

**DEVELOPMENT STRATEGY OF SIGER RICE AGROINDUSTRY**  
**(A Case Study at Siger Rice Tunas Baru Agroindustry**  
**in Pinang Jaya Village, Kemiling District, Bandar Lampung Town)**

By

Windi Ariesta

**ABSTRACT**

This research aims to analyze internal and external conditions of siger rice agroindustry, its income, its development strategies, and consumers' knowledge and the decision making process on siger rice products. This research used a case study method at Tunas Baru Agroindustry. Respondents are the owner of the agroindustry and consumers of siger rice chosen using snowball method. Data were analyzed using a qualitative descriptive analysis (i.e SWOT and knowledge and decision making process) and a quantitative descriptive analysis (i.e income analysis). The results showed that (1) the main strength of the agroindustry is the good quality of siger rice while the main weakness is the limitation of working capital, (2) monthly average incomes Rp141,992.06 and R/C values are more than one, meaning the agroindustry is profitable, (3) the main opportunity of the agroindustry is the ownership of production machines while the main threat is limited control and guidance from government, (4) consumers have information and knowledge about the characteristics of siger rice and go through the five steps of the decision making process namely need recognition, information seeking, evaluation of alternatives, purchase process, and post purchase evaluation, (5) The main priority strategy for developing the agroindustry is increasing the capital of agroindustry from own fund and from government institutions.

Keyword : agroindustry, development strategy, siger rice

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA AGROINDUSTRI BERAS SIGER**  
**(Studi Kasus pada Agroindustri Tunas Baru**  
**di Kelurahan Pinang Jaya Kemiling Kota Bandar Lampung)**

Oleh

Windi Ariesta

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi internal dan eksternal agroindustri, pendapatan dan strategi pengembangan agroindustri, dan pengetahuan dan proses pengambilan keputusan konsumen terhadap produk beras siger. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus di Agroindustri Tunas Baru. Responden penelitian adalah pemilik agroindustri dan konsumen beras siger yang dipilih secara *snowball*. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif (SWOT, pengetahuan dan proses pengambilan keputusan konsumen) serta analisis deskriptif kuantitatif (analisis pendapatan). Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) kekuatan utama agroindustri adalah kualitas beras siger yang baik sedangkan kelemahan utama agroindustri adalah keterbatasan modal kerja, (2) pendapatan rata-rata usaha perbulan adalah sebesar Rp141.992,06 dengan nilai R/C lebih dari satu yang berarti agroindustri menguntungkan, (3) peluang utama agroindustri adalah kepemilikan alat mesin produksi sedangkan ancaman utama agroindustri adalah kurangnya pengawasan dan pembinaan dari pemerintah (4) konsumen sudah memiliki pengetahuan dan informasi mengenai karakteristik produk dan seluruh konsumen melakukan lima tahap proses pengambilan keputusan yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, proses pembelian dan evaluasi pasca pembelian (5) strategi prioritas utama untuk pengembangan agroindustri adalah meningkatkan modal kerja agar dapat memenuhi tingginya permintaan produk beras siger yang dapat diperoleh dari dana pribadi maupun bantuan dari pemerintah.

Kata Kunci : agroindustri, beras siger, strategi pengembangan