemberian. Kelebihan pemilikan rumah, yang terdiri daripada faedah sosial sehingga kewangan telah dibuktikan oleh beberapa kajian perumahan. Sebagai contoh, melalui kajian Akbar et al. (2023), beliau mendapati bahawa pemilikan rumah memberi impak yang ketara kepada modal sosial di sesuatu kawasan. Tambahan lagi, menurut Haurin et al. (2005), pemilikan rumah terbukti dapat membantu mengeratkan hubungan kekeluargaan antara ibu bapa dan anak selain dapat membantu meningkatkan keupayaan mental serta mengurangkan masalah tingkah laku.

#### 2.1.1 Rumah Subsale

Seperti yang dinyatakan dalam penulisan Phoebe Pang (2024), perkataan '*subsale*' itu sendiri dibuat daripada perkataan '*subsequent*' dan '*sale*'. Disebabkan itu, rumah *subsale* merujuk kepada rumah yang dijual semula oleh pemilik sedia ada kepada pembeli baru. Ini bermakna rumah tersebut bukanlah rumah baru yang dibeli terus daripada pemaju, tetapi rumah yang sudah pernah didiami atau dimiliki oleh orang lain sebelum ini. Proses pembelian rumah *subsale* melibatkan urusan jual beli antara pemilik semasa dan pembeli baru, dan biasanya memerlukan perjanjian jual beli yang sah serta pemeriksaan ke atas status hartanah tersebut (Abdullah, Ramly, & Ikhsan, 2018).

#### 2.1.2 Rumah Pelancaran Baru (*Newly Launched House*)

Rumah pelancaran baharu merujuk kepada projek perumahan yang baru dibangunkan dan sedang diperkenalkan ke pasaran. Ini melibatkan unit rumah atau kediaman yang baru sahaja siap dibina atau sedang dalam proses pembinaan dan belum pernah diduduki. Di Malaysia, pasaran hartanah terbahagi kepada dua konsep iaitu konsep 'jual dan bina' dan 'bina dan jual'. Namun begitu, pasaran hartanah Malaysia lebih menggemari konsep 'jual dan bina' atau *sell then build (STB)*, di mana pemaju mula membuka penjualan perumahan mereka sebelum kerja pembinaan bermula. Hal ini kerana pelaksanaan konsep 'bina dan jual' atau *build then sell (BTS)* yang dilancarkan oleh Perdana Menteri Malaysia, Tun Abdullah bin Ahmad Badawi pada tahun 2004 yang pada mulanya bertujuan untuk mengatasi masalah pembangunan perumahan terbengkalai kurang mendapat sambutan oleh kebanyakan pemaju termasuklah pihak Hartanah dan Persatuan Pemaju Perumahan (REHDA) (Zairul M & Ibrahim Rahinah, 2004). Walaupun terdapat pelbagai usaha dilakukan untuk menggalakkan penggunaan kaedah BTS, kaedah '*sell then build*' (*STB*) masih tetap dominan dan lebih banyak digunakan oleh pemaju di di Malaysia memandangkan ia lebih memudahkan pemaju dalam mendapatkan modal awal untuk pembinaan.

## 2.2 Permintaan dan Penawaran Perumahan

Isu *overhang* dalam pasaran perumahan, khususnya bagi rumah pelancaran baharu, sering kali disebabkan oleh faktor penawaran dan permintaan yang tidak seimbang, kenaikan kos bahan mentah dan lokasi projek pembangunan itu sendiri (Hassanudin, 2023). Salah satu punca yang mempengaruhi faktor penawaran dan permintaan rumah pelancaran baharu adalah disebabkan oleh peningkatan permintaan terhadap rumah *subsale* (Ismail, 2021). Pemaju hartanah sering kali melancarkan projek perumahan baharu dengan harapan dapat memenuhi permintaan pasaran. Namun, apabila terlalu banyak unit baharu dilancarkan dalam tempoh yang singkat, ia boleh mengakibatkan lebihan penawaran (*supply overhang*). Apabila penawaran rumah baharu melebihi permintaan yang ada, unit-unit ini sukar untuk dijual, menyebabkan *overhang*. Pembeli rumah, terutamanya di kawasan yang telah dibangunkan seperti Johor Bahru lebih cenderung membeli rumah *subsale*. Apabila permintaan beralih kepada rumah *subsale*, permintaan untuk rumah pelancaran baharu berkurangan, menyumbang kepada *overhang*. Tambahan lagi, menurut Ismail (2021), punca lambakan rumah pelancaran baharu tidak terjual adalah disebabkan oleh penawaran perumahan yang tidak sepadan dengan permintaan di sesuatu lokaliti, harga rumah yang tidak sepadan dengan pendapatan isi rumah, lokasi yang kurang menarik di mana beberapa faktor ini agak berlawanan dengan penawaran yang perumahan *subsale* tawarkan.

## 2.3 Kategori Pembeli Rumah

Pembeli rumah boleh terdiri daripada beberapa kategori di mana ia akan mempengaruhi sikap dan kecenderungan mereka dalam memilih dan membuat keputusan pembelian .

### 2.3.1 Pembeli Rumah Kali Pertama

Kebiasaannya terdiri daripada golongan muda atau pasangan baru berkahwin. Mereka mungkin mempunyai simpanan yang terhad dan bergantung kepada pinjaman perumahan untuk pembelian. Pembeli rumah kali pertama kebiasaannya mencari rumah yang mampu milik, selesa, dan dalam lingkungan bajet mereka. Lokasi yang dekat dengan tempat kerja atau kemudahan awam seperti pengangkutan awam, sekolah, dan pasar raya adalah antara faktor penting untuk mereka (Abdullah et, al., 2012).

### 2.3.2 Pelabur Hartanah

Haughwout et al. (2011) berpendapat bahawa pelabur ialah pembeli hartanah yang mempunyai portfolio hartanah kediaman yang terdiri daripada banyak kediaman tetapi tidak didiami sendiri. Kebiasannya kategori ini mencari hartanah yang menawarkan pulangan pelaburan yang baik sama ada melalui sewa atau peningkatan nilai hartanah. Lokasi yang strategik dan prospek pembangunan masa depan adalah faktor penting.

## 2.4 Faktor Mempengaruhi Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian atau '*purchase decision*' merujuk kepada keputusan yang dibuat oleh pengguna mengenai produk atau perkhidmatan yang ingin dibeli. Proses membuat keputusan pembelian memerlukan padanan antara barangan yang dikehendaki dan mampu milik, serta menghampiri dengan titik penglibatan orang lain, baik secara positif mahupun negatif. (Kotler, P., & Keller, 2016). Keputusan pembelian adalah langkah akhir dalam proses membuat keputusan pengguna setelah menimbang manfaat dan kelemahan produk atau perkhidmatan yang ada. Menurut Ibem et al. (2015), adalah penting untuk mengenal pasti secara teliti dan jelas mengenai langkah pengguna memilih harta kediaman untuk keperluan diri mereka.

### 2.4.1 Lokasi dan Infrastruktur

Rumah *subsale* kebiasaannya terletak di kawasan yang lebih matang dengan infrastruktur dan kemudahan awam yang lengkap selari dengan kajian Costello (2009) yang mendapati pembeli lebih berminat dengan hartanah kediaman yang dikelilingi kemudahan seperti kompleks membeli-belah, sekolah dan institusi pendidikan lain, pejabat kerja atau pusat keagamaan. Rumah pelancaran baharu pula kebiasaannya terletak di kawasan yang sedang dibangunkan dan infrastruktur mungkin belum lengkap. Akses kepada kemudahan awam dan pengangkutan mungkin masih dalam perancangan atau pembangunan. Menurut hasil penyelidikan Almatarneh (2013), kemudahan asas yang cekap dan berkesan di dalam bandar terbukti akan menarik lebih ramai pembeli rumah kerana mereka akan berasa lebih selesa dan seronok tinggal di kawasan tersebut. Apabila seseorang individu telah membuat keputusan untuk membeli rumah, pilihan lokasi adalah paling penting memandangkan pilihan rumah yang dipilih itu akan mempengaruhi kewangan jangka panjang mereka (Litman, 2010). Oleh sebab itu, pembeli rumah yang tertarik dengan rumah *subsale* disebabkan oleh lokasi dan aksesibiliti yang sedia ada dan lebih baik berbanding rumah pelancaran baharu.

### 2.4.2 Harga

Tajuk Menurut Kamal et, al., (2016), kenaikan harga rumah kediaman biasanya dikaitkan dengan penawaran rumah pelancaran baharu dalam pasaran, manakala harga jualan pasaran rumah *subsale* kekal stabil atau meningkat hanya sedikit. Bagi yang memilih rumah pelancaran baharu, kebiasaannya beralasan kos kemasukannya lebih rendah dan selesa jika dibandingkan dengan rumah *subsale* di mana rumah pelancaran baharu berpeluang mendapat 100 peratus pinjaman bank dengan Skim Rumah Pertamaku jadi pembeli tidak perlu mengeluarkan deposit 10 peratus seperti syarat pembelian rumah *subsale* (Nabilah Hamzah, 2023). Namun begitu, menurut penyelidikan Haszlila et, al, (2016), kenaikan harga rumah kediaman biasanya dikaitkan dengan penawaran rumah pelancaran baharu dalam pasaran, manakala harga jualan pasaran rumah *subsale* kekal stabil atau meningkat hanya sedikit. Perkara ini kebiasaannya disebabkan oleh kos pembinaan terkini, bahan binaan moden, dan ciri-ciri baru yang diaplikasikan dalam projek untuk mencerminkan nilai tambah dari kemudahan atau rekaan yang lebih moden. Berdasarkan kajian Razak et. al, (2013), beliau mendapati faktor kewangan, khususnya harga perumahan, mempunyai kesan yang ketara kepada keputusan pembelian rumah. Tambahan lagi, Haszlila et. al (2016) juga menyatakan bahawa harga yang ditentukan oleh pemaju untuk

pembangunan baru akan membawa kesan positif kepada harga pasaran *subsale*. Penyelidikan ini mendapat sokongan oleh Abdullah & Ruzita (2022), yang mendapati terdapat perbezaan harga antara pasaran *subsale* dan pasaran pelancaran baharu serta median harga pasaran *subsale* lebih rendah berbanding pasaran pelancaran baharu.

### 2.4.3 Ketersediaan

Rumah *subsale* sudah tersedia untuk didiami dengan segera atau dalam tempoh masa yang singkat setelah proses pembelian selesai manakala rumah pelancaran baharu memerlukan masa untuk siap dibina jika masih dalam fasa pembangunan. Pembeli perlu menunggu sehingga projek siap sepenuhnya. Rumah *subsale* lebih membuka peluang dan lebih sesuai buat mereka yang memerlukan tempat tinggal segera (Zazlina Zawawi, 2023).

### 2.4.4 Saiz dan Reka bentuk

Rumah *subsale* terdiri daripada pelbagai jenis saiz dan reka bentuk bergantung pada usia hartanah. Ada yang mungkin memerlukan pengubahsuaian untuk memenuhi cita rasa pembeli. Rumah pelancaran baharu pula kebiasaannya direka dengan gaya moden dan mengikut trend terkini. Pembeli boleh memilih reka bentuk yang lebih sesuai dengan keperluan dan kehendak semasa. Oleh sebab itu, pembeli yang mahukan rumah dengan reka bentuk moden mungkin lebih tertarik dengan rumah baharu, manakala mereka yang mencari saiz lebih besar dengan harga lebih rendah mungkin mempertimbangkan rumah *subsale*.

ajuk Sub-Bahagian juga seharusnya dalam gaya yang sama seperti tajuk-tajuk, diberi nombor 1.1, 1.2, dan seterusnya, dan disusun ke kiri, dengan baris kedua dan seterusnya digeser masuk.

### 2.4.5 Persekitaran dan Kejiranan

Rumah *subsale* kebiasaannya terletak dalam komuniti yang sudah lama wujud dengan kejiranan yang sudah mampan. Pembeli boleh mendapatkan maklumat lebih jelas mengenai persekitaran dan penduduk setempat manakala kawasan kejiranan rumah pelancaran baharu kebiasaannya belum terbentuk sepenuhnya. Pembeli mungkin tidak pasti tentang dinamik sosial dan persekitaran sehingga komuniti berkembang. Zeng (2013) berpandangan bahawa pembeli rumah berkemungkinan membeli hartanah kediaman untuk kawasan kejiranan yang memberikan ketenangan dalaman, seperti kawasan lapang, kurang bunyi bising dan kehijauan. Ini kerana pembeli rumah suka mempunyai kejiranan yang baik, seperti yang dinyatakan dalam kajian yang dijalankan oleh Sean & Hong (2014). Oleh sebab itu, bagi pembeli yang mementingkan komuniti yang sudah stabil, rumah *subsale* dilihat adalah pilihan yang lebih baik.

### 2.4.6 Sosio budaya

Menurut Sharipah (2011), reka bentuk perumahan dan pilihan gaya hidup mencerminkan ciri sosiobudaya seperti sistem Feng Shui masyarakat Asia. Feng Shui ialah satu bentuk ungkapan cina yang bertujuan untuk membawa individu ke dalam harmoni dengan persekitaran mereka di samping menggalakkan kekayaan dan kuasa. Rumah *subsale* terletak di kawasan dengan budaya dan demografi yang sudah diketahui. Ini memudahkan pembeli memilih lokasi yang sesuai dengan gaya hidup dan latar belakang mereka. Untuk rumah pelancaran baharu pula, kebiasaannya dalam kawasan baru dengan komposisi sosiobudaya yang belum jelas. Ini boleh memberi ketidakpastian bagi sesetengah pembeli. Sub-Bahagian juga seharusnya dalam gaya yang sama seperti tajuk-tajuk, diberi nombor 1.1, 1.2, dan seterusnya, dan disusun ke kiri, dengan baris kedua dan seterusnya digeser masuk.

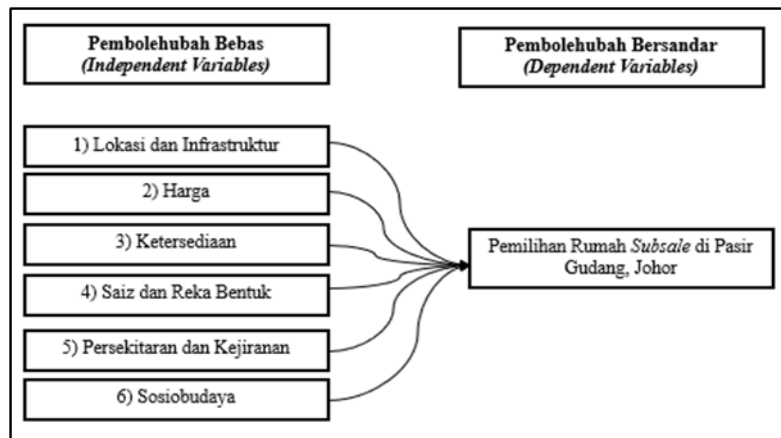
## 2.5 Rumusan

Pemilikan rumah merujuk kepada situasi di mana seseorang atau sesebuah entiti mempunyai hak milik penuh. Jadual 1 menunjukkan hasil daripada kajian lepas berkaitan faktor yang mempengaruhi permintaan perumahan. Rumusan hasil kajian lepas telah mengenal pasti enam faktor penentu iaitu lokasi dan infrastruktur, harga, ketersediaan, saiz dan reka bentuk serta sosiobudaya. Faktor ini dikenal pasti melalui kekerapan faktor dibincangkan dan dikaji oleh penulis kajian lepas ke atas sesebuah rumah atau hartanah. Hal ini termasuklah hak untuk menggunakan, mengurus, menjual, atau memindahkan hak milik tersebut kepada orang lain. Pemilikan rumah biasanya diperoleh melalui pembelian, warisan, atau pemberian. Kelebihan pemilikan rumah, yang terdiri daripada faedah sosial sehingga kewangan telah dibuktikan oleh beberapa kajian perumahan.

Sebagai contoh, melalui kajian Akbar et al. (2023), beliau mendapati bahawa pemilikan rumah memberi impak yang ketara kepada modal sosial di sesuatu kawasan. Tambahan lagi, menurut Haurin et al. (2005), pemilikan rumah terbukti dapat membantu mengeratkan hubungan kekeluargaan antara ibu bapa dan anak selain dapat membantu meningkatkan keupayaan mental serta mengurangkan masalah tingkah laku.

**Jadual 1** Rumusan Faktor Pemilihan Rumah Subsale

No.	Faktor	Pengkaji Dan Tahun
1.	Lokasi dan Infrastruktur	Costello (2009), Almartehan (2013), Litman (2010)
2.	Harga	Kamal et al. (2016), Haszila et al. (2016), Abdullah & Ruzita (2002)
3.	Ketersediaan	Zazlina Zawawi (2023)
4.	Saiz dan Reka Bentuk	Saw, L.S & Tan (2014)
5.	Persekitaran dan Kejiranan	Sean & Hong (2014), Zeng (2013)
6.	Sosiobudaya	Sharipah (2011)



Rajah 1 *Rangkakerja Konsepsual*

Rangka kerja ini mencadangkan bahawa terdapat enam pembolehubah tidak bersandar (lokasi dan infrastruktur, harga, ketersediaan, saiz dan reka bentuk, persekitaran dan kejiranan serta sosiobudaya) dan pembolehubah bersandar (pemilihan rumah *subsale* di Pasir Gudang, Johor). Matlamat rangka kerja adalah untuk mengetahui bagaimana enam pembolehubah bebas berinteraksi dengan pembolehubah bersandar.

### 3. Metodologi Kajian

Kajian ini dilaksanakan menggunakan kaedah kuantitatif melalui pengedaran borang soal selidik untuk menjawab kedua dua objektif kajian. Penentuan saiz sampel bagi kajian ini dikira menggunakan pengiraan persampelan Yamane (1976) formula. Selain itu, ralat persampelan yang boleh diterima kajian ini dianggarkan pada 10% daripada tahap ketepatan.

$n = \frac{N}{1 + N(e^2)}$	di mana, n = saiz sampel N = saiz populasi e = ralat persampelan yang boleh diterima (0.10)
----------------------------	---

Populasi (N) merujuk kepada jumlah populasi yang terlibat iaitu 1,386 pembeli rumah di Pasir Gudang. Manakala kesilapan yang boleh diterima (e) untuk kajian ini ditetapkan pada 10%, atau 0.10. Nilai ini digunakan untuk menentukan sejauh mana hasil sampel boleh dipercayai dalam mewakili populasi keseluruhan. Dengan menggunakan formula Yamane,  $e^2$  dihitug sebagai  $0.10^2 = 0.10$ . Kemudian, produk  $N \times e^2$  adalah  $1,386 \times 0.01 = 13.86$ . Penambahan 1 kepada hasil pengiraan ini memberikan  $1 + 13.86 = 14.86$ . Akhirnya, pembahagian N dengan 14.86 memberikan kiraan saiz sampel sebanyak 93. Namun begitu, penyelidik mengambil jumlah 100 orang untuk meningkatkan ketepatan hasil kajian meskipun saiz sampel yang diperlukan hanya 93 orang. Ini dapat mengurangkan risiko kekurangan data jika terdapat individu yang tidak memberi respon.

#### 4. Analisis Data

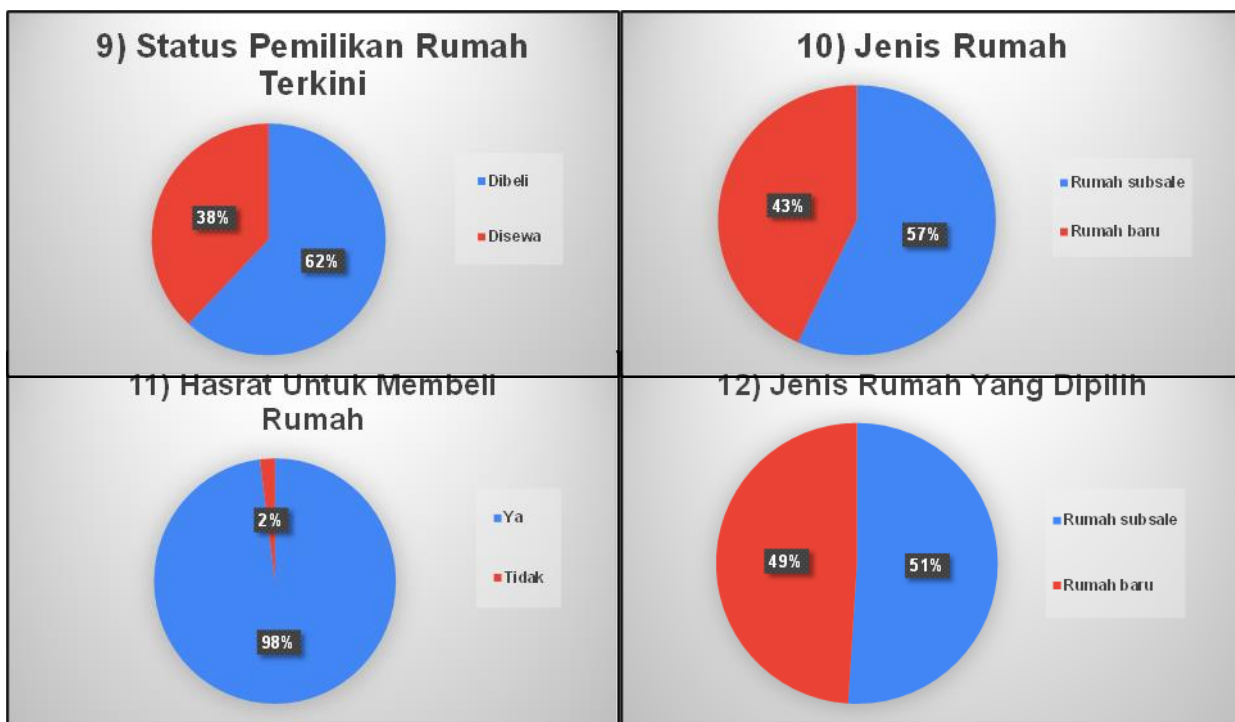
Data di analisis menggunakan teknik deskriptif, analisis korelasi Pearson dan Spearman serta analisisregresi linear berganda. Analisis deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran menyeluruh tentang ciri-ciri responden dan pembolehubah kajian, termasuk profil demografi seperti umur, pekerjaan, pendapatan, dan status perkahwinan. Ia juga membantu mengenal pasti trend dan pola dalam faktor-faktor seperti lokasi, harga, ketersediaan, saiz dan reka bentuk, persekitaran dan kejiranan serta sosiobudaya yang mempengaruhi pemilihan rumah *subsale* di Pasir Gudang.

Analisis korelasi digunakan dalam kajian ini untuk mengenal pasti hubungan antara pelbagai faktor seperti lokasi dan infrastruktur, harga, ketersediaan, saiz dan reka bentuk, persekitaran dan kejiranan, serta sosiobudaya dengan keputusan pembelian rumah. Melalui analisis ini, penyelidik dapat menentukan sejauh mana setiap faktor mempunyai hubungan yang signifikan dengan keputusan pembelian, sama ada hubungan tersebut positif atau negatif.

Analisis regresi linear berganda digunakan dalam kajian ini untuk mengenal pasti faktor-faktor dominan yang mempengaruhi keputusan pembelian rumah. Dengan menganalisis hubungan antara pemboleh ubah bebas seperti lokasi dan infrastruktur, harga, ketersediaan, saiz dan reka bentuk, persekitaran dan kejiranan, serta sosiobudaya terhadap pemboleh ubah bersandar iaitu keputusan pembelian, kaedah ini membolehkan pengkaji mengukur kesan setiap faktor apabila dianalisis secara serentak. Selain itu, analisis ini membantu menentukan kekuatan dan arah hubungan setiap faktor terhadap keputusan pembelian, selain mengenal pasti faktor yang paling signifikan atau dominan dalam mempengaruhi keputusan pembelian. Oleh itu, ia memberikan pemahaman yang komprehensif untuk menjelaskan pilihan pembeli berdasarkan gabungan pelbagai faktor secara sistematik dan saintifik.

##### 4.1 Latarbelakang Demografi Responden

Kajian menunjukkan bahawa kebanyakan responden adalah perempuan. Selain itu, kumpulan umur terbesar adalah antara 36 hingga 45 tahun. Responden yang terlibat dalam kajian ini juga majoritinya adalah berbangsa Melayu dan 61 orang responden sudah berkahwin. Kebanyakan responden berpendapatan bulanan mereka adalah sekitar RM3,001 – RM5,000.



67% responden merupakan pemilik rumah yang mana 57% merupakan rumah subsale. Hampir keseluruhan responden menyatakan hasrat untuk membeli rumah dan 51% menyatakan hasrat untuk membeli rumah subsale. Berdasarkan dapatan ini, boleh di rumuskan bahawa rumah subsale menjadi pilihan kebanyakan bakal pembeli rumah. Selain dari itu, lebih dari separuh pemilik rumah sedia ada juga membeli rumah subsale. Ini jelas menunjukkan permintaan untuk rumah subsale adalah agak signifikan di Pasir Gudang.

#### 4.2 Faktor Mempengaruhi Pemilihan Rumah Subsale

Berdasarkan Jadual 2, faktor yang paling tinggi dalam mempengaruhi pemilihan rumah *subsale* di Pasir Gudang ialah faktor lokasi dan infrastruktur. Ini kerana faktor ini mencatatkan purata skor tertinggi iaitu 5.5656 di mana ia menunjukkan bahawa majoriti pembeli rumah memberikan keutamaan kepada faktor lokasi dan kemudahan infrastruktur dalam proses membuat keputusan pembelian rumah. Keutamaan ini mungkin disebabkan oleh kesedaran pembeli terhadap nilai jangka panjang lokasi strategik, termasuk akses kepada kemudahan awam seperti sekolah, hospital, pengangkutan awam, dan pusat komersial. Penemuan ini selaras dengan kajian oleh Lim dan Lee (2019), yang menyatakan bahawa lokasi yang baik dan kemudahan infrastruktur yang lengkap menjadi faktor utama yang mempengaruhi pembelian hartanah di kawasan bandar. Daripada purata skor aspek lokasi dan infrastruktur, nilai purata tertinggi jatuh pada item L7 (Infrastruktur jalan yang baik) dengan skor min 6.7300 menunjukkan faktor ini adalah keutamaan utama dalam pemilihan rumah *subsale* diikuti dengan L1 (Dekat dengan tempat kerja) dengan catatan purata skor min iaitu 6.5400 di mana aspek ini dilihat antara aspek terpenting bagi mereka yang bekerja di kawasan bandar yang sibuk dan padat seperti Pasir Gudang dan ingin mengurangkan masa perjalanan harian mereka. Hal ini selaras dengan kajian oleh Aziz et al. (2020) menunjukkan bahawa kedekatan dengan tempat kerja adalah salah satu faktor utama dalam pemilihan rumah di kawasan bandar besar.

Jadual 2 : Perbandingan Statistik Analisis Deskriptif

Pembolehubah	Purata Skor (Min)	Kedudukan
Lokasi dan Infrastruktur	5.5656	1
Harga	5.1560	2
Ketersediaan	5.0700	4

Saiz dan Reka Bentuk	4.8629	6
Persekitaran dan Kejiranan	5.0675	5
Sosiobudaya	5.1283	3

### 4.3 Hubungan Faktor Pemilihan dengan Keputusan Pembelian

Jadual 3, keputusan ujian korelasi menunjukkan hubungan yang signifikan antara semua faktor yang mempengaruhi pemilihan rumah *subsale* dengan keputusan pembelian. Setiap faktor mempunyai nilai korelasi ( $r$ ) yang signifikan pada tahap  $p < 0.01$ , menunjukkan hubungan positif yang kuat. Faktor lokasi dan infrastruktur menunjukkan antara nilai korelasi sederhana tinggi dengan keputusan pembelian ( $r = 0.865$ ), mencerminkan pengaruh besar lokasi strategik dan kemudahan infrastruktur terhadap keputusan pembeli. Faktor harga juga mempunyai hubungan yang signifikan ( $r = 0.887$ ) menunjukkan bahawa kemampuan kewangan memainkan peranan penting dalam mempengaruhi pilihan rumah *subsale*. Faktor ketersediaan rumah mencatatkan nilai korelasi ( $r = 0.874$ ), menunjukkan bahawa rumah yang sedia untuk dihuni memberikan impak yang ketara terhadap keputusan pembelian. Faktor saiz dan reka bentuk turut menunjukkan hubungan yang kukuh dengan keputusan pembelian ( $r = 0.838$ ), mencerminkan kepentingan elemen fizikal rumah dalam pilihan pembeli. Selain itu, faktor persekitaran dan kejiranan mempunyai nilai korelasi tertinggi iaitu ( $r = 0.891$ ), menonjolkan kepentingan keselamatan dan keharmonian kejiranan. Akhir sekali, faktor sosiobudaya mencatatkan nilai korelasi terendah tetapi masih signifikan ( $r = 0.771$ ), menunjukkan pengaruh aspek budaya dan sosial dalam keputusan pembelian. Keseluruhannya, analisis ini menunjukkan bahawa setiap faktor mempunyai hubungan yang signifikan dan positif terhadap keputusan pembelian rumah *subsale* di Pasir Gudang, Johor.

Jadual 3 : Analisis Korelasi Pearson

Faktor Pemilihan Rumah <i>Subsale</i>	Keputusan Pembelian			
	N	Pearson Correlation ( $r$ )	Sig. (2-tailed) ( $p$ )	Keputusan
1) Lokasi dan infrastruktur	100	.865**	0.000	- Signifikan - Hubungan positif kuat
2) Harga	100	.887**	0.000	- Signifikan - Hubungan positif kuat
3) Ketersediaan	100	.874**	0.000	- Signifikan - Hubungan positif kuat
4) Saiz dan Reka Bentuk	100	.838**	0.000	- Signifikan - Hubungan positif kuat
5) Persekitaran dan Kejiranan	100	.891**	0.000	- Signifikan - Hubungan positif kuat
6) Sosiobudaya	100	.771**	0.000	- Signifikan - Hubungan positif kuat

Jadual 4 adalah hasil pembolehubah pekali regresi berganda di mana faktor persekitaran dan kejiranan mempunyai pekali terbesar piawaiannya memandangkan nilai beta yang tercatat adalah 0.687 dan ia merupakan faktor paling signifikan yang menyumbang kepada varians di mana ia mempunyai nilai signifikan yang positif bagi setiap satu unit kerana apabila dinaikkan dalam pembolehubah bebas, maka pembolehubah bersandar juga akan turut bertambah. Disebabkan oleh nilai sig adalah 0.000, maka faktor ini diterima. Faktor ketersediaan mempunyai pekali piawaiannya kedua terbesar dengan nilai beta yang tercatat adalah 0.571 dengan nilai sig adalah

0.025. Namun begitu, memandangkan nilai signya tidak melebihi nilai piawaian signifikan iaitu 0.05, maka ia juga akan diterima. Seterusnya, diikuti oleh faktor harga yang mempengaruhi keputusan pembelian dengan nilai beta yang tercatat adalah 0.549 dan nilai sig dalah 0.006, maka faktor ini turut diterima. Kemudian, faktor saiz dan reka bentuk menduduki tempat keempat di antara enam pembolehubah tidak bersandar yang mencatatkan -1.253 sebagai nilai beta dan ia juga diterima memandangkan nilai signya ialah 0.000. Di samping itu, faktor lokasi dan infrastruktur serta faktor sosiobudaya akan ditolak kerana hasilnya yang tidak signifikan di mana nilai sig masing-masing adalah 0.071 dan 0.276 dan telah melebihi nilai signifikan piawaian iaitu 0.05 yang boleh diterima sebagai hipotesis yang dicadangkan.

**Jadual 4 : Analisis Regresi Linear Berganda**

<i>Dependent Variable: Keputusan Pembelian</i>						
Faktor Pemilihan Rumah Subsale	Standardized	Sig. (r)	Kedudukan	Keputusan	Justifikasi	
	Coefficients					
	<i>Beta</i>					
1) Lokasi dan Infrastruktur	0.215	0.071	5	Gagal diterima	Nilai signifikan lebih tinggi daripada 0.05 ( $\beta = 0.215$ , sig.value = $0.071 > 0.05$ )	
2) Harga	0.549	0.006	3	Diterima	Nilai signifikan lebih rendah daripada 0.05 ( $\beta = 0.549$ , sig.value = $0.006 < 0.05$ )	
3) Ketersediaan	0.571	0.025	2	Diterima	Nilai signifikan lebih rendah daripada 0.05 ( $\beta = 0.571$ , sig.value = $0.025 < 0.05$ )	
4) Saiz dan Reka Bentuk	-1.253	0.000	4	Diterima	Nilai signifikan lebih rendah daripada 0.05 ( $\beta = -1.253$ , sig.value = $0.000 < 0.05$ )	
5) Persekitaran dan Kejiranan	0.687	0.000	1	Diterima	Nilai signifikan lebih rendah daripada 0.05 ( $\beta = 0.687$ , sig.value = $0.000 < 0.05$ )	
6) Sosiobudaya	0.160	0.276	6	Gagal diterima	Nilai signifikan lebih tinggi daripada 0.05 ( $\beta = 0.160$ , sig.value = $0.276 > 0.05$ )	

Persamaan regresi boleh didapati daripada jadual 4.4 seperti berikut:

$$\text{Keputusan Pembelian} = 1.684 + 0.359 (\text{Harga}) + 0.361 (\text{Ketersediaan}) + 0.775 (\text{Saiz dan Reka Bentuk}) + 0.457 (\text{Persekitaran dan Kejiranan})$$

Faktor lokasi di dapati tidak signifikan dalam keputusan untuk pembelian rumah subsale . Ini di sebabkan responden adalah penduduk Pasir Gudang dan ia telah di anggap sebagai lokasi yang di pilih. Dalam konteks mikro , faktor persekitaran dan kejiranan di lihat sebagai faktor yang paling signifikan, di ikuti dengan ketersediaan unit, harga , saiz dan rekabentuk. Sehubungan dengan itu, keadaan persekitaran dan kejiranan rumah subsale yang telah matang menjadi faktor penentu yang paling utama untuk pembelian sesebuah unit rumah subsale.

## 5. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang dijalankan, kajian ini merumuskan bahawa faktor-faktor pemilihan rumah *subsale* memberi kesan yang signifikan terhadap keputusan pembelian di Pasir Gudang, Johor. Hasil dapatan bagi objektif pertama menunjukkan bahawa setiap faktor seperti lokasi dan infrastruktur, harga, ketersediaan, saiz dan reka bentuk, persekitaran dan kejiranan serta sosiobudaya memainkan peranan penting dalam proses pemilihan rumah *subsale*. Walaupun setiap faktor mempunyai kepentingan tersendiri, keutamaan faktor ini berbeza mengikut keperluan dan pandangan responden.

Hasil bagi objektif kedua mendapati terdapat hubungan signifikan dan positif yang kuat antara faktor-faktor pemilihan rumah *subsale* dengan keputusan pembelian. Namun begitu, apabila dianalisis secara serentak, didapati faktor yang paling signifikan dan dominan yang mempengaruhi keputusan pembelian ialah faktor persekitaran dan kejiranan diikuti oleh ketersediaan dan harga. Interaksi antara faktor-faktor ini menunjukkan kompleksiti dalam membuat keputusan pembelian rumah *subsale*. Sungguh pun faktor lokasi merupakan faktor utama yang paling signifikan dalam mempengaruhi pemilihan rumah *subsale*, tetapi apabila di analisis secara serentak ia tidak di terima. Ini Adalah kerana responden merupakan penduduk Pasir Gudang. Dapatan ini mungkin disebabkan oleh fakta bahawa responden telah pun membeli rumah *subsale* di Pasir Gudang, menjadikan lokasi bukan lagi faktor penentu. Bagaimanapun, faktor sosio budaya jelas di dapati sebagai bukan faktor penentu dalam keputusan untuk pembelian rumah *subsale*.

Walaubagaimanapun, kajian ini mempunyai beberapa keterbatasan. Kawasan kajian hanya difokuskan di Pasir Gudang, Johor sahaja. Oleh itu, kajian lanjutan disarankan untuk meluaskan kawasan kajian kepada daerah lain di Johor bagi mendapatkan hasil yang lebih menyeluruh. Selain itu, responden juga boleh diperluaskan untuk merangkumi pembeli rumah baharu bagi membuat perbandingan antara kedua-dua pasaran. Hasil kajian ini di harap dapat menjadi rujukan kepada pemaju, pembuat dasar, dan penyelidik untuk merangka strategi perumahan yang lebih berkesan, berdaya saing, dan memenuhi kehendak pembeli rumah secara keseluruhannya.

## Penghargaan.

Penulis ingin mengucapkan ribuan terima kasih kepada pihak Fakulti Pengurusan Teknologi dan Perniagaan, Universiti Tun Hussein Onn Malaysia di atas segala sokongan yang diberi

## Konflik Kepentingan

Penerbitan makalah ini tidak menimbulkan sebarang konflik kepentingan.

## Sumbangan Penulis

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

## Rujukan

### Rujukan

- Abdullah, L., Mohd Nor, I. B., Jumadi, N., Arshad, H., Ilyana, N., & Arshad, H. (2012). First-time home buyers: Factors influencing decision making. *International Conference on Innovation and Technology for Sustainable Built Environment, June 2015*.
- Abdullah, N. C., Ramly, R., & Ikhsan, M. I. (2018). Attitudes of Sub-Sale Home Buyers and Vendors in the 21st Century: Legal implications. *Asian Journal of Quality of Life (AjQoL)*, 3(13), 1-7.
- Akbar, R. A., Hartono, D., & Aritenang, A. F. (2023). The effects of homeownership on social capital. *Journal of Regional and City Planning*, 34(1), 101-121. <https://doi.org/10.5614/jpwk.2023.34.1.6>
- Almatarneh, R. T. (2013). Choices and changes in the housing market and community preferences: Reasons for the emergence of gated communities in Egypt. *Ain Shams Engineering Journal/Ain Shams Engineering Journal*, 4(3), 563-583. <https://doi.org/10.1016/j.asej.2012.11.003>
- Armatys, J., Askham, P., & Green, M. (Mike W. (2009). Principles of valuation. EG Books/Estates Gazette. <https://www.routledge.com/Principles-of-Valuation/Armatys-Askham-Green/p/book/9780728205680>
- Brickz. (2024). *Statistik Transaksi Hartanah 2023*. <https://www.brickz.my/>

- Costello, L. (2009). *Urban-Rural Migration: housing availability and affordability*.
- Hamzah, N. (2023). *Rumah subsale atau rumah baharu?* Utusan Malaysia. <https://www.utusan.com.my/ringggit/2023/04/rumah-subsale-atau-rumah-baharu/>
- Haughwout, A., Lee, D., Tracy, J., & van der Klaauw, W. (2011). Federal Reserve Bank of New York Staff Reports Real Estate Investors the Leverage Cycle, and the Housing Market Crisis. *FRBNY Staff Report*, 514.
- Haurin, D. R., Dietz, R. D., & Weinberg, B. A. (2002). The Impact of neighborhood homeownership Rates: A review of the theoretical and Empirical literature. *Social Science Research Network*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.303398>
- Ibem, E., Adeboyc, A., & Alagbe, O. (2015). Similarities and Differences in Residents' Perception of Housing Adequacy and Residential Satisfaction. *Journal of Building Performance*, 6(1), 1-14.
- Ismail, I. (2023). *Jualan rumah subsale dijangka meningkat*. Utusan Malaysia. <https://www.utusan.com.my/ringggit/2023/04/jualan-rumah-subsale-dijangka-meningkat/>
- Kamal, E. M., Hassan, H., & Osmadi, A. (2016). *Factors Influencing the Housing Price: Developers' Perspective*. 10(5), 1637–1643.
- Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan. (2023). *Laporan Dasar Perumahan Negara*.
- Kotler, P., & Keller, K.L. (2016). *Marketing Management*. India: Pearson.
- Krainer. (2007). *Housing Markets and Demographics*. 2005.
- Litman, T. (2010). Where we want to be: *Home location preferences and their implications for smart growth*.
- Mohd Thas Thaker, H. (2023). *Mengapa begitu banyak rumah tidak terjual di Malaysia?* Sinar Harian. <https://www.sinarharian.com.my/article/630570/berita/nasional/mengapa-begitu-banyak-rumah-tidak-terjual-di-malaysia>
- NAPIC. (2023). *Laporan Pasaran Hartanah Separuh Pertama 2023*. Pusat Maklumat Harta Tanah Negara, Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan Malaysia.
- Pang, P. (2024). *A guide to subsale property ownership in Malaysia*. <https://www.maybank2u.com.my/maybank2u/malaysia/en/articles/properties/sale-and-purchase/subsale-property-ownership.page#:~:text=Subsale%20house%3A%20Meaning%2C%20advantages%20and%20disadvantages&text=Thus%2C%20a%20subsale%20means%20a,usually%20ready%20to%20move%20into>.
- PropertyGuru, (2023). *Pasaran Hartanah Johor 2023: Analisis dan Statistik*. <https://www.propertyguru.com.my/>
- Razak, I., Ibrahim, R., Hoo, J., Osman, I., & Alias, Z. (2013). Purchasing Intention towards Real Estate Development in Setia Alam, Shah Alam: Evidence from Malaysia. *International Journal of Business, Humanities and Technology*.
- Ridzuan, N., Nor, M., & Khalid, S. (2018). *Keperluan Tempat Tinggal Berdasarkan Teori Hierarki Keperluan Maslow*. *Journal of Housing Studies*.
- Rohadian, S., & Amir, M. T. (2019). UPAYA MEMBANGUN CUSTOMER ENGAGEMENT MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM. *Journal of Entrepreneurship, Management and Industry*, 2(4). <https://doi.org/10.36782/jemi.v2i4.1925>
- Saw, L. S., & Tan, T. H. (2014). Saw, L. S., & Tan, T. H. (2014). *Factors affecting the purchase decision of investors in the residential property market in Malaysia*. <https://doi.org/Journal of Surveying, Construction and Property>, 5(2), 1-13.
- Sean, S. L., & Hong, T. T. (2014). Factors affecting the purchase decision of investors in the residential property market in Malaysia. *Journal of Surveying, Construction & Property*, 5(2), 1–13. <https://doi.org/10.22452/jscp.vol5no2.4>
- Sharipah, N. (2011). Quality Affordable Housing: A Theoretical Framework for Planning and Design of Quality Housing. *Journal of Techno-Social*, 2(1), 1-10.
- Shen, J., & Huang, Y. (2003). The working and living space of the “floating population” in China. *Asia Pacific Viewpoint*, 44(1), 51–62.
- Suaid. (2012). Factors Influencing Buyer's Preference In Purchasing A House. *University Of Technology MARA, Shah Alam*.
- Yen. (2020). *Log in or sign up to view*. [https://www.facebook.com/ashrafyenproperty/photos/a.101447651493035/154905312813935/?type=3&locale=hi\\_IN](https://www.facebook.com/ashrafyenproperty/photos/a.101447651493035/154905312813935/?type=3&locale=hi_IN)
- Zairul M, M. N., & Ibrahim Rahinah. (2004). Abandoned Housing Projects in Malaysia : Proposal for Promoting the Bts ( Build Then Sell ) Concept for Malaysian Housing Development. *Conference: 2nd International Conference on Built Environment in Developing Countries, USM, 2003*.
- Zawawi, Z. (2023). *Rumah subsale atau rumah baharu?* Utusan Malaysia. <https://www.utusan.com.my/ringggit/2023/04/rumah-subsale-atau-rumah-baharu/>
- Zeng, R. (2013). Attributes influencing home buyers purchase decisions a quantitative study of the Wuhan residential housing market. *Southern Cross University, Thesis*.

- Zulkepli, M. (2011). *Pembangunan Model Penentu Keperluan Perumahan: Kajian Kes di Johor Bahru*. Universiti Teknologi Malaysia.
- Zulraizam. (n.d.). *Perbezaan harga rumah pasaran primer dan sekunder di daerah Sepang Selangor*.