

**MENKAKI PELAKSANAAN SISTEM  
PENYAMPAIAN PERUMAHAN  
BINA KEMUDIAN JUAL OLEH PEMAJU  
PERUMAHAN : KAJIAN KES SEBUAH PEMAJU  
SWASTA DI PULAU PINANG**

**NOORSHARIJAN BINTI NOORDIN**

**UNIVERSITI SAINS MALAYSIA  
2010**

**MENKAJI PELAKSANAAN SISTEM PENYAMPAIAN PERUMAHAN  
BINA KEMUDIAN JUAL OLEH PEMAJU PERUMAHAN : KAJIAN KES  
SEBUAH PEMAJU SWASTA DI PULAU PINANG**

**oleh**

**NOORSHARIJAN BINTI NOORDIN**

**Tesis yang diserahkan untuk  
memenuhi keperluan bagi  
Ijazah Sarjana Sains Pengurusan Projek**

**Mei 2010**

## **PENGHARGAAN**

Terlebih dahulu saya ingin memanjatkan setinggi kesyukuran kepada Allah SWT kerana dengan limpah kurniaNya, saya telah dapat menyiapkan penyelidikan ini walaupun begitu banyak cabaran yang dihadapi.

Jutaan terima kasih yang tidak terhingga khasnya diucapkan kepada penyelia utama saya iaitu Prof. Madya Dr. Nor'Aini Yusof yang telah banyak memberikan bantuan dan tunjuk ajar tanpa jemu kepada saya dalam proses penyediaan penyelidikan ini. Tidak dilupakan juga sekalung ucapan terima kasih untuk penyelia lapangan iaitu Dr. Mohd Wira Mohd Shafiei yang turut memberikan bimbingan dalam penyelidikan.

Setinggi terima kasih juga diucapkan kepada firma pemaju yang telah menjadi kes kajian bagi penyelidikan ini dan semua responden serta kakitangan tempat saya bekerja yang telah memberikan banyak kerjasama terutamanya dalam mendapatkan data bagi penyelidikan ini.

Ucapan terima kasih yang istimewa ditujukan buat keluarga yang amat disayangi iaitu emak (Sakinah Bee Abu Bakar), abah (Noordin Mansor) dan suami (Abdul Rahman Ishak) yang sentiasa memberikan sokongan, dorongan dan semangat tatkala saya memerlukan. Doa kalian menjadi kekuatan buat saya dan sesungguhnya amat saya hargai.

Sekali lagi saya ucapkan terima kasih buat semua yang terlibat sama ada secara langsung ataupun tidak dalam penyelidikan ini.

## ISI KANDUNGAN

<b>PENGHARGAAN</b>	ii
<b>ISI KANDUNGAN</b>	iii
<b>SENARAI JADUAL</b>	viii
<b>SENARAI RAJAH</b>	x
<b>SENARAI LAMPIRAN</b>	xi
<b>KEPENDEKAN</b>	xii
<b>ABSTRAK</b>	xiii
<b>ABSTRACT</b>	xv
<b>BAB 1 : PENGENALAN</b>	
1.0 Pengenalan	1
1.1 Penyataan Masalah	1
1.2 Matlamat Penyelidikan	12
1.3 Objektif Penyelidikan	12
1.4 Kepentingan Penyelidikan	13
1.5 Skop Penyelidikan	14
1.6 Susun Atur Bab	14
<b>BAB 2 : SISTEM PENYAMPAIAN PERUMAHAN</b>	
2.0 Pengenalan	18
2.1 Senario Perumahan di Malaysia	18
2.2 Sistem Penyampaian Perumahan di Malaysia	22
2.3 Pihak-pihak Yang Terlibat Dalam Sistem Penyampaian Perumahan Dan Peranan Mereka	25
2.3.1 Kerajaan	27

2.3.2	Pemaju	28
2.3.3	Perunding Profesional	30
2.3.4	Institusi Kewangan/ Bank	32
2.3.5	Kontraktor	34
2.3.6	Pembeli Rumah	34
2.4	Masalah-masalah Utama dalam Sistem Penyampaian Perumahan Melalui Konsep Jual Kemudian Bina	37
2.4.1	Masalah Projek Perumahan Terbengkalai	42
2.5	Rumusan	53

### **BAB 3 : KONSEP BINA KEMUDIAN JUAL**

3.0	Pengenalan	56
3.1	Konsep Alternatif	57
3.2	Definisi Konsep Bina Kemudian Jual	57
3.3	Model Konsep Bina Kemudian Jual	59
3.3.1	100% Bina Kemudian Jual	59
3.3.2	Varian Konsep Bina Kemudian Jual	61
3.3.2 (a)	Model 10:90, 20:80, 30:70 dan 40:60	62
3.3.3	Model-model Lain	64
3.4	Konsep Bina Kemudian Jual di Malaysia	65
3.5	Faktor-faktor Pendorong Pemaju Melaksanakan Konsep Bina Kemudian Jual	74
3.5.1	Ciri-ciri Organisasi	75
3.5.2	Ciri-ciri Pengurusan Atasan	80
3.5.3	Sumber Tanah	81
3.5.4	Sumber Kewangan	82

3.5.5	Persaingan	83
3.5.6	Sokongan Luar	84
3.5.7	Faktor-faktor Lain	86
3.6	Implikasi Konsep Bina Kemudian Jual	87
3.7	Rumusan	91

#### **BAB 4 : METODOLOGI PENYELIDIKAN**

4.0	Pengenalan	93
4.1	Proses Penyelidikan	93
4.2	Persoalan Penyelidikan	98
4.3	Rangka Kerja Penyelidikan	99
4.3.1	Pendekatan Adopsi	100
4.4	Tumpuan Penyelidikan	103
4.4.1	Pemilihan Pemaju	106
4.5	Kaedah Pengumpulan Data	108
4.5.1	Kajian Kes	110
4.6	Teknik Pengumpulan Data	115
4.7	Kajian Lapangan	116
4.7.1	Temubual	117
4.7.1 (a)	Rekabentuk Soalan Temubual	121
4.7.1 (b)	Mendapatkan Temubual	124
4.7.2	Dokumentasi	126
4.7.3	Pemerhatian	127
4.8	Kaedah Analisis Data	130
4.9	Rumusan	135

## **BAB 5 : DAPATAN PENYELIDIKAN DAN PERBINCANGAN**

5.0	Pengenalan	136
5.1	Latar Belakang Firma Pemaju dan Responden	136
5.2	Objektif 1 - Bentuk Konsep Bina Kemudian Jual Yang Dilaksanakan Pemaju	138
5.3	Objektif 2 - Faktor-faktor Yang Mendorong Pemaju Melaksanakan Konsep Bina Kemudian Jual	148
5.3.1	Ciri-ciri Organisasi	148
5.3.2	Ciri-ciri Pengurusan Atasan	152
5.3.3	Sumber Tanah	153
5.3.4	Sumber Kewangan	156
5.3.5	Persaingan	157
5.3.6	Sokongan Luar	159
5.3.7	Faktor-faktor Lain	164
5.4	Dapatan Lain	166
5.5	Rumusan	173

## **BAB 6 : RUMUSAN**

6.0	Pengenalan	175
6.1	Ringkasan Perbincangan	175
6.2	Penemuan Utama	176
6.3	Implikasi Penemuan	180
6.5	Cadangan	183
6.6	Limitasi dan Penyelidikan Lanjut	184
6.7	Kesimpulan	186





## SENARAI JADUAL

2.1	Kemajuan Perumahan di Malaysia Mengikut Rancangan	20
2.2	Jadual Peratusan Pembayaran Rumah Secara Ansuran Mengikut Konsep Jual Kemudian Bina	36
2.3	Aduan Mengenai Perumahan dan Kes yang Berjaya Diselesaikan Mengikut Negeri Bagi Tahun 2000 hingga 2005	39
2.4	Bilangan Aduan Mengenai Perumahan Mengikut Jenis Bagi Tahun 2000	41
2.5	Bilangan Projek Terbengkalai Mengikut Tahun	44
2.6	Projek Terbengkalai yang Berpotensi untuk Dipulihkan dari Tahun 1990 hingga 2004	45
2.7	Projek Terbengkalai yang Telah Berjaya Dipulihkan dari Tahun 1990 hingga 2004	46
2.8	Projek Perumahan Terbengkalai Dalam Rancangan Pemulihan Mengikut Negeri dari Tahun 1990 sehingga 31/10/2009	47
2.9	Kos Tambahan bagi Memulihkan Projek Majestic Heights di Pulau Pinang	52
3.1	Model-model Konsep Bina Kemudian Jual bagi Negara-negara Luar dan Ciri-cirinya	65
3.2	Perbandingan Konsep Pembangunan di Malaysia	71
3.3	Definisi Saiz Firma	77
4.1	Projek-projek yang Dilaksanakan di bawah Konsep Bina Kemudian Jual oleh Pemaju-pemaju yang Dikenalpasti di Pulau Pinang	106
4.2	Perbandingan Maklumat Pemaju-pemaju	107
4.3	Profil Firma Pemaju yang Dipilih	108
4.4	Contoh Penyelidikan Kajian Kes yang Menggunakan Pelbagai Teknik Pengumpulan Data	116
4.5	Sumber Data dan Warna yang Digunakan Untuk Menanda	133
4.6	Contoh Data yang Disusun Mengikut Bahagian dan Siap Ditandakan Sumber Perolehan Data	133

4.7	Contoh Data yang Dikategorikan Mengikut Tajuk yang Sesuai	134
5.1	Perbandingan dan Persamaan antara Model 10:90 dan Model Variasi 10:90 Pemaju	147
5.2	Projek-projek Perumahan yang Dibangunkan oleh Pemaju	149
5.3	Perbandingan Kadar Faedah yang Perlu Dibayar oleh Pemaju Kepada Pihak Bank	166
5.4	Perbandingan Kecacatan antara Projek C (CT) dan Projek D (SR) dalam Tempoh Menanggung Kecacatan	171
5.5	Perbezaan LAD yang Dikenakan oleh Pemaju Kepada Kontraktor	172

## SENARAI RAJAH

1.1	Susun Atur Bab	20
2.1	Proses Utama dalam Pengeluaran dan Penjualan Rumah di Malaysia	23
2.2	Proses Permohonan Secara Serentak bagi Konsep Jual Kemudian Bina	24
2.3	Pihak-pihak yang Terlibat dan Proses dalam Sistem Penyampaian Perumahan	26
2.4	Kategori Projek Perumahan Terbangkalai	43
3.1	Model 100% Bina Kemudian Jual di Malaysia	67
3.2	Model 10:90 di Malaysia	70
3.3	Proses Permohonan Pembangunan untuk Konsep Bina Kemudian Jual	73
4.1	Proses-proses Penyelidikan	97
4.2	Hubungkait antara Penyataan Masalah dan Matlamat Penyelidikan	99
4.3	Peringkat Dalam Proses Adopsi	101
4.4	Rangka Kerja Penyelidikan	103
4.5	Proses Kaedah Analisis Suntingan	131
4.6	Contoh Data Temubual yang Dipindahkan ke dalam Bentuk Teks	132
5.1	Bayaran dan Masa Bayaran Perlu Dibuat oleh Pembeli, Bank dan Pemaju	144
5.2	Hubungan Pemaju, Pembeli dan Bank dalam Model Variasi 10:90 Pemaju	146
5.3	Carta Organisasi Firma Pemaju	151

## **SENARAI LAMPIRAN**

- Lampiran A - Garis Panduan Temubual Pemaju (3)
- Lampiran B - Garis Panduan Temubual Sokongan (1)
- Lampiran C - Gambar foto projek-projek yang dibangunkan oleh pemaju

## **KEPENDEKAN**

CFO	- Sijil Layak Menduduki
CCC	- Sijil Siap Kerja dan Pematuhan
FOMCA	- Persatuan Pengguna-pengguna Kebangsaan Malaysia
HBA	- Persatuan Pembeli-pembeli Rumah Kebangsaan
IBS	- Sistem Pembinaan Perindustrian
KPKT	- Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan
LAD	- Liquidated Ascertained Damages
PBT	- Pihak Berkuasa Tempatan
RAM	- Agensi Penarafan Malaysia
REHDA	- Persatuan Pemaju Hartanah dan Perumahan Malaysia
SPNB	- Syarikat Perumahan Negara Berhad

**MENKAJI PELAKSANAAN SISTEM PENYAMPAIAN PERUMAHAN  
BINA KEMUDIAN JUAL OLEH PEMAJU PERUMAHAN : KAJIAN KES  
SEBUAH PEMAJU SWASTA DI PULAU PINANG**

**ABSTRAK**

Konsep jual kemudian bina dalam sistem penyampaian perumahan telah diamalkan oleh para pemaju di Malaysia sejak negara mencapai kemerdekaan. Walaupun konsep ini telah mendatangkan kemajuan ekonomi kepada negara, namun timbul masalah seperti projek terbengkalai yang menyebabkan para pembeli terpaksa menanggung beban hutang dengan membayar pinjaman perumahan setiap bulan tanpa memperoleh rumah yang dibeli. Untuk mengatasi masalah ini, kerajaan telah mengambil inisiatif dengan memperkenalkan konsep bina kemudian jual sebagai konsep alternatif. Konsep ini memerlukan pemaju untuk membina rumah terlebih dahulu sebelum menjualnya. Sambutan daripada pemaju kurang menggalakkan. Walau bagaimanapun, segelintir pemaju menyatakan bahawa mereka telah melaksanakan konsep ini. Tujuan penyelidikan ini adalah untuk menganalisis bentuk model konsep bina kemudian jual yang dilaksanakan oleh pemaju. Selain itu, penyelidikan ini mengkaji faktor-faktor yang mendorong pemaju melaksanakan konsep ini. Satu kajian kes telah dijalankan ke atas sebuah firma pemaju di Pulau Pinang dengan menggunakan tiga teknik pengumpulan data iaitu temubual, dokumentasi dan pemerhatian. Dapatan penyelidikan mendapati bentuk konsep bina kemudian jual yang dijalankan oleh pemaju ini ialah model variasi 10:90 yang dinamakan Model Variasi 10:90 Pemaju. Beberapa faktor didapati telah mendorong pemaju melaksanakan konsep ini. Faktor-faktor tersebut ialah ciri-ciri organisasi (saiz dan struktur organisasi), ciri-ciri pengurusan atasan (tahap pendidikan dan kesiediaan mengambil risiko), sumber tanah (bank tanah), sumber kewangan luaran, persaingan antara pemaju dalam industri, sokongan luar daripada bank dan

kontraktor, keuntungan dan matlamat firma untuk menjaga reputasi dan nama baik. Penyelidikan ini juga memperoleh beberapa dapatan lain iaitu kurang kecacatan bangunan dicatatkan dan LAD yang lebih tinggi dikenakan kepada kontraktor dalam konsep bina kemudian jual.

**A STUDY ON THE IMPLEMENTATION OF BUILD THEN SELL HOUSING  
DELIVERY SYSTEM BY HOUSING DEVELOPER : CASE STUDY OF A  
PRIVATE DEVELOPER IN PENANG**

**ABSTRACT**

Sell then build concept in housing delivery system has been practiced by developers in Malaysia since the country gained its independence. Even though the concept brings the economic growth to the country, problems such as abandoned housing projects have caused the purchasers to be in debt as they still have to pay their housing loan every month without being able to get the house that they bought. To overcome the problems, the government has taken an initiative by introducing an alternative concept known as build then sell. The concept requires the developers to first build the houses before selling them. Feedbacks from developers are not encouraging. However, there are some developers claiming that they do practice this build then sell concept. The aim of this research is to determine the types of build then sell concept that has been successfully implemented by the developers. Apart from that, this research also studies the factors that encourage the developers to implement this concept. A case study was conducted on a housing developer firm in Penang using three data collection techniques namely interview, documentation and observation. This research found that the build then sell concept implemented by this developer was 10:90 variation model known as 10:90 Developer Variation Model. Few factors were found to encourage the developer in implementing the concept. The factors were organizational characteristics (organizational size and structure), top management characteristics (education level and willingness to take risk), land resource (land bank), external financing resources, competition among developers within the industry, external supports from banks and contractors, profit and aims of the firms to uphold their reputation and good will. This research also gained other



findings such as lesser building defects were recorded and higher LAD was imposed on the contractor in this build then sell concept.

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.0 Pengenalan**

Bab satu merupakan bab yang memberikan pengenalan awal berhubung penyelidikan yang dijalankan. Bab ini akan membincangkan mengenai permasalahan yang timbul dalam sistem penyampaian perumahan yang sedia ada iaitu konsep jual kemudian bina yang akhirnya telah mencetuskan cadangan terhadap konsep bina kemudian jual sebagai satu alternatif. Memandangkan konsep bina kemudian jual merupakan satu pendekatan yang kurang diketengahkan di negara kita maka berbagai-bagai persoalan telah timbul hasil daripada konsep bina kemudian jual yang dicadangkan. Selain mengemukakan persoalan-persoalan yang timbul hasil daripada cadangan pelaksanaan konsep bina kemudian jual, bab satu ini turut menggariskan objektif yang diharapkan dicapai dalam penyelidikan ini selaras dengan pembentukan matlamat kajian. Skop bagi penyelidikan ini juga dinyatakan supaya ruang lingkup kajian menjadi lebih fokus dan spesifik. Selain itu, bab satu ini turut menerangkan secara latar berkenaan susun atur bab bagi memberikan penerangan umum mengenai isi kandungan setiap bab dalam penyelidikan ini.

### **1.1 Penyataan Masalah**

Industri perumahan Malaysia telah berkembang maju dan merupakan salah satu sektor yang menyumbang kepada pertumbuhan ekonomi negara. Rumah secara umumnya merupakan sebahagian daripada keperluan asas yang terpenting dan utama dalam kehidupan manusia selepas makanan dan pakaian. Memandangkan rumah sangat penting maka permintaan terhadap perumahan kian meningkat dari semasa ke semasa. Ekoran permintaan yang tinggi terhadap perumahan maka Malaysia sentiasa

berusaha bagi menyediakan perumahan yang berkualiti dan mampu untuk dimiliki oleh rakyat. Ini dapat dilihat melalui langkah-langkah yang telah diambil oleh kerajaan bagi memastikan penawaran terhadap perumahan berada pada tahap yang memuaskan. Contohnya dengan pemberian insentif bagi menggalakkan pembangunan perumahan sektor swasta dan mewujudkan kerjasama antara pemaju-pemaju swasta dengan badan kerajaan. Di bawah bajet 2005, kerajaan bercadang untuk membina sebanyak 100,000 unit rumah yang mampu dimiliki oleh rakyat melalui Sistem Pembinaan Perindustrian (IBS) (The Star, 11 September 2004). Selain itu, sejumlah RM778 juta akan diperuntukkan untuk membina 21,000 unit rumah kos rendah di bawah Projek Perumahan Rakyat untuk menempatkan setinggan di sekitar Kuala Lumpur dan bandar-bandar utama yang lain serta RM177 juta lagi daripada kerajaan negeri bagi membina sebanyak 3,000 rumah di bawah Projek Perumahan Kos Rendah (*ibid*).

Projek-projek perumahan boleh dilihat di serata pelusuk negara tidak kira sama ada di kawasan bandar mahupun kawasan luar bandar. Daripada projek-projek perumahan yang bersaiz besar dan menelan jutaan ringgit hinggalah ke projek bersaiz kecil serta mendapat subsidi kerajaan, ternyata projek-projek perumahan tumbuh bagai cendawan selepas hujan bagi memenuhi permintaan terhadapnya.

Perumahan bukan sahaja dilihat sebagai keperluan asas malah sumber pelaburan namun perumahan juga seringkali mencetuskan pelbagai kontroversi dan isu (Goh, 1997). Isu berkenaan perumahan bukanlah merupakan suatu perkara baharu yang diperkatakan malah telah diberi perhatian sejak zaman pentadbiran Inggeris lagi. Pelbagai langkah telah diambil bagi mengatasi masalah perumahan

yang melanda. Ini dapat dilihat dengan penubuhan sebuah jawatankuasa pada Disember, 1946 bertujuan bagi melaporkan masalah perumahan dan juga langkah-langkah yang perlu diambil bagi mengatasinya (Abdullah, 2004). Semasa pentadbiran kolonial, masalah perumahan dikaitkan dengan setinggan dan tempat tinggal yang terlalu padat. Selepas kemerdekaan pada 1957, kerajaan persekutuan memberikan perhatian yang lebih kepada keperluan perumahan terhadap golongan yang berpendapatan rendah.

Walaupun negara telah lama mencapai kemerdekaan, namun perumahan masih lagi menjadi antara isu utama. Isu-isu seperti perumahan terbengkalai, perumahan tidak berkualiti, lewat mendapat Sijil Layak Menduduki (CFO), pembekalan rumah kos rendah, peruntukan kuota bumiputera dan juga perumahan setinggan terus mewarnai industri perumahan negara (Gayathri, 2004).

Pojek perumahan terbengkalai dan perumahan tidak berkualiti dilihat sebagai suatu masalah yang membebankan banyak pihak terutamanya pembeli-pembeli rumah. Aduan orang ramai mengenai terbengkalainya projek-projek perumahan telah mula dikenalpasti seawal tahun 1980-an lagi malah bukanlah merupakan perkara baru yang dihadapi negara (Goh, 1997). Menurut Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan (KPKT), sejumlah 184 buah projek perumahan terbengkalai dengan melibatkan lebih 30,000 unit rumah telah dicatatkan pada tahun 1987 (Raman, 1997). Menjelang tahun 1990, terdapat sebanyak 277 skim perumahan yang terbengkalai merangkumi 63,560 unit rumah yang mana hampir kesemuanya diusahakan oleh pemaju swasta (Goh, 1997; Thillainathan, 1997). Pada 2005, sejumlah 261 buah projek yang melibatkan 88, 410 unit rumah dianggarkan bernilai

RM8.04 bilion telah terbengkalai di Semenanjung Malaysia. Projek perumahan terbengkalai memberikan kesan negatif kepada pembeli-pembeli termasuk menanggung hutang pinjaman. Tindakan pemaju yang gagal membina rumah berkualiti turut mengakibatkan pembeli mengalami kerugian (Harian Metro, 11 Disember 2004).

Apakah yang menyebabkan berlakunya masalah sebegini? Kebanyakan pihak yang terlibat dalam industri perumahan berpendapat aduan-aduan oleh pembeli ini berkait rapat dengan konsep yang dipraktis oleh pemaju-pemaju sekarang (Gayathri, 2004) Adakah sistem penyampaian perumahan yang diamalkan oleh Malaysia tidak efisien? Sistem yang diamalkan oleh Malaysia sekarang ialah jual kemudian bina. Melalui sistem ini, pembeli hanya membuat penilaian berdasarkan brosur iklan perumahan yang ditawarkan oleh pemaju. Sekiranya berminat, pembeli perlu membayar deposit minimum sebanyak 10% daripada harga rumah dan menandatangani surat perjanjian jual beli rumah sebelum projek dimulakan. Baki pembayaran akan dibuat melalui pinjaman perumahan bank berdasarkan peringkat siapnya pembinaan.

Namun begitu, rumah yang dibina kadangkala tidak seperti yang dipaparkan pada brosur iklan malah kurang berkualiti. Bahkan bagi sesetengah pembeli ia merupakan sebuah mimpi ngeri apabila rumah yang dibeli lewat disiapkan ataupun langsung tidak siap dan terbengkalai tetapi pembeli perlu menjelaskan bayaran pada setiap bulan. Persatuan Pembeli Rumah Kebangsaan (HBA) berpendapat bahawa pembeli-pembeli telah lama dibelenggu ketidakadilan dan sering menjadi mangsa di bawah konsep jual kemudian bina (Gayathri, 2004). Chau et al. (2007) turut

menyatakan bahawa konsep jual kemudian bina mempunyai risiko yang boleh menjurus kepada salah satu pihak menarik diri sekiranya pasaran tidak stabil. Dalam hal ini, projek boleh menjadi terbengkalai. Pembeli-pembeli rumah tidak sepatutnya menanggung risiko kehilangan wang mereka apabila sesebuah projek itu mengalami kegagalan (New Straits Times, 19 Julai 2004). Selain itu, konsep ini turut boleh menyebabkan kualiti rumah yang rendah sekiranya pemaju menggunakan bahan-bahan yang berkualiti rendah bagi projek mereka setelah menandatangani surat perjanjian jual beli (Chau et al., 2007).

Maka daripada kesedaran ini satu alternatif kepada sistem sedia ada telah disuarakan bagi memastikan pembelian rumah tidak lagi menjadi suatu beban kepada pembeli iaitu melalui konsep bina kemudian jual. Konsep ini berkemungkinan dapat mengelakkan masalah projek perumahan terbengkalai, aduan perumahan tidak berkualiti, lewat mendapat CFO dan janji-janji manis pemaju seperti yang dipaparkan pada brosur iklan (Goh, 1997). Melalui konsep bina kemudian jual, pembeli-pembeli rumah tidak akan berhadapan dengan masalah perundangan ataupun kewangan sekiranya sesebuah projek perumahan itu gagal disiapkan seperti yang dihadapi oleh mereka melalui konsep jual kemudian bina (The Star, 21 September 2005).

Konsep bina kemudian jual dalam perumahan secara umumnya bermaksud rumah hanya diletakkan di pasaran setelah ianya siap dibina (Goh, 1997). Ini bermakna melalui konsep ini, pembeli berpeluang melihat rumah yang telah disiapkan sebelum membuat keputusan membelinya (Gayathri, 2004). Dengan ini pembeli dapat memastikan jenis dan kualiti rumah yang dibelinya. Selain itu, konsep

ini juga membantu mengurangkan pembelian spekulatif yang menyumbang kepada inflasi aset (ISIS, 1997). Konsep ini turut menggalakkan pemaju membina rumah yang diperlukan dan menjadi permintaan ramai daripada hanya mementingkan keuntungan sahaja (*ibid*).

Konsep bina kemudian jual merupakan pendekatan yang agak asing dalam industri perumahan di Malaysia memandangkan konsep yang seringkali digunakan oleh pemaju di sini ialah jual kemudian bina. Namun konsep bina kemudian jual dalam sistem penyampaian perumahan bukanlah suatu idea yang baru diperkatakan. Konsep ini telah mula dibahaskan sejak lebih dua dekad yang lalu dan pernah dibincangkan di Parlimen (Umakanthan, 2004). Persatuan Pengguna-pengguna Kebangsaan Malaysia (FOMCA) telah mengusulkan pelaksanaan konsep bina kemudian jual sejak tahun 1987 lagi (Utusan Malaysia, 26 Ogos 2004). Konsep ini kemudiannya telah dicadangkan oleh Perdana Menteri Malaysia yang kedua iaitu Tun Abdul Razak dan telah dibahaskan pada seminar kebangsaan anjuran KPKT pada tahun 1991 (Oorjitham, 2004).

Konsep ini sekali lagi telah dibangkitkan cadangan pelaksanaannya oleh Perdana Menteri Malaysia kelima iaitu Tun Abdullah Ahmad Badawi pada sidang media selepas perhimpunan Hari Pekerja 2004 Sektor Awam pada 21 Mei 2004. Cadangan mengenai konsep bina kemudian jual yang disuarakan semula ini adalah disebabkan oleh aduan yang kian meningkat daripada pembeli-pembeli rumah. Statistik projek perumahan terbengkalai telah menunjukkan peningkatan dari semasa ke semasa. Sehingga tahun 2003, sebanyak 544 buah projek telah dilaporkan terbengkalai melibatkan jumlah rumah sebanyak 125,649 unit (Yeow dan Santa,

2004). Projek terbengkalai ini telah menyebabkan seramai 80,070 pembeli telah menjadi mangsa dengan jumlah anggaran kos sebanyak RM9.47 bilion (*ibid*). Menurut statistik yang dikeluarkan oleh KPKT, bagi tahun 2004 sejumlah 227 buah projek perumahan telah terbengkalai di Semenanjung Malaysia melibatkan 75,356 unit rumah dengan anggaran nilai sebanyak RM7 billion (Rajan, 2005).

Kebanyakan pemaju dan perunding profesional telah memberikan sambutan yang dingin terhadap cadangan konsep bina kemudian jual dengan memberikan pelbagai alasan. Antaranya ialah konsep bina kemudian jual ini tidak sesuai dilaksanakan di Malaysia pada masa sekarang memandangkan ekonomi dan pembangunan negara masih belum berada pada tahap matang bagi membolehkan pelaksanaan konsep ini (Gayathri, 2004). Selain itu, pelaksanaan konsep ini juga akan menyebabkan peningkatan harga rumah (Goh, 1997; ISIS, 1997). Menurut Presiden Persatuan Pemaju Perumahan dan Hartanah Malaysia (REHDA), Datuk Jeffrey Ng, harga rumah akan meningkat antara 30 peratus hingga 50 peratus (New Straits Times, 1 Oktober 2005).

Pelaksanaan konsep ini juga berkemungkinan menyebabkan pengurangan dalam jumlah rumah yang dibina (Goh, 1997; Cheah, 2005) dan seterusnya mengakibatkan penawaran mengalami kejatuhan secara drastik (New Straits Times, 26 Jun 2003). Selain itu, terlalu sedikit bilangan pemaju yang mempunyai modal dan kapasiti untuk melaksanakan projek pembangunan melalui konsep bina kemudian jual (The Star, 25 Mei 2004). Datuk Jeffrey Ng berpendapat bahawa konsep bina kemudian jual yang dicadangkan tidak patut dijadikan syarat mandatori tetapi boleh wujud bersama secara selari dengan konsep yang dilaksanakan sekarang iaitu jual



kemudian bina (New Straits Times, 1 Oktober 2005). Pelaksanaan kedua-dua konsep ini secara bersama boleh menentukan konsep yang lebih sesuai melalui permintaan dan penawaran (*ibid*).

Pelaksanaan konsep bina kemudian jual ini juga boleh memberi kesan kepada industri-industri sokongan seperti industri pembinaan, pembekal dan sebagainya (Cheah, 2005). Selain itu Datuk Jeffrey Ng turut menyatakan bahawa di bawah konsep ini perubahan yang besar diperlukan dalam institusi kewangan kerana institusi-institusi kewangan berkemungkinan tidak akan memberikan pinjaman memandangkan mereka tidak dapat mengukur kebolehidupan sesebuah projek melalui konsep ini (The Star, 25 Mei 2004).

Namun begitu, keadaan adalah berbeza dengan reaksi pembeli rumah. Rata-rata pembeli rumah bersetuju dengan cadangan konsep bina kemudian jual dalam sistem penyampaian perumahan. Pembeli-pembeli menyatakan bahawa pemaju-pemaju tidak akan menanggung risiko unit tidak terjual sekiranya pemaju membina rumah yang menjadi permintaan dalam lingkungan harga berpatutan (ISIS, 1997).

SPNB juga menyokong saranan supaya pemaju perumahan hanya dibenar menjual rumah yang sudah siap kepada pembeli (Harian Metro, 1 September 2004). Selain itu, FOMCA turut mengusulkan agar konsep bina kemudian jual dilaksanakan sepenuhnya dalam industri perumahan dalam tempoh lima tahun akan datang (Utusan Malaysia, 26 Ogos 2004). Selain boleh meningkatkan taraf pembangunan negara, konsep bina kemudian jual juga merupakan cara yang lebih selamat dan terjamin untuk membeli rumah.

Lembaga Pembangunan Industri Pembinaan (CIDB) menyatakan bahawa konsep bina kemudian jual boleh mengelakkan wujudnya pemaju-pemaju yang tidak bertanggungjawab di samping meningkatkan kualiti memandangkan pembeli-pembeli boleh memeriksa hasil kerja pembinaan sebelum membeli (New Straits Times, 19 Julai 2004). HBA turut menyokong pendapat ini dengan menyatakan bahawa konsep bina kemudian jual dapat membantu memastikan kualiti rumah yang dibina diserahkan kepada para pembeli untuk ditentukan.

Persatuan Peguam Malaysia menyatakan bahawa pembeli-pembeli rumah boleh memperoleh rumah dengan lebih cepat, mendapat perlindungan dan kualiti yang lebih baik dengan pelaksanaan konsep bina kemudian jual (Prasad, 2006). Menurut artikel yang disiarkan dalam akhbar Kosmo, 31 Ogos 2005 bank-bank komersil juga telah menyatakan persetujuan agar pinjaman perumahan dilaksanakan mengikut konsep ini sebelum harta tanah tersebut dijual kepada orang ramai.

Goh (2004) berpendapat konsep bina kemudian jual perlu diberikan sokongan kerana konsep ini merupakan suatu konsep yang logik. Konsep bina kemudian jual ini telahpun diamalkan oleh negara-negara luar termasuk beberapa buah negara Asia seperti Singapura (Utusan Malaysia, 22 Mei 2004b; Umakanthan, 2004, Thailand (Yin, 2004), Taiwan (Utusan Malaysia, 22 Mei 2004b), China dan Hong Kong serta negara-negara maju lain contohnya Amerika Syarikat, United Kingdom (Anuar, 2004), Australia (Gayathri 2004) dan juga Jepun (Kosmo, 3 Jun 2005).

Setakat ini pelaksanaan konsep bina kemudian jual di Malaysia masih lagi berada pada peringkat awalan jika dibandingkan dengan negara-negara lain seperti

United Kingdom, Australia, Thailand dan Singapura. Terdapat cadangan-cadangan mengenai konsep bina kemudian jual yang dikemukakan oleh pihak-pihak tertentu bagi membolehkan pelaksanaannya di Malaysia. Agensi Penarafan Malaysia (RAM) dan HBA mencadangkan satu sistem perantaraan yang dikenali sebagai 10:90 sehinggalah pemaju-pemaju bersedia (New Straits Times, 19 Julai 2004). Melalui sistem atau formula 10:90 ini, pembeli-pembeli hanya perlu membayar 10 peratus dan baki 90 peratus lagi setelah rumah disiapkan (The Star, 21 September 2005).

Tun Abdullah Ahmad Badawi telah menyatakan bahawa kerajaan bersedia mengkaji kemungkinan mensyaratkan pemaju perumahan menyiapkan rumah yang dibina oleh mereka dahulu sebelum menjualnya kepada pembeli (Utusan Malaysia, 22 Mei 2004a). Kerajaan akan meneliti pandangan semua pihak mengenai konsep bina kemudian jual untuk sektor perumahan sama ada patut dilaksanakan di negara ini atau sebaliknya sebagai langkah berkesan mengatasi masalah projek terbengkalai (Utusan Malaysia, 24 September 2005). Pada tahun 2007, kerajaan telah memperkenalkan sistem penyampaian perumahan melalui konsep bina kemudian jual untuk tempoh percubaan selama dua tahun.

Terdapat beberapa pemaju tempatan yang mendakwa telah melaksanakan konsep ini seperti Bandar Utama Development Sdn. Bhd. dengan projeknya di Petaling Jaya, Bandar Utama (Gayathri, 2004), SPNB dengan projeknya di Klebang, Melaka (Utusan Malaysia, 1 September 2004), Syarikat Worldwide Holdings Berhad dengan beberapa projeknya di Shah Alam (Utusan Malaysia, 24 September 2004), Kinta Kemas Sdn. Bhd. dan Winfully Development Sdn. Bhd. dengan projeknya di Kampar, Perak (The Star, 5 Februari 2005), Taman Ratu Sdn. Bhd. dengan projeknya

di Tanjung Bungah, Pulau Pinang dan Ken Holdings Berhad dengan projeknya Ken Aman Terrace di Seri Kembangan (The Sun, 10 April 2006). Timbul persoalan iaitu bagaimana bentuk konsep bina kemudian jual yang dilaksanakan oleh pemaju-pemaju ini?

Dakwaan pelaksanaan konsep bina kemudian jual oleh sesetengah pemaju ini menunjukkan bahawa mereka telah berjaya melaksanakan konsep ini. Persoalan yang tercetus di sini ialah apakah yang telah mendorong sesetengah pemaju ini melaksanakan konsep bina kemudian jual?

Daripada perbincangan, terdapat dua persoalan yang tercetus dalam penyelidikan ini iaitu :

- i) Bagaimana bentuk konsep bina kemudian jual yang dilaksanakan oleh pemaju?; dan
- ii) Apakah yang telah mendorong sesetengah pemaju ini melaksanakan konsep bina kemudian jual?

Penyelidikan berkenaan sistem penyampaian perumahan memang telah banyak dijalankan namun setakat ini penyelidikan yang menyentuh tentang konsep bina kemudian jual amat kurang sekali. Adapun hanya sebilangan kecil penyelidik yang mengkaji mengenai tajuk ini seperti penyelidikan yang dibuat oleh Ishak (2003), Ong (2005), Ng (2007), Yusof (2007) dan Yusof et al. (2009) .

Kebanyakan penulisan mengenai konsep bina kemudian jual ini hanyalah pendapat dan perbincangan daripada pihak-pihak tertentu. Perbincangan mengenai

konsep ini terhenti setakat hujah-hujah yang menyokong dan membangkang sahaja. Memandangkan hal ini maka dilihat wujudnya keperluan untuk melaksanakan penyelidikan mengenai konsep bina kemudian jual dalam sistem penyampaian perumahan di Malaysia.

## **1.2 Matlamat Penyelidikan**

Untuk menjawab persoalan-persoalan di atas, matlamat penyelidikan ini ialah menganalisis pelaksanaan konsep bina kemudian jual dalam firma pemaju di Malaysia. Memandangkan bina kemudian jual merupakan konsep baru yang cuba diketengahkan dalam sistem penyampaian rumah bagi industri perumahan Malaysia maka adalah sesuai dan menarik untuk melihat konsep bina kemudian jual yang hebat diperkatakan kini secara lebih terperinci dan mendalam terutamanya daripada aspek pemaju.

## **1.3 Objektif Penyelidikan**

Bagi menjawab persoalan-persoalan yang telah ditimbulkan, dua objektif telah digariskan selaras dengan pembentukan matlamat penyelidikan. Objektif-objektif bagi penyelidikan ini adalah seperti berikut :

1. Mengenalpasti bentuk konsep bina kemudian jual yang telah berjaya dilaksanakan oleh pemaju.
2. Menilai faktor-faktor yang mendorong pemaju bagi melaksanakan konsep bina kemudian jual.

Memandangkan telah terdapat pemaju-pemaju di Malaysia yang mendakwa telah melaksanakan konsep bina kemudian jual, maka objektif pertama ini bertujuan bagi mengenalpasti bentuk konsep bina kemudian jual yang telah berjaya dilaksanakan. Daripada objektif ini, dapat diketahui bentuk konsep bina kemudian jual yang telah dilaksanakan dalam sistem penyampaian perumahan di Malaysia yang boleh mewujudkan situasi menang-menang bagi pihak-pihak yang terlibat.

Walaupun terdapat pandangan negatif yang menolak pelaksanaan konsep bina kemudian jual dalam sistem penyampaian perumahan di Malaysia, namun terdapat segelintir pemaju yang telah mula menjinakkan diri dalam konsep kontroversi ini dengan mengambil langkah melaksanakan konsep bina kemudian jual. Ini menunjukkan konsep ini telah mula mengambil tempat dalam sistem penyampaian perumahan Malaysia walaupun terlalu kecil bilangannya. Bagi pemaju-pemaju yang telah menjalankan konsep ini pasti terdapat faktor-faktor yang telah menjadi pendorong kepada mereka untuk mengorak langkah dalam merealisasikan konsep bina kemudian jual ini. Apakah faktor-faktor ini? Oleh itu, pembentukan objektif yang kedua bersesuaian dengan persoalan iaitu bagi mencari jawapan terhadap faktor-faktor yang menjadi pendorong kepada pemaju-pemaju ini dalam usaha mereka melaksanakan konsep bina kemudian jual.

#### **1.4 Kepentingan Penyelidikan**

Dengan mengetahui bentuk konsep bina kemudian jual yang telah berjaya dilaksanakan oleh pemaju perumahan, faktor-faktor yang menjadi dorongan kepada para pemaju ini serta kelebihan yang diperolehi mereka melalui pelaksanaan konsep bina kemudian jual maka diharap penyelidikan ini dapat membantu menjadi petunjuk

dan panduan kepada firma-firma pemaju perumahan khususnya dan juga pihak kerajaan umumnya dalam usaha melaksanakan konsep bina kemudian jual dalam sistem penyampaian perumahan negara. Selain itu, hasil kajian juga diharap dapat menjadi dorongan kepada para pemaju bagi mengorak langkah dalam pelaksanaan konsep ini di samping dapat memberikan sumbangan dalam menentukan kejayaan yang berterusan dalam industri perumahan di Malaysia.

### **1.5 Skop Penyelidikan**

Penyelidikan ini hanya menyentuh mengenai sistem penyampaian yang hanya memberi fokus kepada industri perumahan di Malaysia. Berbeza dengan kajian yang dijalankan oleh Ishak (2003) dan Ong (2005) yang memberikan tumpuan terhadap pembeli dalam kajian mereka, penyelidikan yang dibuat ini memberikan penumpuan kepada pemaju perumahan yang telah menjalankan konsep bina kemudian jual dan beroperasi di Pulau Pinang. Walaupun penyelidikan yang dibuat oleh Ng (2007) dan Yusof et al. (2009) juga memberikan tumpuan kepada pemaju sebagai responden, namun kaedah pengumpulan data yang dibuat dalam penyelidikan mereka menggunakan teknik soal selidik dan temubual berbeza dengan penyelidikan ini yang menggunakan kajian kes.

### **1.6 Susun Atur Bab**

Penyelidikan yang dijalankan ini mengandungi enam bab. Pembahagian bab dibuat bagi mempermudah serta memberikan penjelasan terperinci dan jelas tentang setiap topik yang dibincangkan.

Peringkat awalan dalam penyelidikan ini diterangkan dalam bab satu yang mana beberapa perkara penting yang menjurus kepada pelaksanaan penyelidikan ini diterangkan. Bab ini membincangkan mengenai permasalahan yang timbul dalam sistem penyampaian perumahan di Malaysia iaitu melalui konsep jual kemudian bina serta alternatif kepada konsep sedia ada ini iaitu konsep bina kemudian jual. Beberapa persoalan telah dikemukakan yang menjurus kepada pembentukan matlamat dan objektif penyelidikan. Selain itu, bab ini turut menerangkan mengenai skop penyelidikan agar kajian adalah lebih spesifik dan fokus.

Kajian literatur pula dibincangkan dalam bab dua dan bab tiga. Bab dua akan menjelaskan berkenaan sistem penyampaian perumahan menggunakan konsep jual kemudian bina yang digunapakai lazimnya secara lebih terperinci. Antara perkara-perkara yang dibincangkan adalah seperti senario perumahan, sistem penyampaian perumahan melalui konsep jual kemudian bina, pihak-pihak utama yang terlibat dalam sistem penyampaian dan peranan mereka dan juga permasalahan yang timbul melalui pelaksanaan konsep jual kemudian bina. Manakala bab tiga pula membincangkan mengenai konsep bina kemudian jual yang menjadi alternatif kepada konsep sedia ada dalam sistem penyampaian perumahan sekarang. Konsep bina kemudian jual ini akan dikupas secara mendalam dalam bab ini bagi memberikan kefahaman yang jelas berkenaan konsep ini. Antara topik yang dibincangkan ialah model konsep bina kemudian jual, pelaksanaan konsep ini di Malaysia, faktor-faktor yang mendorong pemaju melaksanakan bina kemudian jual melalui pendekatan adopsi dan implikasi konsep ini.

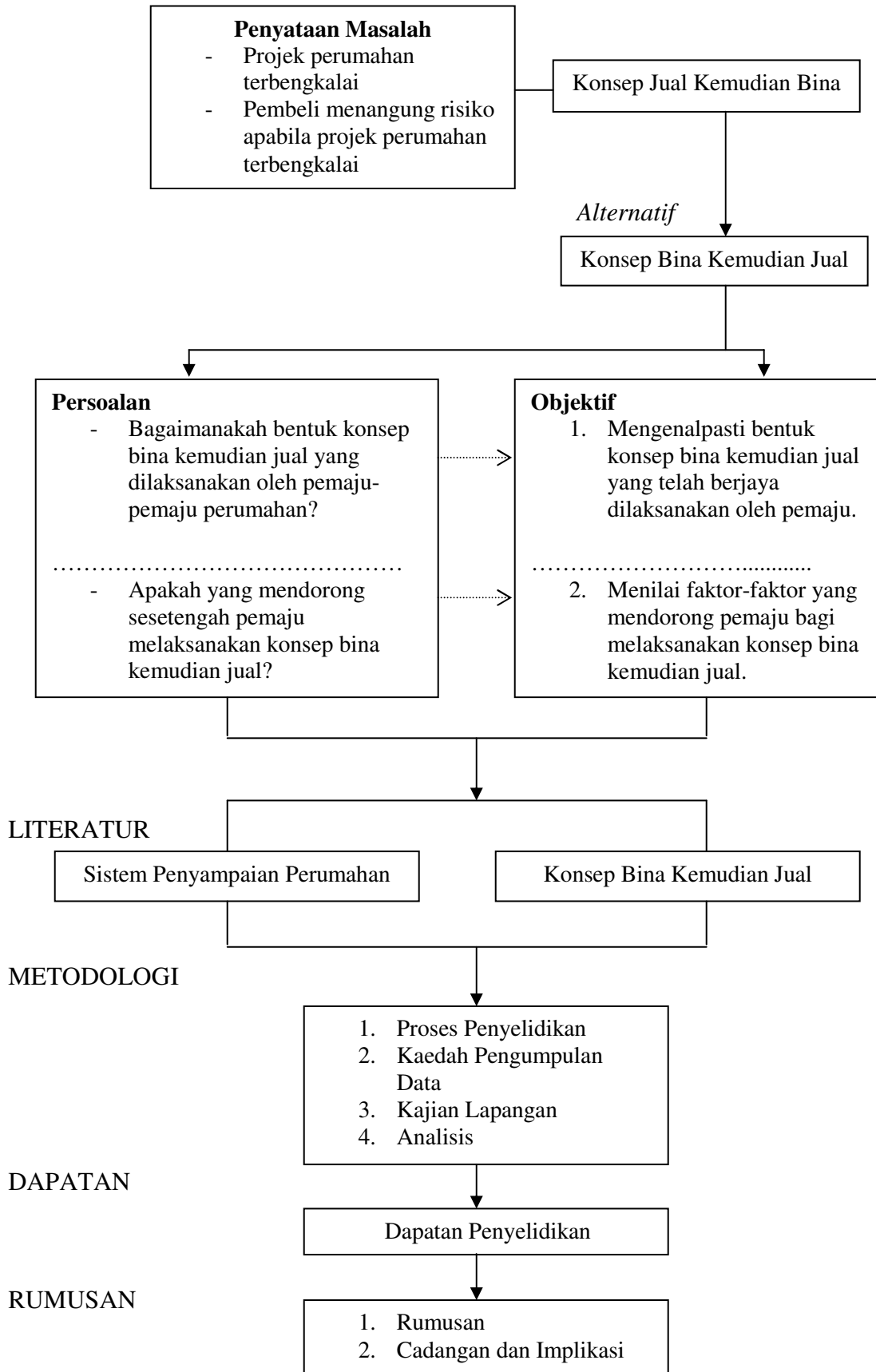


Bab empat pula menjelaskan secara terperinci berkenaan metodologi yang digunakan dalam penyelidikan ini dalam usaha mencapai objektif yang telah digariskan. Bab ini menyentuh tentang proses penyelidikan seperti kaedah penyelidikan, kajian lapangan dan analisis.

Bab lima kemudiannya membincangkan dapatan penyelidikan hasil daripada analisis yang dijalankan.

Akhir sekali, rumusan penyelidikan dibuat dalam bab enam. Bab ini turut mengemukakan cadangan-cadangan serta implikasi. Susun atur bab secara ringkasnya ditunjukkan dalam Rajah 1.1.

AWALAN



Rajah 1.1 : Susun Atur Bab

## **BAB 2**

### **SISTEM PENYAMPAIAN PERUMAHAN**

#### **3.0 Pengenalan**

Bab dua merupakan kajian literatur yang menyentuh berkenaan sistem penyampaian perumahan. Antara perkara utama yang akan dibincangkan dalam bab ini ialah mengenai senario perumahan di Malaysia yang memperkatakan tentang perkembangan industri perumahan negara. Setelah itu perbincangan kemudiannya menjurus kepada sistem penyampaian perumahan di Malaysia yang menyentuh berkenaan proses penyampaian perumahan yang menerangkan mengenai peringkat-peringkat yang terlibat dalam sistem penyampaian perumahan. Peranan pihak-pihak yang terlibat dalam sistem penyampaian perumahan turut dijelaskan. Seterusnya masalah-masalah utama dalam sistem penyampaian perumahan di Malaysia kemudiannya dibincangkan. Masalah projek perumahan terbengkalai yang menjadi topik panas dalam industri perumahan dikupas dengan menyentuh berkenaan faktor-faktor penyebab, kesan masalah ini di samping langkah-langkah serta usaha yang diambil bagi membendung permasalahan ini. Akhir sekali, rumusan dibuat pada akhir perbincangan bab dua ini.

#### **2.1 Senario Perumahan di Malaysia**

Rumah bukanlah sekadar tempat tinggal malah merupakan pelaburan (Ng, 2006). Sesungguhnya rumah merupakan suatu keperluan dan menjadi hak asasi rakyat. Perumahan menjadi kepentingan utama hampir kepada semua orang di pelosok dunia memandangkan taraf hidup sesebuah negara itu dicerminkan melalui penduduknya yang menikmati taraf hidup tertentu (KPKT, 2001). Ini dapat dibuktikan melalui suatu kajian yang dijalankan oleh sebuah majalah terhadap

penduduk Asia mengenai perkara-perkara yang menjadi keutamaan. Hasil kajian mendapati 72 peratus responden meletakkan pembelian rumah sebagai kepentingan yang paling utama (Goh, 1997). Industri perumahan ternyata memainkan peranan yang penting dalam membantu pembangunan negara mencapai kemampanan ekonomi, taraf hidup yang lebih baik, perpaduan dan juga integrasi kebangsaan. Menyedari akan hakikat ini maka satu polisi berkenaan perumahan telah digariskan bagi memastikan semua rakyat Malaysia terutamanya daripada golongan yang berpendapatan rendah mempunyai rumah yang mencukupi dan mampu dimiliki beserta kemudahan yang berkaitan.

Pertumbuhan industri perumahan di Malaysia telah berkembang sejak beberapa dekad lalu walaupun terdapat pelbagai halangan dan cabaran yang mendatang seperti tempoh kejatuhan ekonomi dan juga pemulihannya. Industri perumahan di Malaysia melibatkan dua sektor iaitu sektor awam dan juga sektor swasta. Kedua-dua sektor mempunyai peranan dan juga pendekatan yang berbeza namun mempunyai matlamat yang sama dalam usaha menyediakan tempat tinggal yang berkualiti, mencukupi dan mampu dimiliki oleh semua golongan rakyat. Sektor swasta telah terlibat secara aktif dalam pembinaan rumah kediaman sejak tahun 1960-an lagi (Osman, 1992) dan telah memainkan peranan utama dalam pembangunan perumahan di Malaysia (Thillainathan, 1997).

Bagi mencapai objektif polisi perumahan, kerajaan telah memperkenalkan pelbagai strategi dan program perumahan melalui rancangan pembangunan yang dinilai pada setiap lima tahun sekali selain memperkenalkan berbagai-bagai polisi dan juga perundangan berkaitan perumahan. Jadual 2.1 menunjukkan kemajuan

perumahan di Malaysia mengikut rancangan pembangunan bermula daripada Rancangan Malaysia yang pertama. Kedua-dua sektor ternyata memainkan peranan dalam menyediakan bilangan unit rumah yang telah disasarkan.

Jadual 2.1 : Kemajuan Perumahan di Malaysia Mengikut Rancangan

Rancangan	Tempoh	Bilangan Unit Dirancang (Sasaran)	Jumlah Unit Siap Dibina (Pencapaian)
2	1971-1975	-	259,810 A=33.1% S=66.9%
3	1976-1980	382,800 A=57.68% S=42.32%	484,190 A=25.1% S=74.9%
4	1981-1985	923,300 A=43.2% S=56.8%	391,978 A=48.48% S=51.52%
5	1986-1990	701,500 A=21.2% S=78.8%	300,928 A=32.3% S=67.7%
6	1991-1995	573,000 A=30.4% S=69.6%	647,460 A=13.1% S=86.9%
7	1996-2000	800,000 A=28.8% S=71.2%	859,480 A=14.2% S=85.8%
8	2000-2005	615,000 A=50.7% S=49.3%	844,043 A=22.4% S=77.6%
9	2006-2010	709,400 A=27.9% S=72.1%	

Petunjuk :

A - Awam

S - Swasta

Sumber : KPKT (2001); KPKT (2006); *New Straits Times* (8 April 2006)

Daripada jadual 2.1, dapat dilihat bahawa sektor swasta telah diberikan peranan utama dalam penyediaan perumahan negara hampir bagi kesemua Rancangan Malaysia kecuali bagi tempoh antara 2001 hingga 2005 iaitu dalam Rancangan Malaysia Kelapan. Namun begitu bagi Rancangan Malaysia Kesembilan

yang telah diumumkan pada 31 Mac 2006 oleh Perdana Menteri kelima iaitu Tun Abdullah Ahmad Badawi telah mengembalikan peranan utama penyediaan rumah kepada sektor swasta.

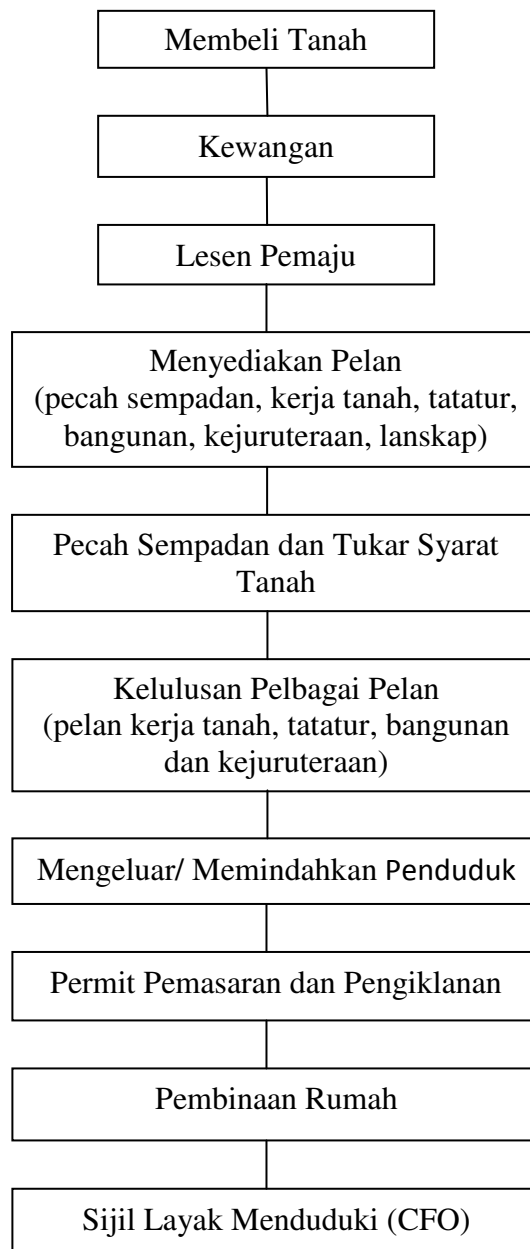
## **2.2 Sistem Penyampaian Perumahan di Malaysia**

Malaysia berada pada laluan pembangunan yang menasarkannya mencapai status negara maju menjelang tahun 2020. Sebahagian daripada agenda untuk pelan pembangunan ini adalah untuk menyediakan perumahan yang mencukupi dan mampu dimiliki untuk semua sektor populasi yang dijangka akan mencecah 23.26 juta pada akhir dekad nanti (Chan, 1997). Sesuatu projek binaan perlu melalui berbagai-bagai peringkat. Sebagai contoh, proses pembangunan bagi skim perumahan di negara ini melibatkan suatu proses yang kompleks dan memakan masa. Di peringkat makro, proses pembangunan atau proses pengeluaran perumahan di Malaysia boleh dibahagikan kepada beberapa peringkat bermula dengan pembelian atau pengambilan tanah oleh pemaju seperti berikut (Chan, 1997) :

- Peringkat pelan tatatur dan skematik
- Peringkat permohonan perancangan
- Peringkat kelulusan bangunan
- Peringkat dokumen tender
- Peringkat tender
- Peringkat pembinaan
- Peringkat Sijil Layak Menduduki
- Peringkat pemberian hakmilik strata (bagi bangunan bertingkat)

Dalam kebanyakan kes, peringkat-peringkat dalam proses ini bukan sahaja saling berkaitan malah juga mengikut turutan. Dalam pembangunan perumahan, masa memainkan peranan yang sangat penting dan sekiranya terdapat kelewatan atau masalah dalam salah satu peringkat maka, ia akan memberikan kesan kepada peringkat seterusnya. Keadaan ini akhirnya akan mengakibatkan kelewatan penyediaan sesebuah projek secara keseluruhannya dan menyebabkan berlakunya tambahan kos. Dalam sesetengah kes pula, hal ini boleh menyebabkan projek menjadi terbengkalai (Chan, 1997). Walau bagaimanapun, apa yang perlu ditekankan ialah walaupun melibatkan pelbagai peringkat namun proses untuk membina dan menjual rumah tidaklah sukar (*ibid*). Proses pembangunan bagi skim perumahan di negara ini boleh diringkaskan kepada beberapa proses utama. Rajah 2.1 menunjukkan proses-proses utama dalam pengeluaran dan penjualan rumah di Malaysia.

Secara keseluruhan, peringkat-peringkat ini boleh dibahagikan kepada tiga skop utama iaitu pra-pembinaan, pembinaan dan pasca pembinaan. Pra-pembinaan melibatkan semua peringkat sebelum proses pembinaan dijalankan manakala peringkat pembinaan merujuk kepada proses pembinaan itu sendiri. Pasca pembinaan pula merangkumi proses-proses setelah pembinaan siap.

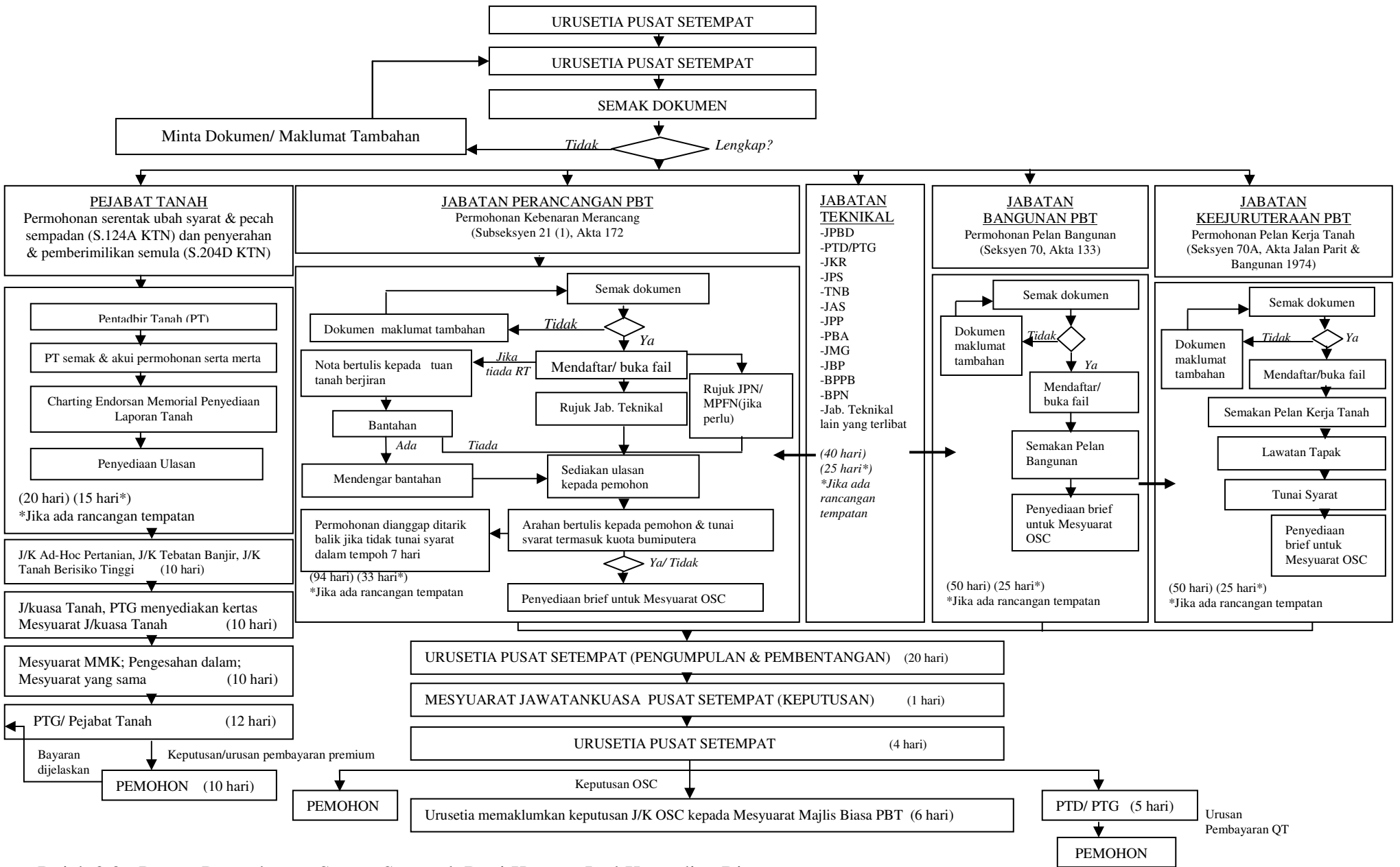


Rajah 2.1 : Proses Utama dalam Pengeluaran dan Penjualan Rumah di Malaysia

*Sumber : Goh (1997)*

Rajah 2.2 pula menunjukkan proses permohonan pembangunan secara serentak bagi konsep jual kemudian bina yang telah diluluskan oleh EXCO Kerajaan Negeri Pulau Pinang pada 17 Mei 2007.





Rajah 2.2 : Proses Permohonan Secara Serentak Bagi Konsep Jual Kemudian Bina  
Sumber : Majlis Perbandaran Pulau Pinang (2007a)

### **2.3 Pihak-pihak Yang Terlibat Dalam Sistem Penyampaian Perumahan Dan Peranan Mereka**

Bagi membolehkan sistem penyampaian perumahan berfungsi sepenuhnya, setiap pihak yang terlibat dalam industri ini perlu memainkan peranan mereka secara efektif dan efisien (Goh, 1997). Ini bertujuan bagi membentuk sistem penyampaian yang efisien dalam usaha mencapai sasaran yang ditetapkan dan memastikan perumahan adalah mencukupi dan mampu untuk dimiliki oleh rakyat (Chan, 1997).

Terdapat banyak pihak yang terlibat dalam proses penyampaian perumahan. Antara pihak-pihak utama yang terlibat dalam sistem penyampaian perumahan ialah kerajaan, pemaju, perunding profesional yang terdiri daripada arkitek, jurutera, juruukur, peguam dan perancang, institusi kewangan atau bank serta kontraktor (Chan, 1997; Gnanarajah, 1997; Goh, 1997). Gnanarajah (1997) menambah pembeli rumah sebagai antara pihak-pihak yang terlibat dalam sistem ini. Manakala Goh (1997) pula menyatakan pihak-pihak lain yang terlibat adalah seperti kakitangan kerajaan dan ahli politik.

Apa yang paling penting ialah setiap pihak yang terlibat dalam kumpulan pembangunan ini perlulah bekerjasama sebagai sebuah kumpulan bagi memastikan projek yang dijalankan adalah lancar dan teratur, menepati tempoh masa yang telah ditetapkan, berkualiti dan mampu untuk dimiliki oleh rakyat. Rajah 2.3 menunjukkan pihak-pihak yang terlibat dengan proses dalam sistem penyampaian perumahan.