

บทที่ 6

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

บทที่ 6 เป็นบทที่ประกอบด้วยเนื้อหาเกี่ยวกับการสรุปผลการศึกษา ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย และข้อเสนอแนะในการทำการศึกษากครั้งต่อไป ดังนี้

6.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพข้อมูลทั่วไปของอุตสาหกรรมผ้าฝ้ายทอมือ พฤติกรรมและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือของผู้บริโภค ในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 400 คน ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมข้อมูลและนำมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนาเพื่ออธิบายถึง ข้อมูลทั่วไป และพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ ฯ โดยใช้แบบจำลองโลจิสต์ (Logit Model) เป็นเครื่องมือในการศึกษาถึง ปัจจัยส่วนบุคคล สำหรับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และการตลาด นั้น ได้ใช้มาตรวัดแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Likert Scale) ผลการศึกษารูปได้ดังต่อไปนี้

จากการสำรวจข้อมูลทั่วไปพบว่า ผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่า ร้อยละ 50 มีอายุระหว่าง 20-30 ปี มีสถานภาพโสด มีอาชีพข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,000 - 10,000 บาท มีการศึกษาระดับปริญญาตรี

จากการสำรวจ พฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือ พบว่า ผู้บริโภคที่เคยซื้อผลิตภัณฑ์ ฯ ภายในระยะเวลาตั้งแต่ 1 ม.ค. 2552 - ปัจจุบัน คิดเป็นร้อยละ 78.25 โดยส่วนใหญ่เคยซื้อเสื้อผ้าและมีความไม่แน่นอนในการเลือกซื้อหรือไม่เลือกซื้อตามแบรนด์/ยี่ห้อ/ผลิตภัณฑ์ OTOP ที่มีดาวบอกระดับคุณภาพ โดยมีความถี่ในการซื้อน้อยกว่า 5 ครั้งต่อปี ช่วงเวลาที่มักจะมาซื้อคือ วันหยุดเสาร์-อาทิตย์ มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่อนำไปใช้เอง มีค่าใช้จ่ายในการซื้อในแต่ละครั้ง 100 - 500 บาท แหล่งที่มักจะเดินทางไปซื้อคือ ร้านค้าขายปลีกทั่วไป แหล่งข้อมูลในการซื้อส่วนใหญ่คือ แบบปากต่อปาก

จากการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองโลจิสต์ (Logit Model) พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมืออย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น ร้อยละ 99 ได้แก่ เพศหญิงและอาชีพ ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 85 ได้แก่ รายได้ สำหรับอายุไม่มีอิทธิพลต่อ

การตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมืออย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยแบบจำลองที่สร้างขึ้นมีความเที่ยงตรงในการพยากรณ์ร้อยละ 78.25

ผลการวิเคราะห์ผลกระทบหน่วยสุดท้าย (Marginal Effect) พบว่า ผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่มีโอกาสความน่าจะเป็นที่จะตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ถ้าเป็นเพศหญิง มีรายได้ที่เพิ่มขึ้น และประกอบอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน

กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 400 ตัวอย่างจะพิจารณาปัจจัยด้านการบริการเป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยปัจจัยด้านการบริการพบว่า ผู้ขายที่มีธรรมาภิบาล ยิ้มแย้มแจ่มใส ให้บริการที่ดีกับลูกค้ามีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เป็นอันดับแรกในระดับมากที่สุด สำหรับ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ พบว่ารูปแบบที่สวยงามและทันสมัยมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เป็นอันดับแรก ในระดับมากที่สุด

ปัญหาและอุปสรรคในการค้าผลิตภัณฑ์ แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือ ของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงใหม่คือ ปัญหาด้านการเงิน การสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักและยอมรับ ราคาสินค้าที่แพงกว่าสินค้าชนิดเดียวกันจากคู่แข่งต่างประเทศ ความยุ่งยากของกฎระเบียบ มาตรการของรัฐ การบริหารจัดการเพื่อขยายตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ

6.2 ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

1. จากการศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบสวยงามและทันสมัยมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ในระดับมากที่สุด โดยผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่ซื้อจะเป็นสินค้าประเภทเครื่องแต่งกาย และผู้บริโภคที่เป็นเพศหญิงจะมีโอกาสที่จะซื้อเพิ่มขึ้น ดังนั้นผู้ผลิตควรมีการออกแบบสินค้าให้มีรูปแบบที่สวยงามและทันสมัยอยู่เสมอ มีการประดิษฐ์คิดค้น สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายโดยเฉพาะของผู้หญิง เช่น ผลิตภัณฑ์ที่เป็นเครื่องประดับตกแต่ง เป็นต้น

2. จากการศึกษาพบว่า ผู้บริโภคให้ความสนใจในเรื่องคุณภาพของสินค้าในระดับที่มาก ดังนั้นผู้ผลิตควรมีการพัฒนาในเรื่องคุณภาพสินค้าให้มีคุณภาพที่ดีเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพของผ้าเพื่อให้ได้สินค้าที่สวมใส่สบาย มีความคงทน ไม่หดตัวหลังการซัก ใช้งานได้นาน รวมถึงสีที่นำมาย้อมผ้าควรเป็นสีที่มีคุณภาพ ปลอดภัยกับผู้บริโภคเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้นและดึงดูดใจให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำอีกในอนาคตต่อไป ซึ่งจะก่อให้เกิดการโฆษณาแบบปากต่อปากที่เป็นการประชาสัมพันธ์ที่มากที่สุดได้

3. จากการศึกษาทำให้ทราบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการบริการ เป็นอันดับแรกและ ในระดับมากที่สุด ดังนั้นการพัฒนาคุณภาพของการบริการจึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง ที่ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญมิฉะนั้นอาจจะทำให้เสียโอกาสแก่คู่แข่งหรือสูญเสียลูกค้าไป เพราะการบริการที่ดียอมทำให้ผู้รับบริการมีทัศนคติ และความรู้สึที่ดีซึ่งจะทำให้เกิดการขาย คือสามารถรักษาลูกค้าเดิม และเพิ่มลูกค้าใหม่ เนื่องจากการบริการที่ดีจะช่วยรักษาลูกค้าเดิมไว้ได้ ทำให้เกิดการขายซ้ำแล้วซ้ำอีก และยังชักนำให้มีลูกค้าใหม่ ๆ ตามมา

4. จากการศึกษาพบว่า ผู้บริโภคยังให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการขาย ดังนั้นผู้ประกอบการควรเลือกใช้กลยุทธ์เพื่อส่งเสริมการขาย ในจังหวะและเวลาที่เหมาะสม ตลอดจนจนถึงสถานที่จำหน่าย ควรเป็นทำเลที่ตั้งที่มีความสะดวกกับผู้บริโภคในการเดินทางมาซื้อ มีความสะอาดและมีการตกแต่งร้านที่สวยงาม

5. จากการศึกษาพบว่า อาชีพพนักงานบริษัทเอกชนมีการซื้อผลิตภัณฑ์มากกว่าอาชีพอื่น ๆ ดังนั้นในการวางแผนการตลาดกลุ่มอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนเป็นกลุ่มเป้าหมายที่ผู้ผลิตและผู้ประกอบการควรให้ความสนใจเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้ให้ได้มากที่สุด

6. จากการศึกษาพบว่า อายุไม่มีความแตกต่างกันในการซื้อ ดังนั้นผู้ผลิตควรผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายกับทุกวัย

7. จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิตและผู้ประกอบการร้านค้าปลีกค้าส่งผลิตภัณฑ์ ๆ พบว่า รัฐควรให้การช่วยเหลือในเรื่องของเงินลงทุนและการเข้าถึงองค์ความรู้ในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ควรจัดตั้งศูนย์ข้อมูลที่ทันสมัย มีประสิทธิภาพและเครือข่ายด้านการตลาดเกี่ยวกับวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศ ซึ่งจะช่วยให้รับทราบข้อมูลที่ทันสมัย รวดเร็ว และทราบสถานการณ์ความต้องการของผู้ซื้อที่เปลี่ยนแปลงไปได้ทันการ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถที่จะ ขยายตลาดได้ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ตลอดจนสามารถที่จะพัฒนาและสร้างผลิตภัณฑ์ ๆ ที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน มีรูปแบบที่สวยงาม ทันสมัย ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งจะส่งผลให้สามารถสร้างตราสินค้าที่เป็นแบรนด์ไทยให้เป็นแบรนด์ที่มีระดับเพื่อขายให้กับลูกค้าในตลาดบน และลดการแข่งขันกันในตลาดล่างที่ต้องแข่งขันกับสินค้าจากประเทศจีนและเวียดนาม ที่มีราคาถูกเพราะความได้เปรียบในเรื่องของค่าแรง ทั้งนี้รัฐต้องเข้ามาให้ความช่วยเหลือ ส่งเสริมสนับสนุนในเรื่องของการสร้างตราสินค้าด้วย

นอกจากนี้ภาครัฐควรกระตุ้นให้เกิดการบริโภคผลิตภัณฑ์ ๆ เพิ่มมากขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยรัฐบาลควร รมรงค์สร้างค่านิยมปลูกกระแสคนไทยให้หันมาใช้ผลิตภัณฑ์ ๆ และสร้างภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ ๆ ที่ดี สร้างความนิยมให้เกิดขึ้นกับลูกค้าต่างชาติ เช่น การสร้างค่านิยมผ่านสื่อต่าง ๆ การจัดงานแสดงสินค้าและประกวดออกแบบ เดินแฟชั่นเพื่อ โชว์ความสวยงามของ

ผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้ายทอมือ การออกนโยบายให้ข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจแต่งกายด้วยผลิตภัณฑ์ฯ รวมถึงขอความร่วมมือจากภาคเอกชนด้วย การเข้ามาช่วยเหลือในเรื่องการบริหารจัดการเพื่อเชื่อมโยงสินค้าสู่ตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะการผลิตสินค้าให้ผลิตภัณฑ์ฯ เข้าสู่เวทีตลาดโลกนั้นรัฐควรที่จะเข้ามาส่งเสริม สนับสนุนผู้ประกอบการให้มีโอกาสได้นำสินค้าไปจัดแสดงในงานระดับโลกเพื่อให้ผู้ประกอบการได้มีโอกาสได้พบกับลูกค้าต่างประเทศ ตลอดจนจนถึงการให้ความช่วยเหลือในเรื่องของการลดขั้นตอนความยุ่งยาก ค่าเช่าของหน่วยงานรัฐ การลดต้นทุนของสินค้า เช่น การลดค่าธรรมเนียมในขั้นตอนและพิธีการต่าง ๆ ซึ่งจะส่งผลให้สินค้าของไทยมีราคาไม่แพง สามารถแข่งขันกับประเทศอื่น ๆ ได้

6.3 ข้อเสนอแนะในการทำการศึกษารั้งต่อไป

การศึกษารั้งนี้ไม่ได้ทำการศึกษาปัจจัยด้านรสนิยม ปัจจัยทางวัฒนธรรม ปัจจัยด้านสังคมและปัจจัยอื่น ๆ ที่น่าจะมีอิทธิพล ดังนั้นหากมีการวิจัยครั้งต่อไปนักวิจัยควรมีการศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้วข้างต้นและเลือกวิธีการศึกษาที่มีความเหมาะสมกับลักษณะของข้อมูล นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างที่นำมาศึกษาไม่ได้มีการแบ่งแยกเป็นผู้บริโภคในเขตชนบทกับผู้บริโภคในเขตเมืองซึ่งจากการเก็บแบบสอบถามทำให้ทราบว่าผู้บริโภคในเขตชนบทกับผู้บริโภคในเขตเมืองมีรายได้ที่แตกต่างกัน ดังนั้นในการศึกษารั้งต่อไปควรมีการแบ่งแยกกลุ่มของผู้บริโภคเพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่ครอบคลุม ถูกต้องยิ่งขึ้น ซึ่งจะนำไปใช้ประโยชน์กับผู้ประกอบการ ผู้ผลิต และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือได้