

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้ประกอบการโรงแรมบูติกในจังหวัดเชียงใหม่ต่อผักอินทรีย์ โดยใช้แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ ซึ่งมีองค์ประกอบ 3 ประการ ได้แก่ ความรู้ความเข้าใจ ความรู้สึก และพฤติกรรม

ระเบียบวิธีการศึกษา เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการโรงแรมบูติกในจังหวัดเชียงใหม่หรือผู้ที่ตัดสินใจซื้อผักของห้องอาหารภายในโรงแรมบูติก จำนวน 36 คน วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละและค่าเฉลี่ย ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

#### 5.1 สรุปผลการศึกษา

##### 1. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถามและข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกิจการ

###### 1.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 36 คน เป็นเพศหญิง จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 55.60 และเพศชาย จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 44.40

มีอายุระหว่าง 31 – 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 58.30 อายุ 21 – 30 ปี คิดเป็นร้อยละ 25.00 อายุ 41 – 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 13.90 และอายุมากกว่า 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 2.80 ตามลำดับ

สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า คิดเป็นร้อยละ 63.90 อนุปริญญาหรือปวส. คิดเป็นร้อยละ 16.70 มัธยมปลายหรือปวช. คิดเป็นร้อยละ 13.90 และปริญญาโทหรือสูงกว่า คิดเป็นร้อยละ 5.60

ตำแหน่งงานปัจจุบันเป็นผู้จัดการห้องอาหาร คิดเป็นร้อยละ 38.90 ผู้จัดการโรงแรม คิดเป็นร้อยละ 36.10 พ่อครัว คิดเป็นร้อยละ 16.70 เจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 5.60 และฝ่ายจัดซื้อ คิดเป็นร้อยละ 2.80

ระยะเวลาทำงานตั้งแต่ 1 – 5 ปี มีจำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 83.30 ระยะเวลาทำงาน 6 – 10 ปี มีจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 13.90 และระยะเวลาทำงานมากกว่า 10 ปี มีจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 2.80

ผู้ตอบแบบสอบถามไม่ใช่ผู้ก่อตั้งกิจการ จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 97.20 และเป็นผู้ก่อตั้งกิจการ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 2.80

ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสัมพันธ์กับผู้ก่อตั้งกิจการ โดยเป็นพนักงานของกิจการ จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 88.90 เป็นลูก จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 8.30 และเป็นญาติ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 2.80

## 1.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกิจการ

พบว่าโรงแรมมีทั้งหมด 36 แห่ง เปิดดำเนินกิจการระหว่าง 1 – 5 ปี จำนวน 18 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 50.00 ดำเนินกิจการ 6 – 10 ปี จำนวน 16 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 44.40 และดำเนินกิจการมากกว่า 10 ปี จำนวน 2 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 5.60

จำนวนห้องพักไม่เกิน 20 ห้อง มีจำนวน 15 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 41.70 จำนวนห้องพัก 20 – 40 ห้อง มีจำนวน 14 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 38.90 จำนวนห้องพัก 41 – 60 ห้อง มีจำนวน 5 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 13.90 และจำนวนห้องพักมากกว่า 60 ห้อง มีจำนวน 2 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 5.60

รองรับลูกค้าได้ 1 – 50 คน จำนวน 27 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 75.00 รองรับลูกค้าได้ 51 – 100 คน จำนวน 7 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 19.40 และรองรับลูกค้าได้ 101 – 150 คน จำนวน 2 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 5.60

ลูกค้าที่เข้าพักเป็นชาวต่างประเทศมากกว่าร้อยละ 50 มีจำนวน 20 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 55.60 ลูกค้าชาวไทยและชาวต่างประเทศในสัดส่วนที่เท่ากัน มีจำนวน 11 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 30.60 และลูกค้าชาวไทยมากกว่าร้อยละ 50 มีจำนวน 5 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 13.90

ลูกค้าที่เข้าพักส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยว มีจำนวน 17 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 47.20 เป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีจำนวน 16 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 44.40 และเป็นข้าราชการและรัฐวิสาหกิจ จำนวน 3 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 8.30

โรงแรมไม่มีการให้บริการพักรายเดือน จำนวน 29 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 80.60 และมีการให้บริการพักรายเดือน จำนวน 7 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 19.40

โรงแรมสามารถรองรับการจัดสัมมนาได้มีจำนวน 16 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 44.40 และไม่สามารถรองรับการจัดสัมมนาได้มีจำนวน 20 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 55.60

โรงแรมมีห้องอาหารที่สามารถรองรับลูกค้าได้จำนวน 1 – 50 คน และ 51 – 100 คน มีจำนวน 14 แห่งเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 38.90 ห้องอาหารรองรับลูกค้าได้จำนวน 101 – 150 คน และมากกว่า 150 คน มีจำนวน 4 แห่งเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 11.10

มีการปลูกผักปลอดสารพิษในบริเวณโรงแรมจำนวน 10 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 27.80 และไม่มีการปลูกผักปลอดสารพิษจำนวน 26 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 72.20 โดยปลูกผักบึงจำนวน 6 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 16.70 ผักคะน้าและผักกวางตุ้ง จำนวน 4 แห่งเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 11.20 กรีนโอ๊ค/เรดโอ๊คและผักบร็อคโคลี่ จำนวน 1 แห่งเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 2.80 และผักชนิดอื่นๆ

ได้แก่ ผักกาดขาว, ผักช่ายโต, ตะไคร้หอม, มะกรูด, ใบเตย, พริกขี้หนู และกะเพรา จำนวน 7 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 19.50 โดยพบว่ามีโรงแรมที่ปลูกผักอินทรีย์เพื่อนำไปประกอบอาหารในห้องอาหารภายในโรงแรม คือ มาริษา รีสอร์ท แอนด์ สปา ตั้งอยู่ที่ อ.เชียงดาว จ.เชียงใหม่

**2. ข้อมูลด้านทัศนคติของผู้ประกอบการโรงแรมบูติกในจังหวัดเชียงใหม่ต่อผักอินทรีย์**  
แบ่งตามองค์ประกอบของทัศนคติ 3 ด้าน คือ ความรู้ความเข้าใจ ความรู้สึก และพฤติกรรม ดังนี้

**2.1 ผลการศึกษาด้านความรู้ความเข้าใจของผู้ประกอบการโรงแรมบูติกต่อผักอินทรีย์**  
ผู้ประกอบการฯ มีความรู้ความเข้าใจต่อผักอินทรีย์ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 4.41) โดยมีความรู้ความเข้าใจต่อผักอินทรีย์ด้านสุขภาพในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 4.34) มีความรู้ความเข้าใจต่อผักอินทรีย์ด้านความปลอดภัยในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 4.40) และมีความรู้ความเข้าใจต่อผักอินทรีย์ด้านสิ่งแวดล้อมในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ยรวม 4.52)

**ด้านสุขภาพ** ผู้ประกอบการฯ มีความรู้ความเข้าใจด้านสุขภาพ เมื่อเรียงตามลำดับความสำคัญ พบว่าการรับประทานผักอินทรีย์ทำให้สุขภาพดี (ค่าเฉลี่ย 4.56) เพิ่มคุณค่าทางอาหารมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.47) การรับประทานผักอินทรีย์ถือเป็นการดูแลสุขภาพอย่างยั่งยืน (ค่าเฉลี่ย 4.39) ผักอินทรีย์ที่เป็นสมุนไพร มีประโยชน์ในการเป็นยารักษาโรค (ค่าเฉลี่ย 4.36) และการนำผักอินทรีย์มาปรุงอาหารให้ลูกค้า ทำให้ลูกค้ามีสุขภาพดี (ค่าเฉลี่ย 4.33)

**ด้านความปลอดภัย** ผู้ประกอบการฯ มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับผักอินทรีย์ด้านความปลอดภัย เมื่อเรียงตามลำดับความสำคัญ พบว่าปัจจุบันผู้คนนิยมรับประทานผักสดมากขึ้น ในรูปแบบผักสลัด ผักใบเขียว ดังนั้นความปลอดภัยจากสารพิษ ยาฆ่าแมลง จึงมีความสำคัญมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.64) ฉลากรับรองมาตรฐานผักอินทรีย์ทำให้ผู้บริโภคเลือกรับประทานผักอินทรีย์มากขึ้น เพราะแน่ใจในคุณภาพจากแหล่งปลูก (ค่าเฉลี่ย 4.58) การปลูกผักอินทรีย์ ทำให้ผู้ปลูกปลอดภัยจากสารพิษ เนื่องจากไม่มีสารเคมีในกระบวนการ (ค่าเฉลี่ย 4.56)

**ด้านสิ่งแวดล้อม** ผู้ประกอบการฯ มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับผักอินทรีย์ด้านสิ่งแวดล้อม เมื่อเรียงตามลำดับความสำคัญ พบว่าการตัดสินใจรับประทานผักอินทรีย์ก่อให้เกิดผลดีต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมของผู้ที่เกี่ยวข้อง (ค่าเฉลี่ย 4.72) การเลือกปลูกผักอินทรีย์ ทำให้สิ่งแวดล้อมดีขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.64) การเปลี่ยนจากการใช้สารเคมีมาใช้ปุ๋ยอินทรีย์ เป็นการรักษาสภาพแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 4.56)

## 2.2 ผลการศึกษาด้านความรู้สึของผู้ประกอบการโรงแรมบูติกต่อผักอินทรีย์

ผู้ประกอบการฯ มีความรู้สึกต่อผักอินทรีย์ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 4.36) โดยความรู้สึกต่อผักอินทรีย์ด้านสุขภาพในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 4.19) ความรู้สึกต่อผักอินทรีย์ด้านความปลอดภัยในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ยรวม 4.56) ความรู้สึกต่อผักอินทรีย์ด้านในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 4.33)

**ด้านสุขภาพ** ผู้ประกอบการฯ มีความรู้สึกด้านสุขภาพ เมื่อเรียงตามลำดับความสำคัญ พบว่าเมื่อนำผักอินทรีย์มาปรุงอาหารแทนผักแบบดั้งเดิมแล้ว รู้สึกว่าเป็นความภาคภูมิใจที่ได้ปรุงอาหารที่มีคุณค่าทางอาหารสูงให้แก่ลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 4.53) ผักอินทรีย์มีคุณค่าทางอาหารสูง มีความสด สะอาด ทำให้ลูกค้าที่รับประทานรู้สึกว่าได้รับประทานอาหารที่มีคุณค่าอาหารสูงขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.50) การรับประทานผักอินทรีย์แล้วทำให้สุขภาพดีกว่าการรับประทานผักแบบดั้งเดิม (ค่าเฉลี่ย 4.19)

**ด้านความปลอดภัย** ผู้ประกอบการฯ มีความรู้สึกต่อผักอินทรีย์ด้านความปลอดภัย เมื่อเรียงตามลำดับความสำคัญ พบว่าผักอินทรีย์ปลูกโดยไม่ใช้สารเคมี ทำให้เมื่อรับประทานผักอินทรีย์แล้ว มีความปลอดภัยกว่าผักแบบดั้งเดิม (ค่าเฉลี่ย 4.64) ผักอินทรีย์ทำให้ผู้ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการปลอดภัยจากสารเคมี (ค่าเฉลี่ย 4.58) เมื่อปรุงอาหารด้วยผักอินทรีย์ให้ลูกค้ารับประทานแล้วลูกค้าปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 4.53)

**ด้านสิ่งแวดล้อม** ผู้ประกอบการฯ มีความรู้สึกต่อผักอินทรีย์ด้านสิ่งแวดล้อม เมื่อเรียงตามลำดับความสำคัญ พบว่าการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการนำผักอินทรีย์มาประกอบอาหาร ส่งผลต่อการเลือกรับประทานอาหารที่โรงแรมมากขึ้น เป็นการส่งเสริมและสนับสนุนให้รักษาสีเขียวสิ่งแวดล้อมอีกทางหนึ่ง ซึ่งเท่ากับ จาการที่มีผู้ป่วยโรคเกี่ยวกับทางด้านสุขภาพมากขึ้น เนื่องจากรับประทานผักที่มีสารพิษตกค้าง ทำให้รัฐบาลต้องเสียค่าใช้จ่ายในการรักษา ดังนั้นรัฐบาลควรประกาศเป็นพระราชบัญญัติให้ลดการปลูกผักแบบดั้งเดิมที่ใช้สารเคมี ซึ่งก่อให้เกิดผลเสียต่อสุขภาพประชาชน และความเสียหายด้านสิ่งแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 4.56) เมื่อรับประทานผักอินทรีย์แล้ว มีความรู้สึกว่าได้ช่วยให้สิ่งแวดล้อมดีขึ้น ซึ่งเท่ากับ หากได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ จะทำให้สามารถหาซื้อผักอินทรีย์ได้ง่ายขึ้น รัฐบาลจึงควรสนับสนุนให้มีการปลูกผักอินทรีย์ในทุกพื้นที่แทนผักแบบดั้งเดิม เพื่อแก้ปัญหาสุขภาพและสิ่งแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 4.53)

## 2.3 ผลการศึกษาด้านพฤติกรรมของผู้ประกอบการโรงแรมบูติกต่อผักอินทรีย์

แหล่งเพาะปลูกผักอินทรีย์ที่ผู้ประกอบการฯ รู้จักมากที่สุด คือ สวนสมเด็จพระอ.เชียงดาว คิดเป็นร้อยละ 33.30 บ้านห้วยลึก อ.เชียงดาว และต.แม่วิน อ.แม่วาง จำนวนเท่ากัน

คิดเป็นร้อยละ 30.60 บ้านป่าไผ่ อ.ดอยสะเก็ด และอื่นๆ ได้แก่ โครงการหลวง อ.แม่ริม จำนวนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 27.80

แหล่งที่ผู้ประกอบการฯ เลือกซื้อผักอินทรีย์มากที่สุด คือ ซุปเปอร์มาร์เก็ต คิดเป็นร้อยละ 58.30 รองลงมาคือร้านค้าเพื่อสุขภาพ และไฮเปอร์มาร์เก็ต จำนวนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 52.80 ซึ่งจากตลาดเมืองใหม่หรือตลาดสดทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 47.20 ซึ่งจากแหล่งปลูกในชุมชน คิดเป็นร้อยละ 36.10 ซึ่งจากแหล่งเพาะปลูกผักอินทรีย์โดยตรง คิดเป็นร้อยละ 25.00 ซึ่งจากตลาดนัดเกษตรอินทรีย์ คิดเป็นร้อยละ 22.20 และเพาะปลูกผักอินทรีย์เอง คิดเป็นร้อยละ 2.80

ตราสินค้าของผักอินทรีย์ที่ผู้ประกอบการฯ เลือกซื้อมากที่สุด คือ โครงการหลวง คิดเป็นร้อยละ 100.00 รองลงมา คือ ดาราดาเล บ้านดินฟาร์ม คิดเป็นร้อยละ 44.40

ชนิดของผักอินทรีย์ที่ผู้ประกอบการฯ เลือกซื้อมากที่สุด คือ สลัดคอส คิดเป็นร้อยละ 75.00 รองลงมาคือ ผักบร็อคโคลี่ คิดเป็นร้อยละ 66.70 กรีนโอ๊ค/เรดโอ๊ค คิดเป็นร้อยละ 61.10 ผักคะน้า คิดเป็นร้อยละ 58.30 และผักบุ้ง คิดเป็นร้อยละ 55.60

ปริมาณผักอินทรีย์ที่ผู้ประกอบการฯ เลือกซื้อต่อสัปดาห์ 1-5 กิโลกรัม แยกตามชนิดผักอินทรีย์ที่เลือกซื้อมากที่สุด คือ สลัดคอส คิดเป็นร้อยละ 58.30 รองลงมาคือ ผักบร็อคโคลี่ คิดเป็นร้อยละ 47.20 ผักบุ้งและกรีนโอ๊ค/เรดโอ๊ค จำนวนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 44.40 ผักคะน้า คิดเป็นร้อยละ 41.70 และผักกวางตุ้ง คิดเป็นร้อยละ 36.10

ปริมาณผักอินทรีย์ที่ผู้ประกอบการฯ เลือกซื้อต่อสัปดาห์ 6-10 กิโลกรัม แยกตามชนิดผักอินทรีย์ที่เลือกซื้อมากที่สุด คือ กรีนโอ๊ค/เรดโอ๊คและผักบร็อคโคลี่ จำนวนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 11.10 รองลงมา คือ ผักบุ้ง ผักคะน้า และสลัดคอส จำนวนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 8.30

ปริมาณผักอินทรีย์ที่ผู้ประกอบการฯ เลือกซื้อต่อสัปดาห์ 11-15 กิโลกรัม แยกตามชนิดผักอินทรีย์ที่เลือกซื้อมากที่สุด คือ สลัดคอสและผักบร็อคโคลี่ จำนวนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 8.30

ปริมาณผักอินทรีย์ที่ผู้ประกอบการฯ เลือกซื้อต่อสัปดาห์มากกว่า 15 กิโลกรัม แยกตามชนิดผักอินทรีย์ที่เลือกซื้อมากที่สุด คือ ผักคะน้า คิดเป็นร้อยละ 5.60

มูลค่าเฉลี่ยในการซื้อผักอินทรีย์ต่อสัปดาห์ของผู้ประกอบการฯ ต่ำกว่า 1,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 44.40 รองลงมา 1,001-2,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 30.60

ช่วงเวลาที่ผู้ประกอบการฯ นิยมไปซื้อมากที่สุด คือ ช่วงเช้า (5.00-8.00 น.) คิดเป็นร้อยละ 80.60 และช่วงเย็น (17.01 – 20.00 น.) คิดเป็นร้อยละ 19.40

ความถี่ในการซื้อผักอินทรีย์ที่มากที่สุด คือ ทุกวัน คิดเป็นร้อยละ 38.90 รองลงมา คือ ซื้อ 2 ครั้งต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 33.30 และซื้อ 3 ครั้งต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 27.80

วิธีการจัดซื้อผักอินทรีย์ที่มากที่สุด คือ ซื้อเองจากผู้ปลูกหรือตัวแทน คิดเป็นร้อยละ 86.10 และผู้ปลูกนำมาส่งให้ คิดเป็นร้อยละ 13.90

มีวิธีการชำระเงินเป็นเงินสดมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 69.40 และส่งของก่อน แล้วเก็บเงินภายหลัง คิดเป็นร้อยละ 30.60

บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อผักอินทรีย์มากที่สุด คือ พ่อครัว คิดเป็นร้อยละ 44.40 รองลงมาคือ ฝ่ายจัดซื้อและผู้จัดการห้องอาหาร จำนวนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 38.90 เจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 36.10 และผู้จัดการโรงแรม คิดเป็นร้อยละ 33.30

ปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อผักอินทรีย์มากที่สุด คือ มีความรู้สีกภาคภูมิใจที่ได้มีส่วนร่วมในการดูแลลูกค้าด้านความปลอดภัย และผักมีความสด สะอาด จำนวนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 83.30 รองลงมาคือ มีความรู้สีกภาคภูมิใจที่ได้มีส่วนร่วมในการดูแลลูกค้าด้านสุขภาพ คิดเป็นร้อยละ 80.60 และมีความรู้สีกภาคภูมิใจที่ได้มีส่วนร่วมในการดูแลสิ่งแวดล้อม คิดเป็นร้อยละ 72.20

จากแนวโน้มการห่วงใยสุขภาพ อาหารปลอดภัย และสิ่งแวดล้อมที่เพิ่มมากขึ้น ส่งผลต่อการเลือกซื้อผักอินทรีย์ของผู้ประกอบการฯ คือ ปรับเปลี่ยน ให้มีการจัดซื้อผักที่จัดอยู่ในระดับปลอดภัยจากสารพิษ คิดเป็นร้อยละ 44.40 พิจารณาเงื่อนไขการซื้อมากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 41.70 ลดการใช้ผักที่ปลูกแบบดั้งเดิม และหันมาใช้ผักอินทรีย์มากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 33.30

### 3. ปัญหาของผู้ประกอบการโรงแรมมูติกต่อผักอินทรีย์

ปัญหาด้านทัศนคติของผู้ประกอบการฯ ต่อผักอินทรีย์ มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับน้อย (2.40) โดยปัญหาด้านความรู้ความเข้าใจต่อผักอินทรีย์ มีค่าเฉลี่ยรวมในระดับน้อย (2.14) ปัญหาด้านความรู้สีกต่อผักอินทรีย์ มีค่าเฉลี่ยรวมในระดับน้อย (2.27) และปัญหาด้านพฤติกรรมต่อผักอินทรีย์ มีค่าเฉลี่ยรวมในระดับปานกลาง (2.80)

#### 3.1 ปัญหาด้านความรู้ความเข้าใจของผู้ประกอบการโรงแรมมูติกที่มีต่อผักอินทรีย์

**ด้านสุขภาพ** ปัญหาเรื่องความรู้ความเข้าใจของผู้ประกอบการฯ ต่อผักอินทรีย์ด้านสุขภาพ เรียงตามลำดับได้ดังนี้ ผักอินทรีย์ไม่ได้ช่วยเรื่องการดูแลสุขภาพอย่างยั่งยืน (ค่าเฉลี่ย 2.11) การรับประทานผักอินทรีย์และผักแบบดั้งเดิม ก่อให้เกิดโรคร้ายไข้เจ็บเช่นเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย 2.08) ไม่ว่าจะนำผักอินทรีย์หรือผักแบบดั้งเดิมมาปรุงอาหารให้ลูกค้า ลูกค้าก็จะได้รับประโยชน์ทางสุขภาพไม่แตกต่างกัน (ค่าเฉลี่ย 2.06)

**ด้านความปลอดภัย** ปัญหาเรื่องความรู้ความเข้าใจของผู้ประกอบการฯ ต่อผักอินทรีย์ด้านความปลอดภัย เรียงตามลำดับได้ดังนี้ ไม่ว่าจะรับประทานผักชนิดใดก็มีสารพิษตกค้าง

ไม่แตกต่างกัน (ค่าเฉลี่ย 2.58) การปลูกผักอินทรีย์โดยที่ไม่ใช้ปุ๋ยเคมี ไม่ได้รับประกันว่าผักมีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 2.53) ไม่ว่าจะซื้อผักอินทรีย์จากแหล่งปลูกใด ก็จะได้รับความสะดวก สะอาด และปลอดภัยไม่ต่างกัน ซึ่งเท่ากับ กระบวนการในการปลูกผักอินทรีย์ ไม่มีผลในการป้องกันการเกิดโรค (ค่าเฉลี่ย 2.50) ผู้คนเลือกรับประทานผักสด ผักใบเขียว โดยไม่คำนึงถึงความปลอดภัยจากสารพิษ และยาฆ่าแมลงเท่าที่ควร (ค่าเฉลี่ย 2.47)

**ด้านสิ่งแวดล้อม** ปัญหาเรื่องความรู้ความเข้าใจของผู้ประกอบการฯ ต่อผักอินทรีย์ด้านสิ่งแวดล้อม เรียงตามลำดับได้ดังนี้ การรับประทานผักอินทรีย์ไม่ส่งผลต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมของผู้ที่เกี่ยวข้องเท่าที่ควร (ค่าเฉลี่ย 2.25) การเลือกรับประทานผักอินทรีย์หรือเลือกผักแบบดั้งเดิม ช่วยส่งเสริมด้านสุขภาพและสิ่งแวดล้อมไม่แตกต่างกัน (ค่าเฉลี่ย 2.22) การเปลี่ยนรูปแบบการปลูกผักแบบดั้งเดิมมาปลูกผักอินทรีย์ไม่ส่งผลต่อการช่วยเหลือสิ่งแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 2.17) การเลือกรับประทานผักที่ปลูกแบบใด ก็สามารถช่วยสิ่งแวดล้อมได้เหมือนกัน (ค่าเฉลี่ย 2.14)

### 3.2 ปัญหาด้านความรู้สึกของผู้ประกอบการโรงแรมบูติกต่อผักอินทรีย์

**ด้านสุขภาพ** ปัญหาเรื่องความรู้สึกของผู้ประกอบการฯ ต่อผักอินทรีย์ด้านสุขภาพ เรียงตามลำดับได้ดังนี้ ไม่รู้สึกว่าการลดความเสี่ยงต่อการเป็นโรคมะเร็ง, เบาหวาน และโรคอ้วน (ค่าเฉลี่ย 2.36) รู้สึกไม่แตกต่างด้านสุขภาพ เมื่อรับประทานผักอินทรีย์และผักแบบดั้งเดิม (ค่าเฉลี่ย 2.33) รู้สึกว่าผักอินทรีย์และผักแบบดั้งเดิมมีสารอาหารในปริมาณที่เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 2.30)

**ด้านความปลอดภัย** ปัญหาเรื่องความรู้สึกของผู้ประกอบการฯ ต่อผักอินทรีย์ด้านความปลอดภัย เรียงตามลำดับได้ดังนี้ ผักอินทรีย์และผักแบบดั้งเดิม มีความปลอดภัยเหมือนกัน (ค่าเฉลี่ย 2.33) หากต้องการให้ลูกค้ารับประทานอาหารแล้วปลอดภัย ไม่จำเป็นต้องปรุงอาหารด้วยผักอินทรีย์ (ค่าเฉลี่ย 2.25) ผักอินทรีย์ ไม่ช่วยให้ผู้ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการปลอดภัยจากสารเคมี (ค่าเฉลี่ย 2.19) และโรครักข์ใช้เจ็บจากสารพิษ ไม่ได้เกิดจากการรับประทานผักแบบดั้งเดิม (ค่าเฉลี่ย 2.14)

**ด้านสิ่งแวดล้อม** ปัญหาเรื่องความรู้สึกของผู้ประกอบการฯ ต่อผักอินทรีย์ด้านสิ่งแวดล้อม เรียงตามลำดับได้ดังนี้ ไม่รู้สึกว่าการปลูกผักแบบดั้งเดิม เป็นการทำลายสิ่งแวดล้อมอย่างรุนแรง (ค่าเฉลี่ย 2.78) ไม่รู้สึกว่าได้รับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม เมื่อท่านเลือกรับประทานผักอินทรีย์ (ค่าเฉลี่ย 2.39) ไม่รู้สึกว่าการเพาะปลูกแบบอินทรีย์ช่วยแก้ปัญหาสิ่งแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 2.36)

### 3.3 ปัญหาด้านพฤติกรรมของผู้ประกอบการโรงแรมบูติกต่อผักอินทรีย์

ปัญหาเรื่องพฤติกรรมของผู้ประกอบการฯ ต่อผักอินทรีย์ เรียงตามลำดับความสำคัญได้ดังนี้ ขาดการประชาสัมพันธ์ (ค่าเฉลี่ย 4.50) ความสะดวกในการซื้อ สถานที่จัดจำหน่าย

ไม่เพียงพอ หาซื้อได้ยาก (ค่าเฉลี่ย 3.27) ไม่มีความสม่ำเสมอในการวางจำหน่ายผักอินทรีย์ (ค่าเฉลี่ย 3.08) ไม่สามารถแยกประเภทผักอินทรีย์กับผักชนิดอื่นได้ (ค่าเฉลี่ย 2.83) ไม่รู้จักแหล่งเพาะปลูกผักอินทรีย์ในเชียงใหม่ ซึ่งเท่ากับ ราคาแพงเกินไป ไม่เหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 2.64) มีผักไม่ครบทุกประเภทที่จะนำมาใช้สำหรับปรุงอาหาร (ค่าเฉลี่ย 2.61)

## 5.2 อภิปรายผล

จากการศึกษาทัศนคติของผู้ประกอบการ โรงแรมบูติกในจังหวัดเชียงใหม่ต่อผักอินทรีย์ จำนวน 36 คน สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

**1. ด้านความรู้ความเข้าใจ** ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการฯ มีความรู้ความเข้าใจด้านสุขภาพ เรื่องการรับประทานผักอินทรีย์ทำให้สุขภาพดี ช่วยเพิ่มคุณค่าทางอาหารมากขึ้น ด้านความปลอดภัย ทราบว่าในการบริโภคผักสด ผู้คนตระหนักถึงความปลอดภัยจากสารพิษและยาฆ่าแมลงมากที่สุด การมีฉลากรับรองมาตรฐานผักอินทรีย์ทำให้แน่ใจในคุณภาพ และการปลูกผักอินทรีย์ทำให้ผู้ปลูกปลอดภัยจากสารพิษ เนื่องจากไม่ใช้สารเคมีในกระบวนการ ส่วนด้านสิ่งแวดล้อม ทราบว่าผักอินทรีย์ทำให้เกิดผลดีต่อสิ่งแวดล้อม เนื่องจากเปลี่ยนจากการใช้สารเคมีมาใช้ปุ๋ยอินทรีย์แทน ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาเรื่องความรู้และความเข้าใจของผู้บริโภคผักปลอดภัยในจังหวัดเชียงใหม่ ของอิสสระสินธนกุลไพศาล (2547) ที่พบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจถึงอันตรายจากสารเคมีตกค้าง ทราบว่าการบริโภคผักปลอดภัยช่วยรักษาสิ่งแวดล้อมและระบบนิเวศน์ ช่วยลดความเสี่ยงในการเจ็บป่วย มีการใช้ปุ๋ยอินทรีย์และการใช้สารสกัดจากพืชในกระบวนการผลิตผักปลอดภัย และยังสอดคล้องกับ John Cranfield และคณะ (2010) ที่กล่าวว่า ประโยชน์จากผักอินทรีย์ คือ ช่วยลดความเสี่ยงจากสารเคมี เนื่องจากการเพาะปลูกเกษตรอินทรีย์ไม่ใช้สารเคมีใดๆ จึงปลอดภัยต่อผู้ปลูก ผู้บริโภค และสิ่งแวดล้อมในชุมชน และยังช่วยเพิ่มคุณค่าทางอาหารมากขึ้น

**2. ด้านความรู้สึก** ผู้ประกอบการฯ มีความรู้สึกภาคภูมิใจที่ได้ปรุงอาหารที่มีคุณค่าทางอาหารสูงให้แก่ลูกค้า เนื่องจากผักอินทรีย์มีคุณค่าทางอาหารสูง มีความสด สะอาด และรู้สึกว่าการรับประทานผักอินทรีย์แล้ว ทำให้สุขภาพดีและปลอดภัยจากสารเคมีมากกว่าการรับประทานผักแบบดั้งเดิม ควรได้รับการสนับสนุนจากรัฐเพื่อให้มีการปลูกผักอินทรีย์ในทุกพื้นที่แทนผักแบบดั้งเดิม ซึ่งการปลูกผักแบบดั้งเดิมมีการใช้สารเคมี อาจก่อให้เกิดผลเสียต่อประชาชน เนื่องจากมีผู้ป่วยโรคทางด้านสุขภาพมากขึ้น และยังเป็นการทำลายสิ่งแวดล้อมอย่างรุนแรง ส่วนผักอินทรีย์นั้นมีการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ จึงช่วยแก้ปัญหาสิ่งแวดล้อมได้ และควรมีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการนำผักอินทรีย์มาประกอบอาหารให้ลูกค้า ส่งผลต่อการเลือกรับประทานอาหารที่โรงแรมมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคผักปลอดภัยและความสนใจต่อการพัฒนา



เกษตรแบบมีส่วนร่วมของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ของกุศล และคณะ (2545) ที่พบว่า ผักปลอดสารพิษหาซื้อได้ยาก ควรขยายการผลิตผักปลอดสารพิษเพื่อจำหน่ายให้มากขึ้น และสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้บริโภคด้วยการตรวจสอบรับรองความปลอดภัย สร้างมาตรฐานการผลิตในการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ เช่นเดียวกับอิสสระ สินธกุลไพศาล (2547) ที่มีความเห็นว่าควรเพิ่มการประชาสัมพันธ์ด้านแหล่งจำหน่ายผักปลอดภัย และยังคงคล้องกับการศึกษาเรื่องพฤติกรรมทัศนคติ และปัจจัยที่มีผลต่อการบริโภคผักอินทรีย์ในเขตกรุงเทพมหานครของกัลยาณี กุลชัย (2549) ที่พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่คิดว่าผักอินทรีย์มีความสด สะอาด ปลอดภัยจากสารเคมี และผักอินทรีย์ต้องได้รับมาตรฐานที่มีคุณภาพ

**3. ด้านพฤติกรรม** ผู้ประกอบการโรงแรมบุติกในจังหวัดเชียงใหม่รู้จักแหล่งเพาะปลูกผักอินทรีย์โดยทั่วไป ได้แก่ อ.เชียงดาว อ.แม่วาง อ.ดอยสะเก็ด อ.แม่ริม และโครงการหลวงส่วนใหญ่เลือกซื้อตราสินค้าโครงการหลวง โดยเลือกซื้อจากซูเปอร์มาร์เก็ตมากที่สุด ชนิดผักอินทรีย์ที่เลือกซื้อ คือ สลัดคอส ผักบร็อกโคลี่ กรีน โอ๊ค/เรด โอ๊ค ผักคะน้า และผักบุ้ง นิยมไปซื้อทุกวันในช่วงเช้า ตั้งแต่เวลา 5.00 น. – 8.00 น. โดยไปซื้อเองจากผู้ปลูกหรือตัวแทนจำหน่าย ส่วนใหญ่ซื้อปริมาณ 1-5 กิโลกรัมต่อสัปดาห์ มีมูลค่าเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ไม่เกิน 2,000 บาท บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อ คือ พ่อครัว และเหตุผลสำคัญในการเลือกซื้อผักอินทรีย์ คือ มีความรู้สึกภาคภูมิใจที่ได้มีส่วนร่วมในการดูแลลูกค้าด้านสุขภาพ ความปลอดภัย สิ่งแวดล้อม และผักมีความสด สะอาด ซึ่งจากแนวโน้มเรื่องการห่วงใยสุขภาพ อาหารปลอดภัย และสิ่งแวดล้อมที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการโรงแรมบุติกลดการใช้ผักที่ปลูกแบบดั้งเดิม แล้วหันมาใช้ผักอินทรีย์เพื่อประกอบอาหารให้ลูกค้ามากขึ้น สอดคล้องกับอิสสระ สินธกุลไพศาล (2547) ที่พบว่าผู้บริโภคมีพฤติกรรมซื้อผักปลอดภัย โดยเลือกซื้อเนื่องจากห่วงใยสุขภาพ เช่นเดียวกับการศึกษาของกัลยาณี กุลชัย (2549) ที่พบว่าผู้บริโภคเลือกซื้อผักอินทรีย์จากซูเปอร์มาร์เก็ต มีการบริโภคอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งส่วนใหญ่อาหารทุกมื้อจะมีผักอินทรีย์เป็นส่วนประกอบ และจะบริโภคผักอินทรีย์ต่อไป เนื่องจากคำนึงถึงสุขภาพเป็นหลัก และยังคงคล้องกับเจตพล คงดี (2553) ที่พบว่าเหตุผลสำคัญในการเลือกซื้อผักไฮโดรโปนิคส์คือเพื่อสุขภาพที่ดี และช่วยลดความเสี่ยงในการเกิดโรค

ส่วนการวิเคราะห์ตลาดและพฤติกรรมซื้อของผู้บริโภค สอดคล้องกับการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อข้าวอินทรีย์ของโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงรายของอรทัย ศอินตะ (2549) ที่พบว่าปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อข้าวอินทรีย์ คือ ตรงตามมาตรฐานข้าวอินทรีย์ ไม่ใช่สารเคมีทุกขั้นตอนการผลิต มีการรับประกันคุณภาพสินค้า มีใบรับรองปลอดสารเคมี

และในการตัดสินใจซื้อต้องได้รับความคิดเห็นจากสมาชิกที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อข้าวอินทรีย์

การศึกษาทัศนคติของผู้ประกอบการ โรงแรมบูติกในจังหวัดเชียงใหม่ต่อผักอินทรีย์ ทั้ง 3 ด้าน คือ ความรู้ความเข้าใจ ความรู้สึก และพฤติกรรม จะเห็นได้ว่าปัจจัยสำคัญที่ผู้ประกอบการโรงแรมบูติกในจังหวัดเชียงใหม่เลือกนำผักอินทรีย์มาประกอบอาหารให้ลูกค้า คือ ปัจจัยด้านสุขภาพ ด้านความปลอดภัย และด้านสิ่งแวดล้อม ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาเรื่องแรงจูงใจ, ประโยชน์ และปัญหาจากการเพาะปลูกแบบอินทรีย์ ของ John Cranfield และคณะ (2010) ที่พบว่าปัจจัยหลักที่ก่อให้เกิดแรงจูงใจในการเปลี่ยนจากการเพาะปลูกแบบดั้งเดิมมาทำการเพาะปลูกแบบอินทรีย์ คือ ปัจจัยด้านสุขภาพ ความปลอดภัยของผู้ปลูกและผู้บริโภค รวมไปถึงความห่วงใยต่อสิ่งแวดล้อม

### 5.3 ข้อค้นพบ

1. ด้านความรู้ความเข้าใจ ผู้ประกอบการฯ มีความรู้ความเข้าใจต่อผักอินทรีย์ด้านสิ่งแวดล้อม มากที่สุด โดยเข้าใจว่ารับประทานผักอินทรีย์แล้วก่อให้เกิดผลดีต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมของผู้ที่เกี่ยวข้อง
2. ด้านความรู้สึก ผู้ประกอบการฯ มีความรู้สึกต่อผักอินทรีย์ด้านความปลอดภัยมากที่สุด โดยรู้สึกว่าการปลูกผักอินทรีย์โดยไม่ใช้สารเคมี ทำให้เมื่อรับประทานผักอินทรีย์แล้ว มีความปลอดภัยกว่าผักที่ปลูกด้วยวิธีแบบดั้งเดิมที่มีการใช้สารเคมี
3. ด้านพฤติกรรม ผู้ประกอบการฯ นิยมเลือกซื้อสลัดคอส ซึ่งเป็นผักที่ต่างจากผักที่ผู้ประกอบการฯ ปลูกเองในบริเวณโรงแรม ได้แก่ ผักบุ้ง ผักคะน้า และผักกวางตุ้ง โดยเลือกซื้อในปริมาณ 1 - 5 กิโลกรัมต่อสัปดาห์ นิยมไปซื้อที่ซูเปอร์มาร์เก็ต ในช่วงเช้าเวลา 5.00น. – 8.00น.  
นอกจากนี้ พบว่ามีโรงแรมที่เพาะปลูกผักปลอดสารพิษในบริเวณโรงแรม เพื่อนำผักที่ได้ไปประกอบอาหารให้กับลูกค้า คือ มาริษา ริสอร์ท แอนด์ สปา ตั้งอยู่ที่อ.เชียงดาว ซึ่งเป็นอำเภอที่มีแหล่งเพาะปลูกผักอินทรีย์หลายแห่ง
4. ปัญหาที่มีต่อผักอินทรีย์ ผู้ประกอบการ โรงแรมบูติกมีความเห็นว่าผักอินทรีย์ขาดการประชาสัมพันธ์ที่ดี ทำให้ไม่ทราบข้อมูลเกี่ยวกับผักอินทรีย์ ไม่มีความสะดวกในการซื้อ สถานที่จัดจำหน่ายไม่เพียงพอ หาซื้อได้ยาก และไม่มีความสม่ำเสมอในการวางจำหน่ายผักอินทรีย์

#### 5.4 ข้อเสนอแนะ

สำหรับผู้ปลูกหรือผู้จัดจำหน่ายผักอินทรีย์ที่ต้องการทำการตลาดกับโรงแรมบูติก

1. ผู้ปลูกควรเพิ่มการปลูกสลัดคอสมากขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการฯ นิยมซื้อสลัดคอสมากที่สุด ในปริมาณ 1-5 กิโลกรัมต่อสัปดาห์ โดยการซื้อผักอินทรีย์ทั้งหมดต่อสัปดาห์มีมูลค่าเฉลี่ยไม่เกิน 1,000 บาท ดังนั้นควรวางแผนการปลูกผักอินทรีย์ให้มีผลผลิตเพียงพอต่อความต้องการของผู้ประกอบการฯ เช่น ปลูกสลัดคอสอย่างน้อยให้ได้ผลผลิต 20 กิโลกรัมต่อเดือน

2. ควรเตรียมผักให้พร้อมส่งในช่วงเช้า 5.00 – 8.00 น. เพื่อให้ผักมีความสด ใหม่ สะอาด จัดวางจำหน่ายทุกวัน โดยบรรจุปริมาณ 1 กิโลกรัม สำหรับขายปลีก และ 5 กิโลกรัม สำหรับขายส่ง โดยนำไปส่งที่ซูเปอร์มาร์เก็ต เช่น ริมปิงซูเปอร์สโตร์ ท็อปส์ซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นต้น หรือนำไปเสนอให้กับทางโรงแรมบูติก โดยติดต่อกับพ่อครัว, ฝ่ายจัดซื้อ และผู้จัดการห้องอาหาร

3. ควรใช้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เช่น กระดาษจากชานอ้อย โดยติดป้ายโฆษณาแนบกับบรรจุภัณฑ์ เพื่อระบุว่าผลิตภัณฑ์ผักอินทรีย์นี้ผลิตด้วยกระบวนการที่ปลอดภัยจากสารพิษ มีป้ายรับรองคุณภาพของผักอินทรีย์ ผลิตจากแหล่งเพาะปลูกที่มีความน่าเชื่อถือ โดยใส่ที่อยู่ของแหล่งปลูก เพื่อให้ผู้ประกอบการฯ ที่สนใจสามารถติดต่อได้โดยตรง เกิดการซื้อซ้ำ และบอกต่อผู้ประกอบการฯ รายอื่น ถือเป็น การประชาสัมพันธ์อีกทางหนึ่ง

4. ควรจัดผักอินทรีย์เป็นชุดสลัด ได้แก่ สลัดคอส กรีน ไอ้ค/เรด ไอ้ค ฟิลเลย์ไอซ์เบิร์ก เรดโครอล บัตเตอร์เฮด และมีซุซ่า เพื่อเสนอต่อผู้ประกอบการฯ ที่ต้องการจัดเมนูชุดผักเพื่อสุขภาพให้แก่ลูกค้า

5. กลยุทธ์เพื่อสนับสนุนให้มีการปลูกผักอินทรีย์เพิ่มขึ้นและยั่งยืน ควรมีการขอสำรวจพื้นที่ของโรงแรมบูติก ว่าสามารถปลูกผักอินทรีย์ได้หรือไม่ โดยนำเสนอการปลูกผักอินทรีย์ทุกชนิดของชุดสลัด มีผู้ดูแลฟาร์มคอยดูแล หากลูกค้าของโรงแรมต้องการผักชนิดใด ก็สามารถตัดขายและรับประทานสดได้ทันที

สำหรับผู้ประกอบการโรงแรมบูติก

1. เนื่องจากปัญหาเรื่องขาดการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับผักอินทรีย์ ทางโรงแรมควรโฆษณาและประชาสัมพันธ์ในการให้ความรู้เกี่ยวกับผักอินทรีย์ โดยวางแผนข้อมูลความรู้ของผักอินทรีย์บนโต๊ะอาหาร พร้อมทั้งบอกถึงประโยชน์ของผักอินทรีย์

2. ควรจัดให้มีพนักงานขายคอยดูแลเอาใจใส่ลูกค้า ฝึกอบรมให้พนักงานสามารถแนะนำถึงข้อมูลผักอินทรีย์ได้ โดยบอกถึงชนิดและประโยชน์ของผักอินทรีย์ในด้านต่างๆ ดังนี้

- ด้านสุขภาพ ผักอินทรีย์มีคุณค่าทางสารอาหารตามหลักโภชนาการ ทำให้สุขภาพดี

- ด้านความปลอดภัย เนื่องจากผักอินทรีย์เพาะปลูกโดยไม่ใช้สารเคมี จึงปลอดภัยจากสารเคมีตกค้าง ปลอดภัยทั้งผู้ผลิต ผู้บริโภค และผู้ที่เกี่ยวข้อง

- ด้านสิ่งแวดล้อม การรับประทานผักอินทรีย์เป็นการส่งเสริมให้ผู้ปลูกเปลี่ยนจากการปลูกผักแบบดั้งเดิมที่ใช้สารเคมี มาปลูกผักแบบอินทรีย์ที่ไม่ใช้สารเคมี ทำให้สิ่งแวดล้อมดีขึ้น

3. ควรจัดวางผักอินทรีย์บนชั้นวางที่มีไอน้ำพ่นให้ความชุ่มชื้นแก่ผักอินทรีย์ หรือจัดวางในตู้แช่เย็น เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกถึงความสด สะอาดอยู่เสมอ โดยให้พนักงานคอยดูแลชั้นวางหรือตู้แช่อยู่ตลอด หากสังเกตว่าผักเริ่มเหี่ยวเฉา ไม่สดกรอบ ให้นำออกจากชั้นวาง ซึ่งจะทำให้ลูกค้าเห็นว่าผักอินทรีย์สด ใหม่อยู่เสมอ

4. ควรมีข้อมูลโภชนาการที่ได้รับจากการรับประทานอาหารในห้องอาหารของโรงแรม เพื่อให้ลูกค้าทราบถึงคุณค่าสารอาหารแต่ละหมวดที่ได้รับในมื้อนั้น

5. ควรมีกิจกรรมทางการตลาด เพื่อสร้างความเชื่อมั่นด้านความปลอดภัยของอาหารที่จำหน่ายในโรงแรม โดยให้ความสำคัญกับความสะอาดของผักอินทรีย์ตั้งแต่กระบวนการปลูกจนถึงนำมาประกอบอาหารให้ลูกค้า ด้วยการเพาะปลูกผักอินทรีย์ในบริเวณโรงแรม โดยมีผู้ดูแลฟาร์มผักอินทรีย์คอยให้คำแนะนำ และทำการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ เพื่อให้ลูกค้าได้รับความรู้ในการเข้ามาเยี่ยมชมฟาร์มผักอินทรีย์ ซึ่งถือเป็นการยกระดับด้านอาหารปลอดภัยของห้องอาหารภายในโรงแรม และสร้างความสามารถในการแข่งขันกับโรงแรมอื่น ได้อย่างยั่งยืน

## 5.5 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาในหัวข้อ ทักษะคติของผู้บริโภคที่มีต่อการเลือกรับประทานผักในร้านอาหารทั่วไป หรือทัศนคติของเจ้าของภัตตาคารที่มีต่อการรับประทานผักอินทรีย์ เนื่องจากปัจจุบันผู้บริโภคได้ตระหนักถึงเรื่องการรับประทานอาหาร และให้ความสำคัญกับสุขภาพมากขึ้น

2. ศึกษาในหัวข้อ ทักษะคติของผู้บริโภคที่มีต่อผักอินทรีย์ เนื่องจากปัจจุบันมีข่าวสารเรื่องโรคร้ายไข้เจ็บมากขึ้น การที่ผักอินทรีย์เริ่มได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย ทำให้ผู้บริโภคได้รับประทานอาหารที่ปลอดภัย ซึ่งจะช่วยลดโรคร้ายเหล่านี้ได้