

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเชิงพรรณนาคั้งนี้เป็นการศึกษาพฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของผู้สูงอายุ ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของผู้สูงอายุและความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยและพฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของผู้สูงอายุในชมรมผู้สูงอายุ เชียงใหม่ กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้สูงอายุที่เป็นสมาชิกอยู่ในชมรมผู้สูงอายุเชียงใหม่ โรงพยาบาลประสาท เชียงใหม่ จำนวน 160 คน เลือกแบบเจาะจง จำนวน 100 คน ตามคุณสมบัติที่กำหนดไว้ เครื่องมือที่ใช้เป็นแบบสัมภาษณ์ ที่ได้รับการตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหาจากผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 ท่าน นำไปทดลองใช้กับผู้สูงอายุบ้านปิยะมาลย์ จังหวัดเชียงใหม่ ได้ค่าความเชื่อมั่นความรู้ ความเชื่อและปัจจัยเอื้อเท่ากับ .87, .73 และ .97 ตามลำดับ คำนวณโดยใช้สัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient)

สรุป

1. ข้อมูลทั่วไป กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 64.00 อายุ 70-79 ปี ร้อยละ 45.00 การศึกษาระดับประถมศึกษาร้อยละ 59.00 มีอาชีพเกษตรกร ร้อยละ 36.00 รายได้ต่อเดือน 1,000 บาทถึง 5,000 บาท ร้อยละ 76.00 มีค่าใช้จ่ายในการซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารต่อเดือน 500 บาท ถึง 1,000 บาท ร้อยละ 73.00 รับรู้ราคาผลิตภัณฑ์ว่ามีราคาแพง ร้อยละ 62.00 อยู่กับลูกหลานหรือญาติ ร้อยละ 64.00 อาศัยบ้านส่วนตัวนอกเมืองและในเมืองเป็นจำนวนใกล้เคียงกัน ร้อยละ 52.00และ47.00 ตามลำดับ มีโรคประจำตัว ร้อยละ 58.00 เป็นโรคปวดเมื่อยมากที่สุด ร้อยละ 14.00
2. พฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของกลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่บริโภคสารสกัดจากแคลเซียมและธาตุฟอสฟอรัส ร้อยละ 55.00 เท่ากัน รองลงมาคือซูปเปอร์สกัด รังนก น้ำมันกระเทียม นมผงร้อยละ 30.00 ถึงร้อยละ 36.00 ส่วนมากบริโภคเป็นประจำ ร้อยละ 55.00 รองลงมาบริโภคเมื่อป่วยหรือพักผ่อน ร้อยละ 29.00 บริโภคตามคำบอกเล่าของผู้แนะนำ ร้อยละ 45.00 มีระยะเวลาการบริโภคนานกว่า 1 ปี ร้อยละ 65.00 ผลของการบริโภคเป็นที่น่าพอใจ ร้อยละ 77.00 และมีแนวโน้มที่จะบริโภคต่อ ร้อยละ 84.00

3. ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของกลุ่มตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างมีความรู้ระดับปานกลางทุกข้อ ร้อยละ 66.00 มีความเชื่ออยู่ในระดับน้อยถึงปานกลางร้อยละ 17.00 ถึง 50.00 มีแรงจูงใจระดับน้อยถึงมากร้อยละ 1.00 ถึงร้อยละ 78.00 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีคะแนนค่าใช้จ่ายในการซื้อผลิตภัณฑ์ 500 บาทถึง 1,000 บาท ที่ระดับมากร้อยละ 73.00 รับรู้ราคาผลิตภัณฑ์ว่ามีราคาแพงระดับปานกลางร้อยละ 62.00 มีความสะดวกที่จะซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากห้างสรรพสินค้าระดับปานกลาง ร้อยละ 44.00 มีคะแนนทักษะการซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารระดับปานกลางร้อยละ 50.00 ถึงร้อยละ 58.00 และมีคะแนนการได้รับข่าวสารจากโทรทัศน์ระดับมาก ร้อยละ 81.00 รองลงมาเป็นวิทยุมีระดับคะแนนปานกลางร้อยละ 38.00 ได้รับอิทธิพลจากลูกหลานระดับคะแนนมากร้อยละ 69.00 ได้รับแรงเสริมจากคำชมเชยด้านสุขภาพหลังบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารมีระดับคะแนนมากร้อยละ 78.00

4. ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยนำ ปัจจัยเอื้อและปัจจัยเสริมกับพฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของกลุ่มตัวอย่างพบว่าปัจจัยนำทุกด้านไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ยกเว้นอำนาจการซื้อเรื่องการรับรู้ราคามีความสัมพันธ์เชิงบวกกับพฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

อภิปรายผล

อภิปรายผลตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาได้ดังนี้

1. พฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของผู้สูงอายุกลุ่มตัวอย่างส่วนมากบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเป็นประจำร้อยละ 55.00 อาจเป็นเพราะกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เสริมอาหารทุกข้อในระดับปานกลาง (ตาราง 4.3) มีความเชื่อในระดับปานกลางเรื่องผลิตภัณฑ์เสริมอาหารใช้รับประทานทดแทนอาหารได้ร้อยละ 50.00 และมีแรงจูงใจในการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในด้านสุขภาพที่ระดับมากร้อยละ 79.00 มีความสะดวกในการซื้อผลิตภัณฑ์ที่ระดับปานกลางร้อยละ 44.00 มีทักษะในการซื้อทุกข้อที่ระดับปานกลางร้อยละ 50.00 ถึงร้อยละ 58.00 นอกจากนี้ยังได้รับข่าวสารข้อมูลจากสื่อโทรทัศน์ระดับมากร้อยละ 81.00 ได้รับอิทธิพลจากคำแนะนำของลูกหลานระดับมากร้อยละ 69.00 และการได้รับคำชมเชยด้านสุขภาพที่ระดับมาก ร้อยละ 78.00 สอดคล้องกับ Green et al. (1999) ที่กล่าวถึงปัจจัยเสริมว่าปัจจัยเสริมที่สำคัญได้แก่เพื่อนบ้าน บุคคลในครอบครัว ปัจจัยเสริมส่วนใหญ่เป็นไปในลักษณะกระตุ้นเตือน การยกย่องชมเชย การให้กำลังใจและการทำเป็นแบบอย่าง

เลขานุการ..... ๒/๓๖
๒๕๖๓
๒๕๖๓

สำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่บริโภคนานกว่า 1 ปี ถึงร้อยละ 65.00 อาจเป็นเพราะใช้ได้ผลดีต่อสุขภาพ พบว่า กลุ่มตัวอย่างพอใจผลการบริโภคร้อยละ 72.00 เลือกรับบริโภคเพราะมีแรงจูงใจด้านสุขภาพร้อยละ 79.00 (ตาราง 4.3) สอดคล้องกับการศึกษาของ จอมขวัญ คุรุการณวงศ์ (2542) ที่ศึกษาพฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมแคลเซียมในเขตเทศบาล อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา พบว่าผู้บริโภคมีระยะเวลาในการบริโภคมากกว่า 1 ปี ทำนองเดียวกับ สัญญา เทพสิงห์ (2543) ศึกษาเรื่องพฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากระบบขายตรง ในอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง ที่กล่าวว่า ผู้บริโภคจะบริโภคต่อเนื่องกันนาน 6-12 เดือน และผู้บริโภคทุกกลุ่มรู้สึกว่ามีสุขภาพดีขึ้นหลังจากบริโภคระยะหนึ่งเพราะฉะนั้นกลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มที่จะบริโภคอีกต่อไป ร้อยละ 84.00

2. ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยนำด้านแรงจูงใจด้านสุขภาพ มีระดับคะแนนสูงถึงร้อยละ 79.00 (ตาราง 4.1) ทั้งนี้เพราะกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีโรคประจำตัวร้อยละ 58.00โรคที่เป็นมากที่สุดคือ ปวดเมื่อย ควบคุมดันโลหิตสูงและเบาหวาน(ตาราง 4.1) นอกจากนี้ยังได้รับอิทธิพลจากลูกหลาน ร้อยละ 69.00 ได้รับข้อมูลข่าวสารจากโทรทัศน์ร้อยละ 81.00 และยังได้รับคำชมเชยว่าสุขภาพดีขึ้นถึงร้อยละ 68.00 (ตาราง 4.6) สอดคล้องกับการศึกษาของสัญญา เทพสิงห์ (อ้างแล้ว) ที่พบว่าผู้บริโภคมีสุขภาพดีขึ้นหลังจากบริโภค และการศึกษาของจอมขวัญ คุรุการณวงศ์ (อ้างแล้ว) ที่พบว่าผู้บริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ได้ผลการบริโภคเป็นที่น่าพอใจ และมีแนวโน้มว่าจะบริโภคต่อไป นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับสรานุจิตต์ ฉายทองคำ และคณะ (2529) ที่ศึกษาพฤติกรรมการใช้อาหารเสริมสุขภาพจากผู้บริโภคที่มาที่ร้านขายยาในห้างสรรพสินค้าในกรุงเทพฯ ที่พบว่า สาเหตุที่ใช้อาหารเสริมสุขภาพเพื่อบำรุงร่างกาย ร้อยละ 68.20 เพื่อให้ร่างกายได้รับสารอาหารครบถ้วน ร้อยละ 52.30 การรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับอาหารเสริมสุขภาพ ร้อยละ 52.30 และได้รับคำแนะนำจากญาติหรือเพื่อน ๆ ร้อยละ 40.90

3. ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยและพฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร พบว่า ปัจจัยเอื้อต่อการรับรู้ราคาของผลิตภัณฑ์ส่งผลต่อพฤติกรรมการบริโภคอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ทั้งนี้เพราะกลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมการบริโภคเป็นประจำมีความเห็นว่าผลิตภัณฑ์มีราคาไม่แพง ในขณะที่กลุ่มไม่บริโภคเป็นประจำมีความเห็นว่าผลิตภัณฑ์มีราคาแพง ปัจจัยอื่นนอกเหนือจากนี้ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการบริโภค ทั้งนี้อาจเป็นเพราะกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ร้อยละ 69.00 ถูกหลานซื้อให้รับประทาน ถึงแม้กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนเพียง 1,000-5,000 บาท ร้อยละ 76.00 อาชีพส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร ร้อยละ 36.00 แต่มีพฤติกรรมการบริโภคเป็นประจำ โดย

บริโภคตั้งแต่ 1 ปีขึ้นไป ร้อยละ 65.00 นอกจากนี้ผลการบริโภคเป็นที่น่าพอใจ ร้อยละ 77.00 จึงมีแนวโน้มที่จะบริโภคอีกต่อไป ร้อยละ 84.00 สอดคล้องกับมยุรี คงสัตย์ (2540) ที่ศึกษาการใช้ผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพของผู้ใช้บริการ ณ ห้องปฏิบัติการเภสัชกรชุมชน คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่พบว่า ส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะใช้ต่อไป ร้อยละ 47.70 มีการใช้เป็นประจำ ร้อยละ 56.60 ทั้งนี้เพราะใช้เพื่อบำรุงร่างกายและป้องกันโรค ร้อยละ 35.90 และเพื่อบำรุงรักษาสุขภาพด้วยตนเอง ร้อยละ 31.20 ซึ่งผลการศึกษายืนยันกับหลักความเป็นจริงที่ว่าผู้บริโภคที่มีรายได้ดีจะมีความสามารถในการซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารมาบริโภคมากกว่าผู้มีรายได้ต่ำ ดังที่ พิมล ศรีวิกรม์ (2542) กล่าวไว้ว่า การมีรายได้ดีจะทำให้มีการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูงขึ้น แต่เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างในการศึกษานี้ส่วนใหญ่ไม่ได้หาซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารมาบริโภคเอง แต่มีลูกหลานเป็นผู้จัดหาซื้อมาให้ ซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มนี้

ข้อเสนอแนะ

การนำผลการศึกษาไปใช้

1. ภาครัฐและเอกชนตลอดจนหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ควรสนับสนุนให้มีชมรมสำหรับผู้สูงอายุเพิ่มขึ้น รวมทั้งมีการสอดแทรกความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เสริมอาหารทั้งในชมรมที่จัดตั้งขึ้นใหม่หรืออาจเข้าไปให้ความรู้ในชมรมสูงอายุที่จัดตั้งขึ้นมาแล้ว โดยให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เสริมอาหารควรควบคู่ไปกับการบริโภคอย่างเหมาะสมด้วย
2. ควรมีการให้ความรู้เกี่ยวกับโภชนาการผู้สูงอายุแก่คนกลุ่มอื่น เช่น วัยรุ่น หรือวัยทำงาน เพื่อจะได้นำความรู้ไปดูแลผู้สูงอายุในครอบครัวของตนได้อย่างถูกต้อง
3. การให้ความรู้และคำแนะนำเกี่ยวกับการบริโภคให้ครบ 5 หมู่ เพื่อให้ร่างกายได้รับสารอาหารครบตามความต้องการของร่างกาย ซึ่งจะไม่ทำให้เกิดภาวะทุพโภชนาการ
4. ปรับปรุงพฤติกรรมกรรมการบริโภคอาหารและความเชื่อที่ผิด ๆ โดยการให้ความรู้ผ่านสื่อต่าง ๆ

การศึกษาครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อภาวะโภชนาการของผู้สูงอายุกลุ่มอื่น ๆ เช่น ผู้สูงอายุในเมือง ในชนบท เป็นต้น เพื่อเป็นแนวทางในการส่งเสริมให้ผู้สูงอายุมีสภาพดี ป้องกันการเกิดโรค ซึ่งเป็นการดีการรักษามือเกิดโรคขึ้นแล้ว

2. ควรมีการศึกษาเกี่ยวกับการดูแลด้านโภชนาการผู้สูงอายุ โดยศึกษาจากกลุ่มที่มีผู้สูงอายุในครอบครัว เนื่องจากการดูแลด้านโภชนาการของผู้สูงอายุเป็นหน้าที่หลักของลูกหลานในครอบครัว การศึกษาวิจัยกับกลุ่มดังกล่าวน่าจะเกิดประโยชน์แก่ผู้สูงอายุและสังคมอย่างแท้จริง