

การค้นคว้าแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาถึงความพึงพอใจของเกษตรกรต่อการรับซื้อผลิตผลทางการเกษตร กรณีศึกษา ห้างหุ้นส่วนจำกัด ชุนเฮงหลีเด่นชัย อำเภอเด่นชัย จังหวัดแพร่ เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามเกษตรกรผู้ให้นำสินค้าเกษตรมาขาย จำนวน 205 ราย จากประชากรจำนวน 438 ราย ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย และนำข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา ประกอบด้วย การแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษาพบว่า เกษตรกรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุอยู่ในช่วง 41-50 ปี มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ช่วยกันทำการเกษตร 4-5 คน มีรายได้ครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือน 2,001-5,000 บาท มีภูมิลำเนาอยู่ อำเภอสูงเม่น จังหวัดแพร่ โดยส่วนใหญ่เพาะปลูกถั่วเหลือง มีลักษณะการนำผลิตผลทางการเกษตรมาขายคือ นำมาขายครั้งเดียวทั้งหมดที่ผลิตได้ในฤดูกาลนั้นมีปริมาณผลิตผลทางการเกษตรที่นำมาขายต่อครั้งโดยเฉลี่ยมากกว่า 1,000 กิโลกรัม มีความถี่ในการนำผลิตผลทางการเกษตรมาขายที่ห้างหุ้นส่วนจำกัด ชุนเฮงหลีเด่นชัย ในช่วงฤดูกาลผลิต คือ เดือนละ 1 ครั้ง มีวิธีการเดินทางนำผลิตผลมาขายโดยรถยนต์ของผู้อื่น เกษตรกรผลิตผลทางการเกษตรให้ร้านรับซื้อผลิตผลทางการเกษตรทั่วไป มีผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกแหล่งจำหน่ายผลิตผลทางการเกษตรคือ เพื่อนและคนรู้จัก ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกแหล่งขายผลิตผลทางการเกษตรมากที่สุดเป็นลำดับแรก คือ ปัจจัยด้านจำนวนที่ถูกต้อง

ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยด้านคุณภาพที่ถูกต้อง จำนวนที่ถูกต้อง ช้อจากผู้ขายที่ถูกต้อง และจังหวะเวลาที่ถูกต้อง ในระดับมาก แต่มีความพึงพอใจด้านราคาที่ถูกต้องโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง โดยประเด็นย่อยด้านคุณภาพที่ถูกต้องที่พึงพอใจอันดับแรกคือ ความรวดเร็วในการตรวจคุณภาพสินค้า ประเด็นย่อยด้านจำนวนที่ถูกต้องที่พึงพอใจอันดับแรกคือ ความถูกต้องของจำนวนที่รับซื้อตามโควตาที่ให้ไว้ ประเด็นย่อยด้านช้อจากผู้ขายที่ถูกต้องที่พึงพอใจอันดับแรกคือ การให้ความสำคัญสำหรับลูกค้าประจำ ประเด็นย่อยด้านราคาที่ถูกต้องที่พึงพอใจอันดับแรกคือ การให้เงินช่วยค่าบรรทุกผลิตผลมาขาย และประเด็นย่อยด้านจังหวะเวลาที่ถูกต้องที่พึงพอใจอันดับแรกคือ ช่วงเวลาในการรับช้อเพิ่มเติมนอกฤดูกาลผลิต เกษตรกรมีปัญหาโดยรวมเฉลี่ยในระดับน้อย โดยประเด็นที่เป็นปัญหาอันดับแรกคือ ปัญหาการติดป้ายแสดงราคาที่ไม่ชัดเจน

ABSTRACT

TE160591

This independent study aims to explore the agriculturist satisfaction of agricultural products purchased a case study on Chunhenglee Limited Partnership, Denchai District, Phrae Province. The data was collected through questionnaire completed by 205 out of 438 agriculturists, by the simple samples random method. The data obtained was then analyzed through the technique of descriptive statistics, including frequency distribution, percentage, and means.

According to the findings, most of the respondents were male, aged between 41-50 years old, who had 4-5 members in their families working in the field of agriculture together. The average income per month per family was 2,001-5,000 Baht. Their residence were in Sungmen District, Phrae Province. Most of them grow soybeans and they sell their agricultural products by selling the whole amount that they can grow in each planting season. The average quantity of agricultural products sold was more than 1000 kilograms and in each planting season they sell the agricultural products to Chunhenglee Limited Partnership once a month. The products were delivered by the other agriculturists' cars and most of the respondents had experience with selling the products to the general agricultural products selling shops. People who participated in

agriculturists and acquaintances. The most important factor in the decision making of the agricultural products selling of accurate amount.

The respondents were satisfied, in general, in terms of the correct amount, purchasing from the correct sellers, correct quality, and at the appropriate time respectively. They were satisfied with the appropriate prices, which were set at a moderate level. In terms of quality, the main priority was the fastness in examining the product's quality. In terms of amount, the main priority was the accuracy of the amount purchased, as stated in the quota. In terms of purchasing from the correct sellers, the main priority was the concern for the regular customers. In terms of the correct price, the main priority was given money for transporting. In terms of the correct and appropriate time, the main priority was the extended period of purchasing the products out of the planting seasons. The agriculturists had the overall problems in the less significant level. The most important problem was the unclear price labeling.