

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

พฤติกรรมการซื้อขายเคมีภัณฑ์เกษตรของชาวสวนผลไม้ใน  
อำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร

ผู้เขียน

นางสาวกนกวรรณ บุญญบาล

ปริญญา

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

รองศาสตราจารย์ ดร. รวิพร คุุเจริญไพศาล

## บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อขายเคมีภัณฑ์เกษตร ของชาวสวนผลไม้ ในอำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 380 ราย และนำข้อมูลมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ประกอบด้วยค่าความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ซื้อเคมีภัณฑ์เกษตรปริมาณมากที่สุดจากร้านค้าเคมีภัณฑ์เกษตรทั่วไป โดยซื้อเคมีภัณฑ์เกษตรต่อไปนี้มากที่สุด ได้แก่ ประเภทสารยับยั้ง/สารควบคุม/สารชะลอ/สารเร่งการเจริญเติบโตของพืชห่ออมิสตาและเอราวัณ ประเภทสารป้องกันและกำจัดศัตรูพืชห่อไก่แดง และประเภทปุ๋ยเคมี/ปุ๋ยวิทยาศาสตร์ห่อเรือใบไวคิง โดยใช้เกณฑ์ด้านคุณภาพในการพิจารณาการซื้อมากที่สุด มีเหตุผลสำคัญที่สุดที่ซื้อเคมีภัณฑ์เกษตร นอกเหนือจากเหตุผลหลักในการบำรุง รักษาพืช คือเมื่อราคาแพงก็ซื้อเท่าที่จำเป็นต้องใช้ในแต่ละครั้ง ราคาถูกก็ซื้อตอนที่得意ใช้ได้หลายครั้ง วิธีการซื้อเคมีภัณฑ์เกษตร คือ จะเดินทางไปซื้อด้วยตนเอง ล่วงหน้าก่อนการใช้เป็นเวลา 2 วัน โดยเฉลี่ยจะซื้อเคมีภัณฑ์เกษตรทุกเดือน จำนวนเงินที่ซื้อเคมีภัณฑ์เกษตรต่อครั้ง เป็นเงิน 3,001 – 6,000 บาท และซื้อเคมีภัณฑ์เกษตรโดยเฉลี่ยทุกเดือนเป็นจำนวนเงินต่อปี ตั้งแต่ 36,001 บาทขึ้นไป มีวิธีการชำระเงินเป็นเงินสด ซึ่งผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อเคมีภัณฑ์เกษตร คือ ตัวเกษตรกรเอง และรู้จักหรือทราบข้อมูลเกี่ยวกับเคมีภัณฑ์เกษตรจากร้านจำหน่ายเคมีภัณฑ์เกษตรทั่วไปมากที่สุด และรูปแบบการส่งเสริมการขายเคมีภัณฑ์เกษตรที่ชอบมากที่สุด คือ ส่วนลดเงินสด โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความต้องการลดปริมาณการ

ใช้เคมีภัณฑ์เกษตรในปี 2553 มีจำนวนร้อยละ 40 และผู้ที่ไม่ต้องการลดการใช้เคมีภัณฑ์เกษตรในปี 2553 ส่วนใหญ่มีความต้องการใช้เคมีภัณฑ์เกษตรในปริมาณเท่าเดิม

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเคมีภัณฑ์เกษตรของชาวสวนผลไม้ ในอำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร โดยรวมในระดับความสำคัญมาก

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด โดยรวมมีระดับความสำคัญมาก โดยปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญเป็นอันดับแรกคือ คุณภาพของเคมีภัณฑ์เกษตร การให้ส่วนลดแก่ผู้ซื้อ สินค้ามีเพียงพอตามที่ลูกค้าต้องการไม่ขาดตลาด และมีของแถม เช่น เสื้อ เครื่องใช้ไฟฟ้า

ผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหาและข้อเสนอแนะจากการซื้อเคมีภัณฑ์เกษตร ในส่วนของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดทางด้านผลิตภัณฑ์มากที่สุด คือ ต้องการคุณภาพที่ดี ราคาเหมาะสมเพื่อให้ได้ผลผลิตดี ๆ รองลงมา คือ ด้านราคา ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านอื่น ๆ และด้านการจัดจำหน่ายตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| <b>Independent Study Title</b>   | Buying Behavior of Orchard Farmers on Agricultural Chemicals in Ban Paew District, Samut Sakhon Province |
| <b>Author</b>                    | Miss Kanokwan Boonyaban  |
| <b>Degree</b>                    | Master of Business Administration  |
| <b>Independent Study Advisor</b> | Associate Professor Dr. Rawiporn Koojaroenpaisan   |

## ABSTRACT

This study aimed to explore the behavior in purchasing chemical products for agriculture of the fruit gardeners in Ban Paew District, Samutsakorn Province. Data collection was done through the distribution of questionnaires to 380 fruit gardeners. Then, the descriptive statistics, consisting of frequencies, percentages, means, and standard deviation, was applied in order to analyze all given data.

According to the findings, most respondents bought chemical products for agriculture from general chemical agriculture stores and the following chemicals were mostly bought; inhibited substances/controlling substances/decelerating and accelerating substances under the Amista and Arawan brands, prevent and eliminate pesticide substances under the Kai Daeng (Red Hen) brand and chemical/science fertilizers under the Viking Yatch brand. In purchasing the chemical products for agriculture, the most significant criteria was referred to the quality of product. The most important reason in purchasing the chemical products for agriculture, excluding the key reason in nourishing plants, was mentioned to the selling price. If the product was sold in high price, they would purchase in only a few amount as needed. However, the stock purchase would be done if the product was sold in low price. The respondents generally went to the store to purchase products by themselves prior to use for 2 days. In average, they purchased the chemical products for agriculture every month and paid 3,001 – 6,000 baht by

cash in each time of purchasing. The influencing person towards the purchasing of agriculture chemical products was mentioned to the fruit gardeners themselves. They knew or learnt about the chemical products for agriculture from general agricultural chemical products stores and the most preferable promotion's model for agricultural chemicals was the cash rebates. It was observed that most of respondents or 40% of them would like to reduce the use of chemicals for agriculture in the year 2010 onwards, while most of those who did not want to reduce the use of chemicals for agriculture in the year 2010 had still required the same amount of agricultural chemical products.

Based upon the study on marketing mix factors affected the agricultural chemicals purchasing decision of fruit gardeners in Ban Paew District, Samutsakhon Province, overall factors were shown in high level of importance. In Product factor, which was rated at high level of importance, the first important sub-factor was mentioned to quality of agricultural chemicals. In Price factor, which was rated at high level of importance, the first important sub-factor was mentioned to the rebate given to customers. In Place factor, which was rated at high level of importance, the first important sub-factor was mentioned to the sufficient stock of products as needed by the market. In promotion factor, which was rated at high level of importance, the first important sub-factor was mentioned to the giveaway stuffs such as shirt and electric appliances.

In regards to the marketing mix factors, the respondents found problems in purchasing agricultural chemicals and came up with some suggestions for those problems as follows. The respondents agreed to rate the Product factor as the most problematic factor and needed to have the good quality of product in reasonable price for their good productions; then other problematic factors were referred to Price, Promotion, and Place, in orderly.