

V. KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Karakteristik konsumen sayuran segar di pasar tradisional Kota Jambi didominasi oleh perempuan dengan rentang usia produktif, mayoritas berpendidikan menengah, memiliki pekerjaan tetap, dan tingkat pendapatan yang bervariasi. Konsumen umumnya lebih memilih berbelanja di pasar tradisional karena mempertimbangkan kesegaran dan harga produk.
2. Faktor-faktor internal seperti tingkat pendidikan, pekerjaan, dan pendapatan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap perilaku konsumen. Artinya, semakin tinggi faktor internal yang dimiliki, maka semakin besar kemungkinan konsumen untuk melakukan pembelian sayuran segar secara rasional dan terencana.
3. Faktor-faktor eksternal yang meliputi kebiasaan masyarakat, keluarga, lingkungan, dan lokasi juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa kondisi lingkungan sosial dan aksesibilitas lokasi pasar turut menentukan keputusan konsumen dalam memilih tempat berbelanja.
4. Persepsi konsumen, yang terdiri dari kesegaran, harga, dan kelengkapan jenis sayuran, merupakan faktor yang paling dominan memengaruhi perilaku konsumen. Konsumen sangat mempertimbangkan kualitas fisik produk dalam mengambil keputusan pembelian, terutama dalam konteks pasar tradisional.

5. Model struktural (inner model) dan model pengukuran (outer model) dalam penelitian ini telah memenuhi syarat validitas dan reliabilitas, serta menunjukkan bahwa semua variabel laten memiliki kontribusi yang berarti terhadap pembentukan perilaku konsumen.
6. Penelitian ini membuktikan bahwa perilaku konsumen dalam pembelian sayuran segar dipengaruhi oleh kombinasi faktor internal, eksternal, dan persepsi konsumen. Pemahaman terhadap faktor-faktor ini sangat penting untuk mengembangkan strategi agribisnis yang berorientasi pada konsumen serta memperkuat peran pasar tradisional di tengah persaingan dengan pasar modern.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka,

1. Bagi pedagang disarankan untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam perilaku konsumen. Dalam melakukan pembelian, konsumen cenderung memilih produk yang terbaik yang sesuai dengan kebutuhannya. Contohnya harga juga sangat mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian. Kesesuaian antara kualitas produk dengan harga yang ditawarkan tentu saja menjadi pertimbangan yang serius bagi konsumen sebelum memutuskan untuk melakukan pembelian.
2. Bagi petani sayuran, disarankan untuk secara bertahap melakukan inovasi dan peningkatan kualitas produk hasil pertanian, hal ini bertujuan agar petani lebih mudah dalam memasarkan produknya serta dapat melakukan kerjasama dalam memasok sayuran. Hal tersebut tentunya akan membawa dampak yang positif terhadap peningkatan ekonomi para petani sayuran,

3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat meneliti lebih lanjut tentang perilaku konsumen dan faktor-faktor lain diluar penelitian ini yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian sayuran di pasar tradisional Kota Jambi.