

MASALAH RUMAH SIAP DIBINA YANG TIDAK TERJUAL DI JOHOR BAHRU

NOOR JAMAATUSYAHIDAH BINTI MOHD ISHAK

Laporan projek ini dikemukakan
sebagai memenuhi sebahagian daripada syarat
penganugerahan Ijazah Sarjana Muda Ukur Bahan

Fakulti Alam Bina
Universiti Teknologi Malaysia

APRIL, 2010

ABSTRAK

Rumah merupakan satu keperluan hidup. Setiap manusia memerlukan rumah sebagai tempat berteduh. Tetapi, sekiranya ianya dibina tidak menepati keadaan semasa, akan timbul masalah-masalah lain seperti yang berlaku sekarang di mana banyak rumah yang siap dibina tidak terjual. Menurut maklumat yang diperolehi, Negeri Johor merupakan negeri yang paling banyak bilangan rumah yang tidak terjual berbanding negeri-negeri lain di Negara Malaysia ini. Oleh kerana Johor Bahru merupakan daerah yang paling besar di dalam Negeri Johor ini, secara langsung ia menyumbang kepada bilangan rumah yang tidak terjual terbanyak. Masalah ini telah berlaku kepada Negeri Johor sejak beberapa tahun berturut-turut. Pelbagai pihak yang terlibat dengan masalah ini masing-masing berusaha untuk mengatasinya dengan pelbagai cara. Sehingga sekarang, masalah ini masih belum dapat diselesaikan mahupun dikurangkan. Berdasarkan masalah yang timbul, objektif kajian ini adalah untuk mengenal pasti punca-punca berlakunya masalah rumah siap dibina yang tidak terjual di Johor Bahru serta mengenal pasti strategi semasa pemaju dalam meningkatkan kadar penjualan rumah siap dibina. Bagi mendapatkan maklumat dari responden, borang soal selidik yang mengandungi soalan tentang kajian telah di sediakan dan dihantar kepada pihak pemaju, wakil pembeli, pihak bank dan Jabatan Perumahan Negara. Data yang diperolehi dari soal selidik berkenaan dianalisis menggunakan kaedah min skor dan peratusan. Setelah dikaji, didapati bahawa punca utama kepada berlakunya masalah rumah tidak terjual di Johor Bahru ini adalah disebabkan oleh tawaran harga rumah yang diberikan terlampau tinggi dan tidak sesuai dengan kemampuan pembeli. Manakala strategi pemasaran rumah yang paling banyak di usahakan oleh pihak pemaju di Johor Bahru ini adalah menggunakan risalah, banner, dan sepanduk.

ABSTRACT

The house is essential for living. Every human being needs house as a shelter. However, although it is a demand and one of the most essential things in life, many problems will arise if it is not being built according to the current needs. One of the issues that may arise due to this problem is the issue of many unsold house. According to the reliable sources, Johore is the state with the highest number of overhang house compared to other states in Malaysia. Since Johore Bahru is the largest part in Johore, the highest quantity of overhang house in this state comes from Johore Bahru. The same problem has been faced by the authorities concern in Johore for ages and they have tried to overcome this problem with various strategies. Nevertheless, their effort brings no success, as neither of the methods that they have tried was able to solve the problem nor reduce the number of the overhang house. Based on the problem discussed above, the objective of this study is to identify the root of the problem of unsold house in Johore Bahru as well as to determine the best strategy to be applied by the developer in order to increase the rate of sold house. In order to get information from the target respondents, questionnaires containing questions on the study has been prepared and sent to the developer, the representatives from the buyers or customers, the bank, and the National Housing Department (JPN). The data collected from the questionnaires are analyzed by using the score average (mean score) and percentage methods. After the data has been collected and analyzed, the study found that the main root to the problem of unsold house in Johore Bahru is due to the offer of the price, which is too high to be fulfilling by the buyers based their financial levels. Besides, the study has managed to determine the most common strategies used by the developer in Johore Bahru, which is using the flyers, and banner.