

UNIVERSITI TEKNOLOGI MALAYSIA

**BORANG PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PENYELIDIKAN**

TAJUK PROJEK **Pembentukan Model Penawaran Optimum bagi Harta Tanah**
Perdagangan di Taman Perumahan
(Developing an Optimal Supply Model (OSM) of Commercial
Property in Housing Scheme)

Saya **DR. HISHAMUDDIN BIN MOHD ALI**
(HURUF BESAR)

Mengaku membenarkan **Laporan Akhir Penyelidikan** ini disimpan di Perpustakaan Universiti Teknologi Malaysia dengan syarat-syarat kegunaan seperti berikut :

1. Laporan Akhir Penyelidikan ini adalah hakmilik Universiti Teknologi Malaysia.
2. Perpustakaan Universiti Teknologi Malaysia dibenarkan membuat salinan untuk tujuan rujukan sahaja.
3. Perpustakaan dibenarkan membuat penjualan salinan Laporan Akhir Penyelidikan ini bagi kategori TIDAK TERHAD.
4. * Sila tandakan (/)

SULIT (Mengandungi maklumat yang berdarjah keselamatan atau Kepentingan Malaysia seperti yang termaktub di dalam AKTA RAHSIA RASMI 1972).

TERHAD (Mengandungi maklumat TERHAD yang telah ditentukan oleh Organisasi/badan di mana penyelidikan dijalankan).

/ TIDAK TERHAD

TANDATANGAN KETUA PENYELIDIK

Nama & Cop Ketua Penyelidik

Tarikh : _____

CATATAN : * Jika Laporan Akhir Penyelidikan ini SULIT atau TERHAD, sila lampirkan surat daripada pihak berkuasa/ organisasi berkenaan dengan menyatakan sekali sebab dan tempoh laporan ini perlu dikelaskan sebagai SULIT dan TERHAD.



LAPORAN AKHIR

VOT 71932

**Pembentukan Model Penawaran Optimum bagi Harta
Tanah Perdagangan di Taman Perumahan
*(Developing an Optimal Supply Model (OSM) of
Commercial Property in Housing Scheme)***

Disediakan oleh :

**DR. HISHAMUDDIN BIN MOHD ALI
TUAN HAJI IBRAHIM @ ATAN BIN SIPAN
NQ YING QIAN**

ABSTRAK

Kemelesatan ekonomi yang melanda Malaysia pada tahun 1997 telah memberi kesan ketara terhadap pasaran harta tanah negara ini terutamanya harta tanah jenis perdagangan. Bagi sub sektor rumah kedai, fenomena lebih penawaran berlaku di banyak negeri dan majoriti rumah kedai tidak terjual adalah tertumpu di Johor. Bagi mengawal keseimbangan pasaran rumah kedai, piawaian perancangan yang memperuntukkan 10% daripada jumlah rumah kediaman sebagai rumah kedai di skim perumahan telah diperkenalkan. Namun, masalah lebih penawaran masih wujud sehingga sekarang. Jadi, timbul persoalan sama ada piawaian perancangan yang ditetapkan adalah sesuai dengan keadaan pasaran sebenar. Dengan itu, kajian ini bertujuan untuk mengkaji prestasi pasaran rumah kedai di Skudai dan seterusnya membentuk satu model bagi meramalkan penawaran optimum rumah kedai di kawasan perumahan Skudai. Bagi mencapai objektif ini, pengumpulan data melalui rujukan kepada Laporan Pasaran Harta dan rekod transaksi JPPH, menemubual pegawai-pegawai di MPJBT dan JPPH serta lawat periksa ke kawasan kajian telah dijalankan. Data yang dikumpulkan dianalisis dengan menggunakan analisis diskriptif dan MRA. Hasil analisis menunjukkan bahawa pasaran rumah kedai di Skudai tidak mengalami banyak perubahan dari tahun 1999-2006 setelah krisis ekonomi 1997. Masalah lebih penawaran rumah kedai masih berlaku di beberapa taman perumahan. Model penawaran optimum rumah kedai telah dibangunkan dan berdasarkan model tersebut, penawaran rumah kedai yang dianggarkan adalah lebih kurang 10% daripada jumlah unit rumah kediamannya iaitu sama seperti yang diperuntukkan oleh piawaian perancangan. Faktor yang paling penting dalam mempengaruhi penawaran rumah kedai ialah sewa rumah kedai dan jumlah unit rumah kediaman di skim perumahan tersebut. Namun, pembolehubah dalam model yang dibentuk tersebut hanya merupakan sebahagian daripada faktor penawaran rumah kedai. Oleh itu, kajian lanjutan dicadangkan supaya memasukkan faktor-faktor lain ke dalam model untuk meramal penawaran rumah kedai dengan lebih tepat. Kesimpulannya, penawaran sesuatu harta tanah haruslah seimbang dengan keperluan pasarannya dan faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran tersebut perlulah dipertimbangkan bagi mengelakkan berlakunya masalah ketidakseimbangan pasaran.

ABSTRACT

In 1997, economic crisis has significantly affected the property market in Malaysia particularly in the commercial property sector. Oversupply in shop houses sub-sector occurred in many states and majority of the unsold unit were confined to Johor. In this context, a planning standard which allots 10% of the total residential unit in a particular housing scheme to be built with shop houses is introduced. However, the oversupply problem is still lingering until now. Therefore, is this planning standard's provision in line with the market needs? Hence, the purpose of this study is to examine the performance of shop houses and to develop an optimum supply model of shop houses in Skudai. To achieve these objectives, data is collected from Property Market Report, JPPH transaction records, interview with MPJBT and JPPH's officers as well as inspection in the study area. Descriptive and MRA analysis are adopted in this study. The results show that shop houses market in Skudai has not much change from year 1999-2006 after the 1997's economic crisis. Oversupply problems still exist in certain housing schemes. The developed optimum supply model shows that the optimum supply for shop houses in Skudai housing scheme approximately is 10% of the total residential units which is same as allotted by the planning standard. The main factors influence the shop houses supply are rental and total residential units in the housing scheme. Nevertheless, the independent variables for the model are limited and it is still subjected to other factors such as location. Thus, for further study, it is suggested to include other relevant factors into the model in order to predict the optimum supply of shop houses more accurately. As a conclusion, a property supply should equilibrium to its market needs. The factors influencing the supply should be taken into consideration to reduce the market disequilibrium's problems.

ISI KANDUNGAN

BAB	PERKARA	MUKA SURAT
	PENGAKUAN	ii
	DEDIKASI	iii
	PENGHARGAAN	iv
	ABSTRAK	v
	ABSTRACT	vi
	KANDUNGAN	vii
	SENARAI JADUAL	x
	SENARAI RAJAH	xi
	SENARAI SINGKATAN	xii
	SENARAI LAMPIRAN	xiii
BAB 1	PENDAHULUAN	
1.1	PENGENALAN	1
1.2	PENYATAAN MASALAH	3
1.3	OBJEKTIF KAJIAN	5
1.4	SKOP KAJIAN	6
1.5	KEPENTINGAN KAJIAN	6
1.6	METODOLOGI KAJIAN	7
	1.6.1 Peringkat Pertama: Kajian Literatur dan Pengumpulan Data Empirikal	7
	1.6.2 Peringkat Kedua: Analisis Data Dan Penemuan Kajian	8
	1.6.3 Peringkat Ketiga: Rumusan Dan Cadangan	9
1.7	SUSUNAN BAB	11
	1.7.1 Bab 1	11
	1.7.2 Bab 2	11
	1.7.3 Bab 3	12
	1.7.4 Bab 4	12
	1.7.5 Bab 5	12
	1.7.6 Bab 6	13

BAB 2 PENGENALAN KONSEP PASARAN HARTA TANAH PERDAGANGAN (RUMAH KEDAI)

2.1	PENGENALAN	14
2.2	DEFINISI	15
	2.2.1 Harta Tanah Perdagangan	15
	2.2.2 Rumah Kedai	16
2.3	PASARAN HARTA TANAH	18
	2.3.1 Sewa Pasaran	19
	2.3.2 Nilai Pasaran	20
	2.3.3 Permintaan Dan Penawaran	21
2.4	PELABURAN HARTA TANAH PERDAGANGAN	22
2.5	KEPERLUAN PERANCANGAN UNTUK RUMAH KEDAI	24
2.6	JENIS-JENIS PERNIAGAAN BAGI HARTA TANAH PERDAGANGAN (RUMAH KEDAI)	25
2.7	FAKTOR-FAKTOR MAKRO MEMPENGARUHI PERMINTAAN DAN PENAWARAN RUMAH KEDAI	27
2.8	FAKTOR-FAKTOR MIKRO MEMPENGARUHI PERMINTAAN DAN PENAWARAN RUMAH KEDAI	29
	2.8.1 Faktor Permintaan	30
	2.8.2 Faktor Penawaran	33
2.9	KESIMPULAN	39

BAB 3 KAWASAN KAJIAN DAN KEADAAN PASARAN RUMAH KEDAI DI DAERAH JOHOR BAHRU

3.1	PENGENALAN	41
3.2	MAJLIS PERBANDARAN JOHOR BAHRU TENGAH (MPJBT)	41
3.3	TAMAN-TAMAN PERUMAHAN DI KAWASAN SKUDAI	43
	3.3.1 Nisbah Bilangan Unit Rumah Dan Rumah Kedai Di Kawasan Kajian	45
3.4	PASARAN RUMAH KEDAI DI DAERAH JOHOR BAHRU	46
	3.4.1 Corak Pindah Milik Rumah Kedai Di Daerah Johor Bahru Dari Tahun 1997 Hingga 2005	46
	3.4.2 Corak Penawaran Rumah Kedai di Daerah Johor Bahru Dari Tahun 1997 hingga 2005	47
3.5	KESIMPULAN	49

BAB 4 METODOLOGI KAJIAN

4.1	PENGENALAN	50
4.2	PEMILIHAN TAMAN PERUMAHAN KAJIAN	51
4.3	KAEDAH PENGUMPULAN DATA	52
4.4	ANALISIS DESKRIPTIF	54
4.5	ANALISIS REGRESI BERGANDA (MRA)	54
	4.5.1 Kaedah “ <i>Enter</i> ” dan Kaedah “ <i>Stepwise</i> ”	56
4.6	UJIAN HASIL ANALISIS	57
	4.6.1 Ujian Statistik	57
	4.6.2 Ujian Diagnostik	59
	4.6.3 Ujian Pasaran	61
4.7	PEMBENTUKAN MRA	61
4.8	KESIMPULAN	62

BAB 5 ANALISIS PASARAN RUMAH KEDAI DI SKUDAI DAN PEMBENTUKAN MODEL PENAWARAN OPTIMUM

5.1	PENGENALAN	63
5.2	KEPUTUSAN ANALISIS DISKRIPITIF	64
	5.2.1 Sewa Dan Harga Pasaran Rumah Kedai	64
	5.2.2 Kadar Penghunan Rumah Kedai	67
5.3	PEMBENTUKAN MODEL MRA	68
	5.3.1 Pembentukan Model Melalui Kaedah <i>Enter</i>	69
	5.3.2 Pembentukan Model Melalui Kaedah <i>Stepwise</i>	72
5.4	UJIAN PASARAN	73
5.5	KESIMPULAN	74

BAB 6 KESIMPULAN DAN CADANGAN

6.1	PENGENALAN	76
6.2	PENEMUAN KAJIAN	77
	6.2.1 Penemuan Objektif Pertama	77
	6.2.2 Penemuan Objektif Kedua	78
6.3	LIMITASI KAJIAN	80
6.4	CADANGAN PENGGUNAAN HASIL KAJIAN	81
6.5	CADANGAN KAJIAN LANJUTAN	82
6.6	KESIMPULAN	83

SENARAI BAHAN RUJUKAN

SENARAI JADUAL

NO. JADUAL	TAJUK	MUKA SURAT
3.1	Nisbah Bilangan Unit Rumah dan Rumah Kedai Di Kawasan Kajian	45
3.2	Penawaran Rumah Kedai Di Daerah Johor Bahru Dari Tahun 1997 Hingga 2005	47
5.1	Kadar Penghunian Rumah Kedai Di Taman-taman Perumahan Skudai	67
5.2	Keputusan Ujian Multikolineariti Bagi Pembolehubah Tidak Bersandar	69
5.3	Model MRA Yang Dibentuk Selepas Ujian t	71
5.4	Ringkasan Keputusan Model MRA (Kaedah <i>Enter</i>)	71
5.5	Ringkasan Keputusan Model MRA (Kaedah <i>Stepwise</i>)	73

SENARAI RAJAH

NO. RAJAH	TAJUK	MUKA SURAT
1.1	Carta Aliran Peringkat-peringkat Kajian	10
3.1	Pindah Milik Rumah Kedai Di Johor Bahru Dari Tahun 1997 Hingga 2005	46
3.2	Penawaran Rumah Kedai Di Johor Bahru Dari Tahun 1997 Hingga 2005	47
5.1	Sewa Pasaran Rumah Kedai Di Skim Perumahan Kawasan Skudai Dari Tahun 1997-2006	64
5.2	Harga Pasaran Rumah Kedai Di Skim Perumahan Kawasan Skudai Dari Tahun 1997-2006	65
5.3	Hasil Ujian Pasaran Dengan Menggunakan Analisis <i>Boxplots</i>	74

SENARAI SINGKATAN

SINGKATAN	NAMA PENUH
B	Beta
JPPH	Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta
MPJBT	Majlis Perbandaran Johor Bahru Tengah
MRA	<i>Multiple Regression Analysis</i>
NAPIC	<i>National Property Information Centre</i>
PSM	Projek Sarjana Muda
R^2	<i>Coefficient of Determination</i>
SEE	<i>Standard Error of Estimation</i>
Sig.	<i>Significant</i>
SJER	<i>South Johor Economic Region</i>
SPSS	<i>Statistical Package for Social Science</i>
Std. Error	<i>Standard Error</i>
VIF	<i>Variance Inflation Factor</i>

SENARAI LAMPIRAN

LAMPIRAN	TAJUK	MUKA SURAT
A	Hasil Analisis MRA Kali Pertama (Kaedah <i>Enter</i>)	92
B	Hasil Analisis MRA Kali Kedua (Kaedah <i>Enter</i>)	94
C	Hasil Analisis MRA (Kaedah <i>Stepwise</i>)	95

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 PENGENALAN

Malaysia telah menerima tamparan yang hebat akibat dilanda kemelesetan ekonomi pada hujung tahun 1997. Kesan kegawatan ekonomi ke atas pelbagai sektor dalam dan luar negara adalah amat ketara. Seperti sektor yang lain, pasaran harta tanah turut mengesani impak-impak negatif daripada kegawatan ekonomi tersebut. Krisis ekonomi tersebut telah melembapkan pasaran harta tanah dan transaksi harta tanah pada tahun 1998 telah mencatat jumlah yang paling rendah dalam tempoh tujuh tahun tersebut (Laporan Pasaran Harta, 1998).

Selepas kegawatan ekonomi pada tahun 1997 dan 1998, ekonomi Malaysia mula pulih pada suku kedua tahun 1999 dan didapati mulai kukuh pada tahun 2000. Ekonomi Malaysia telah mencatat pertumbuhan yang menggalakkan dari tahun 2001 hingga tahun 2005 walaupun berlaku ketidakpastian dalam persekitaran global berikutan peristiwa 11 September 2001, peperangan Afghanistan dan Iraq serta wabak sindrom pernafasan akut yang teruk (SARS) pada tahun 2003 dan kenaikan harga minyak mentah pada tahun 2004 dan 2005 (Rancangan Malaysia Ke-9, 2006).

Sejajar dengan pertumbuhan ekonomi yang semakin mengukuh, pasaran harta tanah juga semakin beransur pulih. Subsektor kedai kekal menerajui aktiviti harta tanah perniagaan di Malaysia dari segi bilangan dan nilai pindah milik harta perniagaan. Dalam Laporan Pasaran Harta tahun 2005, sektor kedai di Malaysia secara keseluruhannya diramalkan akan terus optimistik. Ramalan tersebut adalah berdasarkan kepada peningkatan yang ketara bagi bilangan kelulusan pelan bangunan baru.

Namun demikian, didapati bahawa pasaran rumah kedai di negeri Johor adalah tidak begitu menggalakkan. Unit siap dibina, dalam pembinaan dan belum dibina yang tidak terjual adalah berada dalam tren meningkat. Majoriti rumah kedai yang tidak terjual tersebut tertumpu di negeri Johor (Laporan Stok Pasaran Harta Tanah, 2005).

Secara umumnya, prestasi pasaran rumah kedai dipengaruhi oleh pelbagai faktor sama ada secara langsung ataupun tidak langsung. Selain faktor-faktor ekonomi makro seperti keadaan ekonomi nasional dan tahap aktiviti perniagaan umum, pasaran rumah kedai turut dipengaruhi oleh faktor mikro iaitu faktor-faktor tempatan seperti lokasi, kejiranan, kemudahan, tahap aktiviti perniagaan tempatan dan sebagainya. Pertimbangan faktor tempatan ini diperlukan dalam melihat prestasi pasaran rumah kedai kerana ia mungkin menyebabkan tren pasaran tersebut berbeza daripada tren umum nasional akibat faktor tempatannya yang istimewa (Bloom et al., 1982).

Bagi mengurangkan risiko dan menjaminkan kejayaan sesuatu pelaburan, pemahaman terhadap situasi sebenar sesuatu pasaran harta tanah dan faktor-faktor yang menyumbang kepadanya adalah penting sebelum pelaburan tersebut dijalankan. Oleh yang demikian, kajian ke atas prestasi rumah kedai di beberapa taman perumahan Skudai, Johor akan dilaksanakan dan penawaran rumah kedai yang sewajarnya akan diramalkan berdasarkan keadaan sebenar pasaran tersebut.

1.2 PENYATAAN MASALAH

Sehingga suku pertama tahun 2006, pasaran rumah kedai di Johor masih menunjukkan lebihan penawaran. Mengikut Laporan Stok Harta Perdagangan suku tahun pertama 2006, stok rumah kedai yang sedia ada di Johor bertambah daripada 59,111 unit pada suku keempat tahun 2005 kepada 59,587 unit pada suku pertama tahun 2006. Di samping itu, jumlah unit rumah kedai yang telah siap dibina, dalam pembinaan dan dalam perancangan juga menunjukkan tren meningkat di mana ia akan menyumbang kepada jumlah penawaran rumah kedai di Johor.

Fenomena tersebut adalah amat membimbangkan memandangkan jumlah lebihan penawaran rumah kedai bukan sahaja tidak berkurang, malah penambahan penawaran di pasaran ekoran daripada kelulusan pembinaan telah memburukkan lagi keadaan. Jika ditinjau balik, didapati bahawa masalah lebihan penawaran ini telah timbul sejak berlakunya kemelesetan ekonomi pada tahun 1997 dan 1998.

Kegawatan ekonomi yang berlaku pada tahun 1997 sedikit sebanyak telah menyebabkan pasaran rumah kedai di Johor menjurus ke dalam keadaan lebihan penawaran. Pada tahun 1998, didapati bahawa jumlah transaksi harta tanah perdagangan di Malaysia telah jatuh sebanyak 44% daripada 21,632 pada tahun 1997 kepada 12,085 pada tahun 1998.

Menurut Laporan Harta tahun 1999, rumah kedai yang siap dibina di negeri Johor merosot sebanyak 51.6% dari 3,188 unit ke 1,542 unit. Manakala rumah kedai di dalam perancangan menurun sebanyak 49.2% iaitu dari 1,790 unit pada tahun 1998 kepada 910 unit pada tahun 1999. Sungguhpun begitu, stok rumah kedai pada tahun tersebut meningkat sebanyak 4.4% dari 35,096 meter persegi menjadi 36,638 meter persegi. Penawaran akan datang bertambah sebanyak 22,157 unit di mana jumlah rumah kedai dalam pembinaan adalah 4,632 unit dan dalam perancangan adalah 7,525 unit. Rumah kedai tersebut merangkumi rumah kedai dua dan tiga tingkat.

Di Johor, didapati bahawa penawaran unit kedai bertambah kepada 51,575 unit apabila 1,295 unit siap dibina pada tahun 2001. Pemaju telah mula berhati-hati dengan tidak memulakan pembinaan akibat lebihan penawaran, terutamanya di kawasan sub bandar seperti Skudai, di mana scenario unit yang tidak dihuni menjadi pemandangan yang biasa. Sehingga Jun 2001, rumah kedai di Johor yang tidak terjual berjumlah 3,240 unit mewakili sebanyak 15.6% daripada jumlah kedai yang tidak terjual di seluruh negara (Laporan Pasaran Harta, 2001).

Fenomena lebihan penawaran di pasaran rumah kedai Johor berlanjutan ke tahun-tahun seterusnya. Pada tahun 2004, unit rumah kedai siap dibina tidak terjual, dalam pembinaan dan belum dibina kekal tinggi dengan lebih banyak unit dilancar pada tahun tersebut. Tambahan pula, penawaran kedai mencatat lebih banyak unit memasuki pasaran dan pembinaan terus aktif dengan meningkatnya unit memulakan pembinaan dan pelan bangunan yang diluluskan pada tahun tersebut.

Nampaknya senario lebihan penawaran rumah kedai di Johor masih tidak dapat diatasi lagi sungguhpun ekonomi Malaysia telah memasuki arus pemulihan setelah kegawatan ekonomi pada tahun 1997 dan 1998. Lebihan penawaran menyebabkan pemaju menghadapi kesukaran untuk menjual harta tanahnya.

Selain daripada faktor kemelesetan ekonomi, masalah lebihan penawaran rumah kedai yang berlaku di Johor juga disebabkan oleh faktor-faktor ekonomi mikro. Pembangunan 'hypermarket' seperti Giant, Carrefour dan Makro yang merupakan pusat penawaran bagi pelbagai barangan dan perkhidmatan, dilihat oleh sesetengah pihak sebagai memberi kesan negatif terhadap perniaga-peniaga kecil yang biasanya merupakan penyewa ruangan rumah kedai (Rancangan Struktur Johor 2020).

Tidak dapat dinafikan bahawa salah satu faktor utama yang mempengaruhi jumlah penawaran rumah kedai di pasaran sesuatu kawasan adalah perancangan tempatan. Menurut Manual Piawaian Perancangan, Jabatan Perancangan Bandar dan

Desa Johor (2003), pembangunan sesebuah skim perumahan di Johor haruslah menepati piawaian tertentu iaitu 50:40:10 di mana ia merujuk kepada 50% harta tanah kediaman (kos sederhana dan kos tinggi), 40% harta tanah kos rendah dan 10% harta tanah perdagangan. Piawaian tersebut seringkali menjadi syarat kelulusan sesuatu projek pembinaan dan haruslah dipatuhi oleh para pemaju dalam pelaksanaan sesuatu projek skim perumahan.

Memandangkan pasaran rumah kedai di Skudai telah menunjukkan lebih penawaran sejak tahun 1998, maka timbul persoalan sama ada piawaian perancangan untuk pembinaan rumah kedai (10% daripada jumlah unit rumah di skim perumahan) yang telah ditetapkan tersebut adalah sesuai dengan keadaan pasaran yang sebenar di Skudai. Berdasarkan persoalan ini, maka kajian telah dijalankan di mana fokus utamanya ialah untuk mengkaji prestasi pasaran rumah kedai di Skudai, Johor bagi mengetahui prestasi pelaburannya dan seterusnya membentuk satu model bagi meramalkan penawaran optimum rumah kedai di kawasan tersebut dengan menggunakan analisis regresi berganda.

1.3 OBJEKTIF KAJIAN

Objektif utama kajian ini dijalankan adalah seperti berikut:

1. Mengkaji prestasi pelaburan harta tanah perdagangan (rumah kedai) di skim perumahan berdasarkan prestasi pasaran berkenaan.
2. Membentuk satu model penawaran optimum bagi harta tanah perdagangan (rumah kedai) berdasarkan analisis prestasi pasaran tersebut.

1.4 SKOP KAJIAN

Dalam melaksanakan kajian ini, beberapa skop kajian telah digariskan bagi memastikan objektif kajian tercapai. Oleh sebab faktor masa, tenaga dan kewangan yang terhad, skop kajian akan difokus kepada beberapa perkara seperti berikut:

1. Kajian ini hanya ditumpu kepada rumah kedai di beberapa taman perumahan Skudai, Johor Bahru.
2. Kajian ini fokus kepada hubungan di antara analisis penawaran dan prestasi pelaburan rumah kedai sahaja.
3. Analisis yang dijalankan adalah berdasarkan data-data dari tahun 1997 hingga tahun 2006.

1.5 KEPENTINGAN KAJIAN

Berdasarkan objektif-objektif yang telah dinyatakan, kajian ini diharapkan dapat memanfaatkan pihak-pihak tertentu. Kepentingan kajian ini adalah seperti berikut:

1. Pihak Perancang
Membantu dalam menentukan alokasi terbaik bagi rumah kedai di skim perumahan dan boleh dijadikan sebagai garis panduan kepada pihak perancang dalam proses menentukan piawaian pembangunan dan meluluskan permohonan pembangunan rumah kedai di Johor berdasarkan keperluan pasaran semasa.
2. Pemaju
Kajian ini boleh dijadikan sebagai panduan kepada pemaju-pemaju dalam membentuk pelaburan mereka dalam pasaran rumah kedai.

3. Penyelidik

Hasil kajian ini boleh dijadikan sebagai asas kepada kajian lanjutan bagi kawasan yang lebih luas di mana ia mungkin melibatkan analisis pasaran seluruh Malaysia.

1.6 METODOLOGI KAJIAN

Bagi memastikan kajian ini dilakukan secara terancang dan teratur, proses penghasilan kajian dibahagikan kepada 3 peringkat seperti carta alir yang ditunjukkan dalam rajah 1.1.

1.6.1 Peringkat Pertama: Kajian Literatur Dan Pengumpulan Data Empirikal

Peringkat ini merupakan peringkat pengumpulan data dan maklumat. Peringkat ini memainkan peranan yang penting di mana ia melibatkan pengenalan dan pengumpulan data serta maklumat yang diperlukan untuk mencapai objektif yang telah digariskan. Pada permulaannya, kerja pengumpulan data lebih tertumpu kepada kajian literatur iaitu asas-asas teoritikal yang berkaitan dengan tajuk kajian. Data-data tersebut boleh diperolehi melalui pembacaan buku, jurnal-jurnal, akhbar-akhbar, majalah dan sebagainya.

Seterusnya, kerja-kerja pengumpulan data dijalankan dengan lebih mendalam. Data-data dan maklumat yang diperolehi pada peringkat ini bertujuan untuk digunakan dalam proses analisis. Secara amnya, sumber data boleh dibahagikan kepada 2 kategori iaitu:-

i) Data primer

- Data primer diperoleh melalui kaedah temubual dengan pegawai-pegawai bahagian perancangan dan penilaian di Majlis Perbandaran Johor Bahru Tengah. Selain itu, pemerhatian dan pengamatan di kawasan kajian dijalankan bagi mendapatkan data-data seperti kadar kekosongan rumah kedai di kawasan kajian dan sebagainya.

ii) Data sekunder

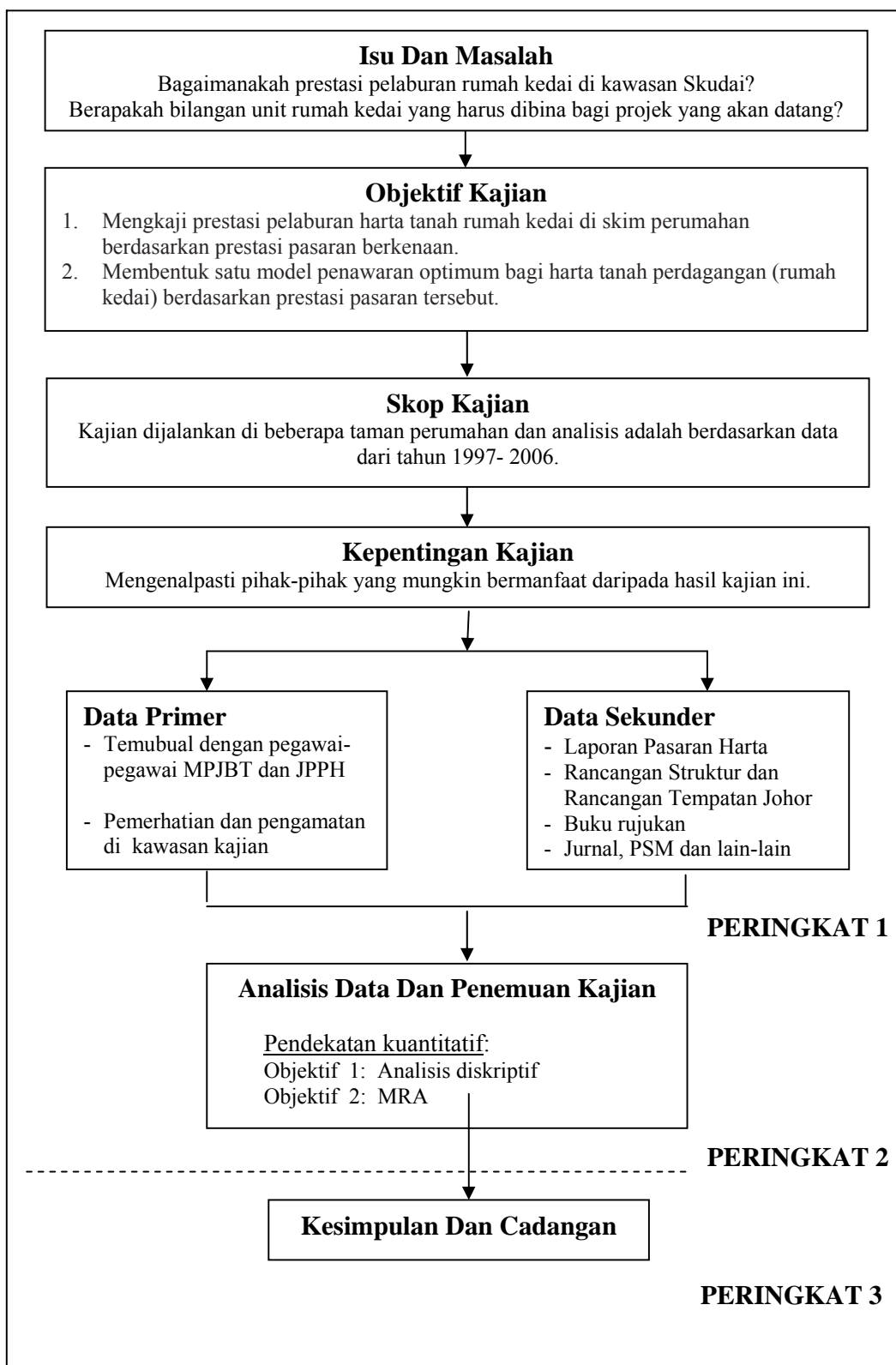
- Data-data sekunder dikumpulkan daripada bahan rujukan bertulis seperti Laporan Pasaran Harta, Laporan Ekonomi Negara, Rancangan Struktur Johor, Rancangan Tempatan Skudai, internet, buku-buku, projek sarjana muda yang lepas, jurnal dan sebagainya.
- Data- data yang dikumpulkan tersebut adalah seperti sewa dan harga pasaran, stok rumah kedai, teori-teori tentang faktor-faktor permintaan dan penawaran di mana ia digunakan sebagai panduan dalam penulisan bahagian teoritikal dan juga dalam bahagian analisis kajian ini.

1.6.2 Peringkat Kedua: Analisis Data Dan Penemuan Kajian

Peringkat ini adalah peringkat menganalisis data di mana data-data yang dikumpul dianalisis berdasarkan pernyataan masalah yang telah ditentukan dan kesesuaiannya dengan objektif. Analisis data-data ini dijalankan dengan menggunakan pendekatan kuantitatif iaitu analisis diskriptif dan analisis regresi berganda (MRA). Data-data sekunder digunakan bagi menyokong hasil analisis.

1.6.3 Peringkat Ketiga: Rumusan Dan Cadangan

Akhir sekali, dalam peringkat ketiga ini, semua objektif yang ditetapkan akan dipastikan tercapai dan kesimpulan bagi keseluruhan projek akan dibuat. Di samping itu, cadangan penggunaan penemuan dan kajian yang selanjutnya akan dikemukakan.



Rajah 1.1: Carta Aliran Peringkat-peringkat Kajian

1.7 SUSUNAN BAB

Secara umumnya, projek penulisan ini dibahagikan kepada lima bab yang utama. Susunan bab adalah seperti berikut:

1.7.1 Bab 1

Bab satu secara amnya memberi satu gambaran yang ringkas tentang keadaan semasa pasaran harta tanah perdagangan di Malaysia. Ia menarik perhatian pembaca tentang masalah yang sedang dihadapi dan di situlah timbulnya isu di mana kajian ini diperlukan. Dalam bab ini juga, perkara-perkara yang harus dijalankan dalam kajian akan diterangkan. Ia merangkumi pengenalan, pernyataan masalah, objektif kajian, skop kajian, kepentingan kajian, metodologi kajian dan susunan bab.

1.7.2 Bab 2

Bab dua ini memberi keterangan definisi bagi istilah-istilah penting yang berkaitan dengan kajian ini. Penulis juga menerangkan konsep pasaran harta tanah, keperluan perancangan dalam sesuatu pembangunan dan faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran rumah kedai di sesebuah skim perumahan dalam bab ini.

1.7.3 Bab 3

Bab tiga ini menerangkan latar belakang kawasan kajian secara am. Ia menyentuh mengenai Majlis Perbandaran Johor Bahru Tengah, lokasi kawasan kajian iaitu kawasan Skudai dan taman-taman perumahan yang dikaji serta bilangan unit rumah kediaman dan rumah kedai yang sedia ada di taman-taman tersebut. Selain itu, prestasi pasaran rumah kedai di daerah Johor Bahru turut diterangkan.

1.7.4 Bab 4

Bab ini didahului dengan penerangan tentang kaedah pengumpulan data yang dijalankan. Kemudiannya, perbincangan bertumpu kepada kaedah-kaedah yang digunakan untuk menganalisis data-data yang diperolehi supaya objektif kajian dicapai.

1.7.5 Bab 5

Pada peringkat ini, analisis akan dijalankan berdasarkan data-data primer dan sekunder yang telah dikumpulkan. Dua jenis analisis digunakan dalam kajian ini iaitu analisis diskriptif dan analisis regresi berganda. Analisis-analisis tersebut dijalankan dengan menggunakan perisian SPSS. Hasil analisis akan seterusnya ditunjukkan dan dibincangkan dalam bab ini.

1.7.6 Bab 6

Bab ini merupakan bab terakhir bagi kajian ini. Ia mengandungi rumusan penemuan kajian dan limitasi-limitasi kajian. Kesimpulan secara keseluruhan kajian adalah dibuat berdasarkan hasil-hasil analisis yang diperolehi dan cadangan penggunaan penemuan serta kajian lanjutan yang bernas dikemukakan di hujung bab ini.

BAB 2

Pengenalan Konsep Pasaran Harta Tanah Perdagangan (Rumah Kedai)

2.1 PENGENALAN

Harta tanah merujuk kepada suatu komoditi atau jenis harta, suatu bidang kajian, satu pendudukan ataupun bentuk fizikal aktiviti perniagaan. Harta tanah adalah sumber yang paling asas di dunia. Ia membekalkan ruang untuk aktiviti-aktiviti sosial dan ekonomi manusia. Harta tanah sangat berkait rapat dengan kehidupan kita berbanding dengan komoditi individu yang lain. Justeru itu, ia seringkali dijadikan objek dalam kajian dan analisis (Ring & Dasso, 1972).

Dalam kajian ini, harta tanah yang dikaji adalah harta tanah perdagangan dan fokus diberi kepada rumah kedai yang terletak di skim perumahan. Secara umumnya, sebuah skim perumahan adalah projek perumahan yang mengandungi sekurang-kurangnya lima atau lebih bangunan yang digunakan untuk tujuan kediaman. Satu skim perumahan adalah satu identiti. Ianya boleh dibangunkan di atas sekeping tanah dengan satu hakmilik, atau banyak tanah dengan hakmilik yang lebih dari satu, serta boleh dibangunkan dalam beberapa fasa. Pembangunan tersebut boleh bercampur dengan

bangunan untuk kegunaan lain seperti perniagaan, industri dan institusi (Laporan Status Pasaran Harta Tanah Suku Pertama, 2005).

Untuk memudahkan pemahaman tentang kajian yang akan dijalankan, penerangan tentang definisi istilah-istilah yang penting akan diberikan dalam bab ini. Selain itu, faktor- faktor ekonomi mikro dan makro serta keperluan perancangan pembangunan akan diterangkan secara terperinci untuk memberi gambaran yang jelas kepada pembaca tentang hubungannya dengan penawaran rumah kedai di sesebuah skim perumahan.

2.2 DEFINISI

Dalam bahagian ini, definisi bagi istilah-istilah penting yang berkaitan dengan kajian ini akan dibincangkan.

2.2.1 Harta Tanah Perdagangan

Menurut *Wikipedia, the free encyclopedia* (2006), harta tanah perdagangan termasuklah harta perniagaan seperti bangunan pejabat, pusat perubatan, hotel, pusat membeli-belah dan stor runcit. Harta perdagangan adalah bertujuan untuk dioperasi pada tahap keuntungan, sama ada dalam bentuk peningkatan modal ataupun pendapatan sewa.

Appraisal Institute (1993) dalam Haii (1999) pula memberi maksud harta tanah perdagangan sebagai harta tanah yang digunakan untuk tujuan perniagaan contohnya pejabat, stor, bank, restoran, pusat perkhidmatan dan sebagainya. Harta tanah

perdagangan juga boleh didefinisikan sebagai harta yang dimiliki bagi tujuan menjalankan aktiviti-aktiviti perniagaan di atasnya (Yusri Omar, 1990).

Tidak banyak berbeza daripada definisi yang dikemukakan oleh *Wikipedia*, *Encyclopedia of Real Estate Terms* (1987) mendefinisikan harta tanah perdagangan sebagai harta pelaburan ataupun sebarang bentuk harta tanah (selain daripada harta untuk diduduki) yang akan menjana pendapatan atau digunakan untuk tujuan yang boleh mendatangkan keuntungan.

Secara kesimpulannya, harta tanah perdagangan boleh dirumuskan sebagai harta yang digunakan untuk menjalankan kegiatan perdagangan bagi tujuan memperoleh keuntungan seperti perhotelan, perniagaan runcit dan sebagainya. Ia juga merupakan harta yang bakal menjana pendapatan kepada pemiliknya sama ada dalam bentuk peningkatan modal ataupun pendapatan sewa.

2.2.2 Rumah Kedai

Menurut Bettsand & Ely (1982), rumah kedai merupakan unit-unit kedai yang dikenali sebagai perkedai. Rumah kedai merupakan harta perniagaan tempatan yang terdapat di kawasan-kawasan perumahan atau perusahaan yang menjual barang keperluan harian untuk penduduk di kawasan sekelilingnya. Nilai harga pasaran dan kadar sewa kedai-kedai seperti ini tidaklah setinggi nilai harga pasaran kedai-kedai di pusat bandar, dan pelaburan di dalamnya tidaklah begitu menarik seperti pelaburan dalam harta secara besar-besaran (Raja Aris Hussain, 1987).

Seperti yang ditakrifkan oleh Haii (1999), rumah kedai mempunyai dua fungsi atau kegunaan iaitu sebagai tempat perniagaan dan kediaman. Biasanya, tingkat atas bangunan rumah kedai akan digunakan sebagai tempat kediaman manakala tingkat

bawah pula akan digunakan untuk menjalankan aktiviti perniagaan. Rumah kedai lazimnya terdiri daripada 1 tingkat hingga 5 1/2 tingkat. Bagi rumah kedai 1 tingkat, ruang hadapan akan digunakan sebagai tempat perniagaan manakala bahagian belakang bangunan akan digunakan untuk tempat kediaman.

Menurut Kotler (1989) pula, rumah kedai merupakan tempat di mana perniagaan barang-barang dan perkhidmatan dijalankan bagi memberi khidmat kepada pengguna semaksimum yang mungkin. Harta tanah rumah kedai adalah berbeza daripada kedai pejabat dan kedai dari segi penggunaannya (Yusri, 1990):

- i) Rumah Kedai
Biasanya rumah kedai tingkat bawahnya digunakan sebagai kedai dan tingkat atas digunakan sebagai tempat kediaman.
- ii) Kedai Pejabat
Keadaannya adalah tingkat bawah sebagai kedai dan tingkat atas sebagai pejabat.
- iii) Kedai
Keadaan ini jarang berlaku di mana keseluruhan kedai digunakan sebagai kedai sahaja seperti pasaraya-pasaraya.

Dengan itu, rumah kedai boleh didefinisikan sebagai satu tempat di mana penjual dan pembeli berinteraksi dan aktiviti perniagaan bagi barang-barang dan perkhidmatan dijalankan di situ. Perniagaan yang biasa dijalankan di rumah kedai adalah seperti kedai baju, kedai makanan, kedai menjual telefon bimbit, kedai rambut, kedai runcit dan sebagainya. Pada masa yang sama, rumah kedai turut memperuntukkan ruang bagi tujuan kediaman. Justeru itu, harta tanah ini lazimnya terletak di kawasan perumahan.

Untuk tujuan kajian ini, rumah kedai yang diberi tumpuan adalah rumah kedai di beberapa skim perumahan yang terdiri daripada rumah kedai satu hingga tiga tingkat.

2.3 PASARAN HARTA TANAH

Pasaran harta tanah merujuk kepada keadaan perniagaan yang wujud di antara penawaran harta tanah dan mereka yang ingin membelinya. Pasaran harta tanah dipengaruhi oleh pelbagai faktor. Bukan sahaja hubungan umum di antara penawaran dan permintaan penting bagi pasaran harta tanah, malah ia juga dipengaruhi oleh keadaan ekonomi keseluruhan termasuklah inflasi, perubahan kadar faedah pinjaman, tahap pencukaian dan faktor-faktor lain yang kritikal (*Dictionary of Real Estate*, 1996).

Menurut Ring dan Dasso (1972), pasaran harta tanah merupakan suatu keadaan di mana terdapatnya permintaan dan penawaran bagi tujuan jual beli. Pasaran boleh ditakrifkan dalam lima definisi iaitu:

- i. Satu perjumpaan di antara pembeli dan penjual yang ingin menjalankan pertukaran barang dengan wang
- ii. Satu tempat awam atau bangunan di mana pasaran diadakan
- iii. Suatu kawasan di mana apa-apa komoditi boleh dijual
- iv. Suatu aktiviti komersial yang terdapat pertukaran komoditi yang mempengaruhi kawasan pasaran
- v. Satu kumpulan barangan

Pasaran harta tanah boleh juga dianggap sebagai satu fenomena interaksi di antara permintaan dan penawaran harta tanah sama ada bagi tujuan penyewaan atau transaksi jual beli. Keadaan ini berlaku apabila pembeli dan penjual berunding bagi menetapkan harga harta tanah tersebut seperti harta tanah bagi rumah kedai. Untuk itu,

kedua-dua pihak haruslah mempunyai pengetahuan yang secukupnya tentang keadaan pasaran harta tanah bagi rumah kedai. Pada masa yang sama, permintaan dan penawaran sesuatu pasaran adalah dipengaruhi oleh keadaan pasaran.

Penjelasan pasaran harta tanah ini mempunyai konsep yang hampir sama dengan definisi yang dikemukakan oleh McGreal et al. (2001) yang berbunyi “dalam kes harta tanah, keadaan pasaran tempatan dengan sekatan tempatan akan menentukan penawaran, permintaan dan nilai”.

2.3.1 Sewa Pasaran

Apabila kepentingan dalam pegangan harta tanah terutamanya rumah kedai disewakan kepada orang lain, akan timbulnya nilai sewa. Sewa ialah balasan atau bayaran wang pada sela-sela masa yang tertentu dan telah ditentukan semasa perjanjian penyewaan. Sewa juga merupakan sejumlah wang yang sanggup dibayar oleh seseorang bakal penyewa bagi maksud menduduki atau menghuni harta tanah tersebut (Hasmah, 1989 dan Richmond, 1992). Nilai sewa mewakili kepentingan sewaan yang ada dan ia dinyatakan dalam bentuk wang (Ismail Omar, 1997).

Nilai sewa pasaran penuh ialah nilai sewa yang terbaik di pasaran yang dapat dicapai oleh sesuatu kepentingan harta tanah. Sewa yang dibayar atau sewa semasa tidak semestinya sewa terbaik. Sewa semasa akan menjadi lebih rendah apabila wujudnya hubungan istimewa antara penyewa dan tuan harta tanah. Hubungan istimewa ini adalah seperti ayah dan anak di mana tuan punya rumah kedai iaitu ayah menyewakan ruang kedai kepada si anak. Terdapat beberapa faktor lain yang boleh mengurangkan tingkat sewa dibayar iaitu (Ismail Omar, 1997):

- a) Sewaan yang panjang tempohnya;
- b) Premium dibayar ketika memasuki pajakan;
- c) Pembaikan yang ditanggung oleh penyewa;
- d) Perjanjian antara penyewa dan tuan tanah;
- e) Kesan luaran dan polisi kerajaan seperti Akta Kawalan Sewa dan lain-lain lagi.

Sekiranya harta tanah perdagangan bagi rumah kedai mempunyai lokasi yang baik, sewaan boleh menjadi dua kali ganda purata kadar pasaran tetapi kawasan rumah kedai yang kurang popular boleh menjadi kurang dari setengah kadar purata (Zainuriah, 1982).

2.3.2 Nilai Pasaran

Nilai pasaran harta tanah boleh dibahagi kepada dua kategori iaitu nilai pasaran terbuka dan nilai jualan paksa. Jenkins, C.J mengatakan bahawa “nilai pasaran bagi harta tanah ialah harga yang tuan tanah rela dan tidak paksa untuk menjual dan secara munasabah dijangkakan daripada pembeli yang rela...”. Sekiranya penjual didesak menjual seperti dalam kes pelelongan, harga atau nilai itu ialah jualan paksa (Ismail Omar, 1997).

Menurut Millington (1982), nilai pasaran boleh ditakrifkan sebagai wang yang boleh didapati daripada seorang atau mereka yang rela dan mampu membeli sesuatu barang bila ditawarkan untuk dijual oleh seorang yang rela menjual. Contohnya urusan jualan beli rumah kedai di antara pembeli dan penjual yang dijalankan secara sukarela tanpa sebarang unsur paksaan.

Jualan hanya akan berlaku apabila penjual mendapat jumlah bayaran yang dikehendaki manakala pembelian pula akan berlaku apabila pembeli mampu dan merasakan harga yang ditawarkan adalah memuaskan. Maka, pada peringkat ini harga terjadi di mana ianya adalah hasil daripada permintaan dan penawaran bagi harta tanah rumah kedai di pasaran terbuka. Nilai bagi sesuatu rumah kedai dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti kegunaan harta tanah dan lokasinya.

Secara amnya, sesuatu nilai itu dikatakan sebagai nilai pasaran terbuka apabila ia memenuhi andaian bahawa:

- a) Penjual dan pembeli yang sukarela
- b) Perundingan dilakukan dalam jangkamasa yang munasabah dengan mengambilkira sifat dan keadaan pasaran harta tanah pada masa itu
- c) Keadaan pasaran yang stabil pada masa transaksi itu berlaku
- d) Tidak wujud hubungan istimewa di antara bakal pembeli dan penjual
- e) Harta tanah adalah bebas dalam keadaan pasaran terbuka.

2.3.3 Permintaan Dan Penawaran

Permintaan harta tanah merupakan kemahuan untuk memiliki suatu kepentingan yang wujud dari penggunaan harta tanah tersebut. Dalam konteks asas, permintaan ini adalah bermaksud kesanggupan serta kemampuan membeli barangan pada satu tingkat harga dalam satu jangkamasa tertentu (Hamzaid Yahya, 1991 dalam Haii, 1999). Permintaan mempunyai dua unsur penting, iaitu kehendak atau keinginan terhadap sesuatu barang dan keupayaan pengguna membeli barang tersebut.

Analisis permintaan adalah penting untuk membuat kajian terhadap corak serapan pasaran dan kadar serapan suatu harta tanah di pasaran. Tiada satu teknik tetap untuk menentukan permintaan. Oleh itu, biasanya asas yang digunapakai dalam analisis ini adalah seperti kadar penghunian, kadar kekosongan, kadar sewa dan harga transaksi (Carn dan Rabianski, 1988).

Selain analisis permintaan, analisis penawaran juga penting dalam menjalankan kajian pasaran. Penawaran merujuk kepada stok harta tanah di pasaran yang masih belum dibeli atau disewa kepada pembeli atau penyewa. Ini bermakna bahawa penawaran harta tanah adalah jumlah stok baru atau lama yang belum lagi dimiliki oleh mana-mana pihak. Analisis penawaran adalah penting kerana ia dapat menjadi salah satu petunjuk kepada keadaan atau corak pembangunan sesuatu harta tanah pada kawasan kajian tersebut (Yong, 1998).

Penawaran harta tanah melibatkan pemaju atau penjual untuk menawarkan sesuatu harta tanah pada tingkat harga tertentu. Lazimnya, penawaran dipengaruhi oleh harga yang mencerminkan permintaan sesuatu harta tanah tersebut. Selain harga, terdapat juga faktor-faktor lain yang mempengaruhi penawaran. Contohnya, piawaian perancangan, kemudahan kredit dan sebagainya. Prestasi atau keadaan sebenar sesuatu pasaran harta tanah dapat digambarkan melalui gabungan analisis permintaan dan analisis penawaran.

2.4 PELABURAN HARTA TANAH PERDAGANGAN

Pelaburan merupakan satu langkah perbelanjaan wang untuk memperoleh harta tanah dengan jangkaan akan memperoleh pendapatan, kepentingan ataupun keuntungan pada masa hadapan. Ia juga merujuk kepada penanaman modal pada hari ini dengan

tujuan untuk mendapat keuntungan pada masa hadapan sama ada dalam bentuk faedah, dividen, sewaan atau kenaikan harga (*Encyclopedia of Real Estate Terms*, 1987).

Menurut Reily dan Norton (1995) dalam Hishamuddin dan Lee (2006), pelaburan membawa maksud peruntukan sejumlah wang pada masa sekarang untuk suatu tempoh masa bagi tujuan memperoleh pulangan pada masa akan datang sebagai ganti rugi kepada masa yang telah dikorbankan, kadar inflasi yang dijangkakan, serta ketidaktentuan dalam pulangan masa depan.

Setiap pembelian atau pemilikan harta tanah merupakan satu bentuk pelaburan (Ismail Omar, 1999). Dalam perkataan lain, harta tanah merupakan satu sumber pelaburan yang memerlukan sejumlah modal dan kos pengurusan. Pelabur dijangka akan menerima pulangan secara pukal semasa penjualan semula atau pendapatan yang berskala seperti pendapatan sewa yang diterima pada setiap bulan selama tempoh tertentu.

Secara kesimpulannya, pelaburan harta tanah perdagangan boleh didefinisikan sebagai satu tindakan di mana pengeluaran modal dilakukan untuk memiliki sesuatu harta tanah perdagangan dengan harapan ia akan memberi pulangan pada masa hadapan. Pulangan di sini boleh di dalam bentuk peningkatan nilai harta tanah ataupun pendapatan sewa. Dalam proses pelaburan ini, pelabur haruslah menghadapi risiko dan ketidaktentuan dalam pulangan yang bakal diterima dan ia juga melibatkan pengorbanan masa.

2.5 KEPERLUAN PERANCANGAN UNTUK RUMAH KEDAI

Perancangan adalah amat penting. Ia bukan sahaja dilaksanakan dalam sektor harta tanah malah dalam kebanyakan kerja-kerja harian kami. Menurut Ring & Dasso (1972), perancangan adalah bertujuan merasionalkan proses pembangunan bandar supaya satu masyarakat yang ideal akan dihasilkan. Secara amnya, matlamat perancangan adalah seperti berikut:

- i) untuk merangsangkan dan menggalakkan penglibatan penduduk dalam mengatasi masalah masyarakat,
- ii) untuk mengendalikan pembangunan bandar,
- iii) menstabilkan nilai harta dengan menggalakkan pertumbuhan bandar yang teratur.

Dalam perspektif perancangan rumah kedai, setiap negeri mempunyai piawaian perancangan yang berbeza-beza terhadap pembangunannya. Perancangan yang dibuat ini adalah untuk memastikan rumah kedai yang bakal ditawarkan di pasaran adalah memenuhi keperluan aktiviti perniagaan semasa dan dapat beroperasi dengan lebih cekap pada masa akan datang. Contohnya, apabila berlaku lebih penawaran bagi rumah kedai di Skudai, pihak berkuasa tempatan misalnya Majlis Perbandaran Johor Bahru Tengah perlulah membuat perancangan yang teliti untuk mengurangkan jumlah bilangan rumah kedai yang akan ditawarkan pada masa hadapan supaya masalah ini dapat dielakkan daripada terus berulang.

Perancangan yang dibuat juga bertujuan untuk memastikan pemaju-pemaju perumahan mengikut piawaian perancangan yang telah ditetapkan dan tidak bertindak sewenang-wenangnya dalam pembinaan harta tanah perdagangan. Dengan itu, segala pembangunan akan menjadi terancang dan tidak berlakunya ketidakseimbangan. Pembangunan yang terancang adalah amat diperlukan bagi memastikan pembangunan di kawasan-kawasan tertentu berlaku dengan jayanya tanpa menimbulkan masalah-masalah seperti lebihan dan kekurangan bagi unit-unit rumah kedai (Mazlan, 1996).

2.6 JENIS-JENIS PERNIAGAAN BAGI HARTA TANAH PERDAGANGAN (RUMAH KEDAI)

Rumah kedai yang telah dibeli atau disewa akan digunakan untuk pelbagai jenis aktiviti perniagaan. Ia bergantung kepada pemilik kedai tersebut untuk menentukan aktiviti perniagaan yang sesuai dan yang boleh mendatangkan keuntungan kepada mereka. Berdasarkan Rancangan Tempatan Majlis Perbandaran Johor Bahru Tengah (MPJBT), terdapat pelbagai aktiviti perniagaan bagi rumah kedai di bawah kawasan pentadbirannya. Antaranya adalah seperti berikut:

- 1) Agensi menyewa kereta dan teksi
- 2) Akuarium
- 3) Dobi (termasuk mencelup, mongering dan dobi wap)
- 4) Farmasi
- 5) Kedai rambut
- 6) Klinik dan dispensary
- 7) Klinik haiwan
- 8) Menjual alat kelengkapan menangkap ikan
- 9) Menjual alat perkakasan sains
- 10) Menjual alat permainan kanak-kanak
- 11) Menjual alat solek dan haruman
- 12) Menjual alat tulis dan alat lukisan
- 13) Menjual alat-alat elektrik
- 14) Menjual barang makanan
- 15) Menjual barang runcit dan keperluan harian
- 16) Menjual barang-barang dan kelengkapan tandas
- 17) Menjual barang-barang kemas
- 18) Menjual barang-barang plastik
- 19) Menjual barang-barang untuk kegunaan rambut
- 20) Menjual binatang jinak
- 21) Menjual buah-buahan
- 22) Menjual buku dan alat-alat pendidikan
- 23) Menjual bunga dan pokok-pokok berpasu
- 24) Menjual colok dan kertas colok
- 25) Menjual dan membaiki alat-alat sukan
- 26) Menjual dan membaiki jam dinding, jam tangan dan pen
- 27) Menjual gula-gula

- 28) Menjual kasut
- 29) Menjual keranda dan tong
- 30) Menjual motokar dan kenderaan berjentera
- 31) Menjual perabot
- 32) Menjual perkakas cermin mata
- 33) Menjual permaidani dan hamparan
- 34) Menjual rekod dan alat-alat muzik
- 35) Menjual rokok dan tembakau
- 36) Menjual setem
- 37) Menjual tekstil
- 38) Menjual tiket dan kupon loteri (termasuk nombor ekor)
- 39) Pajak gadai
- 40) Pasar (termasuk pasaraya dan pasar mini)
- 41) Pejabat
- 42) Pembahagi arak (secara kecil-kecilan, tidak melebihi 610mp luas lantai)
- 43) Pembahagi filem
- 44) Restoran
- 45) Rumah kediaman
- 46) Rumah urut (termasuk tempat mandi wap, mengurut muka, dan mandi sauna)
- 47) Studio gambar dan menjual alat kelengkapan fotografi, projektor bunyi
- 48) Tukang jahit dan membuat pakaian
- 49) Wakil akhbar
- 50) Warong 'steak'

Setiap kawasan mempunyai tren aktiviti perniagaannya yang tersendiri. Pemilik kedai atau penyewa perlulah pandai dalam menentukan jenis aktiviti yang hendak dijalankan bagi memastikan pulangan yang diperoleh adalah tinggi. Pemilihan jenis aktiviti ini juga perlulah mengambilkira permintaan penduduk di kawasan sekitar. Ini kerana sesuatu aktiviti perniagaan itu akan berjalan lancar apabila dapat memenuhi permintaan keperluan mereka.

Secara kesimpulannya, aktiviti yang terdapat di sesebuah kawasan haruslah dapat memenuhi kehendak penduduk setempat bagi memastikan ia berjalan dengan lancar dan tidak lembap. Di samping itu, ia perlulah dipelbagaikan dan tidak tertumpu kepada satu jenis aktiviti perniagaan sahaja.

2.7 FAKTOR-FAKTOR MAKRO MEMPENGARUHI PERMINTAAN DAN PENAWARAN RUMAH KEDAI

Situasi penawaran dan permintaan adalah sangat penting kepada pasaran harta tanah dan faktor-faktor yang mempengaruhinya adalah berbagai-bagai (Hamid, 1998). Secara umumnya, faktor-faktor ini boleh dibahagikan kepada dua jenis iaitu faktor mikro dan faktor makro.

Faktor makro merupakan faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran pada tahap nasional atau secara keseluruhan ekonomi (Hamid, 2002). Ia biasanya merujuk kepada aktiviti ekonomi keseluruhan dan berkaitan dengan pusingan perniagaan antarabangsa, inflasi, kadar faedah pinjaman, polisi kerajaan dan sebagainya.

(a) Faktor Ekonomi

Senario ekonomi antarabangsa merupakan salah satu faktor yang boleh memberi kesan kepada pasaran harta tanah (Ismail Omar, 1997). Contohnya, kenaikan kos pinjaman dan kadar faedah dunia pada tahun 1973 telah menyebabkan permintaan terhadap rumah kedai menurun dan ia mendorong kepada penurunan harga dan sewa bagi harta tanah tersebut. Penawaran harta tanah turut dipengaruhi oleh keadaan ekonomi pada masa itu dan akibatnya berlaku kelembapan pasaran harta tanah.

Keadaan ekonomi peringkat kebangsaan dan pasaran kewangan boleh mengurangkan permintaan bagi harta tanah atau menambah kuantiti permintaan (Ismail Omar, 1997). Keadaan ini jelas terbukti semasa kegawatan ekonomi yang melanda negara pada tahun 1997, di mana sektor harta tanah juga turut terjejas. Kesannya dapat dilihat daripada pindah milik harta tanah yang mencatat jumlah yang terendah pada tahun 1998 dalam tempoh tujuh tahun tersebut (Laporan Pasaran Harta, 1998).

Dalam keadaan pertumbuhan ekonomi yang memberangsangkan pula, sektor-sektor seperti perdagangan dan perkhidmatan akan membangun dengan pesat. Sektor-sektor berkenaan memerlukan rumah kedai untuk menjalankan perniagaan mereka. Dengan itu, permintaan akan meningkat dan seterusnya menggalakkan penawaran pasaran.

(b) Faktor Sosial/ Demografi

Faktor sosial turut mempengaruhi permintaan dan penawaran harta tanah perdagangan. Ciri-ciri populasi persekitaran dapat menunjukkan kecenderungan pengguna di kawasan tersebut. Pendapatan, saiz isi rumah dan citarasa pengguna merupakan faktor-faktor penting dalam menganalisis pembangunan perumahan dan perdagangan (Wurtzebach & Miles, 1994).

Populasi merupakan elemen yang penting dalam demografi. Populasi boleh dianalisis secara kuantiti dan kualiti. Kualiti populasi merujuk kepada ciri-ciri seperti umur, tahap pendidikan dan citarasa manakala kuantiti merujuk kepada saiz populasi dan juga pertumbuhannya. Semakin besar saiz populasi akan semakin luas lingkungan pasaran tersebut.

Pertambahan penduduk akan seterusnya mendorong kepada pertambahan permintaan dan penawaran bagi harta tanah berkenaan (Hamid, 2006). Ini kerana penduduk yang banyak akan menggalakkan aktiviti perniagaan atau urusan jual beli. Dengan itu, secara tidak langsungnya permintaan terhadap rumah kedai sebagai tempat perniagaan akan meningkat dan seterusnya menggalakkan penawaran rumah kedai oleh pemaju-pemaju.

(c) **Faktor Politik**

Kestabilan politik di sesebuah negara adalah sangat penting dalam mempengaruhi pelaburan harta tanah. Pelabur biasanya akan meneliti dasar-dasar kerajaan yang dilaksanakan agar ianya menjamin keselamatan modal dan pulangan yang menguntungkan ke atas pelaburan yang akan dibuat (Haii, 1999).

Selain itu, peraturan yang ditetapkan oleh kerajaan boleh menggalakkan permintaan dan penawaran harta tanah perdagangan atau sebaliknya. Menurut Malpezzi and Mayo (1997) serta Hamid (2002), Malaysia adalah di antara beberapa negara yang mempunyai sektor harta tanah yang paling berperaturan. Di Malaysia, peraturan kerajaan sering dianggap sebagai halangan kepada pemaju di mana ia akan mempengaruhi penawaran harta tanah.

Di samping itu, faktor politik turut memainkan peranan yang penting dalam pembangunan harta tanah perdagangan. Jumlah pembinaan rumah kedai di sesuatu skim perumahan kadang-kala didapati tidak mematuhi piawaian perancangan akibat daripada faktor politik. Ia adalah pengecualian piawaian perancangan bagi sesuatu pembangunan supaya memenuhi keperluan semasa atau keadaan tertentu. Keadaan ini kemudiannya akan menyebabkan pertambahan dalam penawaran harta tanah rumah kedai .

2.8 FAKTOR-FAKTOR MIKRO MEMPENGARUHI PERMINTAAN DAN PENAWARAN RUMAH KEDAI

Faktor mikro merupakan faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran harta tanah secara langsung pada tahap projek (tapak). Kebanyakan faktor ini adalah

berkaitan dengan ciri-ciri harta tanah tersebut, profil dan demografi pembeli (Hamid, 2002). Ia merupakan kajian yang meneliti sesuatu unit tertentu yang lebih kecil dan khusus (Makin, 1980). Dalam Hee (2005), faktor mikro dirujuk kepada faktor-faktor yang berhubung kait dengan ciri-ciri harta tanah, pembangunan sekitar dan aktiviti ekonomi di sekitar harta tanah seperti lokasi bangunan, keadaan bangunan, kemudahan dan sebagainya.

Dalam kajian ini, fokus diberi kepada faktor-faktor mikro yang mempengaruhi penawaran rumah kedai di taman perumahan sahaja. Namun demikian, penerangan secara ringkas tentang faktor-faktor mikro yang mempengaruhi permintaan akan diberikan dalam bab ini juga. Tumpuan diberi ke atas faktor ekonomi mikro sahaja adalah disebabkan pasaran rumah kedai di taman perumahan didapati lebih dipengaruhi oleh sifat-sifat dan ciri-ciri kawasan tersebut serta kawasan persekitarannya berbanding dengan keadaan ekonomi secara keseluruhan seperti yang dinyatakan oleh Shilling (2002), "real estate markets are essentially local in character".

2.8.1 Faktor Permintaan

(a) Faktor Lokasi dan Kemudahan

Lokasi harta tanah perdagangan merupakan faktor yang paling penting di mana ia secara umumnya menentukan kejayaan sesuatu perniagaan. Pembeli harta tanah rumah kedai lazimnya akan memberi pertimbangan yang utama kepada kemudahan, kemudahan dan kejiranan harta tanah rumah kedai tersebut (Hamid, 2006).

Menurut Bernard Kane (1982) dalam Haii (1999), ciri-ciri lokasi yang baik selalunya mempunyai permintaan yang tinggi. Bagi rumah kedai, lokasi yang strategik

adalah penting bagi menarik pelanggan. Pembeli biasanya akan memilih rumah kedai di taman perumahan yang mempunyai jumlah penduduk yang tinggi serta dekat dengan kemudahan infrastruktur bagi memudahkan kesampaian pelanggan ke rumah kedai tersebut. Kemudahan infrastruktur yang dimaksudkan di sini adalah sistem jalan raya yang baik termasuklah laluan keluar dan masuk ke sesuatu harta tanah.

Bagi pembeli rumah kedai yang bertujuan untuk pelaburan, lokasi adalah penting kerana lokasi yang strategik akan mempunyai lebih banyak permintaan. Sewa bagi rumah kedai tersebut juga akan menjadi lebih tinggi. Dengan itu, pembeli rumah kedai akan memperoleh pendapatan yang lebih tinggi berbanding dengan pelabur yang membeli rumah kedai di lokasi yang kurang strategik.

Tan Teak Hai (1997) telah membuat kajian berhubung faktor-faktor yang mempengaruhi pasaran harta tanah. Daripada hasil analisis yang dibuat, didapati bahawa faktor lokasi adalah faktor yang menjadi pilihan utama pembeli harta tanah rumah kedai untuk menjalankan perniagaannya.

(b) Faktor Kemudahan Asas dan Awam

Kemudahan asas seperti bekalan air, elektrik dan talian telefon merupakan keperluan asas yang perlu disediakan oleh pihak pemaju. Kegagalan pemaju dalam menyediakan kemudahan asas ini akan mempengaruhi permintaan terhadap harta tanah berkenaan. Bagi bangunan rumah kedai yang bertingkat, alat pemadam api dan pili bomba juga perlulah disediakan oleh pemaju dan pihak Bomba sebagai alat bantuan kecemasan kebakaran untuk memudahkan pemilik bangunan (Haii, 1999).

Selain kemudahan asas, kemudahan awam juga penting dalam mempengaruhi permintaan harta tanah rumah kedai. Ia seringkali menjadi faktor utama yang dipertimbangkan oleh seseorang individu yang ingin membeli harta tanah (Jasdy, 2004).

Rumah kedai di kawasan perumahan yang lengkap dengan kemudahan-kemudahan awam adalah lebih diminati dan seterusnya permintaannya akan menjadi meningkat. Kemudahan-kemudahan awam ini adalah seperti pengangkutan awam, tempat letak kereta, bank dan sebagainya.

(c) Faktor Pinjaman Kewangan

Salah satu ciri-ciri ekonomi bagi komoditi harta tanah ialah harganya yang tinggi iaitu beberapa kali ganda pendapatan tahunan pembeli. Pembeli rata-ratanya memerlukan pinjaman daripada institusi kewangan untuk membeli harta tanah. Oleh yang demikian, kemudahan meminjam dan syarat-syarat pinjaman adalah amat penting dalam menentukan pasaran harta tanah (Epley dan Rabianski, 1981).

Dalam konteks permintaan, penurunan kadar bunga atau pemanjangan tempoh bayaran balik pinjaman akan menyebabkan jumlah bayaran balik bulanan menurun dan membolehkan lebih banyak orang memasuki pasaran sebagai pembeli berpotensi. Dengan ini, kuasa beli pengguna akan meningkat dan akibat daripada itu, permintaan akan meningkat.

(d) Faktor-faktor Lain

Selain faktor-faktor yang dinyatakan di atas, terdapat pelbagai faktor lain lagi yang mempengaruhi permintaan harta tanah rumah kedai. Misalnya, harga dan sewa pasaran, ciri-ciri fizikal harta tanah termasuklah reka bentuk rumah kedai, reputasi pemaju, kuasa beli bagi bakal pembeli dan lain-lain.

2.8.2 Faktor Penawaran

Analisis penawaran sesuatu pasaran harta tanah haruslah dilihat dari segi penawaran semasanya dan juga penawaran akan datang yang dijangkakan. Penawaran masa depan (jangkaan penambahan ke pasaran rumah kedai) boleh diramal dengan mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhinya seperti lokasi dan letakan, harga dan sewa rumah kedai semasa, kemudahan kredit, kos tanah, kos bahan binaan, penawaran buruh dan kosnya, kadar kekosongan, stok rumah kedai semasa dan sebagainya (Wurtzebach dan Miles, 1994).

(a) Lokasi dan Letakan

Salah satu faktor penting yang akan mempengaruhi kebolehlaksanaan sesuatu projek harta tanah ialah lokasi (Hamid, 2006). Justeru itu, ia sentiasa merupakan pertimbangan utama bagi pihak pemaju dalam sesuatu pembangunan. Pihak pemaju perlu memilih lokasi yang sesuai dan dianggap strategik untuk pembangunan harta tanah yang dirancangkan.

Dalam pembangunan harta tanah rumah kedai, lokasi dan letakan yang biasanya menjadi pilihan adalah di kawasan pusat bandar, di jalan-jalan utama dan di kawasan yang mempunyai penduduk yang ramai. Ini adalah kerana lokasi yang strategik bagi rumah kedai mempunyai lebih kebaikan dan kemudahan sebagai tarikan kepada pembeli (Haii, 1999). Jadi, pemaju lazimnya akan membina lebih banyak rumah kedai di kawasan perumahan yang terletak di lokasi yang strategik. Walau bagaimanapun, alokasi rumah kedai tersebut adalah tertakluk kepada kelulusan pembangunan daripada pihak berkuasa tempatan.

Bagi kawasan perumahan yang terletak di lokasi yang kurang strategik, pemaju haruslah lebih berhati-hati dalam alokasi pembinaan rumah kedai. Kajian pasaran yang

lebih teliti perlu dijalankan bagi menjamin penawaran rumah kedai tersebut adalah memenuhi kehendak pembeli harta tanah supaya semua unit rumah kedai itu dapat dijual.

(b) Kemudahan Kredit (Kewangan)

Kemudahan kredit atau kewangan boleh menjadi salah satu faktor dalam menggalakkan dan tidak menggalakkan penambahan kepada penawaran sesuatu harta tanah (Wurtzebach dan Miles, 1994). Ia adalah amat penting kepada pemaju kerana pembiayaan projek yang dijalankan adalah bergantung kepada pinjaman kewangan dari institusi-institusi kewangan (Mohd. Hafiz, 1998). Kemudahan kredit boleh dianggap sebagai nadi kepada kejayaan pemaju dan ia akan menentukan saiz sesuatu projek dan mempengaruhi penawaran sesuatu harta tanah. Kemudahan kredit yang lebih longgar akan menggalakkan penawaran harta tanah dan sebaliknya.

Kemudahan kredit ini biasanya merujuk kepada jumlah pinjaman yang dibenarkan, kadar faedah pinjaman yang dikenakan serta syarat-syarat pinjamannya seperti tempoh bayar balik. Jumlah pinjaman yang dibenarkan oleh pihak institusi kewangan adalah amat bergantung kepada rekod pembangunan lepas pemaju, prestasi semasa pemaju, saiz syarikat pemaju dan projek pembangunan yang dirancangkan tersebut. Manakala kadar faedah pinjaman pula adalah bergantung kepada Kadar Faedah Tetap (*Fix Rate*) yang ditentukan oleh pihak institusi kewangan tersebut dan Kadar Pinjaman Asas (*Base Lending Rate*) yang ditetapkan oleh Bank Negara.

(c) Kos Pembinaan (kos tanah, kos bahan binaan dan kos buruh)

Kos pembinaan di sini merujuk kepada kos tanah, kos bahan binaan, dan kos buruh. Kos-kos ini akan memberi kesan ke atas penawaran harta tanah rumah kedai.

Kos pembinaan ini didapati mempunyai hubungan negatif dengan penawaran rumah kedai di mana semakin meningkatnya kos pembinaan, semakin menurun penawaran rumah kedai (Epley dan Rabianski, 1981).

Keadaan ini adalah kerana peningkatan dalam kos pembinaan akan menyebabkan harga sesebuah rumah kedai yang akan ditawarkan tersebut menjadi meningkat. Peningkatan harga rumah kedai akan mengurangkan kuasa beli bakal pembeli dan seterusnya mengurangkan permintaan yang berkesan ke atas rumah kedai. Dengan itu, pemaju akan bertindak untuk mengurangkan penawaran rumah kedai bagi mengelakkan daripada mengalami kerugian akibat rumah kedai tidak dapat dijual sepenuhnya.

Selain itu, peningkatan kos pembinaan akan mengurangkan keupayaan pemaju terutamanya syarikat pemaju yang bermodal kecil dalam menawarkan bilangan unit rumah kedai yang banyak. Justeru itu, kos pembinaan mesti dikaji dalam hubungannya dengan harga semasa untuk menentukan sama ada ia membawa keuntungan kepada pemaju jika menjalankan aktiviti pembinaan tersebut. (Bloom et al., 1982)

Selain itu, kebolehan memperoleh tapak dan harga tanah yang ditawarkan turut ditentukan. Perhatian juga perlu diberikan kepada perubahan semasa dan kemungkinan perubahan dalam teknologi bangunan memandangkan ia mungkin akan mempengaruhi kos pembinaan dan seterusnya memberi kesan terhadap penawaran rumah kedai (Bloom et al., 1982)

(d) Penawaran Tenaga Buruh

Sumber tenaga buruh juga memainkan peranan yang penting dalam mempengaruhi penawaran harta tanah rumah kedai. Ia adalah satu aset penting yang harus diambilkira dalam sesuatu projek pembinaan. Tanpa tenaga buruh yang mahir

dan mencukupi, sesuatu projek pembinaan tersebut tidak dapat dijalankan dengan lancar (Mohd. Hafiz, 1998).

Tenaga buruh adalah penting dalam memastikan projek pembinaan berkenaan dapat disiapkan dalam tempoh masa yang ditetapkan. Sekiranya kekurangan tenaga buruh, pemaju akan menghadapi masalah dalam menawarkan jumlah bilangan harta tanah yang dirancangkan. Oleh itu, penawaran buruh dalam sesuatu projek pembinaan tidak boleh diabaikan.

Tenaga buruh bagi sektor pembinaan di Malaysia kebanyakannya terdiri daripada warganegara asing seperti Indonesia dan Bangladesh. Penawaran faktor buruh ini akan dipengaruhi oleh sesuatu keputusan kerajaan atau pihak berkuasa tempatan. Contohnya arahan penghantaran balik pendatang-pendatang asing ke negara mereka masing-masing oleh pihak kerajaan akan menyebabkan buruh di tapak pembinaan yang tidak mempunyai permit terpaksa balik dan keadaan ini akan menjejaskan perkembangan sesuatu pembinaan projek itu dan mempengaruhi penawaran harta tanah rumah kedai.

(e) Harga dan Sewa Rumah Kedai

Harga dan sewa berfungsi sebagai petunjuk dalam pasaran harta tanah. Ia mencerminkan tahap permintaan dan penawaran dalam sesebuah pasaran harta tanah tersebut (Phua, 2004). Keadaan pasaran rumah kedai boleh digambarkan melalui harga dan sewa semasa rumah kedai di kawasan tersebut.

Seperti yang dinyatakan oleh DiPasquale dan Wheaton (1992), nilai harta tanah adalah bergantung kepada berapa banyak pelabur yang ingin memiliki ruang dan berapa ruang yang sedia ada. Dalam keadaan pasaran di mana semua faktor lain adalah

seimbang, penambahan permintaan akan meningkatkan harga manakala penawaran yang lebih banyak akan mengurangkan harga.

Apabila permintaan terhadap rumah kedai di kawasan itu meningkat sedangkan penawaran rumah kedai adalah tidak mencukupi, bakal-bakal pembeli dan penyewa akan sanggup membayar lebih bagi memiliki rumah kedai untuk tujuan tertentu. Dengan itu, harga dan sewa rumah kedai akan meningkat.

Harga dan sewa mempunyai hubungan positif dengan penawaran harta tanah rumah kedai (Shafer, 1975). Pihak pemaju akan berminat untuk melabur dalam harta tanah rumah kedai apabila harga pasaran rumah kedai adalah tinggi. Sebagai kesannya, penawaran rumah kedai di kawasan berkenaan akan meningkat.

(f) Stok Rumah Kedai Semasa dan Jumlah Pembinaan Baru

Selain daripada sewa dan harga pasaran, pihak pemaju haruslah memberi perhatian terhadap stok rumah kedai yang terdapat di pasaran sekarang dan jumlah pembinaan yang baru (Hamid, 1998). 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.

Menurut Epley dan Rabianski (1981), kajian terhadap stok semasa dan pembinaan baru adalah penting dalam meninjau penawaran sesuatu pasaran harta tanah. Sekiranya stok rumah kedai di pasaran adalah tidak begitu banyak dan kajian menunjukkan bahawa masih terdapat permintaan ke atas rumah kedai di kawasan tersebut, maka pihak pemaju akan bertindak dengan cepat iaitu menawarkan rumah kedai sebelum pesaing-pesaingnya mula bertindak. Ini kerana pembinaan rumah kedai

pada masa ini biasanya akan mendapat sambutan yang baik dan ia lebih menjamin keuntungan.

Stok rumah kedai semasa dan jumlah pembinaan baru dikatakan merupakan salah satu parameter dalam menentukan jumlah penawaran rumah kedai kerana data-data ini biasanya digunakan oleh pihak kerajaan dalam proses perancangan dan ia dijadikan sebagai panduan bagi kelulusan pembangunan oleh pihak berkuasa tempatan. Tindakan pihak berkuasa ini adalah bertujuan untuk menghasilkan keadaan keseimbangan pasaran.

Jadi, sekiranya didapati bahawa stok pasaran adalah banyak dan telah melebihi tahap permintaan, maka kelulusan untuk membina rumah kedai akan dikurangkan atau menjadi ketat dari segi syaratnya. Dengan itu, penawaran rumah kedai akan berkurang.

(g) Kadar kekosongan

Sama seperti stok pasaran rumah kedai, kadar kekosongan rumah kedai di sesuatu kawasan akan mempengaruhi penawaran bagi harta tanah rumah kedai di kawasan tersebut. Kadar kekosongan merupakan petunjuk bagi keadaan sebenar pasaran rumah kedai (Hamid, 1998). Melalui lawat periksa ke kawasan yang mana projek pembangunan dicadangkan, kadar penghunian rumah kedai bagi kawasan itu akan diketahui.

Menurut Wurtzebach dan Miles (1994), kadar kekosongan semasa dapat memberi indikasi kepada keperluan masa depan sesuatu harta tanah. Kadar kekosongan yang tinggi menunjukkan berlakunya lebihan penawaran bagi harta tanah tersebut dan keadaan adalah sebaliknya jika kadar kekosongannya rendah (Larsen, 2003). Kadar kekosongan yang tinggi merujuk kepada fenomena di mana peratus penghuniannya

adalah sangat rendah ataupun dengan perkataan lain terdapat banyak rumah kedai yang tidak diduduki.

Dengan merujuk kepada kadar kekosongan tersebut, pihak pemaju akan bertindak supaya tidak menawarkan rumah kedai di situ. Ini kerana pembinaan rumah kedai di situ mungkin akan mengalami situasi tidak dapat menjualkan harta tanah berkenaan dan sudah pastinya tidak mendatangkan keuntungan. Dengan itu, penawaran rumah kedai di pasaran akan dipengaruhi.

2.9 KESIMPULAN

Secara kesimpulannya, harta tanah perdagangan merupakan tempat di mana penjual dan pembeli berinteraksi dalam urusan jual beli. Harta tanah perdagangan digunakan untuk tujuan aktiviti perniagaan dan ia bertujuan untuk memperoleh pulangan daripada aktiviti yang dijalankan di atasnya. Pulangan yang diperoleh tersebut boleh di dalam bentuk peningkatan modal iaitu peningkatan dalam nilai harta tanah tersebut ataupun dalam bentuk pendapatan sewa.

Rumah kedai adalah salah satu jenis harta tanah perdagangan di mana ia mempunyai dua fungsi iaitu membekalkan ruang untuk tujuan perniagaan dan juga membekalkan ruang untuk tujuan kediaman. Biasanya tingkat atas rumah kedai akan dijadikan sebagai tempat tinggal manakala tingkat bawahnya pula adalah tempat untuk aktiviti perniagaan.

Terdapat pelbagai faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran rumah kedai sama ada secara langsung ataupun secara implisitnya. Untuk tujuan kajian ini, faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran harta tanah rumah kedai sahaja akan

ditumpukan. Faktor-faktor tersebut termasuklah faktor lokasi, kemudahan kredit, kos pembinaan, penawaran tenaga buruh, harga dan sewa pasaran harta tanah tersebut, kadar kekosongan, stok rumah kedai semasa, jumlah pembinaan baru dan sebagainya.

Pemaju akan sentiasa bertindak dengan berpandu kepada keadaan pasaran semasa tersebut. Faktor-faktor tersebut juga akan dipertimbangkan dalam proses pembinaan rumah kedai di sesuatu kawasan. Walau bagaimanapun, pemaju terpaksa mengikut piawaian perancangan yang telah ditetapkan oleh Jabatan Perancangan Pihak Berkuasa Tempatan dalam menentukan jumlah unit yang boleh dibina.

Akibat berlakunya masalah lebih penawaran rumah kedai di Johor seperti yang diterangkan dalam bab pertama, maka di dalam bab seterusnya kajian akan ditumpu kepada taman-taman perumahan terpilih di dalam kawasan Skudai dan membincang mengenai keadaan pasaran rumah kedai di seluruh daerah Johor Bahru di mana Skudai merupakan salah sebuah bandar yang terbesar di dalam daerah tersebut.

BAB 3

KAWASAN KAJIAN DAN KEADAAN PASARAN RUMAH KEDAI DI DAERAH JOHOR BAHRU

3.1 PENGENALAN

Bab ini secara umumnya memberi gambaran tentang latar belakang kawasan kajian dan juga keadaan pasaran rumah kedai di kawasan tersebut seperti corak penawaran dan permintaan, sewa pasaran, harga pasaran dan kadar penghunian. Penerangan ini adalah penting di mana ia akan mempengaruhi proses analisis dalam bab seterusnya.

3.2 MAJLIS PERBANDARAN JOHOR BAHRU TENGAH (MPJBT)

Kawasan kajian adalah di Skudai yang terletak di bawah kawasan pentadbiran Majlis Perbandaran Johor Bahru Tengah (MPJBT). MPJBT merupakan sebuah majlis tempatan yang telah ditubuhkan pada tahun 1953. Bermula dari sebuah pusat pentadbiran kecil yang kemudiannya digabungkan menjadi Majlis Tempatan, kini Johor Bahru Tengah telah diisytiharkan sebagai sebuah Pihak Berkuasa Tempatan bertaraf Perbandaran.

Kepesatan pembangunan di Metropolitan Johor Bahru memberi kesan secara langsung kepada kawasan Johor Bahru Tengah. Keluasan bagi kawasan sebelum perbandaran adalah 303.5 kilometer persegi manakala keluasan kawasan selepas perbandaran pula adalah 338.5 kilometer persegi (<http://www.johordt.gov.my>).

Kriteria utama ini menjadikan Majlis Perbandaran Johor Bahru Tengah berkemampuan dan berkeupayaan dalam menganjurkan perancangan pembangunan yang merangkumi pelbagai aspek termasuklah pembangunan infrastruktur dan kemudahan awam, pembangunan sosio-ekonomi, pembangunan pengindahan, pembangunan pelancongan dan pembangunan teknologi maklumat.

Menurut Rancangan Struktur Johor 2020, Majlis Perbandaran Johor Bahru Tengah terbahagi kepada 2 zon utama iaitu Zon Timur dan Zon Barat. Zon Timur adalah merangkumi kawasan Ulu Tiram, Masai, Plentong, manakala Zon Barat terdiri dari kawasan **Skudai**, Lima Kedai, Gelang Patah, Kangkar Pulai dan Ulu Choh dengan jumlah penduduk seramai 525,351 orang.

Kini, Majlis Perbandaran Johor Bahru Tengah telah memiliki segalanya. Perkembangan ini menjadikannya sebagai sebuah kawasan tumpuan masyarakat sama ada bagi tujuan penempatan mahupun tempat untuk mencari rezeki. Selain itu, kesan kepesatan pembangunan di wilayah selatan semenanjung telah menjadikan Johor Bahru Tengah berpotensi untuk muncul sebagai perbandaran yang utama di negeri Johor.

3.3 TAMAN-TAMAN PERUMAHAN DI KAWASAN SKUDAI

Skudai adalah sub bandar Johor Bahru yang berkembang dengan pesat dan ia merupakan bandar yang terbesar di ibu negeri Johor. Skudai terletak di 8km, 4km dan 16km dari Kulai, Senai dan bandaraya Johor Bahru masing-masing. Perkembangan di kawasan sekitarnya seperti pengisytiharan pertumbuhan segitiga “SJER” di Senai-Kulai, Pasir Gudang-Tanjung Langsung dan Tanjung Pelepas-Gelang Patah-Pontian telah merangsangkan pembangunan di kawasan Skudai termasuknya pembangunan perumahan baru.

Kawasan-kawasan perumahan baru ini adalah bersifat pembangunan bercampur di mana terdapat perumahan dan juga perdagangan dalam sesebuah taman tersebut. Menurut *Wikipedia, the free encyclopedia* (2007), populasi bagi Skudai adalah di antara julat 150,000 hingga 200,000 orang.

Untuk mencapai objektif pertama kajian ini iaitu mengetahui prestasi pelaburan rumah kedai di skim perumahan Skudai, kajian telah dijalankan di tujuh belas (17) taman-taman perumahan lama di Skudai. Kajian ini memberi fokus kepada taman perumahan lama kerana ia lebih menggambarkan keadaan pasaran rumah kedai dari segi kadar penghuniannya berbanding dengan taman perumahan yang baru.

Rumah kedai di taman perumahan baru mungkin masih mengalami kadar penghunian yang rendah akibat proses pengubahsuaian, perpindahan kedai dan sebab-sebab lain yang mengambil masa. Situasi sedemikian akan menyebabkan seseorang penyelidik susah untuk mengenalpasti keadaan sebenar sesuatu pasaran harta tanah tersebut. Oleh itu, kajian ini hanyalah menumpu kepada taman-taman perumahan lama di Skudai.

Antara kawasan-kawasan perumahan yang dikaji adalah seperti berikut:

1. Taman Universiti
2. Taman Ungku Tun Aminah
3. Taman Sri Skudai
4. Taman Sri Putri
5. Taman Desa Skudai
6. Taman Skudai
7. Taman Damai Jaya
8. Taman Skudai Baru
9. Taman Jaya Mas
10. Taman Seri Orkid
11. Taman Melawati
12. Bandar Selesa Jaya
13. Taman Timor
14. Taman Nesa
15. Taman Tan Sri Yaakob
16. Taman Impian Emas
17. Taman Jaya

3.3.1 Nisbah Bilangan Unit Rumah Dan Rumah Kedai Di Kawasan Kajian

Jadual 3.1: Nisbah Bilangan Unit Rumah Dan Rumah Kedai Di Kawasan Kajian

Bil.	Taman Perumahan	Rumah Kedai (unit)	Rumah Kediaman (unit)	Peratus Rumah Kedai (%)	Rumah Kedai : Rumah Kediaman
1	Taman Sri Skudai	467	2127	22%	1:5
2	Taman Jaya Mas	117	541	22%	1:5
3	Taman Jaya	64	326	20%	1:5
4	Taman Ungku Tun Aminah	1465	8680	17%	1:6
5	Taman Sri Putri	185	1089	17%	1:6
6	Taman Skudai	48	336	14%	1:7
7	Taman Skudai Baru	742	5426	14%	1:7
8	Taman Timor	35	343	10%	1:10
9	Taman Tan Sri Yaakob	140	1423	10%	1:10
10	Taman Melawati	64	686	9%	1:11
11	Taman Universiti	862	11009	8%	1:13
12	Taman Impian Emas	143	2250	6%	1:16
13	Bandar Selesa Jaya	233	4221	6%	1:19
14	Taman Seri Orkid	46	982	5%	1:21
15	Taman Nesa	27	593	5%	1:22
16	Taman Damai Jaya	116	2753	4%	1:24
17	Taman Desa Skudai	23	1179	2%	1:52

Sumber : Bahagian Penilaian, MPJBT

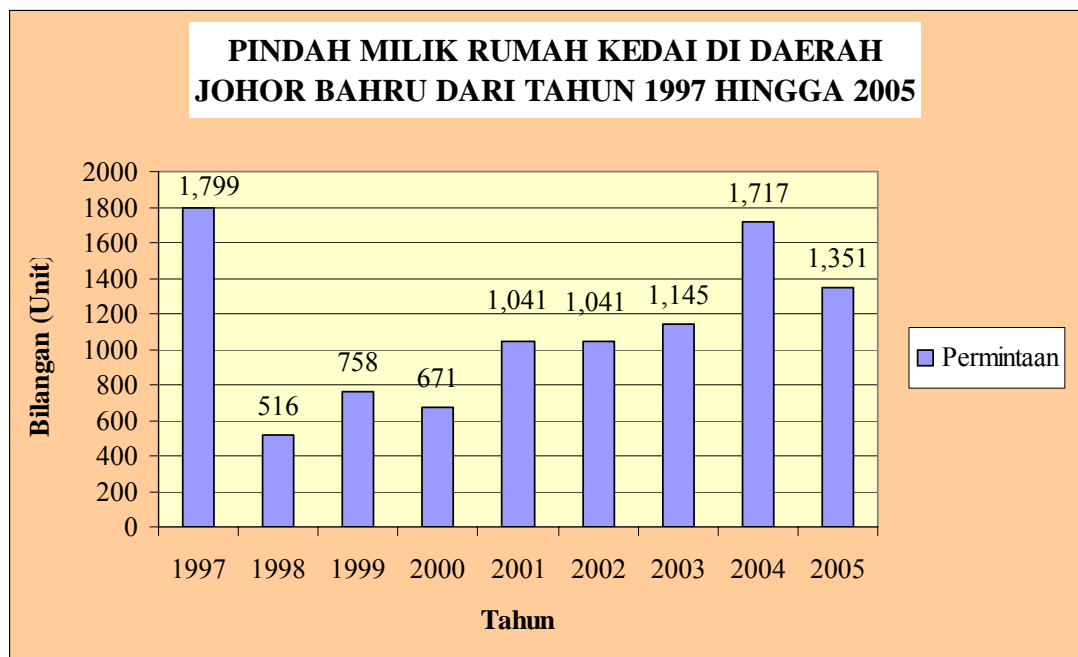
Nota:

- 1) Peratus Rumah Kedai = $\frac{\text{Bilangan Rumah Kedai}}{\text{Bilangan (Rumah Kedai + Rumah Kediaman)}} \times 100\%$
- 2) Nisbah Rumah Kedai Kepada Rumah Kediaman = $\frac{\text{Bilangan Rumah Kedai}}{\text{Bilangan Rumah Kedai}} : \frac{\text{Bilangan Rumah Kediaman}}{\text{Bilangan Rumah Kedai}}$

3.4 PASARAN RUMAH KEDAI DI DAERAH JOHOR BAHRU

Keadaan pasaran harta tanah di sesuatu kawasan boleh dilihat melalui corak penawaran dan permintaan harta tanah di kawasan tersebut. Dalam kajian ini, pasaran rumah kedai di daerah Johor Bahru dikaji berdasarkan data penawaran dan data pindah milik rumah kedai selama sembilan (9) tahun iaitu dari tahun 1997 hingga tahun 2005. Data tersebut adalah diperoleh daripada Laporan Pasaran Harta 1997 hingga 2005.

3.4.1 Corak Pindah Milik Rumah Kedai Di Daerah Johor Bahru Dari Tahun 1997 Hingga 2005



Sumber: Laporan Pasaran Harta 1997- 2005, JPPH.

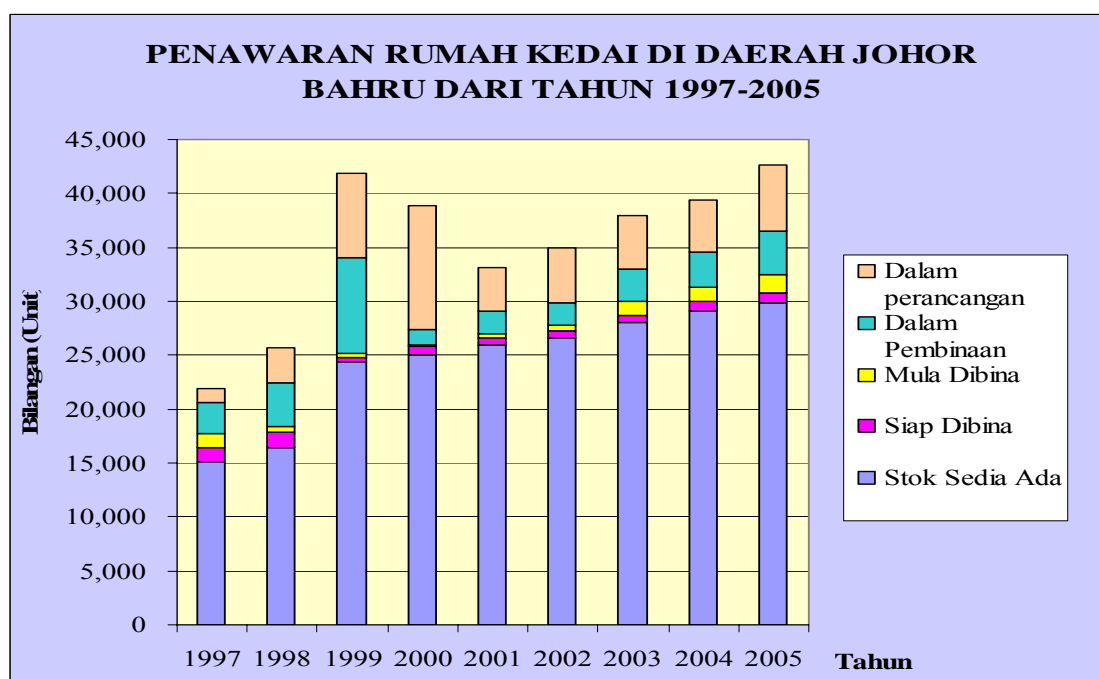
Rajah 3.1: Pindah Milik Rumah Kedai Di Johor Bahru Dari Tahun 1997 Hingga 2005

3.4.2 Corak Penawaran Rumah Kedai di Daerah Johor Bahru Dari Tahun 1997 hingga 2005

Jadual 3.2: Penawaran Rumah Kedai Di Johor Bahru Dari Tahun 1997 Hingga 2005

Tahun	Stok Sedia Ada	Siap Dibina	Mula Dibina	Dalam Pembinaan	Dalam perancangan	Jumlah
1997	15,088	1,396	1,221	2,894	1,272	21,871
1998	16,473	1,385	576	4,051	3,238	25,723
1999	24,408	380	401	8,813	7,891	41,893
2000	25,094	686	152	1,458	11,435	38,825
2001	25,992	630	355	2,162	4,036	33,175
2002	26,607	682	506	2,135	5,047	34,977
2003	28,005	644	1,410	2,929	4,994	37,982
2004	29,049	975	1,299	3,253	4,832	39,408
2005	29,919	870	1,663	4,046	6,120	42,618

Sumber: Laporan Pasaran Harta 1997-2005, JPPH.



Rajah 3.2: Penawaran Rumah Kedai Di Johor Bahru Dari Tahun 1997 Hingga 2005

Corak Penawaran Dan Pindah Milik Rumah Kedai Di Daerah Johor Bahru

Daripada jadual dan rajah di atas, didapati bahawa jumlah penawaran rumah kedai di daerah Johor Bahru adalah lebih rendah pada tahun 1997 dan tahun 1998 iaitu sebanyak 21,871 unit dan 25,723 unit masing-masing. Pada tahun 1998, permulaan pembinaan bagi unit rumah kedai telah menjadi perlahan akibat ramai pemaju bersikap berhati-hati terhadap potensi kadar pembelian yang lebih rendah bagi harta tanah perdagangan apabila terdapat tambahan baru dari segi penawaran (Laporan Ekonomi, 1997).

Selain itu, pengurangan dalam permulaan pembinaan juga disebabkan oleh kesulitan pemaju mendapatkan pinjaman pembinaan daripada sistem perbankan dan kadar faedah yang tinggi yang mengakibatkan pemaju menghadapi masalah kewangan dan terpaksa menangguhkan projek pembinaan mereka (Laporan Ekonomi, 1998).

Walau bagaimanapun, jumlah penawaran rumah kedai di Johor Bahru telah bertambah dengan kadar yang tinggi pada tahun 1999 dan bagi tahun-tahun berikutnya, penawaran rumah kedai di daerah Johor Bahru turut menunjukkan peningkatan berbanding dengan tahun 1997 dan 1998. Sehingga tahun 2005, jumlah rumah kedai yang sedia ada di pasaran, dalam pembinaan, mula dibina, siap dibina dan dalam perancangan di daerah Johor telah mencapai 42,618 unit.

Meninjau kepada pindah milik rumah kedai di daerah Johor Bahru pula, didapati bahawa bilangan transaksi terhadap rumah kedai adalah tinggi pada tahun 1997 iaitu sebanyak 1,799 unit. Keadaan pasaran tersebut secara tidak langsung telah mencerminkan keadaan ekonomi boom pada masa itu iaitu sebelum berlakunya kegawatan ekonomi pada hujung tahun tersebut. Bilangan pindah milik rumah kedai telah menurun secara mendadak pada tahun 1998 apabila negara kita dilanda kegawatan ekonomi. Kejatuhan bilangan pindah milik tersebut menggambarkan

bahawa permintaan terhadap rumah kedai di Johor Bahru telah berkurang dengan banyak pada tahun tersebut.

Permintaan terhadap rumah kedai di daerah Johor Bahru masih berada pada kadar yang rendah pada tahun 1999 dan tahun 2000. Keadaan pasaran rumah kedai adalah tidak begitu menggalakkan dan berlakunya masalah lebih penawaran rumah kedai kerana jumlah penawaran adalah melebihi jumlah permintaan . Walau bagaimanapun, bilangan pindah milik rumah kedai mulai meningkat semula pada tahun 2001 dan pada tahun 2004 ia mencapai jumlah 1,717 unit . Bagi tahun 2005 pula, ia mengalami penurunan sedikit berbanding dengan tahun sebelumnya.

Secara ringkasnya, pasaran rumah kedai di daerah Johor Bahru adalah semakin stabil memandangkan jumlah penawaran dan jumlah bilangan pindah milik rumah kedai berada dalam arus peningkatan. Ia dijangka akan terus optimistik pada tahun-tahun seterusnya seperti yang ditunjukkan oleh peningkatan ketara bilangan kelulusan pelan bangunan baru (Laporan Pasaran Harta, 2005).

3.5 KESIMPULAN

Bab ini memberi penerangan secara umum tentang kawasan kajian iaitu Skudai yang terletak di bawah pentadbiran Majlis Perbandaran Johor Bahru Tengah (MPJBT). Senarai taman-taman perumahan di kawasan Skudai yang dikaji dan bilangan unit rumah kedai yang sedia ada telah ditunjukkan dalam bab ini untuk gambaran yang lebih jelas. Pada akhir bab ini, pasaran harta tanah rumah kedai di daerah Johor Bahru telah diterangkan berdasarkan jumlah penawaran dan juga bilangan pindah milik rumah kedai di daerah tersebut.

BAB 4

METODOLOGI KAJIAN

4.1 PENGENALAN

Bab empat ini bertujuan untuk memberi penjelasan tentang metodologi kajian iaitu kaedah-kaedah yang digunakan dalam kajian ini supaya mencapai kedua-dua objektif yang telah ditetapkan. Proses-proses yang terlibat termasuklah dari peringkat pengumpulan data sehingga ke peringkat analisis data dan pembentukan model.

Metodologi kajian adalah sangat penting bagi sesuatu kajian kerana ia memberi garis panduan kepada kajian tersebut sama ada dari segi pencarian data mahupun penulisan laporan. Metodologi kajian yang terancang dan berkesan akan memudahkan proses kajian di samping memastikan kajian yang dijalankan adalah selari dengan objektifnya.

“Garbage In Garbage Out (GIGO)” (Turner dan Ozolin, 2005). Metodologi kajian yang efisien memastikan data yang berkaitan dan berguna sahaja dikumpulkan dan dimasukkan dalam analisis supaya dapat menghasilkan keputusan yang lebih sahih.

Untuk mencapai kedua-dua objektif kajian ini iaitu mengkaji prestasi pelaburan rumah kedai di skim perumahan kawasan Skudai berdasarkan prestasi pasaran berkenaan dan juga membentuk satu model penawaran optimum bagi harta tanah perdagangan (rumah kedai), dua jenis kaedah analisis digunakan iaitu analisis diskriptif dan analisis regresi berganda (MRA).

4.2 PEMILIHAN TAMAN PERUMAHAN KAJIAN

Menurut Pegawai Penilaian MPJBT, terdapat lebih kurang empat puluh lebih taman perumahan di dalam kawasan Skudai. Walau bagaimanapun, kajian ini hanya menumpu ke atas tujuh belas (17) taman perumahan.

Pemilihan 17 taman perumahan sahaja disebabkan terdapat taman-taman yang tidak ada ataupun hanya mempunyai beberapa buah rumah kedai sahaja dalam kawasan tersebut. Keadaan ini berlaku terutamanya bagi taman-taman kecil yang dikenali sebagai kampung.

Di samping itu, kajian ini hanya menumpu kepada rumah kedai 1 hingga 3 tingkat. Selain itu, kajian ini tidak mengambil kira taman-taman perumahan yang baru kerana fenomena penghunian bagi rumah kedai di kawasan tersebut tidak stabil lagi untuk menggambarkan keadaan sebenar pasaran rumah kedai di Skudai. Justeru itu, taman perumahan yang sesuai dijalankan kajian adalah 17 taman perumahan yang telah disenaraikan dalam bab 3 tersebut.

4.3 KAEDAH PENGUMPULAN DATA

Setelah menetapkan kawasan perumahan yang hendak dikaji, proses pengumpulan data dimulakan. Metodologi kajian yang dijalankan adalah kaedah empirikal iaitu melibatkan pengumpulan data primer dan juga data sekunder. Bagi tujuan untuk memperoleh data-data tersebut, tiga (3) kaedah telah diguna iaitu:-

- a) Menemubual pegawai dari jabatan kerajaan yang berkaitan.
- b) Lawat periksa kawasan kajian dan temubual dengan penghuni rumah kedai.
- c) Membuat rujukan dari terbitan tahunan kerajaan.

a) Menemubual Pegawai Dari Jabatan Kerajaan Yang Berkaitan

Sebelum lawat periksa kawasan kajian dijalankan, temubual telah diadakan dengan pegawai-pegawai di Jabatan Penilaian Majlis Perbandaran Johor Bahru Tengah (MPJBT) untuk mendapatkan gambaran kasar tentang keadaan pasaran rumah kedai di setiap taman perumahan kajian.

Ini adalah untuk memudahkan kerja-kerja lawat periksa yang akan dijalankan kemudian. Data seperti jumlah bilangan rumah kediaman dan rumah kedai di setiap taman kajian juga diperoleh daripada pegawai-pegawai berkenaan.

Selain itu, pegawai-pegawai di Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta (JPPH) dan NAPIC turut ditemubual bagi memperoleh data-data transaksi rumah kedai yang berlaku dari tahun 2000 hingga tahun 2006. Data-data tersebut diperlukan untuk menganalisis prestasi pasaran rumah kedai di Skudai dan ia kemudiannya dibanding serta digabungkan dengan data-data yang diperoleh daripada Laporan Pasaran Harta (1997-2005), lawat periksa dan temubual dengan penghuni rumah kedai untuk menghasilkan suatu data yang lebih tepat.

b) Lawat Periksa Ke Kawasan Kajian Dan Temubual Dengan Penghuni Rumah Kedai

Data primer seperti harga dan sewa pasaran semasa dan kadar penghunian rumah kedai diperoleh melalui lawat periksa ke taman-taman perumahan yang dikaji tersebut dan juga melalui temubual dengan tuan rumah kedai atau penyewa di sana. Lawat periksa kawasan kajian dan temubual dijalankan untuk tujuan mendapat gambaran pasaran semasa bagi rumah kedai di taman-taman perumahan tersebut. Ia diperlukan kerana Laporan Pasaran Harta tidak mempunyai data seperti kadar penghunian yang dapat menggambarkan keadaan pasaran terkini.

c) Membuat Rujukan Dari Terbitan Tahunan Kerajaan

Dalam kajian ini, ia juga banyak melibatkan data-data sekunder yang diperoleh daripada rekod bertulis seperti Laporan Pasaran Harta, Laporan Ekonomi, Rancangan Struktur Johor 2020, Rancangan Tempatan Skudai, jurnal-jurnal, dan bahan rujukan yang lain. Corak penawaran dan pindah milik rumah kedai di seluruh daerah Johor Bahru, serta pergerakan sewa dan harga pasaran rumah kedai di Skudai dari tahun 1997 hingga tahun 2006 adalah hasil analisis daripada data yang diperoleh melalui penyemakan Laporan Pasaran Harta (1997-2005) yang diterbitkan oleh Kementerian Kewangan Malaysia dan juga melalui rekod daripada Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta.

4.4 ANALISIS DESKRIPTIF

Analisis deskriptif merupakan analisis yang mengubah data-data mentah kepada bentuk yang mudah untuk difahami dan dibuat rumusan ke atasnya. Analisis ini melibatkan penyusunan data secara teratur dalam bentuk jadual dengan bantuan perisian komputer misalnya SPSS dan Microsoft Excel 2003. Rumusan boleh dilakukan ke atas data-data yang telah dijadualkan dengan persembahan grafik. Ia merupakan satu teknik persembahan data yang berkesan dalam menarik perhatian pembaca serta mengurangkan penulisan yang panjang (Hee, 2005).

Kaedah deskriptif digunakan untuk mencapai objektif pertama iaitu mengkaji prestasi pelaburan harta tanah perdagangan (rumah kedai) di skim perumahan kawasan Skudai berdasarkan prestasi pasaran berkenaan. Data-data yang dikumpulkan dalam bentuk jadual akan dipersembahkan dalam bentuk graf. Ini akan memudahkan pembaca melihat tren pasaran harta tanah rumah kedai Skudai bagi tempoh selama sepuluh tahun. Di samping itu, ia juga memudahkan analisis dan perbandingan dibuat. Hasil daripada analisis tersebut akan kemudiannya dibincangkan dalam bab 5.

4.5 ANALISIS REGRESI BERGANDA (MRA)

Analisis regresi berganda digunakan untuk mencapai objektif kedua kajian ini iaitu membentuk satu model penawaran optimum bagi harta tanah perdagangan (rumah kedai). Analisis ini digunapakai kerana ia mempunyai fungsi meramal satu pembolehubah bersandar daripada satu set pembolehubah yang tidak bersandar (Tabachnick & Fidell, 1989).

Analisis regresi berganda merupakan satu teknik statistik yang digunakan untuk mengenalpasti dan menerangkan sesuatu fenomena yang berlaku dalam pasaran harta

tanah (Lau, 2004). Ia adalah analisis yang berasaskan pembolehubah-pembolehubah tidak bersandar yang dibentuk daripada penemuan literatur dan kajian pasaran. Akan tetapi, kaedah regresi ini hanya boleh digunakan untuk mengkaji hubungan yang melibatkan pembolehubah-pembolehubah kuantitatif. Menurut Mokhtar Abdullah dalam Phua (2004), pembolehubah rekaan (*dummy variable*) perlu digunakan bagi hubungan yang melibatkan pembolehubah kualitatif.

Penggunaan Analisis Regresi Berganda dapat ditunjukkan melalui model berikut (Bjorklund dan Soderberg, 1999):

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n$$

Di mana:

- Y = Pembolehubah Bersandar
 a = Pemalar atau titik persilangan (*Constant*)
 $b_1 - b_n$ = Pekali pembolehubah tidak bersandar (*Coefficient*)
 $x_1 - x_n$ = Pembolehubah tidak bersandar

Dalam kajian ini, analisis regresi berganda berbentuk linear akan digunakan. Pembolehubah bersandar (Y) adalah penawaran rumah kedai manakala pembolehubah tidak bersandar (X) adalah sewa dan harga rumah kedai, kadar kekosongan, bilangan rumah kediaman dalam setiap taman perumahan, jenis rumah kedai dan indeks kos bahan bangunan.

4.5.1 Kaedah “Enter” dan Kaedah “Stepwise”

Semasa analisis regresi, pembentukan persamaan MRA boleh dijalankan dengan penggunaan perisian komputer seperti SPSS (*Statistical Package For Social Science*). Dalam perisian SPSS, terdapat dua (2) kaedah yang biasa digunapakai di dalam harta tanah iaitu kaedah “Enter” dan kaedah “Stepwise”.

Dalam kajian ini, kedua-dua kaedah tersebut digunakan. Dengan menggunakan kaedah “Enter”, semua pembolehubah akan dimasukkan untuk dianalisis. Ini kerana kaedah ini akan menganalisis semua pembolehubah secara sekaligus tanpa mengambilkira sama ada terdapat hubungan kuat di antara pembolehubah tidak bersandar yang mungkin mengakibatkan masalah multikolineariti.

Kaedah “Enter” ini digunapakai dalam kajian ini untuk membentuk satu formula atau model regresi yang dapat mengenal pasti dan menerangkan variasi pembolehubah tidak bersandar terhadap pembolehubah bersandar. Untuk mengesan masalah multikolineariti yang wujud di antara pembolehubah tidak bersandar dan bagi tujuan menghasilkan satu model yang baik, ujian diagnostik perlu dijalankan.

Kaedah “Stepwise” merupakan kaedah alternatif selain daripada kaedah “Enter”. Kaedah ini mengambilkira kewujudan multikolineariti di mana ia akan terus mengenyepikan pembolehubah tidak bersandar yang mempunyai hubungan dengan pembolehubah tidak bersandar yang lain semasa analisis dijalankan.

Sekiranya masalah multikolineariti berlaku, pembolehubah tidak bersandar yang kurang pengaruhnya dengan pembolehubah bersandar akan dikeluarkan dari model dan digantikan dengan pembolehubah yang lebih kuat pengaruhnya. Dalam kajian ini, kaedah “Stepwise” digunakan untuk sebagai semakan ke atas keputusan analisis yang dihasilkan daripada kaedah “Enter”.

4.6 UJIAN HASIL ANALISIS

Ujian persamaan regresi adalah sangat penting untuk memastikan ketepatan dan tahap kepercayaan sesuatu model yang dibentuk tersebut. Dalam kajian ini, ujian yang akan dijalankan ialah ujian statistik.

4.6.1 Ujian Statistik

Ujian statistik dijalankan untuk menguji ketepatan model yang dibentuk tersebut. Terdapat lima ukuran yang digunakan dalam ujian statistik iaitu *Coefficient of Determination* (R^2), *Adjusted Coefficient of Determination* (*Adjusted R^2*), Ujian t, Ujian F dan *Standard Error Of Estimate* (SEE).

a) *Coefficient of Determination* (R^2)

Menurut Churchill (1996) dalam Phua (2004), *Coefficient of Determination* atau R^2 merupakan satu teknik untuk mengukur hubungan di antara pembolehubah bersandar dengan pembolehubah tidak bersandar. Hubungan tersebut ditunjukkan dengan nilai R^2 yang merupakan gandaan kepada pekali korelasi. Nilai R^2 yang dipraktikkan dalam ujian ini adalah di lingkungan 0 hingga +1 atau 0 hingga 100%.

Sekiranya analisis menunjukkan R^2 semakin menghampiri nilai 1, ia bermaksud persamaan yang dibentuk itu adalah semakin hampir dengan sempurna. Sebagai contoh, jika $R^2 = 0.90$, ia bermakna sebanyak 90% perubahan yang berlaku pada pembolehubah bersandar adalah disebabkan oleh perubahan pembolehubah tidak bersandar. Manakala 10% lagi adalah ditentukan oleh faktor-faktor lain dan tidak dapat dijelaskan oleh model yang terbentuk (Ramsland et.al, 1998).

Secara umumnya, R^2 yang tinggi menunjukkan model yang baik dan sesuai digunakan untuk meramalkan penawaran rumah kedai.

b) *Adjusted Coefficient of Determination (Adjusted R^2)*

Apabila bilangan pembolehubah tidak bersandar semakin bertambah dalam model, nilai R^2 akan semakin meningkat. Ini tidak bermakna bahawa persamaan yang dibentuk itu semakin baik. Penambahan bilangan pembolehubah tidak bersandar mungkin boleh menyebabkan penambahan dalam hasil tambah kuasa dua ralat. Oleh itu, nilai R^2 sahaja tidak begitu tepat untuk digunakan sebagai ujian utama ketepatan model.

Bagi mengatasi masalah ini, *Adjusted R^2* digunakan. Ini kerana kajian telah menunjukkan *Adjusted R^2* adalah lebih boleh dipercayai berbanding R^2 (Gurjarati, 1988; Lau, 2004; Phua, 2004). Sama seperti R^2 , nilai *Adjusted R^2* yang semakin tinggi menunjukkan bahawa model yang diuji adalah lebih baik dan sebaliknya.

c) *Ujian t (Nilai t dan Signifikan t)*

Ujian t adalah sejenis ujian hipotesis untuk menguji kepentingan setiap pekali pembolehubah tidak bersandar terhadap pembolehubah bersandar (Aron et al., 1997). Dalam perisian SPSS, telah dinyatakan bahawa nilai t yang melebihi 2 atau kurang daripada -2 dan signifikan hampir kepada 0.0000 merupakan nilai yang tepat. Oleh itu, dalam kajian ini, pembolehubah tidak bersandar dianggap penting jika nilai t-nya melebihi 2 atau kurang daripada -2 dan nilai signifikan hampir kepada 0.0000 (Hee, 2005).

d) Ujian F (Nilai F dan Signifikan F)

Ujian F juga dikenali sebagai F-statistik atau *F-ratio*. Ia digunakan untuk menguji signifikan keseluruhan model regresi yang dibentuk dalam memberi nilai terhadap pembolehubah bersandar, sama seperti menguji signifikan R dan R^2 (<http://www2.chass.ncsu.edu/>).

Ujian dijalankan dengan membandingkan nilai F yang diperolehi daripada analisis dengan nilai yang diberikan oleh Jadual Taburan F. Nilai F yang semakin besar menunjukkan model yang dibentuk tersebut adalah semakin baik (Nooradzlie, 1998). Persamaan regresi yang baik adalah mempunyai nilai F yang melebihi seratus dan nilai signifikan F yang menghampiri 0.0000.

e) “Standard Error Of Estimate” (SEE)

SEE merupakan satu ukuran piawai mengenai nilai yang dianggarkan iaitu mengukur perbezaan yang wujud antara nilai sebenar y dan pengganggu bagi y (*residual*). SEE menganggarkan julat ralat yang dibentuk dari model yang dihasilkan tersebut. Nilai SEE yang semakin kecil bermakna model yang dibentuk tersebut semakin baik.

4.6.2 Ujian Diagnostik

Ujian diagnostik merupakan ujian yang dijalankan untuk menguji darjah keyakinan (*reliable*) keputusan daripada analisis regresi. Ujian diagnostik yang akan dijalankan dalam kajian ini adalah ujian *multicollinearity* dengan menggunakan *Variance Inflation Factor (VIF)* dan *tolerance* sebagai ukurannya.

a) ***Multicollinearity***

Multicollinearity merupakan satu ujian yang dijalankan bagi menentukan sama ada terdapatnya hubungan di antara pembolehubah-pembolehubah dalam model yang dibentuk (Lau, 2004). Secara teorinya, hubungan di antara pembolehubah tidak bersandar mestilah mempunyai nilai sifar.

Kewujudan hubungan di antara pembolehubah tidak bersandar akan menimbulkan masalah multikolineariti dan ia akan mempengaruhi ketepatan model yang dibentuk. Namun dalam keadaan pasaran harta tanah yang sebenar, mustahilnya tiada hubungan di antara pembolehubah tidak bersandar.

Dalam kajian ini, *Variance Inflation Factor (VIF)* dan *tolerance* digunakan sebagai ukuran bagi mengenalpasti kewujudan masalah multikolineariti di antara pembolehubah tidak bersandar dalam persamaan regresi yang dibentuk tersebut.

Semakin tinggi VIF mewakili semakin kuat hubungan di antara pembolehubah tidak bersandar dan semakin tinggi kebarangkalian wujudnya masalah multikolineariti serta ketidakstabilan b dan *beta coefficients* (Demaris, 2004). Masalah multikolineariti berlaku apabila VIF adalah lebih besar daripada 4.

Manakala *tolerance* pula diwakili oleh $1 - R^2$. Hubungan di antara pembolehubah tidak bersandar ditunjukkan dalam nilai *tolerance* dari lingkungan 0 hingga 1. Semakin nilai *tolerance* menghampiri kosong, semakin kuat hubungan di antara pembolehubah tersebut dengan pembolehubah lain. Masalah multikolineariti berlaku sekiranya nilai *tolerance* kurang daripada 0.20 iaitu $tolerance < 0.20$.

4.6.3 Ujian Pasaran

Ujian terakhir yang akan dijalankan dalam kajian ini adalah ujian pasaran. Ujian pasaran digunakan untuk menguji ketepatan dan kebolehpercayaan sesuatu model yang dibentuk tersebut. Dalam kajian ini, ramalan bagi bilangan rumah kedai yang diperlukan akan dibandingkan dengan bilangan asal rumah kedai yang diperlukan dari tahun 1997 hingga tahun 2006.

Ujian pasaran dalam kajian ini dijalankan dengan menggunakan analisis *box plots*. Carta *boxplots* membandingkan median, pecahan dan julat bagi dua pembolehubah (Mustafa, 2004). Ia juga memberikan maklumat jika terdapat outliers (Gupta, 1999). Melalui perbandingan tersebut, model yang mempunyai perbezaan yang semakin kecil bermakna ia adalah lebih tepat dan sesuai digunakan untuk membuat ramalan atau anggaran pada masa hadapan (Phua, 2004).

4.7 PEMBENTUKAN MRA

Bagi tujuan kajian ini, data-data pembolehubah bersandar yang digunakan adalah penawaran rumah kedai di 17 taman perumahan kawasan Skudai iaitu bilangan rumah kedai yang diperlukan di setiap taman kajian. Ia diperolehi daripada Jabatan Penilaian, Majlis Perbandaran Johor Bahru Tengah (MPJBT).

Pembolehubah tidak bersandar dalam kajian ini merupakan faktor-faktor yang bakal mempengaruhi pembolehubah bersandar (penawaran rumah kedai). Namun, bukan semua faktor-faktor tersebut dimasukkan untuk tujuan analisis. Ini kerana sesetengah data tersebut tidak diperolehi dan terdapat juga faktor-faktor yang tidak lengkap datanya akibat unsur kesulitan maklumat tersebut seperti kos pembinaan, kemudahan kredit dan penawaran tenaga buruh.

Justeru itu, hanya terdapat 6 pembolehubah tidak bersandar yang telah dikumpulkan dan dimasukkan untuk tujuan analisis kajian ini iaitu sewa rumah kedai, harga rumah kedai, kadar penghunian rumah kedai, indeks kos bahan bangunan, bilangan rumah kediaman dalam setiap taman perumahan tersebut serta jenis rumah kedai. Sebelum analisis dijalankan, min nilai harga dan sewa dikira terlebih dahulu bagi mendapatkan nilai sewa purata dan harga purata harta tanah rumah kedai pada setiap tahun.

4.8 KESIMPULAN

Bab ini telah menjelaskan bagaimana kajian dijalankan untuk mencapai objektif yang telah ditetapkan. Kaedah analisis yang digunakan dalam kajian ini adalah analisis diskriptif dan analisis regresi berganda yang berbentuk teknik kuantitatif. Analisis- analisis yang diterangkan dalam penulisan ini memerlukan bantuan perisian komputer untuk menganalisis data-data tersebut. Perisian yang digunakan untuk analisis kajian ini ialah *SPSS for Windows version 11.5* dan *Microsoft Excel 2003*.

Bagi model yang dibentuk tersebut, beberapa ujian telah dijalankan untuk menentukan ketepatan dan kebolehpercayaannya. Antara ujian yang dijalankan adalah ujian statistik dan ujian diagnostik. Selain itu, ujian pasaran juga dijalankan dengan membandingkan antara nilai anggaran model dengann nilai yang sebenar.

BAB 5

ANALISIS PASARAN RUMAH KEDAI DI SKUDAI DAN PEMBENTUKAN MODEL PENAWARAN OPTIMUM

5.1 PENGENALAN

Bab lima ini merupakan bab yang terpenting dalam penulisan kajian kerana ia memberi penerangan tentang analisis kajian yang telah dijalankan dan juga keputusan analisis tersebut. Keputusan analisis adalah penting kerana ia menentukan sama ada objektif kajian yang telah ditetapkan dalam bab 1 adalah tercapai.

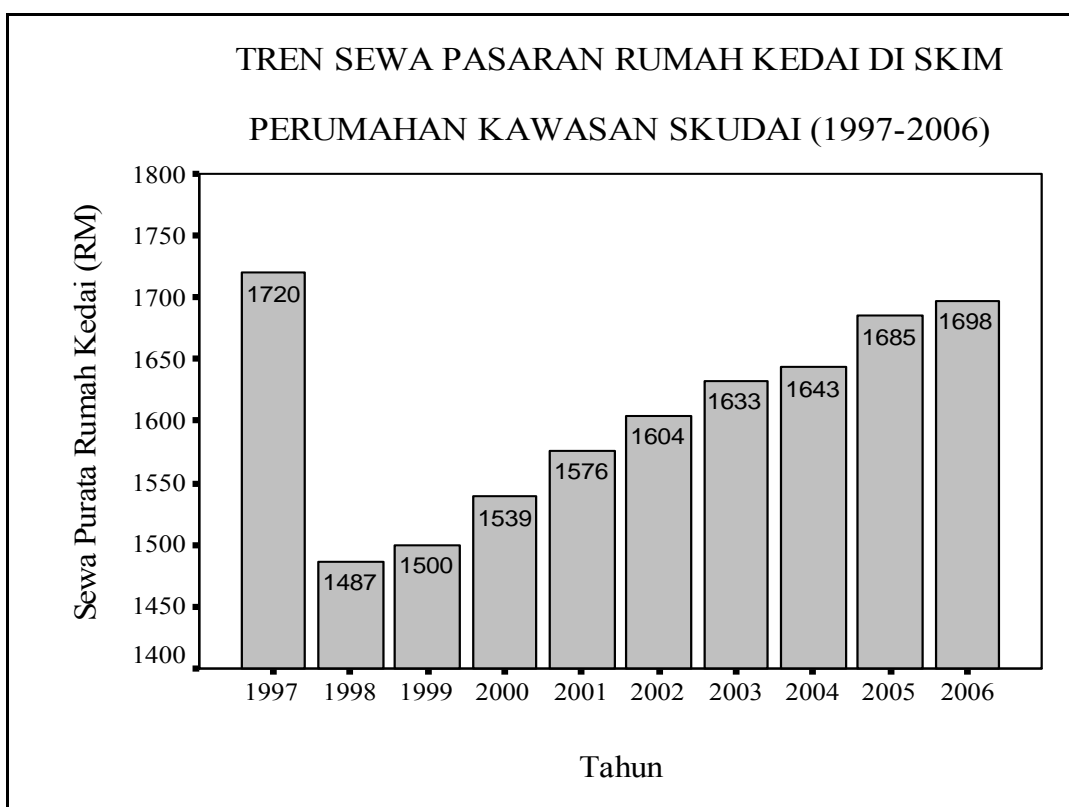
Seperti yang dibincangkan dalam bab 4, analisis diskriptif digunakan dalam mencapai objektif pertama kajian. Ia digunakan untuk mempersembahkan data dan membantu menunjukkan prestasi pasaran rumah kedai di kawasan Skudai bagi tempoh selama sepuluh (10) tahun. Bagi objektif kedua pula, analisis regresi berganda (MRA) telah digunakan untuk tujuan pembentukan model penawaran rumah kedai.

Sebelum pembentukan model, ujian-ujian seperti ujian statistik dan ujian diagnostik dijalankan bagi menguji ketepatan model yang dihasilkan. Selain itu, ujian pasaran turut dijalankan bagi memastikan kebolehpercayaan dan kesesuaian penggunaan model penawaran optimum yang dibentuk tersebut.

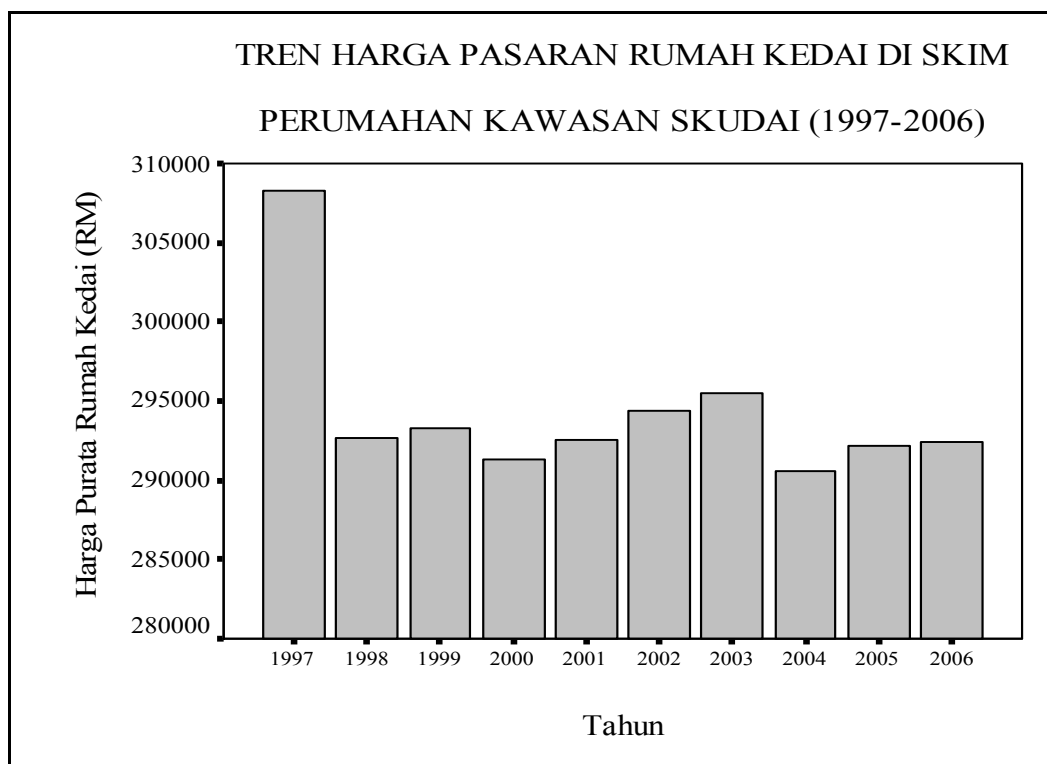
5.2 KEPUTUSAN ANALISIS DISKRIPTIF

5.2.1 Sewa Dan Harga Pasaran Rumah Kedai

Rajah 5.1 menunjukkan tren sewa pasaran rumah kedai di skim perumahan kawasan Skudai bagi tempoh selama sepuluh tahun iaitu dari tahun 1997 hingga tahun 2006. Manakala Rajah 5.2 menunjukkan tren harga pasaran rumah kedai di skim perumahan kawasan Skudai bagi tempoh yang sama. Purata sewa dan purata harga daripada 17 taman kajian tersebut dikaji untuk tujuan mengenal pasti prestasi pasaran rumah kedai di kawasan Skudai secara keseluruhannya bagi setiap tahun.



Rajah 5.1: Sewa Pasaran Rumah Kedai Di Skim Perumahan Kawasan Skudai Dari Tahun 1997- 2006.



Rajah 5.2: Harga Pasaran Rumah Kedai Di Skim Perumahan Kawasan Skudai Dari Tahun 1997-2006.

Berdasarkan rajah-rajah di atas, didapati bahawa sewa pasaran rumah kedai di Skudai berlaku perubahan yang ketara pada tahun 1998. Purata sewa pasaran menurun dari RM1,720 pada tahun 1997 ke RM1,487 pada tahun 1998. Begitu juga dengan keadaan harga pasaran rumah kedai di Skudai di mana kejatuhan purata harga adalah sebanyak RM16,000.

Penurunan yang besar tersebut adalah berikutan daripada permintaan yang lemah akibat daripada kegawatan ekonomi negara yang dihadapi pada masa itu. Pasaran harta tanah pada tahun 1998 adalah lembap berbanding dengan tahun 1997. Ia berkaitan dengan hakisan kewangan penduduk disebabkan oleh harga saham yang rendah, kesulitan mendapatkan pinjaman pembelian daripada sistem perbankan dan kadar faedah yang tinggi, yang mana menjejaskan permintaan terhadap rumah kedai (Laporan Ekonomi, 1998).

Menjelang tahun 1999, keadaan pasaran rumah kedai di skim perumahan kawasan Skudai masih kurang cergas memandangkan terdapat lebih penawaran harta tanah tersebut dipengaruhi oleh pembinaan yang berlebihan beberapa tahun sebelum itu dan termasuk juga kekurangan permintaan (Laporan Ekonomi, 1999). Ekoran daripada itu, purata harga dan purata sewa pasaran rumah kedai di skim perumahan kawasan Skudai masih berada pada paras yang agak sama seperti tahun sebelumnya. Ia walaupun menunjukkan peningkatan tetapi adalah dalam kadar yang sangat rendah sahaja.

Purata sewa pasaran rumah kedai di skim perumahan kawasan Skudai mulai menunjukkan peningkatan pada tahun 2000. Sehingga tahun 2006, purata sewa rumah kedai di skim perumahan kawasan Skudai telah berjaya memulih ke paras sewa seperti pada tahun 1997 iaitu sebanyak RM1,698. Namun, peningkatan purata sewa yang tinggi tersebut adalah sumbangan besar daripada rumah kedai di taman-taman perumahan besar yang terletak di kawasan strategik seperti taman-taman di sekitar Universiti Teknologi Malaysia (UTM). Prestasi pelaburan rumah kedai di taman-taman tersebut adalah lebih baik.

Bagi rumah kedai di taman-taman perumahan yang kecil dan tidak strategik lokasinya, peningkatan sewa adalah tidak ketara dan terdapat juga yang mengalami kejatuhan sewa seperti rumah kedai di Taman Melawati. Peningkatan dan penurunan sewa tersebut adalah lebih dipengaruhi oleh faktor-faktor spatial seperti lokasi, kekerapan berlakunya kes jenayah dan sebagainya.

Manakala bagi harga pasaran rumah kedai pula, didapati bahawa perubahannya adalah tidak ketara dan ia adalah stabil dalam tempoh 9 tahun iaitu dari tahun 1998 hingga tahun 2006 selepas kejatuhan yang berlaku pada hujung tahun 1997. Purata harga pasaran rumah kedai di tujuh belas (17) taman perumahan kawasan Skudai ini adalah terletak di dalam julat RM290,000 hingga RM295,000.

5.2.2 Kadar Penghunian Rumah Kedai

Seperti mana yang telah diterangkan dalam bab 2, kadar penghunian rumah kedai merupakan petunjuk bagi keadaan sebenar pasaran rumah kedai di sesebuah taman perumahan tersebut. Dengan itu, kadar penghunian bagi rumah kedai di taman-taman kajian telah dikaji.

Jadual 5.1: Kadar Penghunian Rumah Kedai Di Taman-taman Perumahan Skudai

Bilangan	Taman Perumahan	Peratus Rumah Kedai (%)	Kadar Penghunian (%)
1	Taman Universiti	8%	95%
2	Taman Seri Orkid	5%	95%
3	Taman Nesa	5%	95%
4	Taman Ungku Tun Aminah	17%	90%
5	Taman Skudai Baru	14%	90%
6	Taman Timor	10%	90%
7	Taman Tan Sri Yaakob	10%	90%
8	Taman Skudai	14%	80%
9	Taman Damai Jaya	4%	80%
10	Bandar Selesa Jaya	6%	80%
11	Taman Jaya	20%	80%
12	Taman Sri Skudai	22%	75%
13	Taman Jaya Mas	22%	75%
14	Taman Impian Emas	6%	75%
15	Taman Sri Putri	17%	70%
16	Taman Desa Skudai	2%	70%
17	Taman Melawati	9%	50%

Jadual 5.1 menunjukkan kadar penghunian bagi rumah kedai di 17 taman perumahan kawasan Skudai. Kadar penghunian tersebut adalah diperolehi daripada hasil pemerhatian dan pengamatan yang telah dijalankan di kawasan kajian tersebut. Ia menggambarkan keadaan pasaran semasa rumah kedai di taman-taman itu.

Semakin tinggi kadar penghunian rumah kedai, semakin baik pasaran rumah kedai di taman tersebut kerana penawaran rumah kedai adalah cukup untuk memenuhi permintaan yang sedia ada. Dengan itu, prestasi pelaburannya juga adalah baik. Sebaliknya, masalah lebihan penawaran berlaku sekiranya kadar penghunian rumah kedai di taman berkenaan adalah sangat rendah. Ia bermakna jumlah unit rumah kedai yang dibina di taman perumahan tersebut adalah melebihi keperluan tempatan.

Berdasarkan jadual di atas, didapati bahawa jumlah bilangan rumah kedai di Taman Universiti, Taman Ungku Tun Aminah, Taman Skudai Baru, Taman Seri Orkid, Taman Timor, Taman Nesa dan Taman Tan Sri Yaakob adalah mencukupi untuk memenuhi keperluan taman masing-masing. Pasaran rumah kedai di taman-taman ini adalah lebih seimbang dari segi penawaran dan permintaannya.

Secara keseluruhannya, rumah kedai di taman-taman perumahan kawasan Skudai mempunyai kadar penghunian yang memuaskan iaitu melebihi 75% kecuali beberapa taman seperti Taman Melawati, Taman Desa Skudai dan Taman Sri Putri. Menurut peniaga-peniaga yang menduduki rumah kedai di Taman Melawati, Taman Melawati mempunyai kadar penghunian yang rendah disebabkan oleh kekerapan berlakunya kes jenayah di kawasan tersebut yang tinggi.

5.3 PEMBENTUKAN MODEL MRA

Bagi membentuk satu model penawaran rumah kedai, data-data yang diperolehi akan diproses dan dianalisis dengan menggunakan perisian SPSS. Kaedah yang digunakan dalam kajian ini adalah kaedah *Enter* manakala kaedah *Stepwise* digunakan sebagai semakan ke atas hasil yang diperolehi daripada kaedah *Enter*.

5.3.1 Pembentukan Model Melalui Kaedah *Enter*

Proses mengenal pasti persamaan regresi adalah bermula dengan penyemakan masalah multikolineariti di antara pembolehubah tidak bersandar. Seperti yang diterangkan dalam bab 4, prinsip yang digunapakai dalam kajian ini adalah sekiranya *Variance Inflation Factor* (VIF) lebih besar daripada 4, iaitu $VIF > 4$ ataupun *tolerance* < 0.20 , pembolehubah tersebut adalah didapati mempunyai hubungan yang kuat dengan pembolehubah tidak bersandar yang lain. Maka, wujudnya masalah multikolineariti.

Jadual 5.2: Keputusan Ujian Multikolineariti Bagi Pembolehubah Tidak Bersandar

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-70.547	202.199		-.349	.727		
Harga Rumah Kedai (RM)	.000	.000	.023	.464	.643	.383	2.609
Kadar Penghunian Rumah Kedai	-.945	1.150	-.030	-.822	.412	.683	1.464
Jumlah Unit Rumah Kediaman	.094	.004	.900	24.199	.000	.656	1.524
Indeks Kos Bahan Bangunan	-.255	.933	-.008	-.273	.785	.977	1.024
Sewa Rumah Kedai (RM)	.070	.030	.104	2.316	.021	.454	2.204
Jenis Rumah Kedai	24.806	28.701	.040	.864	.388	.415	2.407

a. Pembolehubah Bersandar: Bilangan Unit Rumah Kedai Yang Diperlukan

Melalui jadual di atas, didapati bahawa pembolehubah-pembolehubah tidak mempunyai masalah multikolineariti disebabkan nilai VIF mereka menunjukkan nilai kurang daripada 4 dan *tolerance* menunjukkan lebih besar daripada 0.20.

Dengan itu, pembolehubah tidak bersandar diteruskan dengan ujian signifikan iaitu untuk melihat kepentingan masing-masing dalam persamaan model tersebut. Ujian signifikan dijalankan pada $\alpha = 0.05$ di mana ia menunjukkan tahap keyakinan sebanyak 95%. Peraturan yang digunapakai dalam ujian signifikan ini adalah sekiranya

nilai signifikan iaitu nilai- p lebih kecil daripada 0.05, pembolehubah tersebut adalah penting dalam pembentukan model penawaran ini.

Kepentingan pembolehubah tidak bersandar terhadap pembolehubah bersandar juga diuji dengan melihat kepada nilai t -nya seperti yang diterangkan dalam bab 4. Pembolehubah yang nilai t -nya besar daripada 2 adalah penting terhadap pembolehubah bersandar iaitu bilangan unit rumah kedai yang diperlukan.

Berdasarkan Jadual 5.2 tersebut, didapati bahawa pembolehubah berikut adalah tidak signifikan memandangkan nilai- p mereka adalah lebih besar daripada 0.05 dan nilai t mereka adalah kurang daripada 2:

- 1) Harga Rumah Kedai
- 2) Kadar Penghunian Rumah Kedai
- 3) Indeks Kos Bahan Bangunan
- 4) Jenis Rumah Kedai

Setelah pembolehubah-pembolehubah tidak bersandar yang tidak penting disingkirkan, model MRA tersebut hanya tertinggal 2 pembolehubah tidak bersandar sahaja seperti berikut:

- 1) Jumlah Unit Rumah Kediaman
- 2) Sewa Rumah Kedai

Jadual 5.3 merupakan keputusan akhir setelah ujian kepentingan pembolehubah tidak bersandar terhadap pembolehubah bersandar dijalankan. Untuk menguji ketepatan model yang dibentuk tersebut, ujian statistik yang seterusnya dijalankan.

Jadual 5.3: Model MRA Yang Dibentuk Selepas Ujian t

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-142.770	34.745		-4.109	.000
Jumlah Unit Rumah Kediaman	.091	.003	.872	28.961	.000
Sewa Rumah Kedai (RM)	.091	.020	.136	4.502	.000

a. Pembolehubah Bersandar: Bilangan Unit Rumah Kedai Yang Diperlukan

Jadual 5.4 adalah ringkasan keputusan model MRA setelah ujian statistik dijalankan. Berdasarkan jadual ini, didapati bahawa model penawaran rumah kedai yang dibentuk tersebut adalah satu model yang baik kerana ia memenuhi syarat-syarat ujian ketepatan model seperti yang diterangkan dalam bab 4.

Jadual 5.4: Ringkasan Keputusan Model MRA (Kaedah *Enter*)

	Model Penawaran Optimum Rumah Kedai
R^2	0.795
<i>Adjusted R²</i>	0.793
Ujian F	440.716
SEE	153.728

Nilai R^2 yang ditunjukkan oleh model penawaran ini ialah 0.795 dan *Adjusted R²*nya adalah sebanyak 0.793. Ini menunjukkan bahawa sebanyak 79% perubahan yang berlaku pada pembolehubah bersandar adalah disebabkan oleh perubahan pembolehubah tidak bersandar. Manakala 21% lagi adalah ditentukan oleh faktor-faktor lain yang tidak dijelaskan oleh model yang terbentuk ini.

Ujian F yang bertujuan untuk menguji kepentingan keseluruhan model regresi yang dibentuk dalam memberi nilai terhadap pembolehubah bersandar turut dijalankan. Hasil ujian F tersebut menunjukkan bahawa model ini merupakan satu model yang mana tahap kebolehpercayaannya adalah tinggi memandangkan ia mempunyai nilai F yang melebihi 100 dan juga besar daripada nilai yang diberikan oleh Jadual Taburan F. Manakala kesilapan menganggar yang diwakili oleh SEE adalah sebanyak 153.728 dalam model yang dibentuk tersebut.

Berdasarkan maklumat di dalam Jadual 5.4 dan hasil ujian-ujian yang telah dijalankan, model penawaran yang dibentuk tersebut boleh dianggarkan sebagai satu model yang baik dan sesuai digunakan untuk meramalkan penawaran rumah kedai. Persamaan MRA bagi model itu adalah ditulis seperti berikut:

$$\text{Bilangan unit rumah kedai yang diperlukan} = -142.770 + 0.091 * A1 + 0.091 * A2$$

Di mana,

A1 = Jumlah Unit Rumah Kediaman

A2 = Sewa Rumah Kedai

5.3.2 Pembentukan Model Melalui Kaedah Stepwise

Dalam kajian ini, pembentukan model melalui kaedah *stepwise* telah dijalankan sebagai semakan kepada hasil pembentukan model melalui kaedah *enter*. Daripada hasil analisis regresi berganda tersebut, didapati bahawa keputusan yang diperoleh daripada kaedah *stepwise* adalah sama dengan keputusan yang diperoleh daripada kaedah *enter*. Dengan ini, model yang dibentuk boleh dikatakan adalah tepat dan boleh dipercayai. Ringkasan keputusan model yang dibentuk dengan menggunakan kaedah *stepwise* adalah ditunjukkan di dalam Jadual 5.5.

Jadual 5.5: Ringkasan Keputusan Model MRA (Kaedah *Stepwise*)

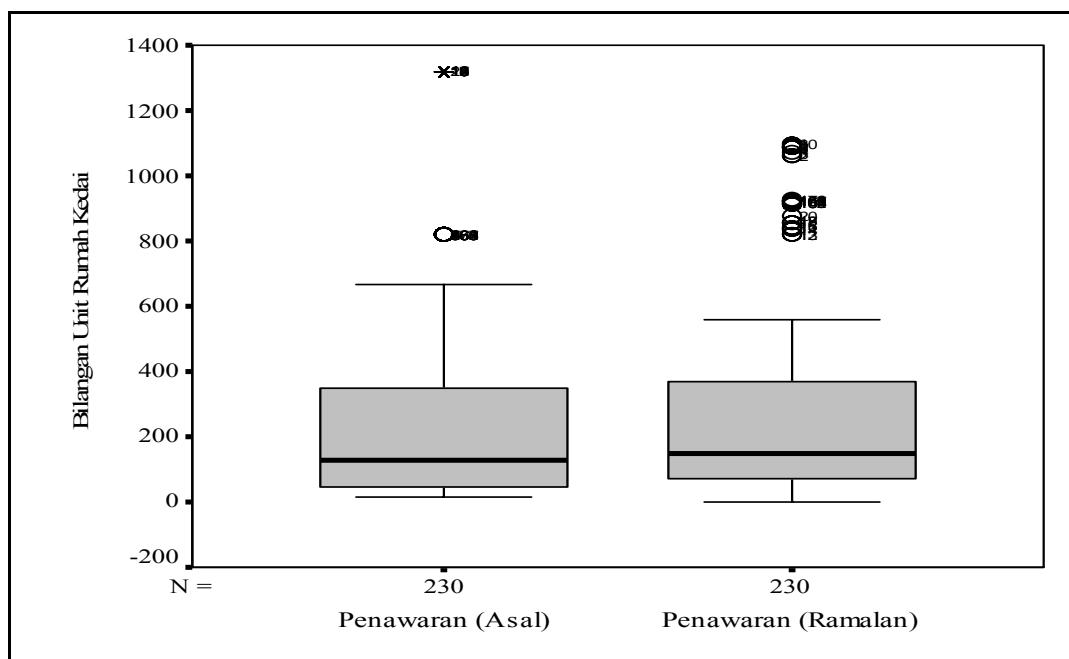
R^2	=	0.795					
Adjusted R^2	=	0.793					
Ujian F	=	440.716					
SEE	=	153.728					
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	-142.770	34.745		-4.109	.000		
Jumlah Unit Rumah Kediaman	.091	.003	.872	28.961	.000	.995	1.005
Sewa Rumah Kedai (RM)	.091	.020	.136	4.502	.000	.995	1.005

a. Pembolehubah Bersandar: Bilangan Unit Rumah Kedai Yang Diperlukan

5.4 UJIAN PASARAN

Untuk menguji ketepatan dan kebolehpercayaan model penawaran optimum yang dibentuk tersebut, ujian pasaran telah dijalankan. Perbandingan di antara penawaran asal rumah kedai dan penawaran ramalan rumah kedai dilakukan dengan menggunakan analisis *box plots* seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 5.3.

Daripada analisis perbandingan yang dibuat, didapati bahawa model penawaran optimum yang dibentuk ini memberi hasil ramalan yang tidak jauh berbeza daripada penawaran sebenar. Perbezaan kedua-dua nilai adalah kecil dan boleh diterima. Ini menunjukkan bahawa model ini adalah sesuai dan logik digunakan untuk meramal penawaran rumah kedai di kawasan perumahan Skudai.



Rajah 5.3: Hasil Ujian Pasaran Dengan Menggunakan Analisis *Boxplots*

5.5 KESIMPULAN

Secara kesimpulannya, terdapat dua jenis analisis digunakan dalam kajian ini iaitu analisis diskriptif dan analisis regresi berganda (MRA). Analisis diskriptif digunakan untuk mengkaji prestasi pasaran rumah kedai di skim perumahan Skudai dari tahun 1997 hingga tahun 2006 bagi mengetahui prestasi pelaburan rumah kedai di Skudai. Kajian dijalankan dengan melihat kepada tren harga dan sewa bagi rumah kedai di kawasan Skudai. Selain itu, kadar penghunian semasa bagi rumah kedai di taman-taman perumahan kawasan Skudai turut dikaji.

Daripada hasil analisis diskriptif tersebut, didapati bahawa pasaran rumah kedai di skim perumahan kawasan Skudai adalah amat memberangsangkan pada tahun 1997. Namun, ia mulai mengalami masalah lebih penawaran pada tahun 1998 di mana ia dapat digambarkan melalui harga dan sewa rumah kedai yang menurun secara

mendadak. Keadaan lebih penawaran tersebut berlanjutan pada tahun-tahun berikutnya.

Ramai peniaga yang menjalankan perniagaan mereka di kawasan Skudai lebih berkecenderungan untuk menyewa ruang niaga daripada memiliki rumah kedai itu sendiri. Begitu juga penduduk di kawasan itu. Kebanyakan daripada mereka adalah menyewa ruang kediaman di tingkat atas rumah kedai dan bukannya membeli. Ini dapat dilihat melalui tren sewa yang semakin meningkat manakala harga rumah kedai yang tidak banyak berubah. Walau bagaimanapun, pasaran rumah kedai di taman-taman perumahan kawasan Skudai adalah stabil dari tahun 1999 hingga tahun 2006.

Daripada analisis regresi berganda pula, satu model penawaran rumah kedai telah dibentuk. Hasil daripada analisis MRA tersebut, faktor-faktor yang menyumbang kepada model penawaran rumah kedai telah dikenalpasti iaitu jumlah unit rumah kediaman dan sewa rumah kedai. Persamaan model yang dibentuk adalah seperti berikut:

$$\text{Bilangan unit rumah kedai yang diperlukan} = -142.770 + 0.091 (\text{jumlah unit rumah kediaman}) + 0.091 (\text{sewa rumah kedai})$$

Setiap pembolehubah memberikan kesan ke atas penawaran rumah kedai dengan indeks yang tertentu iaitu nilai koefisien masing-masing. Sebagai contoh, sebarang perubahan dalam penambahan 100 unit rumah kediaman serta sewa purata RM1,700 di kawasan Skudai akan menyebabkan penambahan bilangan rumah kedai sebanyak 21 unit.

Model penawaran yang dihasilkan telah dikaji bagi memastikan ketepatan model berkenaan. Ujian-ujian yang telah dijalankan dalam pembentukan model ini adalah ujian statistik seperti ujian multikolineariti, ujian t dan signifikan t, ujian F, R^2 , *Adjusted R²* dan SEE. Selain itu, ujian pasaran turut dijalankan bagi memastikan kesesuaiannya untuk digunapakai dalam keadaan pasaran rumah kedai semasa.

BAB 6

KESIMPULAN DAN CADANGAN

6.1 PENGENALAN

Bab enam ini merupakan bab yang terakhir dalam penulisan Projek Sarjana Muda ini. Bab ini bertujuan untuk membincangkan penemuan kajian hasil daripada analisis yang telah dijalankan dalam bab sebelumnya. Kesimpulan akan dibuat berdasarkan pencapaian objektif yang telah ditetapkan pada awal kajian. Cadangan-cadangan kepada pihak-pihak berkenaan berdasarkan penemuan kajian juga akan diberikan dalam bab ini.

Di samping itu, limitasi kajian akan dibincangkan di bahagian awal bab enam ini. Perbincangan bahagian limitasi kajian dalam bab ini bertujuan untuk menghadkan skop kajian kerana terdapatnya beberapa masalah yang tidak dapat dielakkan semasa kajian dijalankan. Selain itu, cadangan kajian lanjutan yang berkaitan dengan isu kajian ini akan diberikan supaya kajian yang lebih mendalam dan bermanfaat dapat dijalankan oleh penyelidik lain bagi tujuan memajukan bidang pengurusan harta tanah.

6.2 PENEMUAN KAJIAN

Dalam bahagian ini, pencapaian objektif kajian yang telah ditetapkan pada awal penulisan kajian akan diterangkan.

6.2.1 Penemuan Objektif Pertama

Objektif pertama kajian ini ialah mengenalpasti prestasi pelaburan bagi rumah kedai di skim perumahan kawasan Skudai berdasarkan prestasi pasarannya. Untuk mencapai objektif pertama ini, kajian literatur dan analisis data sekunder seperti Laporan Pasaran Harta dan rekod transaksi harta tanah perdagangan daripada Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta telah dijalankan. Selain itu, analisis terhadap data primer turut dilakukan bagi mendapatkan maklumat seperti kadar penghunian yang tidak dapat diperoleh melalui analisis data sekunder.

Dalam kajian ini, prestasi pasaran rumah kedai di Skudai dikaji dari aspek sewa, harga dan kadar penghunian rumah kedai di kawasan tersebut. Ini kerana aspek-aspek tersebut dapat menggambarkan permintaan dan penawaran terhadap rumah kedai di kawasan Skudai secara keseluruhannya. Kaedah analisis diskriptif telah digunakan bagi membantu mencapai objektif pertama ini. Hasil analisis dipersembahkan dengan lebih teratur dan jelas dalam bentuk jadual dan rajah.

Daripada kajian ini, bolehlah disimpulkan bahawa pasaran rumah kedai di kawasan perumahan Skudai mengalami kejatuhan yang ketara pada hujung tahun 1997 dan bagi tahun-tahun berikutnya, ia tidak mengalami perubahan yang banyak. Prestasi pelaburan rumah kedai di kawasan perumahan Skudai adalah tidak begitu menggalakkan memandangkan masalah lebihan penawaran rumah kedai masih berlaku di beberapa taman perumahan kawasan Skudai. Fenomena lebihan penawaran tersebut

dapat dilihat melalui kadar kekosongan yang tinggi yang dialami di taman-taman berkenaan. Walau bagaimanapun, sewa pasaran rumah kedai di kawasan perumahan Skudai adalah dalam tren peningkatan.

6.2.2 Penemuan Objektif Kedua

Objektif kedua kajian ini adalah membentuk satu model penawaran optimum bagi harta tanah perdagangan (rumah kedai) berdasarkan prestasi pasaran rumah kedai di skim perumahan kawasan Skudai. Bagi mencapai objektif kedua ini, kajian literatur dan temubual dengan pegawai penilaian dari Majlis Perbandaran Johor Bahru Tengah telah dijalankan untuk mengenalpasti faktor-faktor mikro yang mempengaruhi penawaran rumah kedai di taman-taman perumahan kawasan Skudai.

Setelah faktor-faktor tersebut dikenalpasti dan data yang berkaitan dikumpul, analisis kajian dijalankan. Hasil analisis yang diperoleh daripada objektif pertama seperti sewa, harga dan kadar penghunian rumah kedai turut digunapakai dalam analisis ini. Bagi mencapai objektif kedua, analisis regresi berganda (MRA) dijalankan dengan menggunakan *Statistical Package for Science Social* (SPSS).

Analisis regresi berganda dijalankan untuk mengenalpasti faktor-faktor yang penting dalam mempengaruhi penawaran rumah kedai di skim perumahan kawasan Skudai. Faktor-faktor tersebut adalah penting dalam pembentukan model penawaran rumah kedai yang baik dan yang sesuai digunapakai dalam keadaan pasaran rumah kedai semasa.

Ujian-ujian telah dijalankan ke atas model penawaran yang dibentuk hasil daripada analisis MRA tersebut bagi memastikan ketepatan dan kebolehpercayaannya.

Ujian-ujian yang telah dijalankan adalah seperti ujian multikolineariti, ujian t, ujian F, R^2 , *Adjusted R²* dan SEE.

Hasil analisis menunjukkan bahawa jumlah unit rumah kediaman yang akan dibina di sesebuah skim perumahan baru di kawasan Skudai dan sewa rumah kedai di kawasan itu merupakan faktor-faktor utama dalam mempengaruhi penawaran rumah kedai di skim perumahan tersebut. Persamaan model yang dibentuk pada akhir analisis MRA adalah seperti berikut:

$$\text{Bilangan unit rumah kedai yang diperlukan} = -142.770 + 0.091 (\text{jumlah unit rumah kediaman}) + 0.091 (\text{sewa rumah kedai})$$

Daripada persamaan regresi di atas, bolehlah dibuat satu andaian bahawa sekiranya 1000 unit rumah kediaman akan dibina dalam satu skim perumahan baru di kawasan Skudai dan sewa bagi rumah kedai di kawasan tersebut adalah RM1,700, maka jumlah rumah kedai yang sepatutnya dibina di skim perumahan tersebut adalah 103 unit. Dengan kata lain, bilangan rumah kedai yang diperlukan adalah lebih kurang 10% daripada jumlah bilangan rumah kediaman. Ia didapati adalah sama dengan piawaian perancangan yang ditetapkan oleh Jabatan Perancangan Bandar dan Desa Johor. Hasil kajian ini menunjukkan bahawa piawaian perancangan yang ditetapkan tersebut adalah sesuai dengan keadaan pasaran rumah kedai di skim perumahan kawasan Skudai secara keseluruhannya.

Namun, mengapakah masalah lebih penawaran masih wujud? Jika meninjau kepada bilangan rumah kedai yang sedia ada di kawasan perumahan Skudai, didapati bahawa pembinaan rumah kedai di taman perumahan Skudai kebanyakannya adalah tidak mengikut piawaian perancangan yang ditetapkan. Justeru itu, tidak hairanlah berlakunya masalah lebih penawaran rumah kedai di taman-taman perumahan yang mana bilangan rumah kedainya adalah lebih daripada 10% jumlah rumah kediamannya.

Walau bagaimanapun, wujud juga masalah lebih penawaran di sesetengah taman perumahan yang mana bilangan rumah kedainya adalah kurang daripada 10% jumlah rumah kediaman taman tersebut. Contohnya Taman Melawati dan Taman Desa Skudai. Kewujudan masalah lebih penawaran di taman-taman perumahan tersebut adalah dipengaruhi oleh faktor-faktor lain. Faktor-faktor spatial misalnya lokasi merupakan punca utama masalah lebih penawaran di taman-taman tersebut.

Oleh itu, bolehlah disimpulkan bahawa model penawaran optimum yang dibentuk ini membantu meramalkan bilangan unit rumah kedai yang sepatutnya dibina di sesebuah skim perumahan Skudai dan didapati bahawa faktor-faktor yang paling penting dalam mempengaruhi penawaran rumah kedai adalah sewa rumah kedai dan jumlah unit rumah kediaman yang akan dibina. Selain itu, faktor-faktor yang lain perlu dipertimbangkan juga semasa mengaplikasikan model penawaran optimum ini supaya sesuai dengan keadaan pasaran di kawasan perumahan berkenaan

6.3 LIMITASI KAJIAN

Beberapa masalah telah dihadapi semasa kajian ini dijalankan. Antaranya adalah masalah kekurangan dan ketidaksempurnaan data seperti sewa dan harga bagi rumah kedai di setiap taman perumahan kawasan Skudai. Sesetengah data daripada Laporan Pasaran Harta (1997 – 2005) didapati adalah tidak lengkap dan tidak konsisten. Di samping itu, terdapat juga data sewa dan harga yang *overvalue* dan *undervalue*.

Akibat daripada masalah-masalah tersebut, beberapa taman perumahan di Skudai terpaksa diabaikan dan dikeluarkan daripada senarai taman kajian. Selain itu, sesetengah nilai terpaksa dianggarkan disebabkan data-data yang diperolehi daripada Laporan Pasaran Harta dan Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta adalah tidak lengkap.

Kajian ini juga tidak mengambil kira faktor-faktor lain seperti populasi yang turut mempengaruhi penawaran rumah kedai semasa pembentukan model. Ini disebabkan oleh kesukaran dalam pengumpulan data berkenaan akibat unsur-unsur kesulitan data dan juga disebabkan oleh tiada rekod yang pernah dibuat berkaitan dengan faktor tersebut.

6.4 CADANGAN PENGGUNAAN HASIL KAJIAN

Berdasarkan hasil penemuan kajian yang diperolehi, beberapa cadangan ingin dikemukakan kepada pihak-pihak yang berkenaan:

a) Majlis Perbandaran Johor Bahru Tengah (MPJBT)

Kajian ini memberi panduan kepada Jabatan Perancangan MPJBT dalam proses kelulusan projek pembinaan skim perumahan yang melibatkan pembinaan rumah kedai 1 hingga 3 tingkat. Model penawaran optimum yang dibentuk tersebut boleh dijadikan sebagai alternatif kepada keadah kelulusan perancangan yang sedang dipraktis oleh MPJBT.

Bilangan rumah kedai yang diperlukan di skim perumahan baru dapat dianggarkan melalui penggunaan model tersebut setelah mengambil kira faktor-faktor seperti sewa rumah kedai dan jumlah unit kediaman yang hendak dibina di skim perumahan berkenaan. Dengan itu, diharapkan supaya masalah lebihan penawaran rumah kedai yang berlaku di pasaran dapat dikurangkan.

Namun begitu, model tersebut hanya boleh diaplikasi bagi projek-projek yang dijalankan di kawasan Skudai memandangkan model penawaran yang dibentuk

tersebut adalah berdasarkan prestasi pasaran rumah kedai di kawasan Skudai sahaja dan tidak menggambarkan keadaan pasaran di kawasan lain.

b) Pemaju-pemaju

Pemaju-pemaju dicadangkan menggunakan model penawaran yang dibentuk ini sebagai satu kaedah kajian pasaran untuk mengetahui jumlah bilangan rumah kedai yang betul-betul diperlukan oleh penduduk setempat. Pembinaan rumah kedai di skim-skim perumahan baru haruslah berdasarkan keperluan pasaran semasa supaya tidak berlaku kejadian unit-unit rumah kedai siap dibina tidak dapat dijual dan akibat daripada itu pihak pemaju sendiri terpaksa mengeluarkan sejumlah wang untuk kerja-kerja pengurusan dan penyenggaraan rumah kedai kosong itu.

6.5 CADANGAN KAJIAN LANJUTAN

Sebagai langkah untuk mendalami kajian mengenai penawaran rumah kedai di skim perumahan kawasan Skudai ataupun memantapkan lagi penggunaan hasil kajian ini, kajian lanjutan telah dicadangkan dengan mengambil kira beberapa cadangan di bawah. Cadangan-cadangan ini juga bertujuan untuk mengatasi kekurangan yang telah ditemui dalam kajian ini.

- a) Kajian lanjutan yang dijalankan harus mengambil kira faktor-faktor mikro dan makro yang lain seperti lokasi yang mempengaruhi penawaran rumah kedai dalam analisis kajian supaya model yang dibentuk tersebut adalah lebih tepat dan menggambarkan keadaan pasaran rumah kedai secara menyeluruh.

- b) Skop kawasan kajian lanjutan bolehlah dibesarkan supaya ia merangkumi semua kawasan perumahan di bawah pentadbiran MPJBT. Dengan itu, MPJBT dapat mengaplikasikan model yang dibentuk tersebut pada semua projek pembangunan perumahan di bawah kuasa pentadbirannya supaya sistem dan proses kelulusan pembangunan dapat diselaraskan.
- c) Untuk tujuan analisis kajian lanjutan, rumah kedai di taman-taman perumahan harus dipisahkan kepada dua kategori di mana satu ialah rumah kedai yang terletak di lokasi primer dan satu lagi ialah rumah kedai yang terletak di lokasi sekunder. Dengan itu, dua analisis akan dijalankan dan hasil analisis tersebut adalah lebih tepat dan boleh dipercayai.
- d) Model yang dibentuk tersebut haruslah diuji dengan menggunakan satu set data yang sedia ada di skim perumahan baru untuk memastikan bahawa model tersebut adalah sesuai juga diaplikasikan kepada skim perumahan yang baru.

6.6 KESIMPULAN

Berdasarkan penulisan laporan kajian dari bab pertama hingga bab terakhir ini, secara kesimpulannya kedua-dua objektif yang ditetapkan pada bahagian awal kajian ini telah tercapai. Prestasi pelaburan rumah kedai di skim perumahan kawasan Skudai yang berdasarkan prestasi pasaran berkenaan telah dikenalpasti dan satu model penawaran optimum rumah kedai turut dibangunkan dengan bantuan perisian *Statistical Package for Science Social (SPSS)*.

Daripada hasil kajian ini, dapatlah disimpulkan bahawa pasaran rumah kedai 1 tingkat hingga 3 tingkat di kawasan perumahan Skudai adalah stabil walaupun masalah lebihan penawaran rumah kedai masih wujud. Model penawaran optimum rumah kedai

yang dibentuk tersebut didapati paling dipengaruhi oleh faktor sewa rumah kedai dan jumlah unit rumah kediaman di kawasan tersebut.

Walau bagaimanapun, pembolehubah-pembolehubah dalam model penawaran optimum rumah kedai tersebut hanya merupakan sebahagian daripada faktor penawaran rumah kedai di skim perumahan kawasan Skudai. Oleh itu, kajian lanjutan dicadangkan di mana pengubahsuaian perlu dilakukan ke atasnya dengan memasukkan faktor-faktor mikro dan makro yang lain ke dalam model supaya ia dapat digunakan untuk meramal penawaran rumah kedai dengan lebih tepat. Selain itu, ujian model dengan menggunakan data di skim perumahan yang baru juga harus dijalankan dalam kajian lanjutan.

SENARAI BAHAN RUJUKAN

Buku

Abdul Hamid Mar Iman (1998). *Macroeconomic Techniques for Real Estate*.
Monograf Pengajaran. FKSG, UTM

Abdul Hamid Mar Iman (2002). *An Introduction to Property Marketing*. UTM.

Abdul Hamid Mar Iman (2006). *Basic Aspects of Property Market Research*. UTM

Aron, A dan Aron, E. N. (1997). *Statistics For The Behavioral And Social Sciences: A
Brief Course*. New Jersey: Prentice-Hall, Inc.

Bettsand, R. M. dan Ely, S. J. (1982). *Basic Real Appraisal Desk Book*. Englewood
Cliff, N.J.: Prentice Hall Inc.

Bloom, G. F., Weimer, A. M. dan Fisher, J. D. (1982). *Real Estate*. John Wiley &
Sons, Inc.

Carn, N., Rabianski, J., Racster, R. dan Seldin, M. (1988). *Real Estate Market Amalysis
(Techniques & Applications)*, Englewood Cliff, N.J.: Prentice Hall Inc.

Demaris, A. (2004). *Regression With Social Data: Modelling Continuos and Limited
Response Variables*. John Wiley & Sons, Inc.

- Epley, D.R. dan Rabianski, J. (1981). *Principles of Real Estate Decisions*. Addison-Wesley Publishing Company. Hlm. 178-185
- Gujarati, D.N. (1988). *Basic Econometrics*. Edisi Kedua. New York. McGraw-Hill Book Company.
- Gupta, V. (1999). *SPSS for Beginners*. Amerika Syarikat: VJBooks Inc.
- Hasmah Binti Abu Zarin (2000). *Monograf Perancangan Bandar Dan Kawalan Pembangunan*. UTM.
- Hishamuddin Mohd Ali dan Lee, Y. M. (2006). *Property As An Investment*. UTM.
- Ismail Omar (1997). *Penilaian Harta Tanah*. Dewan Bahasa Dan Pustaka, Kuala Lumpur
- Ishak Shari dan Ahmad Mohd. Yusof (1990). *Pengantar Statistik Ekonomi*. Dewan Bahasa dan Pustaka. Kementerian Pendidikan Malaysia.
- Larsen, J. E. (2003). *Real Estate Principles And Practices*. John Wiley & Sons, Inc.
- Lee, J.C. (2000). *Business and Financial Statistic Using Minitab 12 and Microsoft Excel 97*. World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd. U.S.A.
- Makin J.H, terjemahan Amir Hussin Baharuddin (1980). *Teori Makroekonomi*. Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur.
- Millington, A.F. (1982). *An Introduction to Property Valuation*. Edisi Kedua. Estate Gazette.

- Philip Kotler. (1989). *Marketing Management Analysis Planning and Control*. Prentice- Hall, Inc.
- Raja Aris Hussain (1987). *Prinsip-prinsip dan Praktis Penilaian Harta Tanah*. Dewan Bahasa dan Pustaka, Kementerian Pelajaran Malaysia, Kuala Lumpur
- Richmond, D. (1992). *Pengenalan Kepada Harta Tanah*. Dewan Bahasa Dan Pustaka.
- Ring, A. A dan Dasso, J. (1972). *Real Estate Principles and Practices*. Englewood Cliff, N.J.: Prentice Hall Inc.
- Shafer, T.W. (1975). *Real Estate And Economics*. Reston, Virginia: Reston Publishing Company, Inc.
- Shilling J. D. (2002). *Real Estate*. Edisi Ketiga Belas. South- Western, Thomson Learning.
- Tabachnick & Fidell (1989). *Using multivariate statistics*. Edisi Kedua. New York: HarperCollins
- Wurtzebach, C. H dan Miles, M. E. (1994). *Modern Real Estate*. Edisi Kelima. John Wiley & Sons, Inc.

Kamus dan Encyclopedia

Abbot, D. (1987). *Encyclopedia of Real Estate Terms*. Aldershot, Hants: Gower Technical Press.

Shim, J. K., Siegel, J. G. dan Hartman, S. W. (1996). *Dictionary of Real Estate*. New York: John Wiley & Sons.

Jurnal dan Artikel

Bjorklund, K. dan Soderberb, B. (1999). *Property Cycles, Speculative Bubbles and The Gross Income Multiplier*. *Journal of Real Estate Research*. Vol.18, No. 1, hlm. 151-165.

DiPasquale, D. dan Wheaton, W.C. (1992). *The Markets for Real Estate Assets and Space: A Conceptual Framework*. *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*. V20, 1: hlm. 181-197

Ramsland Jr, M. O. dan Markham, D. E. (1998). *Market-Supported Adjustments Using Multiple Regression Analysis*. *The Appraisal Journal*; 66, 2; ABI/ INFORM Global hlm. 181

McGreal, S., Ali Parsa dan Ramin Keivani (2001). *Perceptions of Real Estate Markets in Central Europe: A Survey of European Investors*. *Journal of Real Estate Literature*. Vol .9, No.2, 147-158

Turner A. and Ozolin, P. J. (2005). *Garbage In, Garbage Out: Working Around Document Profiling to Improve Work Product Retrieval Efforts*. Law Library Resource Xchange, LLC

Tesis

Gan, Eng Soon (2001). *Ramalan Ke Atas Pasaran Ruang Pejabat. Kes Kajian: Johor Bahru*. UTM: Projek Sarjana Muda.

Haii Bin Abu Hassan (1999). *Faktor Permintaan Harta Tanah Rumah Kedai Di Daerah Kluang*. UTM: Projek Sarjana Muda

Hee, Chee Heng (2005). *Kesan Ekonomi Makro Ke Atas Tren Permintaan Harta Tanah Pejabat. Kes Kajian: Bangunan Pejabat Di Johor Bahru*. UTM: Projek Sarjana Muda

Jasdy Bin Hassan (2004). *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pembelian Rumah Teres Satu Tingkat. Kes Kajian: Kawasan Tampoi*. UTM: Projek Sarjana Muda.

Lau, Hui Chuang (2004). *Analisis Tren Nilai Sewa Harta Tanah Pejabat Dan Faktor-faktor Makro Yang Mempengaruhinya. Kes Kajian: Johor Bahru*. UTM: Projek Sarjana Muda

Mohd. Hafiz Bin Amin (1998). *Kajian Pasaran Harta Tanah Perdagangan (Rumah Kedai) di Daerah Pontian*. UTM: Projek Sarjana Muda

Mustafa Bin Omar (2004). *Penggunaan Teknik Analisis Regresi Berganda (MRA) Dalam Penilaian Massa Untuk Tujuan Pencukaian*. UTM: Projek Sarjana Muda

Nooradzlie Bin Rahmat (1998). *Alternatif Teknik Kuantitatif Kepada Kaedah Konvensional Di Mana Penggunaan Kaedah "Multiple Regression Analysis" (MRA) Dalam Kaedah Perbandingan Sebagai Kajian*. UTM: Projek Sarjana Muda

- Phua, Gui Lian (2004). *Ramalan Harga Kondominium Dengan Menggunakan Model Aliran Stok. Kes Kajian: Johor Bahru*. UTM: Projek Sarjana Muda
- Tan, Teak Hai (1997). *Corak Pasaran Harta Tanah Rumah Kedai Di Sungai Petani*. UTM: Projek Sarjana Muda.
- Yong, May May (1998). *Kajian Pasaran Runag Pejabat Kelas Satu Di Kuala Lumpur. Kes Kajian: Golden Triangle*. UTM: Projek Sarjana Muda.
- Yusri Bin Omar (1990). *Kajian Terhadap Penawaran Dan Permintaan Rumah Kedai Di Majlis Daerah Temerloh Dan Masalah Kekosongan*. UTM: Projek Sarjana Muda
- Zainuriah Binti A. Rahim (1982). *Rumah Kadai Sebagai Pelaburan*. UTM: Projek Sarjana Muda

Laporan Kerajaan

- Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta (1997-2005). *Laporan Pasaran Harta 1997-2005*. Kementerian Kewangan Malaysia
- Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta (2005). *Laporan Status Pasaran Harta Tanah Suku Pertama Tahun 2005*. Kementerian Kewangan Malaysia
- Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta (2005). *Laporan Stok Pasaran Harta Tanah 2005*. Kementerian Kewangan Malaysia

Jabatan Perancangan Bandar dan Desa, Johor (2003). *Manual Piawaian Perancangan*.
Johor.

Kementerian Kewangan Malaysia (1997-1999). *Laporan Ekonomi*. Kuala Lumpur.
Kementerian Kewangan Malaysia

Majlis Bandaraya Johor Bahru (2006). *Rancangan Struktur Negeri Johor 2020*. Johor.

Unit Perancang Ekonomi (2006). *Rancangan Malaysia Ke-9, (2006-2010)*. Jabatan
Perdana Menteri, Putrajaya.

Internet

http://en.wikipedia.org/wiki/Commercial_property

<http://en.wikipedia.org/wiki/Skudai>

<http://www.econ.ucsd.edu/~rramanat/MoreonMC.pdf>

<http://www.johordt.gov.my>

<http://www.neac.gov.my/>

<http://www.statsoft.com/textbook/stbasic.html>

<http://www2.chass.ncsu.edu/garson/PA765/index.htm>

LAMPIRAN A

HASIL ANALISIS MRA KALI PERTAMA (KAEDAH ENTER)

Regression

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Jenis Rumah Kedai, Indeks Kos Bahan Bangunan, Kadar Penghunia n Rumah Kedai, Jumlah Unit Rumah Kediaman , Sewa Rumah Kedai (RM), Harga Rumah Kedai (RM) ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Bilangan Unit Rumah Kedai Yang Diperlukan

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.893 ^a	.797	.792	154.281

a. Predictors: (Constant), Jenis Rumah Kedai, Indeks Kos Bahan Bangunan, Kadar Penghunia n Rumah Kedai, Jumlah Unit Rumah Kediaman , Sewa Rumah Kedai (RM), Harga Rumah Kedai (RM)

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	20886870	6	3481145.057	146.251	.000 ^a
	Residual	5307979.2	223	23802.597		
	Total	26194850	229			

a. Predictors: (Constant), Jenis Rumah Kedai, Indeks Kos Bahan Bangunan, Kadar Penghunia n Rumah Kedai, Jumlah Unit Rumah Kediaman , Sewa Rumah Kedai (RM), Harga Rumah Kedai (RM)

b. Dependent Variable: Bilangan Unit Rumah Kedai Yang Diperlukan

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-70.547	202.20		-.349	.727		
	Harga Rumah Kedai (RM)	.000	.000	.023	.464	.643	.383	2.609
	Kadar Penghunian Rumah Kedai	-.945	1.150	-.030	-.822	.412	.683	1.464
	Jumlah Unit Rumah Kediaman	.094	.004	.900	24.199	.000	.656	1.524
	Indeks Kos Bahan Bangunan	-.255	.933	-.008	-.273	.785	.977	1.024
	Sewa Rumah Kedai (RM)	.070	.030	.104	2.316	.021	.454	2.204
	Jenis Rumah Kedai	24.806	28.701	.040	.864	.388	.415	2.407

a. Dependent Variable: Bilangan Unit Rumah Kedai Yang Diperlukan

LAMPIRAN B

HASIL ANALISIS MRA KALI KEDUA (KAEDAH ENTER)

Regression

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Sewa Rumah Kedai (RM), Jumlah Unit Rumah Kediaman ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Bilangan Unit Rumah Kedai Yang Diperlukan

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.892 ^a	.795	.793	153.728

a. Predictors: (Constant), Sewa Rumah Kedai (RM), Jumlah Unit Rumah Kediaman

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	20830307	2	10415153.274	440.716	.000 ^a
	Residual	5364543.0	227	23632.348		
	Total	26194850	229			

a. Predictors: (Constant), Sewa Rumah Kedai (RM), Jumlah Unit Rumah Kediaman

b. Dependent Variable: Bilangan Unit Rumah Kedai Yang Diperlukan

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-142.770	34.745		-4.109	.000
	Jumlah Unit Rumah Kediaman	.091	.003	.872	28.961	.000
	Sewa Rumah Kedai (RM)	.091	.020	.136	4.502	.000

a. Dependent Variable: Bilangan Unit Rumah Kedai Yang Diperlukan

LAMPIRAN C

HASIL ANALISIS MRA (KAEDAH STEPWISE)

Regression

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Jumlah Unit Rumah Kediaman	.	Stepwise (Criteria: Probability -of-F-to-enter <= .050, Probability -of-F-to-remove >= .100).
2	Sewa Rumah Kedai (RM)	.	Stepwise (Criteria: Probability -of-F-to-enter <= .050, Probability -of-F-to-remove >= .100).

a. Dependent Variable: Bilangan Unit Rumah Kedai Yang Diperlukan

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.881 ^a	.777	.776	160.091
2	.892 ^b	.795	.793	153.728

a. Predictors: (Constant), Jumlah Unit Rumah Kediaman

b. Predictors: (Constant), Jumlah Unit Rumah Kediaman , Sewa Rumah Kedai (RM)

ANOVA^c

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	20351394	1	20351394.105	794.071	.000 ^a
	Residual	5843455.5	228	25629.191		
	Total	26194850	229			
2	Regression	20830307	2	10415153.274	440.716	.000 ^b
	Residual	5364543.0	227	23632.348		
	Total	26194850	229			

a. Predictors: (Constant), Jumlah Unit Rumah Kediaman

b. Predictors: (Constant), Jumlah Unit Rumah Kediaman , Sewa Rumah Kedai (RM)

c. Dependent Variable: Bilangan Unit Rumah Kedai Yang Diperlukan

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.709	14.406		.049	.961		
	Jumlah Unit Rumah Kediaman	.092	.003	.881	28.179	.000	1.000	1.000
2	(Constant)	-142.770	34.745		-4.109	.000		
	Jumlah Unit Rumah Kediaman	.091	.003	.872	28.961	.000	.995	1.005
	Sewa Rumah Kedai (RM)	.091	.020	.136	4.502	.000	.995	1.005

a. Dependent Variable: Bilangan Unit Rumah Kedai Yang Diperlukan

Excluded Variables^c

Model		Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics		
						Tolerance	VIF	Minimum Tolerance
1	Harga Rumah Kedai (RM)	.112 ^a	3.687	.000	.238	1.000	1.000	1.000
	Kadar Penghunian Rumah Kedai	.021 ^a	.602	.548	.040	.787	1.270	.787
	Indeks Kos Bahan Bangunan	.000 ^a	.000	1.000	.000	1.000	1.000	1.000
	Sewa Rumah Kedai (RM)	.136 ^a	4.502	.000	.286	.995	1.005	.995
	Jenis Rumah Kedai	.121 ^a	3.792	.000	.244	.904	1.107	.904
2	Harga Rumah Kedai (RM)	.036 ^b	.852	.395	.057	.518	1.930	.516
	Kadar Penghunian Rumah Kedai	-.025 ^b	-.714	.476	-.047	.720	1.388	.720
	Indeks Kos Bahan Bangunan	-.012 ^b	-.393	.695	-.026	.992	1.008	.988
	Jenis Rumah Kedai	.051 ^b	1.242	.216	.082	.532	1.879	.532

a. Predictors in the Model: (Constant), Jumlah Unit Rumah Kediaman

b. Predictors in the Model: (Constant), Jumlah Unit Rumah Kediaman , Sewa Rumah Kedai (RM)

c. Dependent Variable: Bilangan Unit Rumah Kedai Yang Diperlukan

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	Jumlah Unit Rumah Kediaman	Sewa Rumah Kedai (RM)
1	1	1.680	1.000	.16	.16	
	2	.320	2.293	.84	.84	
2	1	2.542	1.000	.01	.06	.01
	2	.413	2.480	.03	.94	.03
	3	.045	7.496	.96	.01	.95

a. Dependent Variable: Bilangan Unit Rumah Kedai Yang Diperlukan