

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาศักยภาพการผลิตภัณฑสารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรในอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาศักยภาพการผลิตภัณฑสารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรในอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 340 ราย นำมาวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผลการศึกษา อภิปรายผลการศึกษา ข้อค้นพบ และ ข้อเสนอแนะ ได้ดังนี้

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อผลิตภัณฑสารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรในอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุ 41-50 ปี ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา และมีรายได้เฉลี่ยต่อปี ไม่เกิน 50,000 บาท

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑสารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรในอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ชนิดของพืชที่เพาะปลูกในปัจจุบัน คือ พืชไร่ รองลงทั้งพืชสวนและพืชไร่ โดยชนิดของพืชสวนที่เพาะปลูกส่วนใหญ่คือ มะม่วง ชนิดของพืชไร่ที่เพาะปลูก คือ ถั่วเหลือง ขนาดของพื้นที่เพาะปลูกไม่เกิน 10 ไร่ ประเภทของผลิตภัณฑสารกำจัดศัตรูพืชที่เลือกซื้อมากที่สุดคือ ยาฆ่าหญ้าประเภทเผาไหม้ ส่วนใหญ่ยี่ห้อของสารกำจัดศัตรูพืชประเภทหญ้าใบแคบที่เลือกซื้อมากที่สุด ได้แก่ ยี่ห้อโกลด์ 2 อี ขนาด 1,000 ซีซี สำหรับยี่ห้อของสารกำจัดศัตรูพืชประเภทหญ้าใบกว้างที่เลือกซื้อมากที่สุด ได้แก่ ยี่ห้ออาซินิท ขนาด 1,000 ซีซี ยี่ห้อของสารกำจัดศัตรูพืชยาฆ่าหญ้าประเภทดูดซึมที่เลือกซื้อมากที่สุด ได้แก่ ยี่ห้อราวด์อัฟ ขนาด 4 ลิตร ยี่ห้อของสารกำจัดศัตรูพืชยาฆ่าหญ้าประเภทเผาไหม้ ที่เลือกซื้อมากที่สุด ได้แก่ ยี่ห้อกรัมม็อก โชน ขนาด 4 ลิตร ยี่ห้อของสารกำจัดศัตรูพืชประเภทสารป้องกันกำจัดโรคพืชที่เลือกซื้อมากที่สุด ได้แก่ ยี่ห้อโพลีเคอร์ ขนาด 1,000 ซีซี

ยี่ห้อของสารกำจัดศัตรูพืชประเภทสารป้องกันกำจัดแมลง ที่เลือกซื้อมากที่สุด ได้แก่ ยี่ห้อฮอสตาซิลอน ขนาด 1 ลิตร โดยมีเหตุผลที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ ป้องกันการทำลายของศัตรูพืช และการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุดคือ เลือกเฉพาะยี่ห้อที่ต้องการ ส่วนปัจจัยที่เลือกซื้อสารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช และในการตัดสินใจซื้อสารกำจัดศัตรูพืชส่วนใหญ่ตัดสินใจเองมากที่สุด โดยวันที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ วันจันทร์ - วันศุกร์ ช่วงเวลาที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ ช่วงเช้า (9.00 - 12.00 น.) โดยมีความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ ไม่นาน และส่วนใหญ่สถานที่ที่ซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช คือ ร้านสมบัติเคมีเกษตร ลักษณะของการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อ คือ เป็นร้านที่ซื้อเป็นประจำ และปัจจัยที่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อเป็นประจำมากที่สุด คือ สะดวกในการติดต่อ โดยทราบแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ จากพนักงานขาย และสิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ จากพนักงานขายเหมือนกัน ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการเปรียบเทียบราคาหรือชื่อเสียงของยี่ห้อที่ซื้อ และส่วนใหญ่มีความพอใจต่อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชที่ซื้อ

ส่วนที่ 3 พฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรในอำเภอปาย

จังหวัดแม่ฮ่องสอน จำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา และรายได้

3.1 พฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรในอำเภอปาย

จังหวัดแม่ฮ่องสอน จำแนกตามเพศ

จากการศึกษาพบว่าประเภทของผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช เพศชายเลือกซื้อ มากที่สุดคือ ยามาหญ้าประเภทเผาไหม้ ส่วนเพศหญิงเลือกซื้อ มากที่สุดคือ ยามาหญ้าประเภทดูดซึม เหตุผลที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกันโดยพบว่าทั้งเพศชายและเพศหญิง เหตุผลที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุดคือป้องกันการทำลายของศัตรูพืช การเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าทั้งเพศชายและเพศหญิง การเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุดคือ เลือกเฉพาะยี่ห้อที่ต้องการ ปัจจัยที่เลือกซื้อสารกำจัดศัตรูพืช เหมือนกัน โดยพบว่าทั้งเพศชายและเพศหญิง ปัจจัยที่เลือกซื้อสารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุด คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อสารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าทั้งเพศชายและเพศหญิง ในการตัดสินใจซื้อสารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ ตัดสินใจเอง วันที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าทั้งเพศชายและเพศหญิงวันที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ

วันจันทร์ – วันศุกร์ และช่วงเวลาซื้อสารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าทั้งเพศชายและเพศหญิงช่วงเวลาซื้อสารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุดคือ ช่วงเช้า (9.00-12.00 น.) โดยมีความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช เหมือนกัน คือทั้งเพศชายและเพศหญิงความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ ไม่น้ำมัน และสถานที่ซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าทั้งเพศชายและเพศหญิงสถานที่ซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุดคือ ร้านสมบัติเคมีการเกษตร ลักษณะของการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อ เพศชายลักษณะของการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อมากที่สุด คือ เป็นร้านที่ซื้อเป็นประจำ เพศหญิงลักษณะของการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อมากที่สุด คือ ไม่เป็นประจำ เพศหญิงลักษณะของการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อเป็นประจำ เหมือนกัน โดยพบว่าทั้งเพศชายและเพศหญิง ปัจจัยที่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อเป็นประจำ เหมือนกัน โดยพบว่าทั้งเพศชายและเพศหญิง ปัจจัยที่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อเป็นประจำมากที่สุดคือ สะดวกในการติดต่อ แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าทั้งเพศชายและเพศหญิง แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ จากพนักงานขาย และสิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช เหมือนกัน โดยพบว่าทั้งเพศชายและเพศหญิง สิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ จากพนักงานขาย และการเปรียบเทียบราคาหรือชื่อเสียงของยี่ห้อที่ซื้อ เหมือนกัน โดยพบว่าทั้งเพศชายและเพศหญิงมีการเปรียบเทียบราคาหรือชื่อเสียงของยี่ห้อที่ซื้อ และผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิงมีความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชที่ซื้อ

5.2 พฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรในอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน จำแนกตามอายุ

จากการศึกษาพบว่า ประเภทของผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชผู้ตอบแบบสอบถามอายุต่ำกว่า 30 ปี เลือกซื้อมากที่สุด คือ สารป้องกันกำจัดแมลง อายุ 31-40 ปี เลือกซื้อ มากที่สุดคือ ยาคุมหญ้าประเภทใบแคบ อายุ 41-50 ปี เลือกซื้อมากที่สุดคือ ยาฆ่าหญ้าประเภทเผาไหม้ อายุ 51 ปีขึ้นไป เลือกซื้อมากที่สุด คือ ยาฆ่าหญ้าประเภทดูดซึม เหตุผลที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าทุกช่วงอายุเหตุผลที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุด คือ ป้องกันการทำลายของศัตรูพืช การเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าทุกช่วงอายุเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ เลือกเฉพาะยี่ห้อที่ต้องการ ปัจจัยที่เลือกซื้อสารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าทุกช่วงอายุ ปัจจัยที่เลือกซื้อสารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุด คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์

สารกำจัดศัตรูพืช รองลงมาคือ ราคาเหมาะสม ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อสารกำจัดศัตรูพืช เหมือนกันโดยพบว่าทุกช่วงอายุผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อสารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือตัดสินใจเอง และวันที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืช เหมือนกันโดยพบว่าทุกช่วงอายุ วันที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืช คือ วันจันทร์ – วันศุกร์ และช่วงเวลาที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืช เหมือนกันโดยพบว่าทุกช่วงอายุ ช่วงเวลาที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุด คือ ช่วงเช้า (9.00-12.00 น.) ความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าทุกช่วงอายุ ความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ ไม่แน่นอน สถานที่ที่ซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช เหมือนกัน โดยพบว่าทุกช่วงอายุ สถานที่ที่ซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ ร้านสมบัติเคมีการเกษตร ลักษณะของการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อ พบว่าอายุต่ำกว่า 30 ปี 31-40 ปี และ 51 ปีขึ้นไป ลักษณะของการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อ คือ เป็นร้านที่ซื้อเป็นประจำ ส่วนอายุ 41-50 ปี ลักษณะของการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อ คือ ไม่เป็นร้านที่ซื้อเป็นประจำ และปัจจัยที่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อเป็นประจำ เหมือนกัน โดยพบว่าทุกช่วงอายุปัจจัยที่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อเป็นประจำมากที่สุดคือ สะดวกในการติดต่อ แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช เหมือนกัน โดยพบว่าทุกช่วงอายุแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุด คือ จากพนักงานขาย และสิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชก็เหมือนกัน โดยพบว่าทุกช่วงอายุ สิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ จากพนักงานขาย การเปรียบเทียบราคาหรือชื่อเสียงของยี่ห้อที่ซื้อ เหมือนกัน โดยพบว่าทุกช่วงอายุมีการเปรียบเทียบราคาหรือชื่อเสียงของยี่ห้อที่ซื้อ และทุกช่วงอายุมีความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชที่ซื้อมากที่สุดเหมือนกัน

5.3 พฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรในอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน จำแนกตามระดับการศึกษา

จากการศึกษาพบว่าประเภทของผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชที่เลือกซื้อต่างกันตามระดับการศึกษา โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาประถมศึกษา และมัธยมศึกษา ประเภทของผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชที่เลือกซื้อ มากที่สุด คือ ยาฆ่าหญ้าประเภทเผาไหม้ ผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษานุปริญญาตรี ประเภทของผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชที่เลือกซื้อ มากที่สุด คือ ยาคุมหญ้าประเภทไบแควบ ยาฆ่าหญ้าประเภทคลอซิม ยาฆ่าหญ้าประเภทเผาไหม้ สารป้องกันกำจัดโรคพืช และสารป้องกันกำจัดแมลง ผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาระดับปริญญาตรี

ประเภทของผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชที่เลือกซื้อมากที่สุดคือ ยาคุมหญ้าประเภทใบแคบใบกว้าง ยาฆ่าหญ้าประเภทดูดซึม ยาฆ่าหญ้าประเภทเผาไหม้ และสารป้องกันกำจัดโรคพืช โดยเหตุผลที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืชโดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามระดับการศึกษาประถมศึกษา มัธยมศึกษาและปริญญาตรี เหตุผลที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุดคือ ป้องกันการทำลายของศัตรูพืช ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษานูปริญญาตรี เหตุผลที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุดคือ แก้ไขปัญหาการขาดแคลนแรงงาน การเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาระดับประถมศึกษา และอนุปริญญาตรี เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุดคือ เลือกเฉพาะยี่ห้อที่ต้องการ ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษามัธยมศึกษาและปริญญาตรี ไม่เจาะจงเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด ปัจจัยที่เลือกซื้อสารกำจัดศัตรูพืช เหมือนกันโดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับการศึกษา ปัจจัยที่เลือกซื้อสารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุดคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อสารกำจัดศัตรูพืช พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษาและปริญญาตรี ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อสารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ ตัดสินใจเอง ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามระดับการศึกษานูปริญญาตรี ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อสารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ ครอบครัว และวันที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับการศึกษา วันที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุด คือ วันจันทร์ - วันศุกร์ ช่วงเวลาที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกันโดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับการศึกษา ช่วงเวลาที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุดคือ ช่วงเช้า (9.00-12.00 น.) ความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับการศึกษาคความถี่ในการซื้อ ผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุด คือ ไม่แน่นอน และสถานที่ที่ซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับการศึกษา สถานที่ที่ซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุดคือ ร้านสมบัติเคมีการเกษตร ลักษณะของการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาระดับประถมศึกษา ลักษณะของการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อ คือ เป็นร้านที่ซื้อเป็นประจำ ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษามัธยมศึกษาอนุปริญญาตรี และปริญญาตรี ลักษณะของการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อ คือ ไม่เป็นร้านที่ซื้อเป็นประจำ ปัจจัยที่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อเป็นประจำเหมือนกัน โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับการศึกษา ปัจจัยที่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อเป็นประจำ มากที่สุดคือ สะดวกในการติดต่อ ส่วนการทราบข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามระดับการศึกษาประถมศึกษา มัธยมศึกษา การทราบข้อมูล

เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุดคือ จากพนักงานขาย ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาอนุปริญญาตรี แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุด คือ วิทยุ และผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาปริญญาตรี แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุด คือ จากพนักงานขาย และวิทยุ ด้านสิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาประถมศึกษา มัธยมศึกษา และปริญญาตรี สิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุด คือ จากพนักงานขาย ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาอนุปริญญาตรี สิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุด คือ วิทยุ การเปรียบเทียบราคาหรือชื่อเสียงของยี่ห้อที่ซื้อเหมือนกัน โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับการศึกษา มีการเปรียบเทียบราคาหรือชื่อเสียงของยี่ห้อที่ซื้อ และทุกระดับการศึกษามีความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชที่ซื้อ

3.4 พฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรในอำเภอปาย

จังหวัดแม่ฮ่องสอน จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อปี

จากการศึกษาพบว่าประเภทของผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชที่เลือกซื้อผู้ตอบแบบสอบถามรายได้เฉลี่ยไม่เกิน 50,000 บาท เลือกซื้อ มากที่สุด คือ ยาฆ่าหญ้าประเภทคลอซิม ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ 75,001-100,000 บาท เลือกซื้อมากที่สุด คือ ยาคุมหญ้าประเภทเผาไหม้ ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ 75,001-100,000 บาท เลือกซื้อมากที่สุด คือ ยาฆ่าหญ้าประเภทหญ้าใบแคบ ยาฆ่าหญ้าประเภทคลอซิม ยาฆ่าหญ้าประเภทเผาไหม้ สารป้องกันกำจัดโรคพืช ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้มากกว่า 100,000 บาท เลือกซื้อมากที่สุดคือ ยาคุมหญ้าประเภทใบแคบ ใบกว้าง ยาฆ่าหญ้าประเภทคลอซิม ยาฆ่าหญ้าประเภทเผาไหม้ และสารป้องกันกำจัดโรคพืช เหตุผลที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับรายได้ เหตุผลที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุดคือ ป้องกันการทำลายของศัตรู การเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ไม่เกิน 50,000 บาท 50,001-75,000 บาท และ 75,001-100,000 บาท เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุดคือ เลือกเฉพาะยี่ห้อที่ต้องการ ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามรายได้มากกว่า 100,000 บาท ไม่เจาะจงเลือกซื้อ ผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด ปัจจัยที่เลือกซื้อสารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับรายได้เฉลี่ยต่อปี ปัจจัยที่เลือกซื้อสารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุด คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อสารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าทุกระดับรายได้เฉลี่ยต่อปี ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อสารกำจัดศัตรูพืช คือ ตัดสินใจเอง วันที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับรายได้เฉลี่ยต่อปี วันที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืช

มากที่สุด คือ วันจันทร์ – วันศุกร์ และช่วงเวลาที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกรายได้เฉลี่ยต่อปี ช่วงเวลาที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุดคือ ช่วงเช้า (9.00-12.00 น.) ความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกรายได้เฉลี่ยต่อปี ความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ ไม่แน่นอน ส่วนสถานที่ที่ซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าทุกรายได้เฉลี่ยต่อปี สถานที่ที่ซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุดคือ ร้านสมบัติเคมีการเกษตร ลักษณะของการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อ พบว่ารายได้เฉลี่ยต่อปีไม่เกิน 50,000 บาท 50,001-75,000 บาท และ 75,001-100,000 บาท ลักษณะของการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อ คือ เป็นร้านที่ซื้อเป็นประจำ ส่วนรายได้เฉลี่ยต่อปีมากกว่า 100,000 บาท ลักษณะของการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อ คือ ไม่เป็นร้านที่ซื้อเป็นประจำ ปัจจัยที่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อเป็นประจำเหมือนกัน โดยพบว่าทุกรายได้เฉลี่ยต่อปี ปัจจัยที่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ซื้อเป็นประจำมากที่สุดคือ สะดวกในการติดต่อ สำหรับการทราบข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกรายได้เฉลี่ยต่อปี แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุดคือจากพนักงานขาย สิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชเหมือนกัน โดยพบว่าทุกระดับรายได้ สิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช มากที่สุดคือ จากพนักงานขาย ผู้ตอบแบบสอบถามทุกรายได้เฉลี่ยต่อปี มีการเปรียบเทียบราคาหรือชื่อเสียงของยี่ห้อที่ซื้อ และทุกระดับรายได้เฉลี่ยต่อปีมีความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชที่ซื้อ

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อสารกำจัดศัตรูพืช ของเกษตรกรในอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน

จากการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อสารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรในอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรียงลำดับ คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านสถานที่และช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านราคา

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ พบว่าโดยรวมให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก สำหรับปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ บรรลุภัณฑ์แข็งแรงทนทาน และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ เช่น ขนาด หรือคุณสมบัติพิเศษ

ปัจจัยด้านราคา พบว่าโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง สำหรับปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพ

ปัจจัยด้านสถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง สำหรับปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก คือชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของร้าน และเดินทางไปซื้อสะดวก

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่าโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง สำหรับปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก คือผู้จำหน่ายมีความรู้และสามารถแนะนำสินค้าได้

ส่วนที่ 5 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อสารกำจัดศัตรูพืช ของเกษตรกรในอำเภอป่าฝาง จังหวัดแม่ฮ่องสอน จำแนกตาม เพศ อายุ ระดับการศึกษา และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

5.1 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อสารกำจัดศัตรูพืช ของเกษตรกรในอำเภอป่าฝาง จังหวัดแม่ฮ่องสอน จำแนกตาม เพศ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ คุณภาพของ ผลิตภัณฑ์ มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น

ปัจจัยด้านสถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของร้านมากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ผู้จำหน่ายมีอริยาบถดี สุภาพ มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น

5.2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อสารกำจัดศัตรูพืช ของเกษตรกรในอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงอายุให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ คุณภาพของผลิตภัณฑ์มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น

ปัจจัยด้านสถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามอายุต่ำกว่า 30 ปี 41-50 ปีและ อายุ 51 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของร้าน มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม อายุต่ำกว่า 30 ปี 31 – 40 ปี และ 41-50 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ผู้จำหน่ายมีอัธยาศัยดี สุภาพมากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 51 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ผู้จัดจำหน่ายมีความรู้และสามารถแนะนำสินค้าได้ มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น

5.3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อสารกำจัดศัตรูพืช ของเกษตรกรในอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับการศึกษา ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษา และอนุปริญญา ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ คุณภาพของผลิตภัณฑ์มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น ผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาระดับปริญญาตรี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมากที่สุด ได้แก่ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์แข็งแรงทนทานมากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับการศึกษา ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับการศึกษา ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น

ปัจจัยด้านสถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับการศึกษา ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษา ประถมศึกษา และปริญญาตรี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของร้าน มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น ผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษามัธยมศึกษา และอนุปริญญา ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ เดินทางไปซื้อสะดวก มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับการศึกษา ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาระดับประถมศึกษา ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ผู้จำหน่ายมีอรรถาภัยดี สุภาพ มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น ผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาระดับมัธยมศึกษา ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ผู้จำหน่ายมีอรรถาภัยดี สุภาพ มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น ผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาระดับอนุปริญญา ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ มีการแนะนำให้ความรู้ในการใช้สารกำจัดศัตรูพืช มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น ผู้ตอบแบบสอบถามการศึกษาระดับปริญญาตรี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ มีการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ ใบปลิว โทรทัศน์ แผ่นพับ ป้าย โฆษณา นิตยสารการเกษตร ผู้จำหน่ายมีอรรถาภัยดี สุภาพ และมีการแนะนำให้ความรู้ในการใช้สารกำจัดศัตรูพืช มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น

5.4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อสารกำจัดศัตรูพืช ของเกษตรกรในอำเภอลำปาง จังหวัดแม่ฮ่องสอน จำแนกตาม รายได้เฉลี่ยต่อปี

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามทุกรายได้เฉลี่ยต่อปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามรายได้เฉลี่ยต่อปีไม่เกิน 50,000 บาท 50,001-75,000 บาท และ 75,001-100,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ยกเว้นผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ มากกว่า 100,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมากที่สุด มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามทุกรายได้เฉลี่ยต่อปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยพบว่าให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น

ปัจจัยด้านสถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้เฉลี่ยต่อปี ไม่เกิน 50,000 บาท 75,001-100,000 บาท และ มากกว่า 100,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้เฉลี่ยต่อปี 50,001-75,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับรายได้ เฉลี่ยต่อปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของร้าน มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้เฉลี่ยต่อปีไม่เกิน 50,000 บาท 75,001-100,000 บาท และมากกว่า 100,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามรายได้เฉลี่ยต่อปี 50,001-75,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามรายได้เฉลี่ยต่อปี ไม่เกิน 50,000 บาท 50,001-75,000 บาท และ 75,001-100,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ผู้จำหน่ายมีอริยาสัณดี สุภาพ มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้เฉลี่ยต่อปีมากกว่า 100,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ มีการสาธิตสินค้าและจัดแสดงสินค้าตามงานแสดงสินค้าต่างๆ มากกว่าปัจจัยย่อยด้านอื่น

ส่วนที่ 6 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาในการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกร ในอำเภอป่าาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน

จากการศึกษาปัญหาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่ผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหาค้างนี้

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์มากที่สุด 3 อันดับแรก คือ สินค้าไม่เพียงพอตามต้องการ รองลงมา สินค้ามีให้เลือกน้อยทำให้ไม่มีสินค้าที่ต้องการ และ สินค้าไม่มีคุณภาพ ไม่ตรงกับคุณสมบัติ

ปัญหาด้านราคามากที่สุด 3 อันดับแรก คือ ราคาขายไม่คงที่ รองลงมา ไม่ติดป้ายบอกราคาให้ชัดเจน และต่อราคาสินค้า ไม่ได้

ปัญหาด้านสถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย มากที่สุด 3 อันดับแรก คือ มีที่จอดรถน้อย รองลงมา พื้นที่ในร้านคับแคบเดินเลือกสินค้าลำบาก และไม่จัดสินค้าเป็นหมวดหมู่

ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มากที่สุด 3 อันดับแรก คือ การประชาสัมพันธ์เช่น การแจ้งข่าวสารเกี่ยวกับสารกำจัดศัตรูพืชให้แก่เกษตรกร รองลงมาคือ ไม่มีส่วนลดพิเศษให้ลูกค้า และการโฆษณา เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์มีน้อย

อภิปรายผล

จากการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรในอำเภอป่าสัก จังหวัดแม่ฮ่องสอน โดยใช้แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องมาอภิปรายผล การศึกษาดังนี้

แนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภค คำถามที่ใช้ค้นหาลักษณะ พฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อค้นหา คำตอบ 7 ข้อทำให้พบว่า

1. ใครอยู่ในตลาดเป้าหมาย จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีทั้งเพศชายและหญิง โดยส่วนใหญ่มีอายุ 41-50 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษามากที่สุด โดยส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อปี ไม่เกิน 50,000 บาท

2. ผู้บริโภคซื้ออะไร จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามซื้อสารกำจัดศัตรูพืช ยี่ห้อต่างๆ ประเภทเผาไหม้ มากที่สุด รองลงมา ยี่ห้อประเภทดูดซึม ยาคุมหญ้าใบแคบ สารป้องกันกำจัดแมลง สารป้องกันโรคพืช และยาคุมหญ้าประเภทใบกว้าง

3. ทำไมผู้บริโภคจึงซื้อ จากการศึกษาพบว่าเหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามซื้อสารกำจัดศัตรูพืช เพื่อป้องกันการทำลายของศัตรูพืช รองลงมา คือ แก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน

4. ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามในการซื้อสารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุด คือ ตัดสินใจเอง รองลงมา ครอบครัว

5. ผู้บริโภคซื้อเมื่อใด จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ช่วงเวลาที่จะซื้อ คือ ช่วงเช้า (9.00 – 12.00 น.) และ วันที่ซื้อ คือ วันจันทร์ – วันศุกร์ โดยมีความถี่ในการซื้อไม่แน่นอน

6. ผู้บริโภคซื้อที่ไหน จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามสถานที่ซื้อสารกำจัดศัตรูพืช จากร้านสมบัติเคมีการเกษตรมากที่สุด โดยลักษณะของการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชเพราะเป็นร้านที่ซื้อเป็นประจำ โดยปัจจัยที่เลือกซื้อ คือ สะดวกในการติดต่อ

7. ผู้บริโภคซื้ออย่างไร จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากพนักงานขาย และปัจจัยที่เลือกซื้อสารกำจัดศัตรูพืชมากที่สุดคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช และราคาเหมาะสม และเลือกเฉพาะยี่ห้อที่ต้องการ โดยมีการเปรียบเทียบราคาหรือชื่อของยี่ห้อที่ซื้อ

แนวคิดส่วนประสมทางการตลาดของ อรรถ มณีสงฆ์ (2538) ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ผลการศึกษาพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรในอำเภอป่าบ จังหวัดแม่ฮ่องสอน ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถานที่และช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด กล่าวคือ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ จากการศึกษา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยด้านนี้ในระดับมาก และปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญในระดับมาก 3 อันดับแรก ได้แก่ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ บรรลุภัณฑ์แข็งแรงทนทาน และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ เช่น ขนาด หรือคุณสมบัติพิเศษ ซึ่งผลการศึกษาสอดคล้องกับผลการศึกษาของศรีบุญญา เมืองสุวรรณ (2546) ที่ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสารกำจัดวัชพืชของเกษตรกรในอำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูน ผลการศึกษาด้านผลิตภัณฑ์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญคุณภาพของสินค้า

ปัจจัยด้านราคา จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยด้านนี้ในระดับปานกลาง และปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญในระดับมาก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ ซึ่งการศึกษาสอดคล้องกับผลการศึกษาของศรีบุญญา เมืองสุวรรณ (2546) ที่ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสารกำจัดวัชพืชของเกษตรกรในอำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูน ผลการศึกษาด้านราคา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ

ปัจจัยด้านสถานที่และช่องทางการจัดจำหน่าย จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยนี้ในระดับมาก คือ เดินทางไปซื้อสะดวก และ ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของร้าน ซึ่งการศึกษาสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ศรีบุญญา เมืองสุวรรณ (2546) ที่ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสารกำจัดวัชพืชของเกษตรกรในอำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูน ผลการศึกษาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ สถานที่จำหน่ายมีความสะดวกในการเดินทาง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยนี้ในระดับมาก คือ ผู้จำหน่ายมีอัธยาศัยดี สุภาพ รองลงมาให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ในเรื่อง การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ ใบปลิว โทรทัศน์ แผ่นพับ ป้ายโฆษณา นิตยสารการเกษตร เป็นต้น ซึ่งการศึกษาสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ศรีบุญญา เมืองสุวรรณ (2546) ที่ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสารกำจัดวัชพืชของ

เกษตรกรในอำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูน ผลการศึกษาด้านการส่งเสริมการตลาด ที่ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญสูงสุด ได้แก่ สื่อ วิทยุ การให้ส่วนลด การดูแลเอาใจใส่ และเต็มใจบริการ ซึ่งผลการศึกษายังไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ ชาติชาย ชุมสาย ณ อยุธยา (2541) ที่ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการใช้สารฆ่าแมลงอย่างถูกต้องและปลอดภัยในพืชผักของเกษตรกรในอำเภอสาร์ภักดิ์ จังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่เกษตรกรจะได้รับคำแนะนำในการป้องกันและกำจัดศัตรูพืช จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร เพื่อนบ้านและเจ้าของร้าน และการได้รับข่าวสารจากโทรทัศน์ วิทยุ หอกระจายข่าว และเอกสารสิ่งพิมพ์

นอกจากนี้ผลการศึกษาประเด็นปัญหาในการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรในอำเภอป่า จังหวัดแม่ฮ่องสอน พบว่าปัญหาด้านผลิตภัณฑ์อันดับแรก คือ สินค้าไม่เพียงพอตามต้องการ ด้านราคา ราคาขายไม่คงที่ ด้านสถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย คือ มีที่จอดรถน้อย ด้านการส่งเสริมการตลาด คือ การประชาสัมพันธ์ เช่น การแจ้งข่าวสารเกี่ยวกับสารกำจัดศัตรูพืชให้แก่เกษตรกรมีน้อย ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของชาติชาย ชุมสาย ณ อยุธยา (2541) ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการใช้สารฆ่าแมลงอย่างถูกต้องและปลอดภัยในพืชผักของเกษตรกรในอำเภอสาร์ภักดิ์ จังหวัดเชียงใหม่ ที่พบปัญหาด้านราคาสารเคมีมีราคาแพง และการศึกษาของ สมคิด คำพวง (2542) ที่ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการใช้สารป้องกันกำจัดศัตรูสตรอเบอร์รี่ของเกษตรกร ตำบลโป่งผา อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ที่พบปัญหาเกี่ยวกับสารที่มีประสิทธิภาพสูงจะมีราคาแพง การสวมใส่สิ่งป้องกันจากละอองสารเคมีมีปัญหาอื่น อีกอีก ไม่สะดวกในการปฏิบัติงานและไม่มีอุปกรณ์ในการสวมใส่

ข้อค้นพบ

จากการศึกษาพฤติกรรมการศึกษาซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรในอำเภอป่า จังหวัดแม่ฮ่องสอน มีข้อค้นพบดังนี้

1. ด้านพฤติกรรมการศึกษาซื้อสารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกร พบว่า

เกษตรกรส่วนใหญ่มีเหตุผลในการเลือกซื้อสารกำจัดศัตรูพืชเพื่อป้องกันการทำลายของศัตรูพืช โดยเลือกซื้อเฉพาะยี่ห้อที่ต้องการ และปัจจัยที่เลือกคือคุณภาพของผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช ส่วนใหญ่การซื้อตัดสินใจเอง โดยจะซื้อวันจันทร์-วันศุกร์ ช่วงเช้า (9.00-12.00 น.) มากที่สุด และมีความถี่ในการซื้อไม่แน่นอน สำหรับร้านที่ซื้อมากที่สุดคือ ร้านสมบัติเคมีการเกษตร ปัจจัยที่เลือกซื้อจากร้านที่ซื้อคือสะดวกในการติดต่อ โดยแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

สารกำจัดศัตรูพืชจากพนักงานขาย เกษตรกรผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการเปรียบเทียบราคาหรือชื่อเสียงของยี่ห้อที่ซื้อ และส่วนใหญ่มีความพอใจต่อ ผลผลิตก้นท์สารกำจัดศัตรูพืชที่ซื้อ เมื่อพิจารณาปัจจัยส่วนบุคคลในแต่ละปัจจัย พบว่า เกษตรกรมีพฤติกรรมการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช โดยเกษตรกรที่เป็นเพศชายจะเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชประเภทยาฆ่าหญ้าประเภทเผาไหม้ ส่วนเพศหญิงเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชประเภทยาฆ่าหญ้าประเภทดูดซึม

เกษตรกรที่อายุน้อยกว่า 30 ปี เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชประเภทสารป้องกันกำจัดแมลง ส่วนเกษตรกรอายุ 31-40 ปี เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชประเภทยาฆ่าหญ้าประเภทหญ้าใบแคบ เกษตรกรอายุ 45-50 ปี เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชประเภทยาฆ่าหญ้าประเภทดูดซึม และเกษตรกร อายุ 50 ปีขึ้นไป เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชประเภทยาฆ่าหญ้าประเภทดูดซึม เช่นเดียวกัน

เกษตรกรที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชประเภทยาฆ่าหญ้าประเภทดูดซึม เกษตรกรที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษา เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช ประเภทยาฆ่าหญ้าประเภทเผาไหม้ ส่วนเกษตรกรที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา และระดับปริญญาตรี มีการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชที่เหมือนกัน

สำหรับเหตุผลในการเลือกซื้อ พบว่า เกษตรกรที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาและปริญญาตรี มีเหตุผลในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช เพื่อป้องกันการทำลายของศัตรูพืช ส่วนเกษตรกรที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา มีเหตุผลในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช เพื่อเป็นการแก้ไขปัญหาการขาดแคลนแรงงาน

ในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช พบว่า เกษตรกรที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษา และระดับอนุปริญญา เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชเฉพาะยี่ห้อที่ต้องการ ส่วนเกษตรกรที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชไม่เจาะจงยี่ห้อ ในการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชในแต่ละครั้งจะตัดสินใจเอง ส่วนเกษตรกรมีการศึกษาระดับอนุปริญญา พบว่า ครอบครัวจะมีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช

ในด้านสถานที่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช พบว่า เกษตรกรที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษา และระดับอนุปริญญา เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช จากร้านสมบัติเคมีการเกษตร ส่วนเกษตรกรที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช จากร้านศิริวัฒน์

สำหรับลักษณะการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช พบว่าเกษตรกรที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษาเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่เป็นร้านที่ซื้อเป็นประจำ ส่วนเกษตรกรที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษา อนุปริญญา และระดับปริญญาตรี เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากร้านที่ไม่เป็นร้านที่ซื้อเป็นประจำ โดยมีปัจจัยในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช คือเกษตรกรที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษา และระดับอนุปริญญา เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชเนื่องจากมีความสะดวกในการติดต่อ ส่วนเกษตรกรที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชเนื่องจากการให้สินเชื่

ในการรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช พบว่าเกษตรกรที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษา แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจากพนักงานขาย ส่วนเกษตรกรที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญาทราบจากวิทยุ และเกษตรกรที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ทราบจากทั้งพนักงานขายและวิทยุ

สำหรับแหล่งข้อมูลที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช พบว่า สิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช ของเกษตรกรที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษา และระดับปริญญาตรี คือ พนักงานขาย ส่วนเกษตรกรที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา แหล่งข้อมูลประเภทวิทยุ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช

เกษตรกรผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อปีไม่เกิน 50,000 บาท เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช ประเภทยาฆ่าหญ้าประเภทดูดซึม เกษตรกรที่มีรายได้ 50,001-75,000 บาทต่อปี เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช ประเภทยาฆ่าหญ้าประเภทเผาไหม้ เกษตรกรผู้มีรายได้ 75,001-100,000 บาทต่อปี เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช ประเภทยากุมหญ้าประเภทหญ้าใบแคบ ยาฆ่าหญ้าประเภทดูดซึม ยาฆ่าหญ้าประเภทเผาไหม้ และสารป้องกันกำจัดโรคพืช ส่วนเกษตรกรที่มีรายได้มากกว่า 100,000 บาทต่อปี เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช ประเภทยากุมหญ้าประเภทใบแคบ ใบกว้าง ยาฆ่าหญ้าประเภทดูดซึม เผาไหม้ และสารป้องกันกำจัดศัตรูพืช

เกษตรกรผู้มีรายได้ต่อปีไม่เกิน 100,000 บาท เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช เฉพาะยี่ห้อที่ต้องการ ส่วนเกษตรกรที่มีรายได้มากกว่า 100,000 บาทต่อปี เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชไม่เจาะจงยี่ห้อ

เกษตรกรที่มีรายได้ต่อปีไม่เกิน 50,000 บาท รายได้ต่อปี 75,001-100,000 บาท และรายได้ต่อปีมากกว่า 100,000 บาท เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชด้วยการตัดสินใจเอง

ส่วนเกษตรกรที่มีรายได้ 50,001-75,000 บาท เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช โดยครอบครัวมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ

เกษตรกรที่มีรายได้ต่อปีไม่เกิน 100,000 บาท เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช เป็นร้านที่ซื้อเป็นประจำ ส่วน เกษตรกรที่มีรายได้ต่อปี มากกว่า 100,000 บาท เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช ไม่เป็นร้านที่ซื้อเป็นประจำ

2. ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืช พบว่า

2.1 ด้านผลิตภัณฑ์พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เป็นอันดับแรก

2.2 ด้านราคาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องราคาเหมาะสมกับคุณภาพเป็นอันดับแรก

2.3 ด้านสถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในเรื่อง ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของร้าน เป็นอันดับแรก

2.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก คือ ผู้จำหน่ายมีอัตราค้ายดี สุภาพ

สำหรับปัญหาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่ผู้ตอบแบบสอบถามพบ คือ ด้านผลิตภัณฑ์ พบปัญหามากที่สุดคือ สินค้าไม่เพียงพอตามความต้องการ ด้านราคา พบปัญหา มากที่สุด คือ ราคาขายไม่คงที่ ด้านสถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย พบปัญหา มากที่สุด คือ มีที่จอดรถน้อย ด้านส่งเสริมการตลาด พบปัญหา มากที่สุดคือ การประชาสัมพันธ์ข่าวสารเกี่ยวกับสารกำจัดศัตรูพืชให้แก่เกษตรกรมีน้อย

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรในอำเภอ ปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ครั้งนี้ ผลการศึกษาพบว่า เกษตรกรเลือกซื้อสารกำจัดศัตรูพืชเพื่อ ป้องกันการทำลายของศัตรูพืช ซึ่งเลือกซื้อเฉพาะยี่ห้อที่ต้องการ โดยพิจารณาจากคุณภาพของ ผลิตภัณฑ์และตัดสินใจซื้อด้วยตัวเอง โดยช่วงเวลาในการซื้อจะซื้อในวันจันทร์-วันศุกร์ ช่วงเช้า เวลาประมาณ 9.00-12.00 น. และมีความถี่ในการซื้อจะไม่แน่นอน ส่วนใหญ่ซื้อจากร้านสมบัติ เคมีการเกษตร เนื่องจากมีความสะดวกในการติดต่อ ในการรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สาร กำจัดศัตรูพืชทราบจากพนักงาน อย่างไรก็ตามพฤติกรรมการเลือกซื้อของเกษตรกร จะมีการ

เปรียบเทียบราคาหรือชื่อเสียงยี่ห้อของผลิตภัณฑ์ที่เลือกซื้อ และมีความพอใจต่อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชที่เลือกซื้อ เมื่อพิจารณาด้านอายุของเกษตรกรพบว่าเกษตรกรที่ซื้อผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชมีอายุ 41-50 ปีมากที่สุด ดังนั้นผู้ประกอบการควรใช้กลยุทธ์การจัดส่วนประสมทางการตลาด เพื่อเป็นการกำหนดเป้าหมายในการจัดจำหน่ายและส่งเสริมกลุ่มที่เป็นตลาดเป้าหมาย ดังนี้

1) ด้านผลิตภัณฑ์

1.1 ควรมีผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชจำหน่ายให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า โดยมีแผนการควบคุมสินค้าคงเหลือให้มีสินค้าพร้อมที่จะจำหน่ายอยู่ตลอดเวลา กรณีที่สารกำจัดศัตรูพืชบางชนิด/ยี่ห้อไม่มีสต็อก ควรแจ้งให้ลูกค้าได้ทราบล่วงหน้าถึงระยะเวลาที่ต้องรอคอย เพื่อให้ลูกค้าสามารถวางแผนการในการใช้สารกำจัดศัตรูพืชต่อไป

1.2 ควรนำสารประเภทชีวภาพมาจำหน่ายเพื่อเป็นทางเลือกสำหรับลูกค้า เช่น จุลินทรีย์ เพื่อป้องกันและกำจัดศัตรูพืช สมุนไพร ป้องกันและกำจัดศัตรูพืช

1.3 ควรนำผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชใหม่ที่ได้มีการพัฒนาปรับปรุงคุณภาพให้ดีขึ้นกว่าเดิมมาจำหน่าย เพื่อให้ลูกค้าเลือกซื้อความต้องการให้มากขึ้น

1.4 ไม่ควรนำสินค้าที่ไม่มีคุณภาพมาจำหน่ายเพราะใช้ไม่ได้ผล จะทำให้ต้นทุนของลูกค้าสูงขึ้น

2) ด้านราคา

2.1 เมื่อทางร้านทราบว่าสารกำจัดศัตรูพืชชนิดใดหรือยี่ห้อใดจะมีการปรับขึ้นราคาควรแจ้งให้ลูกค้าได้ทราบล่วงหน้า เพื่อลูกค้าจะได้วางแผนหรือแจ้งให้ผู้ใช้งานได้ทราบต่อไป

2.2 ควรติดป้ายราคาสินค้าไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้ลูกค้าสังเกตเห็นได้ง่าย ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้เร็วขึ้น

2.3 การตั้งราคาอาจตั้งราคาในลักษณะที่ลูกค้าสามารถต่อรองได้ในสินค้า บางตัวที่ผู้ประกอบการสามารถที่จะตั้งราคาเองได้ หรือตั้งราคาให้อยู่ในระดับที่ไม่สูงมากนัก

3) ด้านสถานที่และช่องทางการจัดจำหน่าย

3.1 ควรปรับปรุงในด้านสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้า ให้มีสถานที่จอดรถสะดวกเพียงพอกับจำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการ และมีความปลอดภัยต่อรถของลูกค้า

3.2 ควรปรับปรุงด้านสถานที่ในส่วน of สถานที่ที่ใช้เก็บสารกำจัดศัตรูพืชหรือโกดังสินค้า ควรตรวจสอบและปรับปรุงให้ภายในสถานที่ดังกล่าวนี้มีอุณหภูมิที่เหมาะสมต่อ

การเก็บรักษาให้อยู่ในสภาพที่ดีไม่เสื่อมสภาพได้ง่าย เช่น ไม่ให้ผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูถูกแสงแดดในเวลากลางวัน เป็นต้น

3.3 ควรปรับปรุงพื้นที่ภายในร้านบริเวณส่วนที่ใช้ตั้งแสดงสินค้า (สารกำจัดศัตรูพืช) โดยการจัดวางสินค้าอย่างเป็นระเบียบเรียบร้อย แยกเป็นหมวดหมู่ตามประเภท/ชนิดและยี่ห้อ เพื่อให้ลูกค้าสามารถมองเห็นสารกำจัดศัตรูพืชที่ต้องการซื้อได้ง่าย และสะดวกรวดเร็ว ทั้งยังช่วยทำให้ภายในร้านมีความเป็นระเบียบเรียบร้อยและสวยงาม

3.4 ควรเปิดทำการตั้งแต่ 7.00 น. เพราะเกษตรกรส่วนใหญ่จะซื้อสารกำจัดศัตรูพืชในช่วงเช้า

4) ด้านการส่งเสริมการตลาด

4.1 ควรแนะนำผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้ามากยิ่งขึ้น โดยการจัดส่งเอกสารบรรยายละเอียด (แคตตาล็อก) เกี่ยวกับชนิด/ยี่ห้อของสารกำจัดศัตรูพืช และจัดให้มีการโฆษณาทางสื่อวิทยุท้องถิ่นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สารกำจัดศัตรูพืชที่ร้านจัดจำหน่าย แนะนำสินค้าเวลาที่มีสินค้าชนิดใหม่ และจัดให้มีการประชาสัมพันธ์ แจ้งข่าวสารเกี่ยวกับสารกำจัดศัตรูพืชให้แก่เกษตรกรอย่างสม่ำเสมอ

4.2 ด้านพนักงานขายหน้าร้าน ควรมีการฝึกอบรมพนักงานเพื่อให้คำแนะนำแก่ลูกค้าเกี่ยวกับสินค้าได้อย่างชัดเจน และพนักงานที่ให้บริการควรมีความยิ้มแย้มแจ่มใส เป็นกันเองกับลูกค้า พุดจาไพเราะ ดูแลเอาใจใส่และเต็มใจให้บริการ มีความสุภาพและให้เกียรติลูกค้าที่มาซื้อสินค้า

4.3 ควรส่วนลดพิเศษให้ลูกค้ารายใหญ่ๆ เพื่อจูงใจให้กลับมาซื้อซ้ำ

4.4 ควรมีการจัดลดราคาสินค้าบางช่วงเพื่อดึงดูดลูกค้า

สำหรับผู้ผลิตสารกำจัดศัตรูพืช จากผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์แข็งแรงทนทาน ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ เช่น ขนาด หรือคุณสมบัติพิเศษ รวมทั้งบรรจุภัณฑ์ที่ใช้สะดวก ดังนั้น การผลิตสินค้านั้นจะต้องเน้นคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มาเป็นอันดับแรก และควรปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพมากขึ้น ควรมีการออกแบบสินค้าให้มีขนาด มาตรฐาน และความแข็งแรงทนทานของบรรจุภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของผู้ซื้อ และควรจะมีการสำรวจความต้องการของผู้ซื้ออยู่ตลอดเวลาเพื่อนำมาปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ควรพัฒนาปรับปรุงด้านผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่าย

ในการตั้งราคาสินค้าควรตั้งราคาให้เหมาะสมกับคุณภาพของตัวผลิตภัณฑ์อย่างแท้จริง เพื่อแสดงภาพพจน์ของสินค้า เนื่องลักษณะของสินค้าเป็นสินค้าที่เจาะจงซื้อ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพอใจในสินค้า

สำหรับการขายโดยใช้พนักงานบริษัทผู้ผลิตสารกำจัดศัตรูพืช ควรที่จะจัดส่งพนักงานขายที่มีความสามารถให้มาช่วยผู้ประกอบการกำจัดศัตรูพืชในการขายสินค้า และชักจูงผู้ซื้อให้ตัดสินใจซื้อ เพราะในปัจจุบันพนักงานขายมีส่วนสำคัญมากในการช่วยให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อสินค้า ควรมีการฝึกอบรมพนักงานขายให้มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี การแต่งกายสะอาดเรียบร้อย การสื่อสารที่ชัดเจน มีความน่าเชื่อถือ มีความรู้เกี่ยวกับสินค้า มีความถูกต้องสม่ำเสมอในการให้บริการ และการให้บริการข้อมูลเกี่ยวกับตัวสินค้า

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved