ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถแทรกเตอร์ของ

เกษตรกร

ผู้เขียน

นายฉัตรชัย น้ำประทานสุข

ปริญญา

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

## คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

รศ.คร.กาญจนา โชคถาวร รศ.คร.ธเนศ ศรีวิชัยลำพันธ์ อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

## บทคัดย่อ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถแทรกเตอร์ของเกษตรกร มีวัตถุประสงค์ในการศึกษา 2 ข้อ คือ 1) ศึกษาพฤติกรรมของเกษตรกรในการเลือกซื้อรถแทรกเตอร์ 2) ศึกษาถึงปัจจัยที่มี อิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อรถแทรกเตอร์ โดยศึกษาจากจากกลุ่มตัวอย่าง 400 ตัวอย่าง แบ่ง ออก 2 กลุ่ม คือ เกษตรกรที่มีรถแทรกเตอร์ จำนวน 170 ครัวเรือนและเกษตรกรที่ยังไม่มีรถ แทรกเตอร์ในจังหวัดลำพูน จำนวน 230 ครัวเรือนโดยทำการสุ่ม แบบ 2 ขั้นตอน (Two State Sampling) โดยขั้นแรก ทำการสุ่มแบบแบ่งชั้นภูมิ (Stratified Random Sampling) ตามจำนวน เกษตรกรในพื้นที่จังหวัดลำพูน (ครัวเรือน) ขั้นตอนที่สอง ทำการสุ่มแบบบังเอิญ (Accidental Sampling) ของกลุ่มตัวอย่างแต่ละอำเภอ ในจังหวัดลำพูน ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้ แบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา และแบบจำลองโลจิท (Logit model)

ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรในพื้นที่จังหวัดลำพูน ส่วนใหญ่ส่วน ใหญ่เป็นเพศชาย ช่วงอายุ 41-50 ปี มีสถานภาพสมรส มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช. มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวมากกว่า 4 คน โดยกลุ่มตัวอย่างมีการทำเกษตรกรรมมากกว่า 1 ประเภทได้ ส่วนใหญ่ เป็นเกษตรกรรมประเภทพืชสวน รองลงมาเป็นเกษตรกรรมประเภททำนา โดยมีพื้นที่เพาะปลูกเฉลี่ย 5-10 ไร่ ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมในการใช้รถแทรกเตอร์ของเกษตรกร พบว่า ส่วน ใหญ่กลุ่มตัวอย่างรู้จักรถแทรกเตอร์ มีความเข้าใจถูกต้องว่ารถแทรกเตอร์และรถไถนามีความ แตกต่างกัน มีทัศนคติที่ว่ารถแทรกเตอร์มีความจำเป็นต่อการทำการเกษตร

การศึกษาเปรียบเทียบความสำคัญของปัจจัยที่ผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อรถแทรกเตอร์ พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อรถแทรกเตอร์มากที่สุด ได้แก่ ปัจจัยด้านการบริการหลัง การขายที่ดีกว่า ลำคับสองคือ ปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของร้านค้าที่จัดจำหน่าย ลำคับสามคือ ปัจจัยราคาที่ถูกกว่า ลำคับสี่ คือ ปัจจัยด้านระยะทางที่ใกลักว่าจากบ้านถึงสถานที่จำหน่าย และ ลำคับสุดท้าย คือปัจจัยด้านของแถม จากผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถ แทรกเตอร์ของเกษตรกรด้วยแบบจำลองโลจิท (Logit model) ด้วยเทคนิควิธีวิเคราะห์ด้วยการ ประมาณภาวะความน่าจะเป็นที่สูงสุด (Maximum Likelihood Estimate: MLE) และเทคนิค วิเคราะห์ Marginal effects ผลการศึกษาได้ก่า Log likelihood function เท่ากับ -118.8554 ค่า Restricted log likelihood เท่ากับ -271.7889 ค่า Chi squared เท่ากับ 305.8670 ค่า McFadden 🚰 เท่ากับ 0.56269 ค่าความถูกต้องของการทำนาย เท่ากับ 88.00 % โดยตัวแปรที่มีผลต่อการตัดสินใจ ได้แก่ อายุของเกษตรกร ขนาดของพื้นที่เพาะปลูกที่ใช้ ช่วงเดือนพฤษภาคมซึ่งเป็นช่วงเริ่มฤดูกาล ใหม่ และความเห็นว่ารถแทรกเตอร์มีความจำเป็นในด้านต่างๆ ณ ระดับนัยสำคัญ0.01

## ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม Copyright<sup>©</sup> by Chiang Mai University All rights reserved

**Independent Study Title** 

Factors Affecting the Demand for Farmers' Tractor

**Author** 

Mr. Chatchai Naprathansuk

**Degree** 

Master of Economics

**Independent Study Advisory Committee** 

Assoc. Prof. Dr. Kanchana Chokethaworn Advisor

Assoc. Prof. Dr. Thaneth Sriwichailamphan Co-advisor

## **ABSTRACT**

The purpose of this research were 1) to study Farmer Tractor's Buying Behaviors 2) to study the factors influencing the decision to buy a tractor. The sample used were 400 farmers divided into two groups: their own Lamphun farmers who have tractor 170 and 230 households that didn't a tractor. The tools used consisted of Two State Sampling Step 1 is stratified random sampling of the sample farmers households around Lamphun, Step 2 is accidental sampling of the sample farmers household in each province. This Research used descriptive statistics and a logit model style questionnaire to collected data.

The sample majority were males with as average aged of 41-50 years, married, high-school or a vocational certificate qualification, and had more than four family members. They were also cultialing more than one type of horticulture. The second type is rice field farming with as average cultivated area of 5-10 acres.

This research found "The after sale service condition" is the most influential factor. Second is the sale dealer reliability, third is the pricing, fourth is travel distance between the customer and sale dealer location and the last is other complimentary sale premiums.

The factor's analysis result is from the Logit model style method were Maximum Likelihood Estimates: MLE and Marginal effects analysis 's method where the Log likelihood function is equal to -118.8554, the restricted log likelihood is equal to -271.7889, Chi squared is equal to 305.8670, and McFadden  $R^2$  is equal to 0.56269. The collective predictable is equal to 88.00 % with at a influencing factors such as age, size of the crop area during the May period crop and tractor needed fields in significance level at 0.01.

