

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis efisiensi pemasaran produk beras organik pada Koperasi Sahani Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta, dan menganalisis tren penjualan beras organik dalam lima bulan mendatang. Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode purposive. Metode purposive adalah metode dimana peneliti memilih secara sengaja obyek penelitiannya berdasarkan dengan kriteria-kriteria tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Sumber data yang diperoleh dari pemilik Koperasi. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan data rekaman dari April 2009 sampai Maret 2011. Hipotesis dalam penelitian ini diduga bahwa pemasaran beras organik di Koperasi Sahani lebih efisien dibandingkan melalui pasar modern serta trend penjualan beras organik untuk lima bulan mendatang meningkat. Untuk menganalisis efisiensi pemasaran digunakan menurut Mulyarto dan untuk menganalisis trend penjualan beras organik untuk lima bulan yang akan datang digunakan regresi linier.

Kata Kunci : efisiensi pemasaran, tren penjualan