



Axis Commerce (M) Sdn Bhd



BUKU DIGITAL

STRATEGI PEMASARAN & PROMOSI INDUSTRI NANAS MALAYSIA

"Dari Ladang Kita ke Pasaran Dunia"
Tanam Dengan Yakin, Jual Dengan Bangga



www.axismalaysia.com

2026

Kandungan



1. Mengapa Saya Berada Di Sini
2. Apa Yang Saya Pelajari Daripada Pasaran Dunia
3. Pemasaran Bermula Dari Ladang
4. Pengeluaran Berpanduan Kehendak Pasaran
5. Pensijilan: Passport Ke Pasaran
6. Apa Yang Pembeli Mahukan
7. Pasaran Tempatan Juga Penting
8. Langkah Ke Hadapan
9. Komitmen Saya

Mengapa saya berada di sini



Tujuan sesi ini bukan untuk mengajar tuan-tuan dan puan-puan cara menanam nanas.

Saya percaya ramai petani mempunyai pengalaman bertahun-tahun di ladang.



Tujuan saya adalah berkongsi apa yang saya pelajari apabila bertemu pembeli, pengimport dan rangkaian pasar raya di luar negara.

Saya ingin berkongsi bagaimana mereka melihat hasil pertanian Malaysia, apakah yang mereka cari, dan bagaimana petani kita boleh meningkatkan nilai hasil tanpa semestinya menambah keluasan ladang.

APA YANG SAYA PELAJARI DARIPADA PASARAN DUNIA

➤ Sepanjang lawatan ke Sepanyol, Jerman dan Jepun, saya mendapati bahawa pembeli tidak membeli buah semata-mata.

➤ Mereka membeli:

- Kualiti yang konsisten
- Keyakinan terhadap pembekal
- Keselamatan makanan
- Rekod dan kebolehesanan (Traceability)
- Hubungan jangka panjang

Ini bermaksud hasil yang baik sahaja belum mencukupi sekiranya tiada sistem yang menyokongnya.

PEMASARAN BERMULA DARI LADANG

Ramai menganggap pemasaran bermula apabila buah dituai. Sebenarnya **tidak**.

Pemasaran bermula apabila kita membuat **keputusan** di ladang.

Contohnya:

- ✓ Varieti yang ditanam
- ✓ Cara pembajaan
- ✓ Pengairan
- ✓ Pengurusan penyakit
- ✓ Masa menuai
- ✓ Penggredan
- ✓ Pembungkusan

Semua ini menentukan sama ada hasil kita memenuhi kehendak pembeli.

PENGELUARAN BERPANDUKAN KEHENDAK PASARAN

Maksudnya sangat mudah.

Jangan tanam dahulu, kemudian baru mencari pembeli.

Sebaliknya...

Kenal pasti dahulu siapa pembeli.

Fahami kehendak mereka.

Kemudian hasilkan produk mengikut spesifikasi tersebut.

Contoh: Jika pembeli mahukan :

✂ Buah 1.5kg

✂ Kulit bersih

✂ 16° Brix ke atas

✂ Tahan perjalanan dan agihan
pasaran selama 10-20 hari

Maka semua perancangan di ladang perlu dibuat bagi mencapai spesifikasi tersebut.

PENSIJILAN: PASSPORT KE PASARAN



Pensijilan bukan untuk AUDIT tetapi
PASSPORT ke pasaran.

Pensijilan membuktikan bahawa:

- Ladang diurus dengan baik.
- Produk selamat dimakan.
- Rekod lengkap.
- Kebolehkesanan dapat dibuktikan.
- Pembeli mempunyai keyakinan.

Pensijilan yang sering digunakan:

- MyGAP
- GLOBALG.A.P.
- HACCP
- GMP
- ISO (bergantung kepada peringkat perniagaan)

APA YANG LEBIH PENTING?



- ✓ Amalan pertanian baik di ladang setiap hari
- ✓ Kebersihan dan keselamatan hasil + pekerja
- ✓ Rekod kerja yang konsisten
- ✓ Pembajaan dan semburan mengikut panduan
- ✓ Penuaian pada masa yang betul
- ✓ Disiplin menjaga kualiti dari ladang hingga pembungkusan



Kejar
AMALAN
yang betul



AMALAN betul,
Sijil mudah
diperolehi



Bila ada Sijil,
Pasaran lebih
mampan.



APA YANG PEMBELI MAHUKAN?



Soalan-soalan yang biasa ditanya:

- Bolehkah bekalan dibuat secara konsisten?
- Adakah kualiti sentiasa sama?
- Jika berlaku masalah, siapa yang bertanggungjawab?
- Adakah ladang mempunyai rekod lengkap?
- Adakah produk boleh dijejaki sehingga ke ladang?

Ini menunjukkan bahawa **kepercayaan** adalah faktor utama dalam pemasaran.

PASARAN TEMPATAN JUGA PENTING

Kita sering bercakap mengenai eksport.

Namun **bukan semua petani perlu mengeksport.**

Apa yang penting ialah **menghasilkan produk bertaraf premium.**

Apabila standard meningkat:

- Pasaran tempatan mendapat manfaat.
- Pengguna lebih yakin.
- Harga lebih stabil.
- Peluang eksport lebih terbuka.

Matlamat kita ialah memastikan **rakyat Malaysia** sendiri menikmati hasil nanas yang **berkualiti tinggi.**

LANGKAH KE HADAPAN

Sebagai petani, kita boleh bermula dengan:

Menyimpan rekod ladang.

Mengamalkan kebersihan semasa menuai.

Mengasingkan buah mengikut gred.

Menjaga kualiti secara konsisten.

Mengikuti latihan dan program pembangunan kapasiti.

Bersedia ke arah pensijilan.

“Pensijilan bukan matlamat akhir. Pensijilan ialah alat untuk meningkatkan disiplin pengeluaran, keyakinan pembeli dan akses pasaran. Matlamat akhirnya adalah peningkatan jualan serta pendapatan petani yang mampan.” - Perubahan tidak perlu berlaku sekaligus. **Yang penting ialah bermula.**

KOMITMEN SAYA

Selepas menghadiri sesi ini, saya berazam untuk:

- ☐ Memastikan amalan pertanian baik dalam pengurusan ladang.
- ☐ Menjaga kebersihan hasil.
- ☐ Menyimpan rekod ladang.
- ☐ Menghasilkan produk yang lebih berkualiti.
- ☐ Bersedia menyertai program pembangunan kapasiti.
- ☐ Bersedia ke arah pensijilan.

Nama: _____

Daerah: _____

No. Telefon: _____

www.axismalaysia.com

*"Menghargai warisan tempatan.
Memahami keperluan dunia"*

RUMUSAN



Pertanian hari ini bukan lagi sekadar menghasilkan buah.

Pertanian hari ini ialah menghasilkan produk yang **diyakini, selamat, berkualiti dan memenuhi kehendak pasaran.**

Ingatlah tiga perkara utama:

1. **Pemasaran bermula dari ladang.**
2. **Tanam** mengikut **kehendak pasaran**, bukan sekadar mengikut kebiasaan.
3. Bukan semua petani perlu mengeksport, **tetapi semua petani boleh menghasilkan produk bertaraf dunia.**



Hubungi:

Lynda Eunosa
+601 2747 0755

AXIS COMMERCE (M) SDN BHD
(Co. Reg. No. 746944-V)

Putrajaya:
B2-16-03, Flora Rosa
Jalan P11J, Presint 11
W.P. Putrajaya
62300 Putrajaya, MALAYSIA.

Kuala Lumpur:
Unit 13-01, Menara Teguh
Alila Bangsar
No. 58, Jalan Ang Seng,
50470 Kuala Lumpur, MALAYSIA.

