

**ANALISIS PERAMALAN VOLUME PENJUALAN DAN STRATEGI  
PENGEMBANGAN USAHA BERAS ORGANIK PADA KELOMPOK TANI  
RUKUN DI DUSUN PADASAN, DESA PAKEMBINANGUN, KAPANEWON  
PAKEM, KABUPATEN SLEMAN**

**Oleh: Belinda Widyastuti**

**Dibimbing Oleh : Siti Hamidah dan Heni Handri Utami**

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan (1) Menganalisis peramalan volume penjualan beras organik (2) Menganalisis strategi pengembangan usaha beras organik pada Kelompok Tani Rukun di Dusun Padasan, Desa Pakembinangun, Kapanewon pakem, Kabupaten Sleman. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan metode pelaksanaan menggunakan metode studi kasus. Macam data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, cara pengambilan data dengan wawancara, observasi, kuesioner, studi kepustakaan, dan pencatatan. Responden pada penelitian ini meliputi pengurus dan anggota Kelompok Tani Rukun dengan jumlah 9 responden. Cara pengambilan data menggunakan teknik purposive sampling. Teknik analisis data yang digunakan analisis trend, matrik IFE, Matrik EFE, Matrik I-E, Matrik SWOT, dan Matrik QSPM. Hasil penelitian menunjukkan (1) Volume penjualan beras organik (sembada merah, sembada hitam, dan menthik susu) Kelompok Tani Rukun selama 12 bulan kedepan cenderung meningkat (2) Prioritas alternatif strategi yang dapat diterapkan Kelompok Tani Rukun yaitu meningkatkan dan mengoptimalkan kegiatan promosi.

Kata kunci: Beras Organik, Kelompok Tani, Peramalan, Strategi Pengembangan, Volume Penjualan