

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับงานวิจัยเรื่อง "พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยว : ศึกษาเฉพาะลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล " ผู้วิจัยได้นำข้อมูล ตัวอย่างที่เก็บรวบรวมมาทำการวิเคราะห์โดยวิธีการทางสถิติตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยจะนำเสนอการวิเคราะห์ไว้ 3 ส่วน ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ลักษณะของกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวของกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์เพื่อทดสอบสมมติฐาน

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ลักษณะของกลุ่มตัวอย่าง

ลักษณะข้อมูลส่วนบุคคล จากการศึกษาครั้งนี้ได้แบ่งเป็นดังนี้ เพศ อายุ การศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน สถานภาพ ขนาดครอบครัว วงเงินกู้ และขนาดพื้นที่

เพศ ผู้ตอบแบบสอบถามแบ่งเป็นเพศชายและเพศหญิง มีการแจกแจงข้อมูลตามตารางที่ 4.1 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1 การแจกแจงตามเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
หญิง	205	51.3
ชาย	195	48.8
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 4.1 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์เป็นเพศหญิงจำนวน 205 คน คิดเป็นร้อยละ 51.3 และเป็นเพศชาย จำนวน 195 คน คิดเป็นร้อยละ 48.8

อายุ ผู้ตอบแบบสอบถามแบ่งเป็นอายุไม่เกิน 30 ปี จนถึงอายุ 51 ปีขึ้นไป โดยมีการแจกแจงข้อมูลตามตารางที่ 4.2 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.2 การแจกแจงตามอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

อายุ (ปี)	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 30 ปี	93	23.3
31-40 ปี	227	56.8
41 - 50 ปี	67	16.8
51 ปีขึ้นไป	13	3.3
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 4.2 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกค้ายานการอาคารสงเคราะห์มีอายุระหว่าง 31-40 ปี มีจำนวนมากที่สุด คือ 227 คน คิดเป็นร้อยละ 56.8 อันดับรองลงมา คือกลุ่มอายุไม่เกิน 30 ปี มีจำนวน 93 คน คิดเป็นร้อยละ 23.3 และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 51 ปีขึ้นไปมีจำนวนน้อยที่สุด คือ 13 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3

การศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามแบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ ต่ำกว่าระดับปริญญาตรี ปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี โดยมีการแจกแจงข้อมูลตาม ตารางที่ 4.3 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.3 การแจกแจงตามการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม

การศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	94	23.5
ปริญญาตรี	237	59.3
สูงกว่าปริญญาตรี	63	15.8
ไม่ตอบ	6	1.5
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.3 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกค้ายานการอาคารสงเคราะห์มีการศึกษาระดับปริญญาตรีมากที่สุด คือ 237 คน คิดเป็นร้อยละ 59.3 อันดับรองลงมาคือ กลุ่มที่มีการศึกษิต่ำกว่าระดับปริญญาตรี จำนวน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 23.5 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีจำนวนน้อยที่สุด คือ 63 คน คิดเป็นร้อยละ 15.8

อาชีพ ผู้ตอบแบบสอบถามแบ่งเป็น 4 กลุ่ม คือ รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ พนักงานบริษัท ธุรกิจส่วนตัว และอื่นๆ โดยมีการแจกแจงข้อมูลตาม ตารางที่ 4.4 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.4 การแจกแจงตามอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ	105	26.3
พนักงานบริษัท	228	57.0
ธุรกิจส่วนตัว	61	15.3
อื่นๆ	6	1.5
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.4 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกค้านาคารอาคารสงเคราะห์มีอาชีพพนักงานบริษัทมากที่สุด คือ 228 คน คิดเป็นร้อยละ 57.0 อันดับรองลงมาคือ กลุ่มที่เป็นรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ จำนวน 105 คน คิดเป็นร้อยละ 26.3 และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพอื่นๆ มีจำนวนน้อยที่สุด คือ 6 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5

รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครอบครัว ผู้ตอบแบบสอบถามแบ่งเป็น 4 กลุ่ม คือ กลุ่มที่มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท กลุ่มที่มีรายได้ 20,001-40,000 บาท กลุ่มที่มีรายได้ 40,001-60,000 บาท และกลุ่มที่มีรายได้ 60,001 บาทขึ้นไป โดยมีการแจกแจงข้อมูลตามตารางที่ 4.5 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.5 การแจกแจงตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครอบครัวของผู้ตอบแบบสอบถาม

รายได้ (บาท)	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 20,000 บาท	148	37.0
20,001 - 40,000 บาท	155	38.8
40,001 - 60,000 บาท	83	20.8
60,001 บาทขึ้นไป	14	3.5
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.5 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกค้านาคารอาคารสงเคราะห์ที่มีรายได้ต่อเดือน 20,001- 40,000 บาท มีจำนวนมากที่สุด คือ 155 คน คิดเป็นร้อยละ 38.8 อันดับรองลงมา คือ กลุ่มที่มีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 20,000 บาท มีจำนวน 148 คน คิดเป็นร้อยละ 37.0 และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ต่อเดือน 60,001 บาทขึ้นไป มีจำนวนน้อยที่สุด คือ 14 คน คิดเป็นร้อยละ 3.5

สถานภาพ ผู้ตอบแบบสอบถามแบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ โสด สมรส และหย่าร้าง/หม้าย โดยมีการแจกแจงข้อมูลตามตารางที่ 4.6 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.6 การแจกแจงสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	124	31.0
สมรส	223	55.8
หย่าร้าง/หม้าย	53	13.3
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 4.6 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกข้าราชการอากรสงเคราะห์ที่มีสถานภาพสมรส มีจำนวนมากที่สุด คือ 223 คน คิดเป็นร้อยละ 55.8 อันดับรองลงมา คือสถานภาพโสด มีจำนวน 124 คน คิดเป็นร้อยละ 31.0 และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพหย่าร้าง/หม้ายมีจำนวนน้อยที่สุด คือ 53 คน คิดเป็นร้อยละ 13.3

ขนาดของครอบครัว ผู้ตอบแบบสอบถามแบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มที่มีขนาดครอบครัว 1 – 2 คน กลุ่มที่มีขนาดครอบครัว 3 – 4 คน และกลุ่มที่มีขนาดครอบครัว 5 – 6 คน โดยมีการแจกแจงข้อมูลตามตารางที่ 4.7 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.7 การแจกแจงขนาดของครอบครัวของผู้ตอบแบบสอบถาม

ขนาดของครอบครัว (คน)	จำนวน	ร้อยละ
1 – 2 คน	141	35.3
3 - 4 คน	206	51.5
5 - 6 คน	53	13.3
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 4.7 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกข้าราชการอากรสงเคราะห์ที่มีขนาดของครอบครัว 3 – 4 คน มีจำนวนมากที่สุด คือ 206 คน คิดเป็นร้อยละ 51.5 อันดับรองลงมา คือขนาดของครอบครัว 1 – 2 คน มีจำนวน 141 คน คิดเป็นร้อยละ 35.3 และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีขนาดของครอบครัว 5 – 6 คน มีจำนวนน้อยที่สุด คือ 53 คน คิดเป็นร้อยละ 13.3

วงเงินกู้ ผู้ตอบแบบสอบถามแบ่งเป็น 4 กลุ่ม คือ กลุ่มที่มีวงเงินกู้ไม่เกิน 1,000,000 บาท กลุ่มที่มีวงเงินกู้ 1,000,001 – 2,000,000 บาท กลุ่มที่มีวงเงินกู้ 2,000,001 – 3,000,000 บาท และกลุ่มที่มีวงเงินกู้ 3,000,001 บาทขึ้นไป โดยมีการแจกแจงข้อมูลตามตารางที่ 4.8 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.8 การแจกแจงตามวงเงินกู้ของผู้ตอบแบบสอบถาม

วงเงินกู้ (บาท)	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 1,000,000 บาท	117	29.3
1,000,001 - 2,000,000 บาท	201	50.3
2,000,001 - 3,000,000 บาท	54	13.5
3,000,001 บาทขึ้นไป	28	7.0
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 8 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกค้านาคารอาคารสงเคราะห์ที่มีวงเงินกู้ 1,000,001 – 2,000,000 บาท มีจำนวนมากที่สุด คือ 201 คน คิดเป็นร้อยละ 50.3 อันดับรองลงมาคือวงเงินกู้ไม่เกิน 1,000,000 มีจำนวน 117 คน คิดเป็นร้อยละ 29.3 และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีวงเงินกู้ 3,000,001 บาทขึ้นไป มีจำนวนน้อยที่สุด คือ 28 คน คิดเป็นร้อยละ 7.0

ขนาดพื้นที่บ้านเดี่ยว ผู้ตอบแบบสอบถามแบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ซื้อบ้านเดี่ยวขนาดพื้นที่ไม่เกิน 50 ตารางวา กลุ่มที่ซื้อบ้านเดี่ยวขนาดพื้นที่ 51 – 100 ตารางวาและกลุ่มที่ซื้อบ้านเดี่ยวขนาดพื้นที่มากกว่า 100 ตารางวา โดยมีการแจกแจงข้อมูลตาม ตารางที่ 4.9 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.9 การแจกแจงตามขนาดพื้นที่บ้านเดี่ยวของผู้ตอบแบบสอบถาม

ขนาดพื้นที่บ้านเดี่ยว (ตารางวา)	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 50	230	57.5
51 – 100	156	39.0
มากกว่า 100 ตารางวา	14	3.5
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.9 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกค้านาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านเดี่ยวขนาดไม่เกิน 50 ตารางวา มีจำนวนมากที่สุด คือ 230 คน คิดเป็นร้อยละ 57.5 อันดับ รองลงมา คือขนาด 51 – 100 ตารางวา มีจำนวน 156 คน คิดเป็นร้อยละ 39.0 และผู้ตอบแบบสอบถามที่ซื้อบ้านเดี่ยวขนาดมากกว่า 100 ตารางวา มีจำนวนน้อยที่สุด คือ 14 คน คิดเป็นร้อยละ 3.5

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยว

ประเภทสินเชื่อ ผู้ตอบแบบสอบถามแบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ซื้อบ้านเดี่ยวโดยใช้บริการสินเชื่อประเภทสินเชื่อบุคคลทั่วไป กลุ่มที่ซื้อบ้านเดี่ยวโดยใช้บริการสินเชื่อประเภทสวัสดิการข้าราชการ/กบข. และ กลุ่มที่ซื้อบ้านเดี่ยวโดยใช้บริการสินเชื่อประเภทสวัสดิการพนักงานบริษัท

ตารางที่ 4.10 การแจกแจงตามประเภทสินเชื่อของผู้ตอบแบบสอบถาม

ประเภทสินเชื่อ	จำนวน	ร้อยละ
สินเชื่อบุคคลทั่วไป	195	48.8
สวัสดิการข้าราชการ/กบข.	46	11.5
สวัสดิการพนักงานบริษัท	159	39.8
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.10 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกค้ายธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวในประเภทสินเชื่อบุคคลทั่วไป จำนวนมากที่สุด คือ 195 คน คิดเป็นร้อยละ 48.8 อันดับรองลงมา คือ สวัสดิการพนักงานบริษัท มีจำนวน 159 คน คิดเป็นร้อยละ 39.8 และผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวในประเภทสวัสดิการข้าราชการ/กบข.มีจำนวนน้อย ที่สุด คือ 46 คน คิดเป็นร้อยละ 11.5

เหตุผลที่เลือกใช้บริการสินเชื่อกับธ.อ.ส ผู้ตอบแบบสอบถามแบ่งเป็น 4 กลุ่ม คือ กลุ่มที่กลุ่มที่ใช้บริการสินเชื่อกับธ.อ.สเนื่องจากเป็นธนาคารที่ให้บริการสินเชื่อด้านที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ กลุ่มที่ใช้บริการสินเชื่อกับธ.อ.สเนื่องจากหลักเกณฑ์การให้สินเชื่อไม่ยุ่งยาก กลุ่มที่ใช้บริการสินเชื่อกับธ.อ.ส. เนื่องจากมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่นๆ และกลุ่มที่ใช้บริการสินเชื่อกับธ.อ.ส. เนื่องจากการให้คำแนะนำจากบุคคลใกล้ชิด

ตารางที่ 4.11 การแจกแจงตามเหตุผลที่เลือกใช้บริการสินเชื่อกับธ.อ.ส ของผู้ตอบแบบสอบถาม

เหตุผลที่เลือกใช้บริการสินเชื่อกับธ.อ.ส	จำนวน	ร้อยละ
เป็นธนาคารที่ให้บริการสินเชื่อด้านที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ	211	52.8
หลักเกณฑ์การให้สินเชื่อไม่ยุ่งยาก	55	13.8
มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่นๆ	106	26.5
การให้คำแนะนำจากบุคคลใกล้ชิด	28	7.0
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.11 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่เลือกใช้บริการสินเชื่อกับธ.อ.ส ด้วยเหตุผลเพราะเป็นธนาคารที่ให้บริการสินเชื่อด้านที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ มีจำนวนมากที่สุด คือ 211 คน คิดเป็นร้อยละ 52.8 อันดับรองลงมา คือ มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่นๆ มีจำนวน 106 คน คิดเป็นร้อยละ 26.5 และผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกใช้บริการสินเชื่อกับ ธ.อ.ส ด้วยเหตุผลเพราะการให้คำแนะนำจากบุคคลใกล้ชิด มีจำนวนน้อยที่สุด คือ 28 คน คิดเป็นร้อยละ 7.0

ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อ ผู้ตอบแบบสอบถามแบ่งเป็น 4 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ใช้วิจารณญาณของตนเองตัดสินใจเลือกบริการสินเชื่อ กลุ่มที่พี่น้องญาติ/เพื่อนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกบริการสินเชื่อ กลุ่มที่คู่สมรสมีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกบริการสินเชื่อ และกลุ่มที่บิดามารดามีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกบริการสินเชื่อ

ตารางที่ 4.12 การแจกแจงตามผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อ	จำนวน	ร้อยละ
ตนเอง	219	54.8
พี่น้อง/ญาติ/เพื่อน	39	9.8
บิดามารดา	33	8.3
คู่สมรส/แฟน	109	27.3
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.12 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ใช้วิจารณญาณของตนเองตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อ มีจำนวนมากที่สุด คือ 219 คน คิดเป็นร้อยละ 54.8 อันดับรองลงมา คือ คู่สมรส/แฟนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อ มีจำนวน 109 คน คิดเป็นร้อยละ 27.3 และผู้ตอบแบบสอบถามที่บิดามารดามีส่วนร่วมในการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อ มีจำนวนน้อยที่สุด คือ 33 คน คิดเป็นร้อยละ 8.3

ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ ผู้ตอบแบบสอบถามแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ใช้เวลา 10-20 ปี ในการผ่อนชำระเงินกู้กับธ.อ.ส.และกลุ่มที่ใช้เวลา 21-30 ปี ในการผ่อนชำระเงินกู้กับธ.อ.ส

ตารางที่ 4.13 การแจกแจงตามระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้	จำนวน	ร้อยละ
10-20 ปี	102	25.5
21-30 ปี	298	74.5
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.13 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่มีระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ 21 – 30 ปี มีจำนวน 298 คิดเป็นร้อยละ 74.5 และระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ 10 – 20 ปี มีจำนวน 102 คิดเป็นร้อยละ 25.5

สถานที่ในการยื่นกู้สินเชื่อ ผู้ตอบแบบสอบถามแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่เลือกขอยื่นกู้สินเชื่อกับร.อ.ส.สำนักงานใหญ่ และ กลุ่มที่เลือกขอยื่นกู้สินเชื่อกับร.อ.ส.สาขาใกล้บ้าน/ที่ทำงาน

ตารางที่ 4.14 การแจกแจงตามสถานที่ในการขอยื่นกู้สินเชื่อของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานที่ในการยื่นกู้สินเชื่อ	จำนวน	ร้อยละ
สำนักงานใหญ่	231	57.8
สาขาใกล้บ้าน/ที่ทำงาน	169	42.3
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.14 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกข้าราชการอาครสงเคราะห์ที่เลือกการขอยื่นกู้สินเชื่อกับธนาคารอาครสงเคราะห์สำนักงานใหญ่ มีจำนวน 231 คิดเป็นร้อยละ 57.8 และเลือกการขอยื่นกู้สินเชื่อกับธนาคารอาครสงเคราะห์สาขาใกล้บ้าน/ที่ทำงาน มีจำนวน 169 คิดเป็นร้อยละ 42.3

ลักษณะการยื่นกู้สินเชื่อ ผู้ตอบแบบสอบถามแบ่งเป็น 4 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ไม่มีผู้กู้ร่วม กลุ่มที่มีผู้กู้ร่วม 1 คน กลุ่มที่มีผู้กู้ร่วม 2 คน และกลุ่มที่มีผู้กู้ร่วม 3 คน

ตารางที่ 4.15 การแจกแจงตามจำนวนผู้กู้ร่วมของผู้ตอบแบบสอบถาม

จำนวนผู้กู้ร่วม	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีผู้ร่วมกู้	133	33.3
มีผู้ร่วมกู้ 1 คน	120	30.0
มีผู้ร่วมกู้ 2 คน	147	36.8
มีผู้ร่วมกู้ 3 คน	0	0.0
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.15 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกข้าราชการอาครสงเคราะห์ที่มีผู้กู้ร่วม 2 คน มีจำนวนมากที่สุด คือ 147 คน คิดเป็นร้อยละ 36.8 อันดับรองลงมา คือ ไม่มีผู้กู้ร่วมมีจำนวน 133 คน คิดเป็นร้อยละ 33.3 และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีผู้กู้ร่วม 1 คน มีจำนวนน้อยที่สุด คือ 120 คน คิดเป็นร้อยละ 30.0

การผ่อนชำระเงินงวด ผู้ตอบแบบสอบถามแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่เลือกชำระเป็นเงินสดด้วยตนเอง และกลุ่มที่ชำระโดยหักผ่านบัญชีธนาคาร /หักเงินเดือน

ตารางที่ 4.16 การแจกแจงตามการผ่อนชำระเงินงวดของผู้ตอบแบบสอบถาม

การผ่อนชำระ เงินงวด	จำนวน	ร้อยละ
ชำระเป็นเงินสดด้วยตนเอง	169	42.3
ชำระโดยหักผ่านบัญชีธนาคาร/หักเงินเดือน	231	57.8
รวม	400	100.0

จากตารางที่ 4.16 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกค้ายานยนต์อาคารสงเคราะห์ที่ใช้วิธีการผ่อนชำระเงินงวดแบบชำระโดยหักผ่านบัญชีธนาคาร/หักเงินเดือนมีจำนวน 231 คน คิดเป็นร้อยละ 57.8 และชำระเป็นเงินสดด้วยตนเอง มีจำนวน 169 คน คิดเป็นร้อยละ 42.3

ส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 4.17 การให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ของส่วนประสมทางการตลาดของผู้บริโภค
ที่เป็นผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ร้อยละ	Mean	S.D	ความหมาย
คุณภาพของบ้าน	58.5	4.44	0.808	มาก
การตกแต่ง/ออกแบบภายใน	50.3	3.99	0.737	มาก
รูปแบบความงามภายนอก	55.0	3.95	0.739	มาก
ประโยชน์ใช้สอยในบ้าน	48.5	4.29	0.659	มาก
การบริการหลังการขาย	41.8	3.87	0.754	มาก
รวม	45.5	4.10	0.520	มาก

จากตารางที่ 4.17 ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยมีความคิดเห็นระดับมาก กล่าวคือ ค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เท่ากับ 4.10 และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.520 โดยส่วนใหญ่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความคิดเห็นในระดับมาก ร้อยละ 45.5 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความเห็นระดับมากเกี่ยวกับคุณภาพของบ้านมีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ 4.44 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 0.808 โดยผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นในระดับมากที่สุด ร้อยละ 58.5 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

รองลงมาเกี่ยวกับประโยชน์ใช้สอยในบ้าน ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความเห็นระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 0.659 โดยผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นในระดับมาก ร้อยละ 48.5 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความคิดเห็นระดับมากเกี่ยวกับการบริการหลังการขาย มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ 3.87 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 0.754 โดยผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นในระดับมาก ร้อยละ 41.8 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ส่วนประสมทางการตลาดด้านราคา

ตารางที่ 4.18 การให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาของส่วนประสมทางการตลาดของผู้บริโภคที่เป็นผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านราคา	ร้อยละ	Mean	S.D	ความหมาย
ราคาบ้าน	54.0	4.20	0.648	มาก
ความเหมาะสมของราคาบ้าน	53.8	4.18	0.695	มาก
อัตราดอกเบี้ย	43.0	3.93	0.819	มาก
อัตราค่าธรรมเนียมชำระค่าบ้าน	48.8	3.91	0.776	มาก
เงื่อนไขการชำระเงินพิเศษต่าง ๆ เช่น ค่าธรรมเนียมการโอน เป็นต้น	40.5	3.84	0.791	มาก
รวม	48.0	4.01	0.606	มาก

จากตารางที่ 4.18 ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านราคาโดยมีความคิดเห็นระดับมาก กล่าวคือ ค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านราคา เท่ากับ 4.01 และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 0.606 โดยส่วนใหญ่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความคิดเห็นในระดับมาก ร้อยละ 48.0 ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความเห็นระดับมาก เกี่ยวกับราคาบ้านมีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ 4.20 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 0.648 โดยผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นในระดับมาก ร้อยละ 54.0 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

รองลงมาเกี่ยวกับความเหมาะสมของราคาบ้าน ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความเห็นระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.18 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 0.659 โดยผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นในระดับมาก ร้อยละ 53.8 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความคิดเห็นระดับมากเกี่ยวกับเงื่อนไขการชำระเงินพิเศษ เช่น ค่าธรรมเนียมการโอน เป็นต้น มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ 3.84 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 0.791 โดยผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นในระดับมาก ร้อยละ 40.5 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ส่วนประสมทางการตลาดด้านการจัดจำหน่าย

ตารางที่ 4.19 การให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายของส่วนประสมทางการตลาดของผู้บริโภคที่เป็นผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ร้อยละ	Mean	S.D	ความหมาย
การเดินทางสะดวกรวดเร็ว	53.3	4.46	0.624	มาก
อยู่ใกล้แหล่งชุมชน	40.0	4.05	0.807	มาก
มีสาขารูปโภคและสาธารณูปการที่ดี	43.8	4.27	0.730	มาก
สภาพแวดล้อมของหมู่บ้าน	48.0	4.32	0.749	มาก
ความปลอดภัย	50.3	4.30	0.856	มาก
รวม	45.7	4.28	0.605	มาก

จากตารางที่ 4.19 ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย โดยมีความคิดเห็นระดับมาก กล่าวคือ ค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย เท่ากับ 4.28 และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 0.605 โดยส่วนใหญ่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความคิดเห็นในระดับมากที่สุด ร้อยละ 45.7 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความเห็นระดับมาก เกี่ยวกับการเดินทางสะดวกรวดเร็ว มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ 4.46 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 0.624 โดยผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นในระดับมากที่สุด ร้อยละ 53.0 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

รองลงมาเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมของหมู่บ้าน ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความเห็นระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 0.749 โดยผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นในระดับมากที่สุด ร้อยละ 48.0 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความคิดเห็นระดับมากเกี่ยวกับอยู่ใกล้แหล่งชุมชน มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ 4.05 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 0.807 โดยผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นในระดับมาก ร้อยละ 40.0 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ส่วนประสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด

ตารางที่ 4.20 การให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดของส่วนประสมทางการตลาดของผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ร้อยละ	Mean	S.D	ความหมาย
การโฆษณาทางสื่อต่างๆเช่น โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร อินเทอร์เน็ต ฯลฯ	36.8	3.33	0.924	ปานกลาง
การให้ของแถม แจก	58.8	2.98	0.808	ปานกลาง
การมีบ้านตัวอย่างแสดง	51.5	3.28	0.739	ปานกลาง
การจัดงานแสดง/ออกบูธ	50.3	2.90	0.858	ปานกลาง
พนักงานขายมีความรู้และอัธยาศัยดี	41.0	3.49	0.889	ปานกลาง
รวม	46.6	3.20	0.685	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.20 ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยมีความคิดเห็นระดับปานกลาง กล่าวคือ ค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเท่ากับ 3.20 และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 0.685 โดยส่วนใหญ่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเห็นในระดับปานกลางร้อยละ 46.6ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญเห็นระดับปานกลาง เกี่ยวกับพนักงานขายมีความรู้และอัธยาศัยดี มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ 3.49 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 0.889 โดยผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นในระดับมากที่สุดที่ ร้อยละ 41.0 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

รองลงมาเกี่ยวกับการโฆษณาทางสื่อต่างๆ เช่น โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร อินเทอร์เน็ต ฯลฯ ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญเห็นระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.33 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 0.924 โดยผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นในระดับปานกลาง ร้อยละ 36.8 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญเห็นระดับปานกลางเกี่ยวกับการจัดงานแสดง/ออกบูธ มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ 2.90 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 0.858 โดยผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นในระดับปานกลาง ร้อยละ 50.3 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ส่วนที่ 3 ผลการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลแตกต่างกัน

H_0 : พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลไม่แตกต่างกัน

H_1 : พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.21 การทดสอบความแตกต่างของพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวของ
ลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยว	χ^2 - test	χ^2 - Prob
ประเภทของบริการสินเชื่อ	90.665	0.000
เหตุผลในการใช้บริการสินเชื่อ	195.660	0.000
ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อ	224.520	0.000
ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้	96.040	0.000
สถานที่ในการยื่นกู้สินเชื่อ	9.610	0.002
จำนวนผู้กู้ร่วมในการยื่นกู้สินเชื่อ	2.735	0.255*
วิธีการผ่อนชำระเงินงวด	361.700	0.000

* ปฏิเสธสมมติฐานที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

จากตารางที่ 4.21 ผลทดสอบด้วยค่าสถิติไคว์สแควร์ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า
พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ในเขต
กรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีความแตกต่างกัน 6 ด้าน ได้แก่ ประเภทบริการสินเชื่อเพื่อซื้อ
บ้านเดี่ยว เหตุผลสำคัญที่สุดที่ใช้บริการสินเชื่อกับธ.อ.ส. ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจใช้บริการ
สินเชื่อของธ.อ.ส. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ สถานที่ในการเลือกขอกู้ยื่นสินเชื่อกับธ.อ.ส.
และ วิธีการผ่อนชำระเงินงวด

สมมติฐานที่ 2 ข้อมูลบุคคลแตกต่างกัน พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวต่างกัน

H_0 : ข้อมูลบุคคลแตกต่างกัน พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวไม่ต่างกัน

H_1 : ข้อมูลบุคคลแตกต่างกัน พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวต่างกัน

ตารางที่ 4.22 การทดสอบความแตกต่างระหว่างเพศกับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยว

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	เพศ		χ^2 - test	χ^2 - Prob
	ชาย	หญิง		
1. ประเภทของบริการสินเชื่อ	195	205	9.375	0.009
- สินเชื่อบุคคลทั่วไป	95	100		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการข้าราชการ/กบข.	22	24		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการพนักงานบริษัท	78	81		
2. เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส.	195	205	10.229	0.017
- เป็นธนาคารที่ให้บริการสินเชื่อด้านที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ	103	108		
- หลักเกณฑ์การให้สินเชื่อไม่ยุ่งยาก	26	29		
- มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น ๆ	52	54		
- การให้คำแนะนำจากบุคคลใกล้ชิด	14	14		
3. ผู้ที่มีส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส.	195	205	8.667	0.034
- ตนเอง	107	112		
- เพื่อน / พี่น้อง /ญาติ	19	20		
- บิดา / มารดา	16	17		
- คู่สมรส	53	56		
4. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้	195	205	4.010	0.045
- 10 - 20 ปี	50	52		
- 21 - 30 ปี	145	153		
5. สถานที่ในการยื่นขอสินเชื่อ	195	205	0.471	0.493*
- สำนักงานใหญ่	113	118		
- สาขาใกล้บ้าน / ที่ทำงาน	82	87		

ตารางที่ 4.22 (ต่อ)

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	เพศ		χ^2 - test	χ^2 - Prob
	ชาย	หญิง		
6. จำนวนผู้รู้ร่วมในการยื่นขอสินเชื่อ	195	205	7.376	0.025
- ไม่มีผู้รู้ร่วม	65	68		
- 1 คน	58	62		
- 2 คน	72	75		
7. วิธีการผ่อนชำระเงินงวด	195	205	4.293	0.038
- ชำระเป็นเงินสดด้วยตนเอง	86	91		
- ชำระโดยหักผ่านบัญชีธนาคาร/หักเงินเดือน	109	114		

* ปฏิเสธสมมติฐานที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

จากตารางที่ 4.22 ผลการทดสอบด้วยค่าสถิติไคสแควร์ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่าระหว่างเพศกับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ 6 ด้าน ได้แก่ ประเภทของบริการสินเชื่อ เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ผู้ที่ส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ จำนวนผู้รู้ร่วมในการยื่นขอสินเชื่อ และ วิธีการผ่อนชำระเงินงวด

ข้อพิจารณาในเรื่องของการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจระหว่างตนเองกับคนอื่นมีส่วนร่วมที่แตกต่างกันเพราะมีการกระจายระหว่างเพื่อน/พี่น้อง/ญาติ บิดา/มารดาและคู่สมรสที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งถ้าหากมีการร่วมของบุคคลอื่น ๆ เข้าด้วยกันก็จะส่งผลให้ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.23 การทดสอบความแตกต่างระหว่างอายุกับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยว

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	อายุ				χ^2 - test	χ^2 - Prob
	ไม่เกิน 30 ปี	31 - 40 ปี	41 - 50 ปี	51 ปี ขึ้นไป		
1. ประเภทของบริการสินเชื่อ	93	227	67	13	113.634	0.000
- สินเชื่อบุคคลทั่วไป	45	111	33	6		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการข้าราชการ/ กบข.	11	26	8	2		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการพนักงาน บริษัท	37	90	26	5		
2. เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการสินเชื่อ กับขอส.	93	227	67	13	51.692	0.000
- เป็นธนาคารที่ให้บริการสินเชื่อด้านที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ	49	120	35	7		
- หลักเกณฑ์การให้สินเชื่อไม่ยุ่งยาก	12	31	9	2		
- มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น ๆ	25	60	18	3		
- การให้คำแนะนำจากบุคคลใกล้ชิด	6	16	5	1		
3. ผู้ที่ส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้บริการสินเชื่อ กับขอส.	93	227	67	13	44.255	0.000
- ตนเอง	50	124	37	7		
- เพื่อน / พี่น้อง /ญาติ	9	22	6	1		
- บิดา / มารดา	8	19	6	1		
- คู่สมรส	25	62	18	4		
4. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้	93	227	67	13	10.692	0.014
- 10 - 20 ปี	24	58	17	3		
- 21 - 30 ปี	69	169	50	10		

ตารางที่ 4.23 (ต่อ)

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	อายุ				χ^2 - test	χ^2 - Prob
	ไม่เกิน 30 ปี	31 - 40 ปี	41 - 50 ปี	51 ปี ขึ้นไป		
5. สถานที่ในการยื่นขอกู้สินเชื่อ	93	227	67	13	23.112	0.000
- สำนักงานใหญ่	54	131	39	7		
- สาขาใกล้บ้าน / ที่ทำงาน	39	96	28	6		
6. จำนวนผู้รู้ร่วมในการยื่นขอกู้สินเชื่อ	93	227	67	13	29.639	0.000
- ไม่มีผู้รู้ร่วม	31	76	22	4		
- 1 คน	28	68	20	4		
- 2 คน	34	83	25	5		
7. วิธีการผ่อนชำระเงินงวด	93	227	67	13	32.442	0.000
- ชำระเป็นเงินสดด้วยตนเอง	41	100	30	6		
- ชำระโดยหักผ่านบัญชีธนาคาร/หัก เงินเดือน	52	127	37	7		

จากตารางที่ 4.23 ผลการทดสอบด้วยค่าสถิติไคสแควร์ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่าระหว่างอายุกับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ทั้ง 7 ด้าน ได้แก่ ประเภทของบริการสินเชื่อ เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ผู้ที่ส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ สถานที่ในการยื่นขอกู้สินเชื่อ จำนวนผู้รู้ร่วมในการยื่นขอกู้สินเชื่อ และ วิธีการผ่อนชำระเงินงวด

ตารางที่ 4.24 การทดสอบความแตกต่างระหว่างการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อ
ซื้อบ้านเดี่ยว

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	การศึกษา			χ^2 - test	χ^2 - Prob
	ต่ำกว่า ปริญญาตรี	ปริญญา ตรี	สูงกว่า ปริญญาตรี		
1. ประเภทของบริการสินเชื่อ	98	239	63	33.069	0.000
- สินเชื่อบุคคลทั่วไป	48	117	31		
-สินเชื่อแบบสวัสดิการข้าราชการ/กบข.	11	27	7		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการพนักงานบริษัท	39	95	25		
2. เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการ สินเชื่อกับธอส.	98	239	63	46.918	0.000
- เป็นธนาคารที่ให้บริการสินเชื่อ ด้านที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ	52	126	33		
-หลักเกณฑ์การให้สินเชื่อไม่ ยุ่งยาก	13	33	9		
- มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำกว่า สถาบันการเงินอื่นๆ	26	63	17		
-การให้คำแนะนำจากบุคคล ใกล้ชิด	7	17	4		
3. ผู้ที่ส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้ บริการสินเชื่อกับธอส.	98	239	63	43.775	0.000
- ตนเอง	54	131	35		
- เพื่อน / พี่น้อง / ญาติ	9	23	6		
- บิดา / มารดา	8	20	5		
- คู่สมรส	27	65	17		

ตารางที่ 4.24 (ต่อ)

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	การศึกษา			χ^2 - test	χ^2 - Prob
	ต่ำกว่า ปริญญาตรี	ปริญญา ตรี	สูงกว่า ปริญญาตรี		
4. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้	98	239	63	12.527	0.002
- 10 - 20 ปี	25	61	16		
- 21 - 30 ปี	73	178	47		
5. สถานที่ในการยื่นขอกู้สินเชื่อ	98	239	63	93.508	0.000
- สำนักงานใหญ่	57	138	36		
- สาขาใกล้บ้าน / ที่ทำงาน	41	101	27		
6.จำนวนผู้รู้ร่วมการยื่นขอกู้สินเชื่อ	98	239	63	17.365	0.002
- ไม่มีผู้รู้ร่วม	33	79	21		
- 1 คน	29	72	19		
- 2 คน	36	88	23		
7. วิธีการผ่อนชำระเงินงวด	98	239	63	6.224	0.045
- ชำระเป็นเงินสดด้วยตนเอง	43	106	28		
- ชำระโดยหักผ่านบัญชีธนาคาร/ หักเงินเดือน	55	133	35		

จากตารางที่ 4.24 ผลการทดสอบด้วยค่าสถิติไคสแควร์ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า ระหว่างการศึกษากับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทั้ง 7 ด้าน ได้แก่ ประเภทของบริการสินเชื่อ เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ผู้ที่ส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ สถานที่ในการยื่นขอกู้สินเชื่อ จำนวนผู้รู้ร่วมในการยื่นขอกู้สินเชื่อ และ วิธีการผ่อนชำระเงินงวด

ตารางที่ 4.25 การทดสอบความแตกต่างระหว่างอาชีพกับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยว

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	อาชีพ				χ^2 -test	χ^2 -Prob
	รับราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน บริษัท	ธุรกิจ ส่วนตัว	อื่น ๆ		
1. ประเภทของบริการสินเชื่อ	105	228	61	6	226.52	0.000
- สินเชื่อบุคคลทั่วไป	51	111	30	3		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการข้าราชการ/ กบข.	12	26	7	1		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการพนักงาน บริษัท	42	91	24	2		
2. เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการสินเชื่อ เชื่อกับขอส.	105	228	61	6	87.785	0.000
- เป็นธนาคารที่ให้บริการสินเชื่อด้าน ที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ	56	120	32	3		
- หลักเกณฑ์การให้สินเชื่อไม่ยุ่งยาก	14	32	9	1		
- มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำกว่าสถาบัน การเงินอื่น ๆ	28	60	16	2		
- การให้คำแนะนำจากบุคคลใกล้ชิด	7	16	4	0		
3. ผู้ที่ส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้บริการ สินเชื่อเชื่อกับขอส.	105	228	61	6	45.904	0.000
- ตนเอง	57	125	33	3		
- เพื่อน / พี่น้อง /ญาติ	10	22	6	1		
- บิดา / มารดา	9	19	5	1		
- คู่สมรส	29	62	17	1		
4. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้	105	228	61	6	38.197	0.000
- 10 - 20 ปี	27	58	16	2		
- 21 - 30 ปี	78	170	45	4		

ตารางที่ 4.25 (ต่อ)

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	อาชีพ				χ^2 -test	χ^2 -Prob
	รับราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน งาน บริษัท	ธุรกิจ ส่วนตัว	อื่น ๆ		
5. สถานที่ในการยื่นขอกู้สินเชื่อ	105	228	61	6	10.694	0.014
- สำนักงานใหญ่	61	132	35	4		
- สาขาใกล้บ้าน / ที่ทำงาน	44	96	26	2		
6. จำนวนผู้รู้ร่วมในการยื่นขอกู้สินเชื่อ	105	228	61	6	38.606	0.000
- ไม่มีผู้รู้ร่วม	35	76	20	2		
- 1 คน	31	68	18	2		
- 2 คน	39	84	23	2		
7. วิธีการผ่อนชำระเงินงวด	105	228	61	6	22.154	0.000
- ชำระเป็นเงินสดด้วยตนเอง	46	101	27	3		
- ชำระโดยหักผ่านบัญชีธนาคาร/หัก เงินเดือน	59	127	34	3		

จากตารางที่ 4.25 ผลการทดสอบด้วยค่าสถิติไคสแควร์ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่าระหว่างอาชีพกับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทั้ง 7 ด้าน ได้แก่ ประเภทของบริการสินเชื่อ เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ผู้ที่ส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ สถานที่ในการยื่นขอกู้สินเชื่อ จำนวนผู้รู้ร่วมในการยื่นขอกู้สินเชื่อ และ วิธีการผ่อนชำระเงินงวด

ตารางที่ 4.26 การทดสอบความแตกต่างระหว่างรายได้กับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยว

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	รายได้				χ^2 -test	χ^2 -Prob
	ไม่เกิน 20,000	20,001 - 40,000	40,001 - 60,000	60,001 ขึ้นไป		
1. ประเภทของบริการสินเชื่อ	148	55	83	14	62.254	0.000
- สินเชื่อบุคคลทั่วไป	72	75	41	7		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการข้าราชการ/กบข.	17	18	9	2		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการพนักงานบริษัท	59	62	33	5		
2. เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส.	148	55	83	14	71.454	0.000
- เป็นธนาคารที่ให้บริการสินเชื่อด้านที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ	78	82	44	7		
- หลักเกณฑ์การให้สินเชื่อไม่ยุ่งยาก	20	21	11	2		
- มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น ๆ	39	41	22	4		
- การให้คำแนะนำจากบุคคลใกล้ชิด	11	11	6	1		
3. ผู้ที่ส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส.	148	55	83	14	119.163	0.000
- ตนเอง	81	85	45	8		
- เพื่อน / พี่น้อง / ญาติ	15	15	8	1		
- บิดา / มารดา	12	13	7	1		
- คู่สมรส	41	42	23	4		

ตารางที่ 4.26 (ต่อ)

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	รายได้				χ^2 -test	χ^2 -Prob
	ไม่เกิน 20.000	20.001 - 40.000	40.001 - 60.000	60.001 ขึ้นไป		
4. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้	148	55	83	14	13.367	0.004
- 10 - 20 ปี	38	40	21	4		
- 21 - 30 ปี	110	115	62	10		
5. สถานที่ในการยื่นขอกู้สินเชื่อ	148	55	83	14	27.970	0.000
- สำนักงานใหญ่	86	90	48	8		
- สาขาใกล้บ้าน / ที่ทำงาน	62	65	35	6		
6. จำนวนผู้รู้ร่วมในการยื่นขอกู้ สินเชื่อ	148	55	83	14	26.656	0.000
- ไม่มีผู้รู้ร่วม	49	51	28	5		
- 1 คน	44	47	25	4		
- 2 คน	55	57	30	5		
7. วิธีการผ่อนชำระเงินงวด	148	55	83	14	76.929	0.000
- ชำระเป็นเงินสดด้วยตนเอง	66	69	37	6		
- ชำระโดยหักผ่านบัญชีธนาคาร /หักเงินเดือน	82	86	46	8		

จากตารางที่ 4.26 ผลการทดสอบด้วยค่าสถิติไคสแควร์ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่าระหว่างรายได้กับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทั้ง 7 ด้าน ได้แก่ ประเภทของบริการสินเชื่อ เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ผู้ที่ส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ สถานที่ในการยื่นขอกู้สินเชื่อ จำนวนผู้รู้ร่วมในการยื่นขอกู้สินเชื่อ และ วิธีการผ่อนชำระเงินงวด

ตารางที่ 4.27 การทดสอบความแตกต่างระหว่างสถานภาพกับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อ
ซื้อบ้านเดี่ยว

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	สถานภาพ			χ^2 - test	χ^2 - Prob
	โสด	สมรส	หย่าร้าง		
1. ประเภทของบริการสินเชื่อ	124	223	53	46.012	0.000
- สินเชื่อบุคคลทั่วไป	61	109	26		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการข้าราชการ/ กบข.	14	26	6		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการพนักงาน บริษัท	49	88	21		
2. เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการสินเชื่อ กับธอส.	124	223	53	63.551	0.000
- เป็นธนาคารที่ให้บริการสินเชื่อด้านที่ อยู่อาศัยโดยเฉพาะ	65	118	28		
- หลักเกณฑ์การให้สินเชื่อไม่ยุ่งยาก	17	31	7		
- มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำกว่าสถาบัน การเงินอื่น ๆ	33	59	14		
- การให้คำแนะนำจากบุคคลใกล้ชิด	9	15	4		
3. ผู้ที่ส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้บริการ สินเชื่อกับธอส.	124	223	53	124.999	0.000
- ตนเอง	68	122	29		
- เพื่อน / พี่น้อง /ญาติ	12	22	5		
- บิดา / มารดา	10	18	5		
- คู่สมรส	14	61	14		
4. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้	124	223	53	21.231	0.000
- 10 - 20 ปี	32	57	13		
- 21 - 30 ปี	92	166	40		

ตารางที่ 4.27 (ต่อ)

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	สถานภาพ			χ^2 - test	χ^2 - Prob
	โสด	สมรส	หย่าร้าง		
5. สถานที่ในการยื่นขอกู้สินเชื่อ	124	223	53	1.896	0.388*
- สำนักงานใหญ่	72	129	31		
- สาขาใกล้บ้าน / ที่ทำงาน	52	94	22		
6. จำนวนผู้รู้ร่วมในการยื่นขอกู้สินเชื่อ	124	223	53	59.906	0.000
- ไม่มีผู้รู้ร่วม	41	74	18		
- 1 คน	37	67	16		
- 2 คน	46	82	17		
7. วิธีการผ่อนชำระเงินงวด	124	223	53	30.345	0.000
- ชำระเป็นเงินสดด้วยตนเอง	55	99	24		
- ชำระโดยหักผ่านบัญชีธนาคาร/หักเงินเดือน	69	124	29		

* ปฏิเสธสมมติฐานที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

จากตารางที่ 4.27 ผลการทดสอบด้วยค่าสถิติไคสแควร์ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่าระหว่างสถานภาพกับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ 6 ด้าน ได้แก่ ประเภทของบริการสินเชื่อ เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ผู้ที่ส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ จำนวนผู้รู้ร่วมในการยื่นขอกู้สินเชื่อและวิธีการผ่อนชำระเงินงวด

ตารางที่ 4.28 การทดสอบความแตกต่างระหว่างขนาดครอบครัวกับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยว

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	ขนาดครอบครัว			χ^2 - test	χ^2 - Prob
	1 - 2	3 - 4	5 - 6		
1. ประเภทของบริการสินเชื่อ	141	206	53	74.943	0.000
- สินเชื่อบุคคลทั่วไป	69	100	26		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการข้าราชการ/กบข.	16	24	6		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการพนักงานบริษัท	56	82	21		
2. เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส.	141	206	53	56.164	0.000
- เป็นธนาคารที่ให้บริการสินเชื่อด้านที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ	75	109	28		
- หลักเกณฑ์การให้สินเชื่อไม่ยุ่งยาก	19	28	7		
- มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น ๆ	37	55	14		
- การให้คำแนะนำจากบุคคลใกล้ชิด	10	14	4		
3. ผู้ที่ส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส.	141	206	53	32.004	0.000
- ตนเอง	77	113	29		
- เพื่อน / พี่น้อง /ญาติ	14	20	5		
- บิดา / มารดา	12	17	4		
- คู่สมรส	38	56	15		
4. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้	141	206	53	6.715	0.035
- 10 - 20 ปี	36	53	13		
- 21 - 30 ปี	105	153	40		
5. สถานที่ในการยื่นขอกู้สินเชื่อ	141	206	53	10.611	0.005
- สำนักงานใหญ่	81	119	31		
- สาขาใกล้บ้าน / ที่ทำงาน	60	87	22		

ตารางที่ 4.28 (ต่อ)

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	ขนาดครอบครัว			χ^2 - test	χ^2 - Prob
	1 - 2	3 - 4	5 - 6		
6. จำนวนผู้เข้าร่วมในการยื่นขอสินเชื่อ	141	206	53	27.268	0.000
- ไม่มีผู้เข้าร่วม	47	68	18		
- 1 คน	42	62	16		
- 2 คน	52	76	19		
7. วิธีการผ่อนชำระเงินงวด	141	206	53	19.155	0.000
- ชำระเป็นเงินสดด้วยตนเอง	62	91	23		
- ชำระโดยหักผ่านบัญชีธนาคาร/หักเงินเดือน	79	115	30		

จากตารางที่ 4.28 ผลการทดสอบด้วยค่าสถิติไคสแควร์ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่าระหว่างขนาดครอบครัวกับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทั้ง 7 ด้าน ได้แก่ ประเภทของบริการสินเชื่อ เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการสินเชื่อ กับธอส. ผู้ที่เข้าร่วมตัดสินใจในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ สถานที่ในการยื่นขอสินเชื่อ จำนวนผู้เข้าร่วมในการยื่นขอสินเชื่อ และ วิธีการผ่อนชำระเงินงวด

ตารางที่ 4.29 การทดสอบความแตกต่างระหว่างวงเงินกู้กับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยว

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	วงเงินกู้				χ^2 - test	χ^2 - Prob
	ไม่เกิน หนึ่งล้าน บาท	1000001- 2000000	2000001- 3000000	สามล้าน บาท ขึ้น ไป		
1. ประเภทของบริการสินเชื่อ	117	201	54	28	12.002	0.062*
- สินเชื่อบุคคลทั่วไป	57	98	21	26		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการข้าราชการ/กบข.	14	23	7	6		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการพนักงานบริษัท	46	80	26	22		
2. เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการ สินเชื่อกับธอส.	117	201	54	28	88.099	0.000
- เป็นธนาคารที่ให้บริการสินเชื่อ ด้านที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ	62	106	29	15		
- หลักเกณฑ์การให้สินเชื่อไม่ยุ่ง ยาก	16	28	7	4		
- มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำกว่า สถาบันการเงินอื่น ๆ	31	53	14	7		
- การให้คำแนะนำจากบุคคล ใกล้ชิด	8	14	4	2		
3. ผู้ที่ส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้ บริการสินเชื่อกับธอส.	117	201	54	28	67.051	0.000
- ตนเอง	64	110	30	15		
- เพื่อน / พี่น้อง /ญาติ	11	19	5	3		
- บิดา / มารดา	10	17	4	2		
- คู่สมรส	32	55	15	8		

ตารางที่ 4.29 (ต่อ)

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	วงเงินกู้				χ^2 - test	χ^2 - Prob
	ไม่เกิน หนึ่งล้าน บาท	1000001- 2000000	2000001- 3000000	สามล้าน บาท ขึ้น ไป		
4. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้	117	201	54	28	15.708	0.001
- 10 - 20 ปี	30	51	14	7		
- 21 - 30 ปี	87	150	40	21		
5. สถานที่ในการยื่นขอกู้สินเชื่อ	117	201	54	28	5.626	0.131*
- สำนักงานใหญ่	68	116	31	16		
- สาขาใกล้บ้าน / ที่ทำงาน	49	85	23	12		
6. จำนวนผู้รู้ร่วมในการยื่นขอกู้ สินเชื่อ	117	201	54	28	35.854	0.000
- ไม่มีผู้รู้ร่วม	39	67	18	9		
- 1 คน	35	60	16	9		
- 2 คน	43	74	20	10		
7. วิธีการผ่อนชำระเงินงวด	117	201	54	28	54.913	0.000
- ชำระเป็นเงินสดด้วยตนเอง	52	89	24	12		
- ชำระโดยหักผ่านบัญชีธนาคาร /หักเงินเดือน	65	112	30	16		

* ปฏิเสธสมมติฐานที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

จากตารางที่ 4.29 ผลการทดสอบด้วยค่าสถิติไคสแควร์ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่าระหว่างวงเงินกู้กับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ 5 ด้าน ได้แก่ เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ผู้ที่ส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ จำนวนผู้รู้ร่วมในการยื่นขอกู้สินเชื่อ และ วิธีการผ่อนชำระเงินงวด

ตารางที่ 4.30 การทดสอบความแตกต่างระหว่างขนาดพื้นที่กับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อ
ซื้อบ้านเดี่ยว

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	ขนาดพื้นที่			χ^2 - test	χ^2 - Prob
	ไม่เกิน 50	51 - 100	มากกว่า 100		
1. ประเภทของบริการสินเชื่อ	230	156	14	52.660	0.000
- สินเชื่อบุคคลทั่วไป	112	76	7		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการข้าราชการ/กบข.	27	18	2		
- สินเชื่อแบบสวัสดิการพนักงานบริษัท	91	62	5		
2. เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการสินเชื่อ กับธอส.	230	156	14	64.246	0.000
- เป็นธนาคารที่ให้บริการสินเชื่อด้านที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ	121	82	7		
- หลักเกณฑ์การให้สินเชื่อไม่ยุ่งยาก	32	22	2		
- มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น ๆ	61	41	4		
- การให้คำแนะนำจากบุคคลใกล้ชิด	16	11	1		
3. ผู้ที่ส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้บริการสินเชื่อ กับธอส.	230	156	14	23.834	0.001
- ตนเอง	125	85	8		
- เพื่อน / พี่น้อง /ญาติ	22	15	1		
- บิดา / มารดา	19	13	1		
- คู่สมรส	63	43	4		
4. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้	230	156	14	14.211	0.001
- 10 - 20 ปี	59	40	4		
- 21 - 30 ปี	171	116	20		
5. สถานที่ในการยื่นขอกู้สินเชื่อ	230	156	14	1.677	0.432*
- สำนักงานใหญ่	133	90	8		
- สาขาใกล้บ้าน / ที่ทำงาน	90	66	6		

ตารางที่ 4.30 (ต่อ)

พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อ	ขนาดพื้นที่			χ^2 - test	χ^2 - Prob
	ไม่เกิน 50	51 - 100	มากกว่า 100		
6. จำนวนผู้ร่วมในการยื่นขอสินเชื่อ	230	156	14	10.645	0.031
- ไม่มีผู้ร่วม	77	52	5		
- 1 คน	69	47	4		
- 2 คน	84	57	5		
7. วิธีการผ่อนชำระเงินงวด	230	156	14	20.727	0.000
- ชำระเป็นเงินสดด้วยตนเอง	102	69	6		
- ชำระโดยหักผ่านบัญชีธนาคาร/หักเงินเดือน	128	87	8		

* ปฏิเสธสมมติฐานที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

จากตารางที่ 4.30 ผลการทดสอบด้วยค่าสถิติไคสแควร์ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่าระหว่างขนาดพื้นที่กับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ 6 ด้าน ได้แก่ ประเภทของบริการสินเชื่อ เหตุผลที่สำคัญในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ผู้ที่ส่วนร่วมตัดสินใจในการใช้บริการสินเชื่อกับธอส. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ จำนวนผู้ร่วมในการยื่นขอสินเชื่อ และ วิธีการผ่อนชำระเงินงวด

สมมติฐานที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดมีผลต่อพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยว

H_0 : ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดไม่มีผลต่อพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยว

H_1 : ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดมีผลต่อพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยว

ตารางที่ 4.31 การทดสอบระหว่างประเภทของบริการสินเชื่อกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

ปัจจัย ส่วนประสมทางการตลาด	ประเภทของบริการ สินเชื่อ		สินเชื่อบุคคลทั่วไป		สวัสดิการข้าราชการ		สวัสดิการพนักงาน		F-test	F- Prob	Eta
			$\bar{x}$	SD	$\bar{x}$	SD	$\bar{x}$	SD			
- ด้านผลิตภัณฑ์			4.04	0.584	4.37	0.434	4.11	0.427	8.070	0.000	0.198
- ด้านราคา			3.95	0.591	4.31	0.708	3.99	0.569	6.696	0.001	0.181
- ด้านการจัดจำหน่าย			4.15	0.673	4.61	0.470	4.33	0.500	12.305	0.000	0.242
- ด้านการส่งเสริมการตลาด			3.08	0.776	3.46	0.661	3.26	0.530	7.104	0.001	0.186

จากตารางที่ 4.31 ผลการทดสอบสมมติฐานด้วยค่าสถิติ F - test โดยวิธีการวิเคราะห์ความแปรปรวน (One-Way ANOVA) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า ประเภทของบริการสินเชื่อมีผลต่อปัจจัย ส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด โดยที่ประเภทของบริการสินเชื่อมีความสัมพันธ์กับปัจจัย ส่วนประสมทางการตลาดค่อนข้างน้อย

ตารางที่ 4.32 การทดสอบระหว่างเหตุผลในการใช้บริการสินเชื่อกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

เหตุผลที่สำคัญในการ ใช้สินเชื่อ ปัจจัยส่วนประสม ทางการตลาด	เป็นธนาคารที่ ให้บริการสินเชื่อ ที่อยู่อาศัยโดย เฉพาะ		หลักเกณฑ์ การให้สินเชื่อ ไม่ยุ่งยาก		อัตราดอกเบี้ย เงินกู้ต่ำกว่า สถาบันการเงิน อื่นๆ		การให้คำแนะนำ จากบุคคล ใกล้ชิด		F-test	F- Prob	Eta
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD			
- ด้านผลิตภัณฑ์	4.22	0.526	3.92	0.465	3.98	0.504	4.05	0.416	8.449	0.000	0.245
- ด้านราคา	4.02	0.639	3.87	0.336	3.99	0.660	4.30	0.443	3.184	0.024	0.153
- ด้านการจัดจำหน่าย	4.36	0.543	4.11	0.493	4.35	0.725	3.70	0.737	13.016	0.000	0.300
-ด้านการส่งเสริมการ ตลาด	3.24	0.565	2.98	0.983	3.26	0.771	3.05	0.221	3.012	0.030	0.149

จากตารางที่ 4.32 ผลการทดสอบสมมติฐานด้วยค่าสถิติ F - test โดยวิธีการวิเคราะห์ความแปรปรวน (One-Way ANOVA) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า เหตุผลในการใช้บริการสินเชื่อมีผลต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายและด้านการส่งเสริมการตลาด โดยที่เหตุผลในการใช้บริการสินเชื่อมีความสัมพันธ์กับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดค่อนข้างน้อย

ตารางที่ 4.33 การทดสอบระหว่างผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ตนเอง		เพื่อน/พี่น้อง/ญาติ		บิดา/มารดา		คู่สมรส		F-test	F-Prob	Eta
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD			
- ด้านผลิตภัณฑ์	4.02	0.576	4.37	0.555	3.93	0.271	4.23	0.362	9.102	0.000	0.254
- ด้านราคา	3.98	0.582	4.10	0.974	4.12	0.249	4.00	0.557	0.841	0.472*	0.080
- ด้านการจัดจำหน่าย	4.13	0.608	4.67	0.441	4.07	0.426	4.49	0.569	17.379	0.000	0.341
- ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.10	0.743	3.65	0.660	3.72	0.295	3.07	0.498	16.648	0.000	0.335

* ปฏิเสธสมมติฐานที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

จากตารางที่ 4.33 ผลการทดสอบสมมติฐานด้วยค่าสถิติ F - test โดยวิธีการวิเคราะห์ความแปรปรวน (One-Way ANOVA) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ทั้ง 3 ด้าน ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายและ ด้านการส่งเสริมการตลาด โดยที่ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดค่อนข้างน้อย

ตารางที่ 4.34 การทดสอบระหว่างระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้กับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	10 – 20 ปี		21 – 30 ปี		F-test	F-Prob	Eta
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD			
- ด้านผลิตภัณฑ์	4.08	0.640	4.11	0.472	0.218	0.641*	0.023
- ด้านราคา	3.80	0.629	4.08	0.581	17.358	0.000	0.204
- ด้านการจัดจำหน่าย	4.39	0.721	4.24	0.555	4.498	0.035	0.106
- ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.49	0.688	3.10	0.656	26.547	0.000	0.250

* ปฏิเสธสมมติฐานที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

จากตารางที่ 4.34 ผลการทดสอบสมมติฐานด้วยค่าสถิติ F - test โดยวิธีการวิเคราะห์ความแปรปรวน (One-Way ANOVA) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้มีผลต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ทั้ง 3 ด้าน ได้แก่ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายและด้านการส่งเสริมการตลาด โดยที่ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้มีความสัมพันธ์กับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดค่อนข้างน้อย

ตารางที่ 4.35 การทดสอบระหว่างสถานที่ในการขึ้นภูสืนเชื่อกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	สำนักงานใหญ่		สาขาใกล้บ้าน/ที่ทำงาน		F-test	F-Prob	Eta
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD			
- ด้านผลิตภัณฑ์	4.10	0.526	4.11	0.512	0.023	0.880*	0.008
- ด้านราคา	3.97	0.622	4.06	0.581	2.225	0.137*	0.075
- ด้านการจัดจำหน่าย	4.36	0.572	4.16	0.629	10.831	0.001	0.163
- ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.12	0.707	3.30	0.640	7.131	0.008	0.133

* ปฏิเสธสมมติฐานที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

จากตารางที่ 4.35 ผลการทดสอบสมมติฐานด้วยค่าสถิติ F - test โดยวิธีการวิเคราะห์ความแปรปรวน (One-Way ANOVA) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า สถานที่ในการขึ้นภูสืนเชื่อมีผลต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในด้านทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด โดยที่สถานที่ในการขึ้นภูสืนเชื่อมีความสัมพันธ์กับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดค่อนข้างน้อย

ตารางที่ 4.36 การทดสอบระหว่างจำนวนผู้ร่วมในการยื่นกู้สินเชื่อกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

จำนวนผู้ร่วม ปัจจัยส่วนประสม ทางการตลาด	ไม่มีผู้ร่วม		1 คน		2 คน		F-test	F-Prob	Eta
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD			
- ด้านผลิตภัณฑ์	4.12	0.547	4.11	0.617	4.08	0.395	0.159	0.853*	0.028
- ด้านราคา	4.05	0.550	4.10	0.582	3.90	0.659	3.719	0.025	0.136
- ด้านการจัดจำหน่าย	4.23	0.649	4.20	0.596	4.38	0.556	3.693	0.026	0.135
- ด้านการส่งเสริม การตลาด	3.20	0.868	3.11	0.592	3.26	0.553	1.591	0.205*	0.089

* ปฏิเสธสมมติฐานที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

จากตารางที่ 4.36 ผลการทดสอบสมมติฐานด้วยค่าสถิติ F - test โดยวิธีการวิเคราะห์ความแปรปรวน (One-Way ANOVA) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า จำนวนผู้ร่วมในการยื่นกู้สินเชื่อกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ในด้านราคา และ ด้านทางการจัดจำหน่าย โดยที่จำนวนผู้ร่วมในการยื่นกู้สินเชื่อกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดค่อนข้างน้อย

ตารางที่ 4.37 การทดสอบระหว่างวิธีการผ่อนชำระเงินงวดกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

วิธีการผ่อนชำระ เงินงวด ปัจจัยส่วนประสม ทางการตลาด	ชำระเป็นเงินสด ด้วยตนเอง		ชำระโดยหักผ่านบัญชี ธนาคาร/หักเงินเดือน		F-test	F-Prob	Eta
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD			
- ด้านผลิตภัณฑ์	4.07	0.511	4.13	0.526	1.132	0.288*	0.053
- ด้านราคา	3.88	0.578	4.11	0.509	15.091	0.000	0.191
- ด้านการจัดจำหน่าย	4.24	0.633	4.31	0.580	1.316	0.256*	0.057
- ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.02	0.670	3.34	0.664	23.114	0.000	0.234

* ปฏิเสธสมมติฐานที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

จากตารางที่ 4.37 ผลการทดสอบสมมติฐานด้วยค่าสถิติ F - test โดยวิธีการวิเคราะห์ความแปรปรวน (One-Way ANOVA) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า วิธีการผ่อนชำระเงินงวดมีผลต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในด้านราคาและด้านการส่งเสริมการตลาด โดยที่วิธีการผ่อนชำระเงินงวด มีความสัมพันธ์กับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดค่อนข้างน้อย