

# Peramalan Volume Penjualan dan Strategi Pengembangan Usaha Beras Organik Pada Kelompok Tani Rukun di Dusun Padasan, Desa Pakembinangun, Kapanewon Pakem, Kabupaten

## *Forecasting of Sales Volume and Business Development Strategic for Organic Rice in The Rukun Farmer Group in Dusun Padasan, Desa Pakembinangun, Kapanewon Pakem, Kabupaten Sleman*

Belinda Widyastuti<sup>1\*</sup>, Siti Hamidah<sup>1</sup>, Heni Handri Utami<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Program Studi Agribisnis Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional Veteran Yogyakarta Jl.SWK 104 (Lingkar Utara) Condong Catur Yogyakarta Indonesia 55283

\* Penulis Korespondensi: belindab720@gmail.com

### Abstract

This study aims to (1) Analyze the trend of organic rice sales volume (2) Analyze organic rice business development strategies in the Rukun Farmer Group in Dusun Padasan, Desa Pakembinangun, Kapanewon Pakem, Kabupaten Sleman. This research uses descriptive methods and implementation methods using case study methods. The types of data used are primary data and secondary data, how to collect data by interview, observation, questionnaire, library study, and recording. Respondents in this study included administrators and members of the Rukun Farmer Group with a total of 9 respondents. How to collect data using purposive sampling technique. Data analysis techniques used trend analysis, IFE matrix, EFE matrix, I-E matrix, SWOT matrix, and QSPM matrix. The results showed (1) The sales volume of organic rice (sembada merah, sembada hitam, and menthik susu) of the Rukun Farmer Group for the next six months tends to increase (2) Priority alternative strategies that can be applied by the Rukun Farmer Group are increasing and optimizing promotional activities.

Keywords: Development Strategy, Farmer Group, Forecasting, Organic Rice, Sales Volume

### 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

## 1. Pendahuluan

Indonesia merupakan negara yang memiliki sumber daya alam yang melimpah. Sumber daya alam tersebut dapat dikelola dengan baik dan dapat menghasilkan sesuatu yang berharga bagi masyarakat Indonesia. Sektor sumber daya alam yang dapat dikembangkan dari Indonesia adalah sektor pertanian. (Christianto, 2013).

Komoditas pangan yang dihasilkan dari sektor pertanian salah satunya adalah beras. Beras merupakan salah satu komoditas yang memiliki posisi sebagai makanan pokok masyarakat Indonesia yang belum tergantikan, oleh karenanya pengembangan agribisnis beras di Indonesia ke depan tetap memiliki posisi strategis dilihat dari aspek ekonomi, sosial, maupun politik (Rainy, Nurmalina, dan Rifin, 2019).

Yogyakarta merupakan salah satu provinsi yang menyumbang produk produk pertanian cukup tinggi, khususnya untuk padi. Kabupaten Sleman menjadi salah satu kabupaten di DIY yang cukup tinggi produksi padinya. Salah satu daerah di Kabupaten Sleman yang mendukung program budidaya padi organik yaitu Dusun Padasan, Desa Pakembinangun, Kecamatan Pakem. Terdapat sebuah kelompok tani yang bernama Kelompok Tani

Rukun yang sudah memperoleh sertifikat penerapan produksi pangan organik dari Lembaga Sertifikasi Mutu Produksi Pertanian Persada dengan No. 019/LSPO – 007- IDN/2610/2015 pada tahun 2011 (Laksono, 2018).

Kelompok Tani Rukun didirikan pada 23 Januari 2001 dan diketuai oleh Bapak Gunarto. Kelompok tani ini mempunyai komoditas unggulan padi lokal organik (sembada merah, sembada hitam, menthik susu). Kelompok Tani Rukun bertujuan untuk menjaga kearifan lokal serta membantu perekonomian petani karena nilai jual beras organik yang lebih tinggi dibanding beras pada umumnya. Kegiatan yang dilakukan oleh Kelompok Tani Rukun mulai dari hulu sampai hilir, dimana diawali dari kegiatan budidaya, panen, pasca – panen, dan pemasaran. Pemasaran yang dilakukan Kelompok Tani Rukun cukup luas sampai ke luar daerah seperti DKI Jakarta, Surabaya, dan Semarang. Produktivitas yang dihasilkan masih belum mencukupi permintaan yang ada. Hal ini disebabkan tingkat produksi belum bisa optimal karena luasan lahan yang terbatas.

Sulitnya untuk memenuhi kebutuhan permintaan konsumen, maka perlu adanya analisis volume penjualan dari Kelompok Tani Rukun. Menurut Schiffan (2005), volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (kg).

Usaha milik Kelompok Tani Rukun telah memberikan kontribusi dalam memenuhi kebutuhan pangan di sektor padi organik. Namun banyak kendala yang harus dihadapi, Kelompok Tani Rukun seperti perluasan keterbatasan jumlah SDM, ketersediaan lahan sangat kurang, dan produksi belum memenuhi permintaan. Untuk mengatasi kendala tersebut Kelompok Tani Rukun dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki. Berdasarkan hal tersebut diperlukan analisis volume penjualan dan pengembangan bisnis yang tepat sehingga dapat meningkatkan daya saing usaha guna terciptanya peluang pasar.

## 2. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan yakni metode deskriptif yang dilakukan di Dusun Padasan, Desa Pakembinangun, Kapanewon Pakem, Kabupaten Sleman. Jenis penelitian yang digunakan menggunakan metode studi kasus. Untuk metode penentuan responden dalam penelitian ini dilakukan secara purposive sampling dengan jumlah responden 9 orang. Menurut Sujarweni dan Endrayanto (2012), Purposive sampling adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan atau kriteria – kriteria tertentu. Jenis data yang digunakan data primer dan sekunder dengan cara pengambilan data berupa wawancara, observasi kuesioner, studi kepustakaan, Focus Group Discussion (FGD), dan dokumentasi serta pencatatan.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi metode rata – rata bergerak (moving average), proyeksi terhadap trend (metode trend linear), proyeksi terhadap trend (metode trend kuadratik), exponential smoothing, Matrik IFE, Matrik EFE, Matrik IE, Matrik SWOT, dan Matrik QSPM.

## 3. Hasil dan Pembahasan

### 3.1. Peramalan Volume Penjualan

#### 3.1.1. Peramalan Volume Penjualan Beras Sembada Merah

Pada penelitian ini analisis peramalan volume penjualan menggunakan metode rata – rata bergerak (moving average), proyeksi terhadap trend (linear dan kuadratik), dan penghalusan eksponensial (single exponential smoothing). Berdasarkan hasil perhitungan dari masing – masing metode peramalan, diketahui nilai kesalahan (error) yang diperoleh sebagai berikut.

**Tabel 1.** Rekapitulasi Nilai Error Volume Penjualan Sembada Merah

Metode Peramalan	MAPE	MAD	MSD
Moving Average (Length = 1)	14	341	258739
Moving Average (Length = 2)	14	334	214145
Moving Average (Length = 3)	12	307	206955
Moving Average (Length = 4)	12	321	229352
Linear	15	375	240373
Quadratic	<b>10,1</b>	<b>243,1</b>	<b>89786,1</b>
Single Exponential Smoothing ( $\alpha = 0,1$ )	16	432	414236
Single Exponential Smoothing ( $\alpha = 0,2$ )	14	379	294220
Single Exponential Smoothing ( $\alpha = 0,2$ )	13	345	242071

Sumber: Data primer diolah (2022)

Metode peramalan *trend quadratic* dipilih sebagai metode terbaik memiliki nilai *error* yang paling rendah apabila dibandingkan dengan metode peramalan *time series* lainnya. Nilai *error* yang rendah dapat meminimalisir kesalahan yang dihasilkan dari suatu metode peramalan, karena ketepatan hasil peramalan penjualan akan meningkatkan peluang tercapainya keberhasilan usaha yang menguntungkan.

Dalam pengujian peramalan penjualan sembada merah digunakan uji satu sampel dengan kriteria sebagai berikut:

$$H_0 : c \leq 0$$

$$H_a : c > 0$$

Adapun kriteria pengujian sebagai berikut:

- Ho diterima jika Sig.  $\geq 0,05$  ( $\alpha$ ) yang berarti bahwa peramalan volume penjualan produk beras organik sembada merah periode Januari 2021 sampai dengan Desember 2021 tidak menurun/meningkat.
- Ha diterima jika Sig.  $< 0,05$  ( $\alpha$ ) yang berarti bahwa peramalan volume penjualan beras organik sembada merah periode Januari 2021 sampai dengan Desember 2021 menurun.

**Tabel 2.** Output Uji Satu Sampel untuk Beras Organik Sembada Merah

	Test Value = 2534					
	t	df	Sig.(2 – tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
<b>Volume</b>	.001	35	.999	.08333	-260.8897	261.0564

Sumber: Analisis Data Primer (2022)

Berdasarkan tabel 2 didapatkan bahwa nilai Sig. sebesar 0,999 yang berarti lebih besar daripada 0,05 ( $\alpha$ ). Maka Ho diterima dan Ha ditolak yang artinya volume penjualan beras organik sembada merah pada Kelompok Tani Rukun selama 12 bulan ke depan meningkat.

### 3.1.2. Peramalan Volume Penjualan Beras Sembada Hitam

Pada penelitian ini analisis peramalan volume penjualan menggunakan metode rata – rata bergerak (*moving average*), proyeksi terhadap *trend* (linear dan kuadrat), dan penghalusan eksponensial (*single exponential smoothing*). Berdasarkan hasil perhitungan dari masing – masing metode peramalan, diketahui nilai kesalahan (*error*) yang diperoleh sebagai berikut.

**Tabel 3.** Rekapitulasi Nilai Error Volume Penjualan Sembada Hitam

Metode Peramalan	MAPE	MAD	MSD
<i>Moving Average</i> (Length = 1)	18,13	36,34	2494,80
<i>Moving Average</i> (Length = 2)	16,67	35,01	2154,60
<i>Moving Average</i> (Length = 3)	16,97	36,96	2245,23
<i>Moving Average</i> (Length = 4)	20,01	43,01	2847,00
Linear	32,16	64,73	6441,37
<i>Quadratic</i>	<b>12,91</b>	<b>24,62</b>	<b>1101,36</b>
<i>Single Exponential Smoothing</i> ( $\alpha = 0,1$ )	32,5	78,5	10375,5
<i>Single Exponential Smoothing</i> ( $\alpha = 0,2$ )	25,75	60,29	5909,78
<i>Single Exponential Smoothing</i> ( $\alpha = 0,2$ )	22,19	50,18	4104,86

Sumber: Data primer diolah (2022)

Metode peramalan *trend quadratic* dipilih sebagai metode terbaik memiliki nilai *error* yang paling rendah apabila dibandingkan dengan metode peramalan *time series* lainnya. Nilai *error* yang rendah dapat meminimalisir kesalahan yang dihasilkan dari suatu metode peramalan, karena ketepatan hasil peramalan penjualan akan meningkatkan peluang tercapainya keberhasilan usaha yang menguntungkan.

Dalam pengujian peramalan penjualan sembada merah digunakan uji satu sampel dengan kriteria sebagai berikut:

$$H_0 : c \leq 0$$

$$H_a : c > 0$$

Adapun kriteria pengujian sebagai berikut:

- a) Ho diterima jika Sig.  $\geq 0,05$  ( $\alpha$ ) yang berarti bahwa peramalan volume penjualan produk beras organik sembada merah periode Januari 2021 sampai dengan Desember 2021 tidak menurun/meningkat.
- b) Ha diterima jika Sig.  $< 0,05$  ( $\alpha$ ) yang berarti bahwa peramalan volume penjualan beras organik sembada merah periode Januari 2021 sampai dengan Desember 2021 menurun.

**Tabel 4.** Output Uji Satu Sampel untuk Beras Organik Sembada Hitam

	T	Df	Sig.(2 – tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
<b>Volume</b>	.006	35	.995	.139	-44.20	44.48

Sumber: Analisis Data Primer (2022)

Berdasarkan tabel 4 didapatkan bahwa nilai Sig. sebesar 0,995 yang berarti lebih besar daripada 0,05 ( $\alpha$ ). Maka Ho diterima dan Ha ditolak yang artinya volume penjualan beras organik sembada hitam pada Kelompok Tani Rukun selama 12 bulan ke depan meningkat.

### 3.1.3. Peramalan Beras Menthik Susu

Pada penelitian ini analisis peramalan volume penjualan menggunakan metode rata – rata bergerak (*moving average*), proyeksi terhadap *trend* (linear dan kuadratik), dan penghalusan eksponensial (*single exponential smoothing*). Berdasarkan hasil perhitungan dari masing – masing metode peramalan, diketahui nilai kesalahan (*error*) yang diperoleh sebagai berikut.

**Tabel 5.** Rekapitulasi Nilai Error Volume Penjualan Menthik Susu

Metode Peramalan	MAPE	MAD	MSD
<i>Moving Average</i> (Length = 1)	21	205	112161
<i>Moving Average</i> (Length = 2)	17,7	179,9	75803,9
<i>Moving Average</i> (Length = 3)	19,2	198,6	86976,9
<i>Moving Average</i> (Length = 4)	19,5	203,0	92233,1
Linear	20	241	107001
<i>Quadratic</i>	<b>15,6</b>	<b>166</b>	<b>54420,8</b>
<i>Single Exponential Smoothing</i> ( $\alpha = 0,1$ )	23	268	143452
<i>Single Exponential Smoothing</i> ( $\alpha = 0,2$ )	21	232	109396
<i>Single Exponential Smoothing</i> ( $\alpha = 0,2$ )	19,2	208,7	94403,5

Sumber: Data primer diolah (2022)

Metode peramalan *trend quadratic* dipilih sebagai metode terbaik memiliki nilai *error* yang paling rendah apabila dibandingkan dengan metode peramalan *time series* lainnya. Nilai *error* yang rendah dapat meminimalisir kesalahan yang dihasilkan dari suatu metode peramalan, karena ketepatan hasil peramalan penjualan akan meningkatkan peluang tercapainya keberhasilan usaha yang menguntungkan.

Dalam pengujian peramalan penjualan sembada merah digunakan uji satu sampel dengan kriteria sebagai berikut:

$$H_0 : c \leq 0$$

$$H_a : c > 0$$

Adapun kriteria pengujian sebagai berikut:

- a) Ho diterima jika Sig.  $\geq 0,05$  ( $\alpha$ ) yang berarti bahwa peramalan volume penjualan produk beras organik sembada merah periode Januari 2021 sampai dengan Desember 2021 tidak menurun/meningkat.
- b) Ha diterima jika Sig.  $< 0,05$  ( $\alpha$ ) yang berarti bahwa peramalan volume penjualan beras organik sembada merah periode Januari 2021 sampai dengan Desember 2021 menurun.

**Tabel 6.** Output Uji Satu Sampel untuk Beras Organik Menthik Susu

	T	df	Sig.(2 – tailed)	Test Value = 1448		
				Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
<b>Volume</b>	-0.007	35	.994	-0.500	-145.94	144.94

Sumber: Analisis Data Primer (2022)

Berdasarkan tabel 4.9 didapatkan bahwa nilai Sig. sebesar 0,994 yang berarti lebih besar daripada 0,05 ( $\alpha$ ). Maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak yang artinya volume penjualan beras organik menthik susu pada Kelompok Tani Rukun selama 12 bulan ke depan meningkat.

### 3.2. Strategi Pengembangan Usaha

#### 3.2.1. Tahap Masukan (Input Stage)

Tahap masukan (*Input Stage*) terdiri dari Matriks IFE dan Matriks EFE. Tahap masukan mensyaratkan penyusunan strategi meringkas informasi dasar yang dibutuhkan untuk memformulasikan strategi. Kedua matriks tersebut disusun berdasarkan hasil indentifikasi faktor – faktor internal yang terdiri dari kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*) dan faktor – faktor eksternal yang terdiri dari peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*). Analisis matrik IFE diformulasikan dengan mengolah faktor – faktor internal yang dimiliki kelompok tani rukun meliputi kekuatan dan kelemahan usaha menggunakan kuesioner melalui responden. Pada matriks IFE, nilai bobot rata – rata sama dengan satu. Untuk *rating* nilai tertinggi yaitu 4 dan menjadi kekuatan utama bagi kelompok tani rukun, sedangkan nilai 1 untuk faktor yang menjadi kelemahan utama.

Berdasarkan hasil analisis matrik IFE pada kelompok tani rukun diketahui bahwa faktor yang menjadi kekuatan utama kelompok tani adalah kualitas produk yang baik dengan bobot sebesar 0,110 dan *rating* 3,44. Kelemahan utama kelompok tani rukun adalah pembukuan transaksi jual-beli tidak jelas dengan nilai bobot sebesar 0,059 serta *rating* 2,11.

Analisis matriks EFE diformulasikan dengan mengolah faktor – faktor eksternal yang dimiliki kelompok tani rukun meliputi peluang dan ancaman usaha menggunakan kuesioner melalui responden. Untuk nilai bobot dan *rating* pada matriks EFE memiliki nilai yang sama dengan matriks IFE. Berdasarkan hasil analisis matrik IFE pada kelompok tani rukun diketahui berbagai peluang yang dimiliki kelompok tani rukun dan diketahui peluang utama kelompok tani rukun adalah daya beli konsumen meningkat dan pola berpikir konsumen semakin meningkat dengan bobot sebesar 0,160 dan *rating* 3,33. Ancaman utama kelompok tani rukun adalah cuaca yang tidak menentu dengan bobot sebesar 0,080 dan *rating* 2,11.

#### 3.2.2. Tahap Pencocokan

Tahap pencocokan pada srategi pengembangan usaha kelompok tani rukun meliputi matrik IE dan matrik SWOT. Pada Matrik IE didapatkan posisi pada sel V dengan nilai sebesar 2,790 dan total skor EFE sebesar 2,840. Posisi ini menggambarkan kelompok tani rukun berada dalam kondisi mempertahankan dan pelihara, sehingga strategi yang tepat untuk digunakan adalah strategi penetrasi pasar dan strategi pengembangan produk.

Skor Tertimbang Total IFE			
	Kuat 3.00 - 4.00	Rata – rata 2.00 – 2.99	Lemah 1.00 – 1.99
Tinggi 3.00 – 4.00	I <i>Growth and build</i>	II <i>Growth and build</i>	III <i>Hold and maintain</i>
Menengah 2.00 – 2.99	IV <i>Growth and build</i>	V <i>Hold and maintain</i>	VI <i>Harvest and Divest</i>
Rendah 1.00 – 1.99	VII <i>Hold and maintain</i>	VIII <i>Harvest and Divest</i>	IX <i>Harvest and Divest</i>

Gambar 1. Hasil Matrik IE

Berdasarkan hasil pemetaan matriks I – E diatas, usaha beras organik kelompok tani rukun berada pada sel V. Artinya kedudukan faktor internal dan faktor eksternal berada pada posisi menengah, sehingga kelompok tani rukun berada dalam kondisi menjaga dan mempertahankan posisinya. Strategi yang dapat dilakukan apabila usaha berada pada kondisi menjaga dan mempertahankan yaitu strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Penetrasi pasar merupakan strategi untuk meningkatkan pangsa pasar perusahaan, sedangkan pengembangan produk adalah strategi untuk meningkatkan penjualan perusahaan dengan cara memperbaiki atau memodifikasi produk menjadi semakin menarik.

Tahap selanjutnya dilakukan analisis SWOT bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengetahui alternatif strategi yang tepat. Analisis ini didasarkan dengan memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*) hal ini berguna untuk menggambarkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki disesuaikan dengan peluang dan ancaman yang dihadapi dalam mengembangkan usaha beras organik Kelompok Tani Rukun. Berdasarkan dari analisis SWOT didapatkan sebagai berikut:

**Tabel 7.** Hasil Analisis SWOT

	<p>KEKUATAN (<i>STRENGTHS - S</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas produk baik</li> <li>2. Harga terjangkau</li> <li>3. Sarana dan prasarana memadai</li> <li>4. Cakupan daerah penjualan hingga luar kota</li> <li>5. Memanfaatkan media sosial sebagai alternatif penjualan</li> <li>6. Produk bersertifikat organik</li> </ol>	<p>KELEMAHAN (<i>WEAKNESSES - W</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keterbatasan jumlah SDM</li> <li>2. Kegiatan promosi masih kurang</li> <li>3. Ketersediaan lahan sangat kurang</li> <li>4. Pembukuan transaksi jual – beli tidak jelas</li> <li>5. Produksi belum memenuhi permintaan</li> <li>6. Kemasan produk masih sederhana</li> <li>7. Beberapa tenaga kerja berasal dari luar wilayah</li> </ol>
<p>PELUANG (<i>OPPORTUNITIES - O</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Daya beli konsumen meningkat</li> <li>2. Pola berpikir konsumen semakin meningkat</li> <li>3. Perkembangan teknologi semakin meningkat</li> <li>4. Dukungan dari pemerintah setempat</li> </ol>	<p>STRATEGI SO</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengoptimalkan pengelolaan usaha dengan menambah modal (<math>S_1, S_2, S_3</math>, dan <math>O_1, O_2, O_3</math>)</li> <li>2. Meningkatkan serta mengoptimalkan kegiatan promosi (<math>S_3, S_5</math> dan <math>O_2, O_3</math>)</li> </ol>	<p>STRATEGI WO</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memperluas lahan pertanian (<math>W_3</math> dan <math>O_4</math>)</li> <li>2. Memperkuat kelembagaan kelompok tani dan meningkatkan kemampuan administrasi (<math>W_1, W_4</math> dan <math>O_4</math>)</li> </ol>
<p>ANCAMAN (<i>THREATS - T</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Banyaknya usaha pesaing yang sama</li> <li>2. Naiknya biaya produksi</li> <li>3. Cuaca yang tidak menentu</li> <li>4. Sulitnya untuk melakukan perpanjangan sertifikasi</li> <li>5. Biaya upah tenaga kerja yang meningkat</li> </ol>	<p>STRATEGI ST</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk beras agar tetap mampu bersaing dengan produk lain. (<math>S_1, S_2, S_6</math> dan <math>T_1</math>)</li> </ol>	<p>STRATEGI WT</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menambah tenaga kerja yang berasal dari wilayah. (<math>W_1, W_7</math> dan <math>T_5</math>)</li> <li>2. Memanfaatkan SDM serta sarana dan prasarana untuk meningkatkan produktivitas. (<math>W_1, W_5, W_7</math> dan <math>T_1</math>)</li> </ol>

Pada matriks SWOT dihasilkan tujuh (7) alternatif strategi diantaranya; mengoptimalkan pengelolaan usaha dengan menambah modal sehingga barang yang dihasilkan lebih maksimal, mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk beras agar tetap mampu bersaing dengan produk lain – lain, meningkatkan serta mengoptimalkan kegiatan promosi, memperluas lahan pertanian, memperkuat kelembagaan kelompok tani dan meningkatkan kemampuan administrasi, mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk beras agar tetap mampu bersaing dengan produk lain, menambah tenaga kerja berasal dari wilayah, dan memanfaatkan SDM serta sarana dan prasarana untuk meningkatkan produktivitas.

### 3.2.3. Tahap Keputusan

Dari tahap pencocokan (Matriks SWOT) didapatkan beberapa alternatif strategi, maka tahap selanjutnya adalah menentukan prioritas strategi pengembangan usaha atau tahap keputusan. Tahap keputusan merupakan

tahap ketiga yaitu Matriks Perencanaan Strategi Kuantitatif (*Quantitative Strategic Planning Matrix* - QSPM). Matriks QSPM adalah teknik analisis yang digunakan untuk mengindikasikan strategi alternatif terbaik. Penentuan nilai daya tarik (AS) terhadap alternatif – alternatif strategi pengembangan usaha dilakukan oleh satu orang responden yang memiliki pengetahuan dan kapasitas dalam penentuan strategi kelompok tani rukun.

Strategi terbaik/prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam usaha Kelompok Tani Rukun adalah meningkatkan serta mengoptimalkan kegiatan promosi, hal ini dibuktikan dari nilai Total Attractive Score (TAS) sebesar 7,686, nilai tersebut lebih besar dari nilai TAS pada alternatif strategi lainnya.

Strategi pengoptimalan kegiatan promosi perlu dilakukan untuk keberlanjutan kegiatan penjualan beras organik oleh kelompok tani rukun melalui kegiatan promosi dengan memanfaatkan teknologi informasi yang dimiliki seperti internet dengan menggunakan internet kelompok tani rukun dapat mempromosikan produknya lebih gencar seperti melakukan penjualan di e – commerce sehingga pasar yang dijangkau lebih luas.

#### 4. Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan peramalan volume penjualan beras organik (sembada merah, sembada hitam, menthik susu) Kelompok Tani Rukun selama 12 bulan kedepan cenderung meningkat. Untuk Strategi Pengembangan Usaha yang dilakukan untuk usaha beras organik Kelompok Tani Rukun adalah meningkatkan serta mengoptimalkan kegiatan promosi. Hasil peramalan beras organik pada Kelompok Tani Rukun selama enam bulan kedepan cenderung mengalami peningkatan, sehingga dengan adanya peramalan penjualan diharapkan mampu menjadi pertimbangan untuk membuat perencanaan target penjualan dengan menggunakan metode peramalan yang lebih tepat sesuai dengan penjualan yang semakin meningkat. Kelompok Tani Rukun memiliki kekuatan utama dan peluang utama dalam mengembangkan usaha beras organik. Dengan kekuatan dan peluang yang ada diharapkan Kelompok Tani Rukun dapat memanfaatkan secara optimal untuk mengatasi kelemahan dan ancaman yang dihadapi. Adanya dukungan pemerintah sangat diperlukan untuk keberlanjutan usaha beras organik dengan memberikan pelatihan dan pendampingan dalam peningkatan kegiatan promosi serta pengembangan usaha.

#### Daftar Pustaka

- Basu Swastha. (2002). *Manajemen Pemasaran*. Edisi Kedua. Cetakan Kedelapan. Jakarta. Penerbit Liberty
- Christianto, Edward. (2013). Faktor yang Mempengaruhi Volume Impor Beras di Indonesia. *Jurnal JIBEKA* Volume 7 No 2 Agustus 2013 : 38 – 48
- Creswell, J. W. (2019). *Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran*. Edisi Keempat. Yogyakarta. PT. Pustaka Pelajar
- David, Fred R. (2004). *Manajemen Strategi*. Edisi Kesembilan. Jakarta. Penerbit Indeks
- David, Fred R. (2011). *Manajemen Strategi*. Edisi 15. Jakarta. Penerbit Salemba Empat
- Nur, Agung, dan Nuning S. (2016). Strategi Pengembangan Usaha Beras Hitam Organik (Studi Kasus di Kelompok Tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar). *Jurnal AGRISTA* Volume 4 Nomor 3 September 2016: 181 - 191
- Hasyati, Januar, J., Hani, S. E. (2017). “Trend Volume Penjualan dan Strategi Pengembangan Agroindustri Tape “Sumber Madu Sae”. *Jurnal PAMATOR* Volume 10 Nomor 1 April 2017: 20 – 30
- Humaidi, E., Asriani, P. S., Priyono, S.B. (2021). Strategi Keberlanjutan Agribisnis Beras Organik. *Jurnal AGRISEP* Volume 20 Nomor 1 Maret 2021: 207 – 226
- Jumna, B.K. (2015). Strategi Pengembangan Usahatani Dalam Upaya Peningkatan Produksi Padi Organik. *Economics Development Analysis Journal* (2)
- Laksono, Fajar. (2018). Optimasi Usahatani Padi Sehat Varietas Sembada Merah, Sembada Hitam, dan Menthik Susu di Kelompok Tani Rukun di Kabupaten Sleman. *Skrripsi*. Yogyakarta. Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
- Rainy, Nurmalina, dan Rifin. (2019). Strategi Pengembangan Usaha Beras Sehat Pada CV Pure Cianjur di Kabupaten Cianjur. *Jurnal Forum Agribisnis* Volume 9 No 1 Maret 2019 : 33 – 52.

R.R. Fahmi., M. Hayati. (2020). Strategi Pengembangan Bisnis Beras UD.Sovi Jaya di Kecamatan Kamal, Kabupaten Bengkalan. Jurnal AGRISCIENCE Volume 1 Nomor 20 November 2020:487 - 506

Schiffan. (2005). Volume Penjualan. Jakarta: Rineka Cipta.

Diajukan: 19 Desember 2022

Diterima: 30 Maret 2023

Dipublikasikan: 28 April 2023