

## FAKTOR MEMPENGARUHI KEGAGALAN PENJUALAN HARTA TANAH PERDAGANGAN JENIS RUMAH KEDAI

N.I. Mohamad, N.M. Tawil, I.M.S. Usman, A.H. Ismail , Y.M. Yusoff,  
Jabatan Seni Bina,  
Fakulti Kejuruteraan dan Alam Bina, UKM  
[iznimohd@gmail.com](mailto:iznimohd@gmail.com), [nmtawil@gmail.com](mailto:nmtawil@gmail.com), [imscarch@gmail.com](mailto:imscarch@gmail.com),  
[abdhalim@eng.ukm.my](mailto:abdhalim@eng.ukm.my), [yusniza23@gmail.com](mailto:yusniza23@gmail.com)

### ABSTRAK

Laporan Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta (JPPH) merekodkan sejumlah 5,931 unit rumah kedai di Malaysia telah siap dibina tetapi tidak terjual dimana Negeri Sembilan mencatatkan jumlah kedua tertinggi selepas negeri Johor. Kajian ke atas rumah kedai siap dibina tidak terjual di Bandar Baru Nilai menjadi sampel kajian memandangkan ia terletak berdekatan dengan lapangan terbang Antarabangsa KLIA, Litar Antarabangsa Sepang, institusi-institusi pendidikan dan dikelilingi oleh skim-skim perumahan, tetapi masih terdapat lambakan rumah kedai yang siap dibina dan tidak terjual. Fokus penyelidikan ini adalah untuk mengenalpasti faktor-faktor kegagalan penjualan rumah kedai di Bandar Baru Nilai dan seterusnya menentukan faktor kritikal kegagalan penjualan harta tanah perdagangan jenis rumah kedai di bandar baru. Data kajian diperolehi daripada sumber literatur dan soalan kaji selidik dengan pemaju, Majlis Perbandaran, pembeli/penyewa dan penduduk setempat. Faktor-faktor yang dikenalpasti adalah faktor ekonomi, demografi, politik, lokasi, kemudahan asas dan awam, pinjaman kewangan, fizikal produk, harga atau sewa pasaran, dan stok rumah kedai semasa produk siap untuk dihuni, faktor pemaju dan faktor masa.

**Kata Kunci:** *Penjualan Rumah Kedai, Faktor Kegagalan Penjualan Rumah Kedai, Rumah Kedai*

### PENDAHULUAN DAN LATAR BELAKANG

Sektor pembinaan antara sektor utama yang menyumbang kepada Keluaran Dalam Negari Kasar selain daripada sektor perkhidmatan, pembuatan, pertanian dan perlombongan dan kuari. Sektor pembinaan melibatkan aktiviti pembinaan rumah kediaman, pembinaan bangunan perdagangan, pembinaan kejuruteraan berat dan pembinaan industri. Aktiviti-aktiviti pembinaan tersebut akan melibatkan proses guna tanah yang membawa kepada pembangunan harta tanah di kawasan guna tanah terlibat.

Pembangunan harta tanah perdagangan merupakan proses guna tanah untuk tujuan pembinaan pejabat, pusat membeli belah atau unit kedai. Pembangunan harta tanah jenis unit kedai antara pilihan yang mendapat tempat di kalangan pemaju sebagai langkah mudah dan kurang risiko untuk mendapat keuntungan kerana struktur binaan unit kedai lebih ringkas dan tipikal berbanding bangunan lain serta harga jualan yang kompetitif .

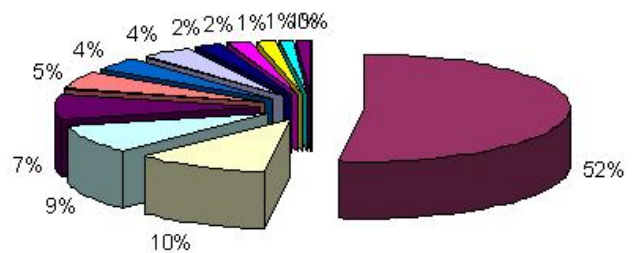
Produk hasil daripada pembangunan harta tanah dianggap unik dan heterogeneous kerana ia tidak seperti barangan jualan lain yang boleh dihantar ke lokasi berpermintaan tinggi di samping kos pembuatan yang besar. Dengan modal yang besar, pembinaan produk ini perlu dibangunkan di lokasi yang strategik di mana penjualannya akan mengatasi permintaan agar tidak berlaku lambakan dan merugikan

pemaju. Namun demikian, ia bukanlah sesuatu yang senang untuk meramalkan kuantiti sebenar yang mampu memenuhi permintaan ke atas produk berkenaan.

Laporan Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta (JPPH) menunjukkan lambakan produk jenis unit kedai berlaku di semua negeri di Malaysia. Laporan JPPH pada suku kedua 2011 menunjukkan terdapat 5,931 unit kedai yang siap dibina tidak terjual bernilai RM 1.690 bilion. Negeri Sembilan merekodkan jumlah unit kedai siap dibina tidak terjual kedua tertinggi selepas Johor iaitu 622 unit menyumbang kepada 10.5% daripada jumlah keseluruhan di Malaysia. Kebanyakan unit kedai siap dibina tidak terjual di Negeri Sembilan terletak di daerah Seremban.

Faktor kegagalan penjualan unit kedai dipasaran dipengaruhi oleh faktor makro seperti ekonomi, demografi dan politik serta faktor mikro seperti lokasi, kemudahan asas, pinjaman kewangan, harga atau sewa pasaran, ciri-ciri fizikal produk dan stok rumah kedai semasa produk siap untuk dihuni. Kegagalan jualan dan pemasaran adalah antara risiko yang perlu dihadapi oleh pemaju dalam pembangunan harta tanah. Kajian kemungkinan ke atas faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan rumah kedai adalah langkah awal yang perlu diambil oleh pemaju untuk menangani risiko ini. Sehubungan dengan itu, kajian ke atas rumah kedai siap dibina tidak terjual di bandar baru di Bandar Baru Nilai dilaksanakan bagi mengenal pasti faktor kegagalan penjualan berdasarkan keadaan sebenar di pasaran. Kajian dijalankan di Bandar Baru Nilai adalah kerana bandar tersebut mencatat bilangan unit stok harta perdagangan 2011 yang tinggi. Rajah 1 menunjukkan Jadual stok harta perdagangan Q2 2011 yang memperlihatkan Negeri Johor mencatat bilangan peratusan terbesar hartanah iaitu 51.9 %, dan diikuti Negeri Sembilan ditempat kedua iaitu sebanyak 10.5%.

NEGERI	UNIT	PERATUS
JOHOR	3081	51.9%
NEGERI SEMBILAN	622	10.5%
SELANGOR	539	9.1%
MELAKA	437	7.4%
PERAK	317	5.3%
SABAH	250	4.2%
SARAWAK	230	3.9%
PAHANG	127	2.1%
KEDAH	120	2.0%
KELANTAN	76	1.3%
WP KUALA LUMPUR	72	1.2%
PULAU PINANG	60	1.0%
WP PUTRAJAYA	0	0.0%
WP LABUAN	0	0.0%
TERENGGANU	0	0.0%
PERLIS	0	0.0%
	5931	100.0%

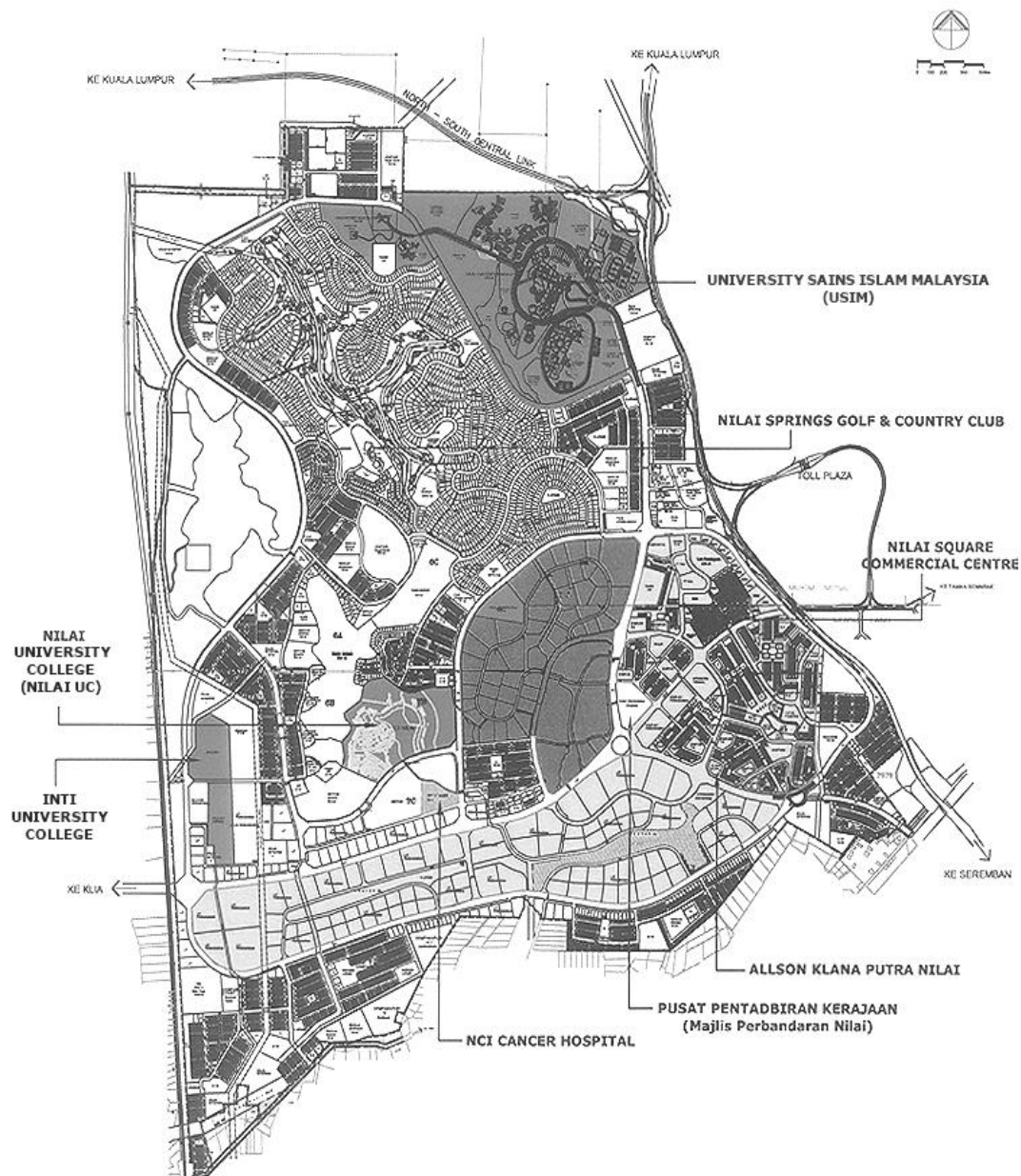


Rajah 4 : Jadual stok harta perdagangan Q2 2011.

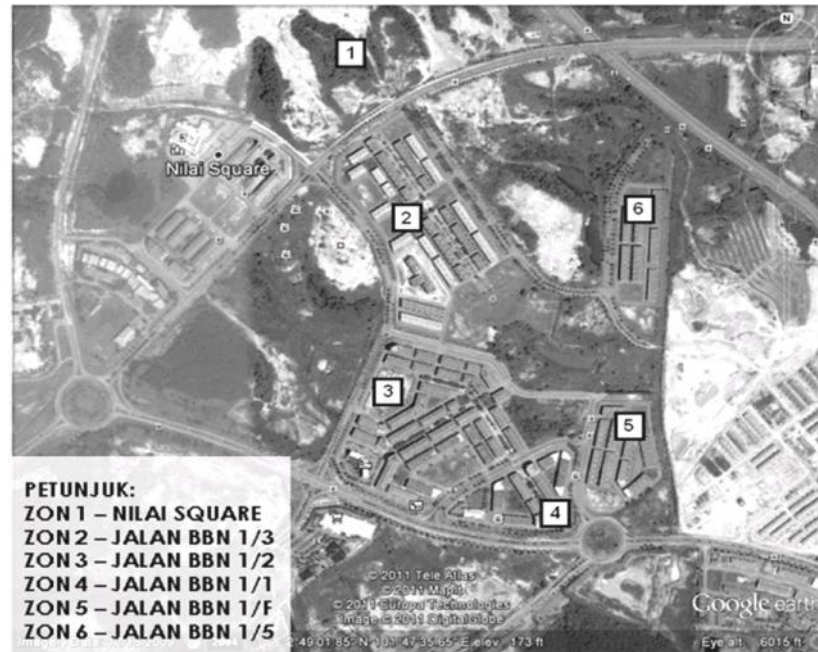
Sumber: Laporan Stok Harta Tanah (2011). Jabatan Penilaian & Perkhidmatan Harta

Didapati terdapat lambakan rumah kedai yang siap dibina dan tidak terjual di Bandar Baru Nilai walaupun lokasinya yang terletak berdekatan dengan lapangan terbang Antarabangsa KLIA, Litar Antarabangsa Sepang, institusi-institusi pendidikan dan dikelilingi oleh skim-skim perumahan. Rajah 2 menunjukkan peta kawasan kajian iaitu Bandar Baru Nilai dan lokasi-lokasi tempat yang menjadi mercu tanda kepada daerah Nilai itu sendiri. Antaranya ialah, Universiti Sains Islam Malaysia (USIM), Nilai Cancer Institute, INTI College dan Nilai Spring Golf & Country Club. Manakala Rajah 3 pula menunjukkan kawasan taburan perumahan yang terdapat di Bandar Baru Nilai.

Terdapat 6 Zon utama yang telah dikenalpasti. Antaranya ialah, Nilai Square, Jalan BBN 1/3, Jalan BBN 1/2, Jalan BBN 1/2, 1/F dan Jalan BBN 1/5.



Rajah 5 : Kawasan Kajian: Bandar Baru Nilai



**Rajah 6** Taburan Rumah Kedai: Bandar Baru Nilai

#### KEPENTINGAN PENYELIDIKAN

Penyelidikan ini bertujuan untuk mencapai beberapa objektif yang telah ditetapkan, iaitu mengenalpasti dan mengkaji corak pembangunan rumah kedai di bandar baru dan mengenalpasti faktor kritikal kegagalan penjualan rumah kedai di bandar baru. Berdasarkan objektif-objektif yang telah dinyatakan, kajian ini diharapkan dapat memanfaatkan pihak-pihak tertentu iaitu pemaju sebagai panduan dalam membuat keputusan pelaburan bagi rumah kedai di bandar baru, pihak perancang/Majlis Perbandaran untuk membantu dalam mengenalpasti lokasi yang sesuai untuk pembangunan rumah kedai bagi membantu dalam proses meluluskan permohonan pembangunan rumah kedai di bandar baru berdasarkan keperluan pasaran semasa dan seterusnya para penyelidik dalam memberi input untuk kajian lanjutan akan datang. Selain itu penyelidikan ini secara tidak langsung dapat mengurangkan risiko lambakan rumah kedai di pasaran.

#### KAJIAN LITERATUR

Melalui kajian literatur, faktor kegagalan penjualan rumah kedai boleh dibahagikan kepada dua iaitu faktor makro dan faktor mikro.

##### Faktor Makro

Faktor makro adalah faktor kegagalan penjualan rumah kedai apabila dilihat secara global atau keseluruhan ekonomi (Hamid, 2002). Antaranya termasuklah faktor ekonomi semasa, faktor demografi dan faktor politik. Dalam situasi ekonomi stabil, pengilang dan peniaga memerlukan tempat untuk meningkatkan pengeluaran dan memperkembang perniagaan, maka permintaan ke atas bangunan komersil dan perniagaan meningkat. Ini menggalakkan aktiviti pembinaan berikutan permintaan ke atas produk industri binaan meningkat (Aminah Md Yusoff & Ismail Omar, 2007). Tetapi jika keadaan ekonomi adalah sebaliknya, permintaan akan berkurangan dan kebarangkalian kegagalan penjualan produk akan meningkat.

Faktor demografi berkait rapat dengan saiz dan ciri populasi. Semakin besar saiz populasi akan semakin luas lingkungan pasaran dan menggalakkan kadar penjualan. Ciri-ciri populasi seperti pertambahan penduduk, pendapatan, saiz isi rumah dan citarasa pengguna mempengaruhi keperluan terhadap produk komersil bagi menampung penduduk yang bertambah (Ng Ying Qian, 2006). Penjualan produk ini juga tidak akan mendapat sambutan sekiranya penawaran produk lebih besar berbanding saiz populasi.

Polisi dan peruntukan kerajaan pula memberi impak kepada permintaan ke atas produk binaan. Polisi-polisi yang negatif seperti kenaikan cukai dan pengetatan bekalan wang tunai akan mengurangkan permintaan pembinaan (Aminah Md Yusoff & Ismail Omar, 2007). Ini akan menyumbang kepada lambakan produk di pasaran.

#### Faktor Mikro

Faktor mikro merupakan faktor yang mempengaruhi kegagalan penjualan rumah kedai secara langsung pada tahap projek (tapak). Kebanyakan faktor ini adalah berkaitan dengan ciri-ciri harta tanah tersebut, profil dan demografi pembeli (Hamid, 2002). Merujuk Rajah 4, faktor-faktor mikro kegagalan penjualan rumah kedai adalah faktor lokasi, kemudahan asas dan awam, kemudahan pinjaman kewangan, harga atau sewa pasaran, ciri-ciri fizikal produk, faktor masa, faktor pasaran dan faktor peranan pemaju.



**Rajah 7** Faktor-faktor mikro kegagalan penjualan rumah kedai

### Faktor Lokasi

Faktor lokasi, lokasi dan lokasi adalah tiga faktor utama yang menjamin kejayaan sesebuah pembangunan (Turner, 1997). Bagi rumah kedai, lokasi yang strategik menjamin kemudahsampaian pelanggan ke premis tersebut dan memenuhi keperluan dan kehendak pasaran. Antara ciri-ciri lokasi strategik yang dimaksudkan adalah lokasi yang berhampiran dengan jalan utama, pengangkutan awam, tempat letak kereta dan premis yang menjadi tumpuan umum seperti bank dan pasaraya. Lokasi strategik juga akan memastikan kemudahsampaian ke sesebuah rumah kedai dengan susunatur yang mudah diakses dari jalan atau tempat letak kereta. Dari segi memenuhi keperluan dan kehendak pasaran pula, lokasi yang mempunyai saiz populasi yang besar lebih berpotensi untuk berkembang kerana mempunyai pasaran yang luas. Susunatur mudah diakses

### Faktor Kemudahan Asas dan Awam

Kemudahan prasarana seperti bank, masjid, restoran, pejabat pos dan stesen minyak akan melonjakkan nilai hartanah rumah kedai kerana ia meningkatkan jumlah populasi sekitar dan meluaskan pasaran. Jalinan jalanraya atau lebuh raya yang baik dan adanya kemudahan pengangkutan seperti lrt, komuter, teksi dan bas akan menggalakkan kemudahsampaian. Rumah kedai juga seharusnya dilengkapi dengan kemudahan asas seperti bekalan air, elektrik dan talian telefon untuk memudahkan pembeli. Sesebuah hartanah dikatakan berada di lokasi strategik dengan adanya kemudahan prasarana sekitarnya.

### Faktor Kemudahan Pinjaman Kewangan

Pembelian harta tanah adalah melibatkan pelaburan modal yang besar oleh pembeli. Kebanyakan pembeli memerlukan pinjaman dari institusi kewangan untuk membiayai pembelian. Oleh yang demikian, kemudahan pinjaman dan syarat-syarat pinjaman adalah amat penting dalam menentukan kejayaan transaksi jual beli harta tanah. Ini kerana terdapat situasi di mana pembeli terpaksa membatalkan niat untuk memiliki produk harta tanah apabila permohonan pinjaman tidak diluluskan berikutan syarat permohonan yang ketat. Oleh itu polisi kewangan seperti kadar faedah yang dikenakan oleh pihak bank, margin pinjaman, tempoh pembayaran balik dan juga kelayakan pinjaman dan polisi perundangan seperti sekatan terhadap jual beli dan juga sekatan pemilikan memainkan peranan dalam menggalakkan penjualan harta tanah rumah kedai.

### Faktor Fizikal Produk

Fungsi utama harta tanah jenis rumah kedai adalah untuk memasarkan perniagaan dan menarik pelanggan untuk urusan jual beli. Oleh itu konsep rekabentuk bangunan adalah penting supaya menarik manakala ruang dalaman perlu praktikal. Konsep rekabentuk boleh dipengaruhi oleh persekitaran dan komuniti. Oleh yang demikian, rekabentuk atau susunatur rumah kedai seharusnya mempunyai ciri-ciri seperti mudah diakses dari tempat letak kereta bagi memudahkan pelanggan untuk singgah dan berurusan.

### Faktor Stok Rumah Kedai Semasa, Pembinaan Baru Dan Kadar Kekosongan

Kajian terhadap stok pasaran dan pembinaan baru akan membantu pihak pemaju memahami keadaan penawaran rumah kedai sekarang dan seterusnya merancang bilangan unit rumah kedai yang hendak ditawarkan supaya tidak mengalami kerugian akibat daripada lebihan penawaran di pasaran (Ng Ying Qian, 2006). Kajian kadar kekosongan juga penting dan akan mempengaruhi penawaran bagi harta tanah rumah kedai di sesebuah kawasan. Kadar kekosongan yang tinggi menunjukkan produk tidak

mendapat sambutan daripada pembeli dan pemaju seharusnya meneliti faktor yang membawa kepada situasi ini sebelum mengambil langkah untuk membangunkan produk harta tanah yang sama di kawasan tersebut.

#### Faktor Harga Dan Sewa Rumah Kedai

Keadaan pasaran rumah kedai boleh digambarkan melalui harga dan sewa semasa rumah kedai di kawasan tersebut (Ng Ying Qian, 2006). Kadar penyewaan yang tinggi di samping harga jual yang berpatutan akan menggalakkan pelabur membeli unit-unit rumah kedai yang ditawarkan untuk disewakan. Memandangkan pelabur biasanya bermodal besar dan membeli lebih dari satu unit, maka ini akan menggalakkan penjualan harta tanah rumah kedai terbabit.

#### Faktor Pemaju

Pemaju selaku pihak yang bertanggungjawab dalam membangunkan rumah kedai memainkan peranan penting dalam memastikan produk rumah kedai yang ditawarkan mendapat sambutan oleh pembeli. Dua elemen penting yang perlu dititikberatkan oleh pemaju di peringkat pemasaran produk ialah strategi pemasaran dan reputasi syarikat. Selain kadar harga jual yang berpatutan, pemaju menawarkan kemudahan-kemudahan lain seperti kos yuran MOT percuma untuk menarik pembeli. Di samping itu, reputasi syarikat pemaju juga menjadi faktor dalam menarik pembeli kerana melalui konsep pembangunan jual dan bina seperti yang diamalkan sekarang, pembeli akan membeli produk tersebut sebelum produk tersebut dibina. Jadi pembeli pastinya meneliti '*track record*' pemaju sepanjang terlibat dalam industri bagi menilai potensi produk yang dibeli dan kebarangkalian produk akan mempunyai masalah atau tidak di masa hadapan.

#### Faktor Masa

Faktor masa melibatkan interaksi antara faktor-faktor di atas semasa produk mula dipasarkan. Contohnya, kadar populasi yang rendah dan kadar pertumbuhan populasi yang lambat akan mengurangkan permintaan ke atas harta tanah rumah kedai di sesebuah kawasan walau pun faktor-faktor lain seperti kemudahan pinjaman kewangan senang diperolehi dan jumlah stok rumah kedai semasa rendah.

Berdasarkan sorotan kajian kes terdahulu, dapat disimpulkan bahawa faktor yang mempengaruhi kegagalan rumah kedai adalah seperti berikut:



Oleh yang demikian, kajian ke atas faktor-faktor diatas adalah penting untuk mengetahui impaknya terhadap kegagalan penjualan rumah kedai yang.

#### METODOLOGI PENYELIDIKAN Skop Penyelidikan

Bagi mencapai objektif kajian, penyelidikan telah dihadkan kepada limitasi berikut iaitu kajian tertumpu kepada rumah kedai di pusat Bandar Baru Nilai, Negeri Sembilan sahaja, kajian tertumpu kepada rumah kedai yang telah siap dibina dan telah mempunyai CF tetapi terbiar tidak dihuni sekurang-kurangnya selama 9 tahun dan data-data kajian adalah dalam jangkamasa 10 tahun antara tahun 2002 hingga 2011.

#### RUMUSAN

Hasil kajian ini dapat membantu pemaju di peringkat kajian pembangunan dalam menentukan kesesuaian produk harta tanah perdagangan jenis rumah kedai di sesebuah kawasan agar tidak berlaku lambakan rumah kedai dan seterusnya merugikan pemaju. Di samping itu penyelidikan ini diharapkan dapat mengurangkan lebihan produk jenis rumah kedai di pasaran.

#### RUJUKAN

- Mohd Faris Dziauddin (2001). Pemodelan pembangunan guna tanah komersil menerusi system aplikasi maklumat geografi (GIS) kes kajian: Seberang Perai Tengah, Pulau Pinang. *Jurnal Teknologi*. 35(B),23-40
- Nur Faizal Abdullah (2006). *Faktor yang dipertimbangkan sebelum membangunkan harta tanah perumahan dari perspektif pemaju*. Unpublished thesis. UTM, Skudai: Fakulti Kejuruteraan dan Sains Geoinformasi
- Norul Ainin Mukhtar (2005). *Faktor-faktor utama yang mempengaruhi dalam membuat keputusan pelaburan harta tanah dari perspektif pemaju (Kes kajian: Syarikat harta tanah di Malaysia)*. Unpublished thesis. UTM, Skudai: Fakulti Kejuruteraan dan Sains Geoinformasi
- Norharnila Rusli (2006). *Salah urus risiko dalam projek pembangunan projek*



- perumahan: Kajian ke atas projek terbengkalai di Malaysia. Unpublished thesis.* UTM, Skudai: Fakulti Kejuruteraan Awam
- Irdayati Abdul Air (2005). *Kadar ketersediaan tanah untuk pembangunan perumahan di kawasan bandar menurut rancangan tempatan daerah: Keberkesanannya dari perspektif pemaju. Unpublished thesis.* UTM, Skudai: Fakulti Kejuruteraan dan Sains Geoinformasi
- Laporan stok harta tanah (2010). *Jadual stok harta perdagangan Q4 2010.* Jabatan Penilaian & Perkhidmatan Harta.  
Alamat: <http://www.jpqh.gov.my>  
[Dilawati: 2 April 2011]. Kemas kini: 2 April 2011
- Dr Hishamuddin Mohd Ali (2007). *Pembentukan model penawaran optimum bagi harta tanah perdagangan di taman perumahan. Laporan Akhir Penyelidikan.* UTM, Skudai
- Prof. Dr. Abd Ghani Khalid (2008). *Model ramalan kos pembinaan .Laporan Akhir penyelidikan kontrak* UTM, Skudai
- Faridah Abdullah (2005). *Kajian pemulihan projek pembangunan kediaman terbengkalai di dalam Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur. Unpublished thesis.* UTM, Skudai: Fakulti Kejuruteraan Awam
- Noor Akmal Adillah Ismail (2005). *Keberkesanan sistem anggaran kos yang dipraktikkan oleh jurukur bahan Malaysia. Unpublished thesis.* UTM, Skudai: Fakulti Kejuruteraan Awam
- Google books (2011). *Using multi- criteria decision analysis in natural resource management.*  
Alamat: <http://www.books.google.com>  
[Dilawati: 2 April 2011]. Kemas kini: 2 April 2011
- Turner, A. (1997). *Building Procurement.* London: Macmillan Press Ltd.