

**PENGGUNAAN LAMAN WEB SEBAGAI MEDIUM PENGIKLANAN  
RUMAH KEDIAMAN OLEH PEMAJU PERUMAHAN**

**MOHD TAUFIK BIN ABDULLAH**

**Laporan projek ini dikemukakan  
sebagai memenuhi sebahagian daripada  
syarat penganugerahan Ijazah**

**Sarjana Muda Ukur Bahan  
Fakulti Alam Bina  
Universiti Teknologi Malaysia**

**MEI 2008**

## ABSTRAK

Perkembangan yang semakin meningkat di dalam bidang teknologi maklumat di Malaysia banyak memberi manfaat kepada semua pengguna dewasa ini. Syarikat perniagaan juga telah beralih kepada penggunaan teknologi ini untuk menjalankan aktiviti perniagaan mereka. Bagi syarikat pemaju perumahan kesukaran pelanggan untuk menghadiri pameran jualan perumahan membuka ruang kepada mereka untuk mengiklankan rumah kediaman tersebut melalui laman Web syarikat. Oleh itu, kajian ini dijalankan untuk mengenal pasti tahap penggunaan laman Web oleh pemaju perumahan sebagai medium pengiklanan mereka. Selain itu kajian ini juga untuk mengenal pasti masalah-masalah yang wujud untuk menjalankan pengiklanan melalui laman Web dan akhirnya untuk menilai respon pengguna terhadap pengiklanan rumah kediaman melalui laman Web ini. Kajian ini seterusnya tertumpu kepada kepada syarikat pemaju perumahan serta pengguna sebagai responden untuk mendapatkan maklumat yang diperlukan. Hasil dapatan daripada soal selidik yang telah dijalankan dianalisis menggunakan program *Microsoft Excel* dan dipamerkan dalam bentuk graf dan jadual. Keputusan hasil kajian mendapati tahap penggunaan laman Web pemaju sebagai medium pengiklanan masih rendah dan terdapat beberapa masalah yang timbul untuk menjalankan pengiklanan melalui laman Web ini. Namun begitu pengguna pula memberikan reaksi sebaliknya di mana mereka bersetuju jika pengiklanan rumah kediaman dijalankan di laman Web pemaju kerana ia dapat menjimatkan masa dan kos pengguna dan memudahkan pencarian rumah kediaman yang diidamkan.

## **ABSTRACT**

The enormous growth in information technology in Malaysia has provide a lot of benefit to many parties. Business companies have also adapted to the use of information technology in their business activities. For housing developer, the difficultied of their customer to attend the sales exhibiton has opened an opportunity to advertise the housing project through the company website. Thus, this study was conducted to determine the level of website usage by housing developer as their advertising medium. In the other hand, it is also to identify the problems occur to advertise through the website and finally to identify the consumer respons according to the advertising on the website. This study is focusing to the housing developer and the consumer as respondents to get the informations needed. Data obtained from questionnaires is analysed using Microsoft Excel and presented in graph and schedule. The findings shows that the developers' website usage as advertising method is still at the lower stage and there are certain problems occur in order to advertise on the website. However the consumer give the opposite view where they agree if the advertising of housing project is using developers' website. Furthermore this method will save consumers' budget in accordance with cost and time and finally will be the easiest method to find the consumers' dream house.