

STRATEGI PEMASARAN PERUMAHAN KETIKA INFLASI BERLAKU

CHEW WAN SIANG

Laporan projek ini dikemukakan
sebagai memenuhi sebahagian daripada syarat
penganugerahan ijazah Sarjana Muda Sains Pembinaan

Fakulti Alam Bina
Universiti Teknologi Malaysia

MEI, 2011

PENGHARGAAN

Atas kejayaan penulisan Kertas Projek ini, penulis merakamkan setinggi-tinggi penghargaan kepada semua pihak yang telah menghulurkan tangan kepada penulis sama ada memberi maklumat, sokongan dan juga komen yang bernas dalam proses penyediaan Kertas Projek ini.

Ribuan terima kasih yang diucapkan kepada PM Dr Maizon Bt Hashim, selaku penyelia Kertas Projek. Beliau merupakan seorang penyelia yang begitu sabar, memberi sokongan serta meluangkan masa untuk membimbing dan membantu penulis salam melengkapkan Kertas Projek ini. Jasa beliau terhadap penulis amat dihargai dan tidak dilupakan. Di samping itu, ucapan terima kasih kepada Prof. Ahmad Rosdan Abd. Razak selaku pembaca kedua.

Penghargaan juga ditujukan khas kepada rakan-rakan seperjuangan yang memberi sokongan dan pandangan dalam proses penyediaan Kertas Projek ini. Tidak ketinggalan juga penghargaan terhadap sokongan yang diberikan oleh ahli keluarga dan yen loo sepanjang proses penyediaan Kertas Projek ini.

ABSTRAK

Perumahan berfungsi sebagai tempat yang memberi perlindungan, keselamatan, pengasingan bagi seseorang menjalankan aktiviti kekeluargaan dan merupakan satu pelaburan. Fenomena inflasi yang sering berlaku telah membawa kesan-kesan negatif dalam industri perumahan dimana pemaju perumahan telah menanggung risiko terhadap penurunan prestasi jualan perumahan. Kecekapan sesuatu organisasi dalam mengurus strategi pemasaran untuk menentukan kedayahidupan organisasi dalam sesuatu perniagaan. Justeru itu, objektif dalam kajian ini adalah untuk mengenalpasti strategi pemasaran perumahan yang paling efektif digunakan oleh pemaju perumahan supaya dapat meningkatkan prestasi jualan perumahan ketika inflasi berlaku. Bagi mencapai objektif dalam kajian ini, borang soal selidik telah digunakan sebagai kaedah pengumpulan data. Jenis soalan-soalan yang diutarakan dalam borang tersebut adalah berbentuk analisis kekerapan, Skil Pemeringkatan *Thurstone*, Skala *Likert*, dan purata min. Kajian ini tertumpu kepada pemaju perumahan di sekitar negeri Johor dan Selangor. Hasil kajian ini boleh disimpulkan bahawa strategi pemasaran perumahan yang paling efektif digunakan oleh pemaju perumahan ketika inflasi berlaku adalah memilih lokasi yang tepat dan betul untuk pelancaran perumahan dan percuma atau subsidi pengecualian 50 peratus duti setem kepada pembeli perumahan. Manakala strategi pemasaran yang paling tidak efektif digunakan oleh pemaju perumahan ketika inflasi berlaku adalah menurun harga rumah dan pelaksanaan projek perumahan kos rendah dengan pengecualian duti setem. Maka hasil penyelidikan ini diharapkan dapat menjadi satu panduan kepada semua pihak yang terlibat dalam industri perumahan. Kesimpulannya, pihak pemaju perumahan haruslah sentiasa bersedia sedia dengan melaksanakan strategi pemasaran yang cekap supaya dapat menjamin bahawa prestasi jualan perumahan sentiasa berada dalam tahap penjualan yang tinggi.

ABSTRACT

Housing serves as a place that provides protection, security and separation for the family who are undertaking the activities and also as an investment. The phenomenon of inflation often occurs and has brought negative effects in the housing industry wherein the developers have to bear the risk of decreased in housing sales performance when inflation occurs. The efficiency of an organization in managing the marketing strategy is to determine the vitality organization in each of the business. Hence, the objective of this research was to identify the most effective marketing strategies use by housing developers to increase the housing sales performance when inflation occurs. To achieve the objective of this research, questionnaires were used as a method of data collection. The results of this research can be concluded that the most effective marketing strategies use by housing developers to increase the housing sales performance when inflation occurs is choosing the accurate and marketable location to launch the housing projects and free or subsidized with exemption of 50 per cent stamp duty to the housing buyers. While the least effective marketing strategies use by housing developers is to decrease the housing prices and launch the low-cost housing projects with exemption of full stamp duty. The outcome of this research will hopefully serve as a guideline to all parties involved in the housing industry.