

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara kepulauan yang kaya akan kekayaan alam, khususnya di bidang hortikultura. Luas tanah dan kesuburan tanahnya memungkinkan subsektor pertanian memiliki berbagai macam jenis dan jenis tanaman. Berdasarkan pilihan Pendeta Agribisnis Republik Indonesia, item hijau memiliki nilai finansial yang kritis. Dengan demikian, agribisnis budidaya, yang meliputi hasil penen organik, sayuran, hortikultura, dan tanaman restoratif, dapat menjadi semacam pendapatan bagi daerah setempat dan pekerja dengan berbagai skala usaha, baik kecil, menengah, maupun besar. Terlebih lagi, barang-barang tanaman menikmati manfaat yang berbeda, khususnya nilai jualnya yang tinggi dan permintaan yang terus meningkat, baik dari sektor bisnis lokal maupun global. Penciptaan hijau publik direncanakan untuk mengatasi masalah pembeli lokal melalui sektor bisnis konvensional dan pasar saat ini, serta mengenai hasil penen ke sektor bisnis asing.

Terlihat bahwa hasil penen bahan alam di Indonesia berlangsung terus menerus, tanpa menggunakan bahan pendukung pemeliharaan seperti kompos dan pestisida. Hasil penen organik seperti durian, duku, zaitun, manggis dan lain-lain tumbuh secara alami tanpa banyak campur tangan manusia. Keistimewaan komparatif juga terjadi pada berbagai jenis pohon, baik yang berfungsi sebagai pohon peneduh seperti sawo, maupun yang menghasilkan buah alami seperti rambutan, lengkeng, dan jeruk (Zulkarnain, 2009).

Dalam ulasan ini, menampilkan pemeriksaan hasil penen nanas dapat dibantu melalui pendekatan konstruksi, perilaku, dan pelaksanaan pasar yang berkelanjutan. Struktur pasar mengacu pada perspektif penting yang harus dilihat di pasar untuk memahami bagaimana desain rantai penjualan dibingkai. Beberapa komponen dalam struktur pasar termasuk jumlah pembuat

yang menambah hasil panen nanas, tingkat konsistensi hasil panen di antara pekerja, tingkat akses langsung ke dan dari pasar, dan jenis kontes yang tercipta di dalamnya.

Perilaku pasar mencerminkan kegiatan orang-orang dalam suatu pertemuan, dalam hal ini para pedagang. Cara berperilaku individu dipengaruhi oleh berbagai elemen yang berbeda, termasuk faktor individu seperti usia, posisi/kedudukan, cara hidup, karakter, dan ide diri. Terlebih lagi, faktor mental seperti inspirasi, penegasan, pembelajaran, keyakinan, dan perspektif juga memengaruhi cara berperilaku individu. Kedua variabel ini akan menentukan bagaimana orang memilih pilihan dalam membeli hasil panen nanas sebagai hasil panen alam periode.

Nanas diketahui bahwa item tanaman yang mungkin bisa dibuat. Padahal, peminat nanas periode dari luar negeri sangat tinggi. India berhasil mencapai hasil panen senilai 139 juta nanas setiap tahunnya, dan negara tujuan komoditasnya antara lain AS, wilayah Eropa, Timur Tengah, Peru, Uruguay, Panama, dan India. Namun demikian, hasil panen nanas di Indonesia saat ini masih lebih rendah dibandingkan dengan pisang. Untuk meningkatkan hasil panen nanas dan memenuhi kebutuhan saat ini, diperlukan upaya serius, seperti membuka lahan atau memperluas kemampuan nanas (Joseph, 2012).

Nanas merupakan salah satu bahan pokok di bidang pertanian Indonesia yang telah dikenal dan dikenal di seluruh dunia. Meskipun kawasan penanaman nanas telah meluas, dalam lima tahun terakhir perkembangannya belum mencapai taraf normal.

Perbaikan hasil panen nanas yang tidak sesuai dengan perluasan daerah panen menyebabkan penurunan kemampuan nanas, khususnya di daerah-daerah di Jawa. Namun demikian, penggunaan nanas per kapita secara keseluruhan akan meningkat, yang berdampak pada peningkatan harga nanas di pasar lokal (Community for Rural Information and Data, 2015).

Nanas sangat populer di kalangan penduduk karena rasanya yang manis dan harum, serta memiliki aroma khas yang mengundang para ahlinya. Apalagi saat memasuki musim panas (dry spell), minat masyarakat terhadap hasil penen organik semakin tinggi. Namun para pekerja Nanas sering mengalami kesulitan karena seringkali harga tidak dipatok oleh calo, menimbulkan keresahan dan keresahan di sekitar pekerja. Meskipun buah nanas merupakan kebanggaan bagi penduduk pesisir pantai, namun seringkali mereka tidak mendapatkan pembayaran yang memuaskan dari perantara dengan kedok penjualan non-flow. Pekerja ingin memiliki rekan yang membeli nanas mereka. Selain itu, ternyata buah nanas juga bisa diolah menjadi berbagai bentuk makanan ringan, memberikan peluang bisnis yang menarik.

Nanas buah organik yang kaya akan mineral dan gizi, khususnya vitamin A dan C, dapat dijadikan variasi dalam berbagai makanan ringan dan olahan istimewa, misalnya dodol nanas, nanas manis, jenang nanas, selai nanas, minuman jus buah, dan bahkan bisa diolah menjadi keripik nanas. Keripik nanas ini menjadi makanan nomor satu bagi para penggemar makanan berkualitas, karena mengandung khasiat yang bagus untuk tubuh.

Fokus pembuatan nanas terbesar di Barru Rule terletak di Kawasan Pujananting, khususnya di daerah - jangan. Namun di Daerah - Mungkin terjadi penurunan perkembangan tanaman nanas karena banyak pekerja yang beralih kepemilikan. Oleh karena itu, sangat penting untuk melakukan uji kepraktisan budidaya nanas sebagai pendamping dan meyakinkan para pekerja bahwa budidaya nanas masih menguntungkan dan layak untuk dikembangkan bila di awasi dengan tepat. Berikutnya diketahui bahwa informasi pembuatan nanas di Barru Rule dari 2017 hingga 2021 .

Tabel 1. Kreasi Nanas pada Rezim Tahun Periode 2017-2021

Tahun	Hasil penen (Kwintal)	Perkembangan hasil penen(%)
2017	165	...

2018	144	-12,72
2019	88	-38,89
2020	87	-1,13s
2021	111	27,59

Sumber: Body Center Insights Sulawesi Selatan, 2017-2021

Berdasarkan tabel di atas, bahwa pada tahun 2017 hasil panen nenas diketahui bahwa 165 kwintal, namun mengalami penurunan mulai dari tahun 2018 hingga tahun 2020 disebabkan karena berbagai faktor penghambat hasil panen dan pemaparan tanaman nenas, pada tahun 2021 mengalami peningkatan sebesar 111 kwintal. .

Meskipun budidaya nanas sangat mudah dilakukan, namun keuntungan yang maksimal dapat diperoleh dengan asumsi teknik budidaya dilakukan dengan tepat. Pekerja perlu fokus pada pemanfaatan benih, kompos, obat-obatan, dan bekerja dengan hati-hati, sehingga tidak ada kelebihan atau kekurangan yang dapat membuat kondisi menjadi efektif (Khairani, 2015)..

Lokal Pujananting merupakan salah satu daerah di Bagian Barru yang menjadi pusat perbaikan peralatan dan penggunaan inovasi dalam bercocok tanam diketahui bahwa Kecamatan Pujananting. Menuju penilaian kewajaran lahan yang memanfaatkan inovasi data diharapkan dapat memberikan data yang lebih tepat untuk merencanakan strategi yang tepat dan kuat di daerah tersebut.

Dilihat dari latar belakang terlihat bahwa nanas merupakan salah satu bahan organik yang umumnya tumbuh di daerah jangan. Maka dari itu, analis tertarik untuk meneliti “Kesesuaian Penciptaan Dan Efektivitas Iklan Nanas di Daerah - Jangan, Daerah - Pujananting, Aturan - Barru, Wilayah - Sulawesi - Selatan.

1.2. Rumusan Masalah

Mengingat landasan penggambaran di balik Yang telah terungkap, maka dapat direncanakan berbagai hal sebagai berikut:

1. Bagaimana siklus pengembangan tanaman nanas di Daerah - Jangan-Jangan, | daerah. Pujananting, Lokal - Barru ?
2. Berapa jumlah hasil panen hasil penen organik nanas di Daerah - Larang, Area Pujananting, Lokal - Barru ?
3. Berapa banyak yang membayar usaha pekerja nanas di Daerah - Larang, Kecamatan Pujananting, Lokal - Barru ?
4. Apakah mengiklankan buah nanas efektif di Daerah - Jangan-Jangan, Wilayah . Pujananting, Wilayah - Barru ?

1.3. Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan Tujuan dari berkonsentrasi pada Hal ini dilakukan diketahui bahwa sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan siklus perkembangan tanaman nanas di Daerah - Jangan-Jangan, Lokal. Pujananting, Wilayah - Barru
2. Deskripsikan Jumlah Pembuatan Buah Nanas di Daerah - Jangan-Jangan, Lokal. Pujananting, Wilayah - Barru
3. Menganalisis Bayar pengembangan tanaman nanas di Daerah - Jangan-Jangan, Wilayah . Pujananting, Wilayah - Barru
4. Menganalisis kepatutan bisnis tanaman nanas di Daerah - Jangan-Jangan, Daerah. Pujananting, Lokal - Barru
5. Menganalisis kemahiran menampilkan nanas hasil penen organik di Daerah - Jangan-Jangan, Daerah. Pujananting, Lokal - Barru

1.4. Kegunaan Penelitian

Mengenai utilitas dari konsentrat ini dilakukan diketahui bahwa sebagai berikut :

a. Manfaat Bagi Pekerja

Sebagai bahan data para pekerja di Bette Hamlet, Town - Don't-Don't, Area . Pujananting, Area - Barru

b. Manfaat Bagi Pemerintah

Sebagai bahan sumbangan bagi pemerintah dan organisasi terkait dalam mengambil pendekatan, khususnya yang berhubungan dengan promosi nanas di Dusun Bette, Daerah - Jangan-Jangan, Lokal. Pujananting, Wilayah - Barru.

c. Manfaat Bagi Ilmuwan

Hasil akhir dari penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan informasi pencipta dan menerapkan hipotesis yang telah didapat selama pengambilan alamat.

d. Manfaat Bagi Pembaca

Hasil akhir dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan referensi dan pemahaman tentang pentingnya sesuatu kesesuaian kreasi Dan kemampuan menampilkan Demikian pula dapat menjadi referensi dalam konsentrasi Susun lebih lanjut .