

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเรื่อง การสำรวจพฤติกรรมความสนใจในการบริโภคผลิตภัณฑ์จากใบหม่อนในเขตจังหวัด ชลบุรี โดยเก็บข้อมูลของกลุ่มประชากร โดยทั่วไป

สรุปผลการวิจัย

การศึกษาเรื่อง การสำรวจพฤติกรรมความสนใจในการบริโภคผลิตภัณฑ์จากใบหม่อน การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ใช้แบบวิจัยเชิงสำรวจ โดยเป็นการศึกษาแบบภาคตัด ขวางโดยวัดครั้งเดียว ณ เวลาใดเวลาหนึ่งที่ศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย เป็นแบบสอบถามที่เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล โดยออกแบบสอบถามในการลักษณะปิด (Close-ended Question) และคำถามแบบเปิด (Open-ended Question) โดยมีแบบสอบถามที่ใช้ในการสำรวจ 1 ชุดแบ่งเป็น 3 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป แบบสอบถามส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้ผลิตภัณฑ์ แบบสอบถามส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ และสถิติในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ สถิติพื้นฐาน จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยการเปรียบเทียบพฤติกรรมความสนใจการใช้ของผู้บริโภคใช้สถิติไคสแควร์ ซึ่งสามารถสรุปผลได้ดังนี้

1. ด้านผู้บริโภค

การวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้บริโภค พบว่า ผู้บริโภคเพศหญิงมีอายุระหว่าง 18-23 ปีจบการศึกษาระดับปริญญาตรีส่วนใหญ่จะเป็นนักเรียน นักศึกษามีรายได้ 5,000-1,000 บาท เริ่มสนใจในผลิตภัณฑ์

การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้ผลิตภัณฑ์จากใบหม่อน พบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่เคยใช้ผลิตภัณฑ์จากใบหม่อน ส่วนใหญ่เหตุผลที่เลือกรับประทานมาจากเหตุผลคือ ต้องการบำรุงสุขภาพ ส่วนใหญ่รูปแบบที่ชอบมีลักษณะแบบผง ส่วนใหญ่นิยมใช้ใบหม่อนที่มีกลิ่นธรรมชาติ ส่วนใหญ่ราคาที่เหมาะสมของผลิตภัณฑ์ในการซื้อแต่ละครั้งอยู่ที่ราคาประมาณ 61-150 บาท ส่วนใหญ่ซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นสถานที่ได้รับความนิยมมากที่สุด ส่วนใหญ่รับทราบข้อมูลข่าวสารทางอินเทอร์เน็ตมากที่สุด ส่วนใหญ่คุณสมบัติผลิตภัณฑ์จากใบหม่อนที่ได้รับความสนใจในการบริโภคมากที่สุดโดยเรียง ลำดับ จากความต้องการบริโภคมากที่สุดดังนี้

ลำดับ 1 ช่วยทำให้ผิวขาวขึ้นอย่างเป็นธรรมชาติลดการสร้างเม็ดสี ลำดับ 2 ช่วยลดน้ำตาลในเลือด (โรคเบาหวาน) ลำดับ 3 ช่วยให้อาการหม่นเวียนของโลหิตดีขึ้น และหลอดเลือดแข็งแรง ลำดับ 4-7 มีความต้องการบริโภคตามคุณสมบัติเท่ากันดังนี้ ลำดับ 4.ช่วยยับยั้งเซลล์มะเร็ง (มะเร็งเม็ดเลือด มะเร็งเต้านม มะเร็งลำไส้) ลำดับที่ 5ช่วยลดอาการแพ้ต่าง ๆ ลำดับที่ 6 ป้องกันความดันโลหิตสูง ลำดับที่ 7 ลดสารต้านอนุมูลอิสระ ชะลอวัย

2. วิเคราะห์ข้อมูลความสนใจกับปัจจัยการตลาดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์จากใบหม่อน ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

เราควรคำนึงถึงความสะอาด สินค้าได้รับรองคุณภาพมาตรฐานและความปลอดภัย ถูกต้องตามลักษณะทางกายภาพของผลิตภัณฑ์ (สี รูปร่าง ขนาด กลิ่น) คุณประโยชน์ต่อร่างกาย บรรจุภัณฑ์ สวยงามน่าซื้อ

ด้านราคา (Price)

ผู้ซื้อมักมองความคุ้มค่าของราคาเมื่อเทียบกับราคาผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ในตลาด และ ความคุ้มค่าของราคาเมื่อเทียบกับคุณค่าของสารอาหารที่ได้รับ เปรียบเทียบกันเพื่อให้ได้ของที่คุ้มค่าที่สุด

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

โดยปกติทั่วไปของการทำสินค้าให้น่าสนใจเราควรที่จะต้องมีการจัดการเกี่ยวกับสินค้า และร้านค้าให้สะดวกในหาซื้อผลิตภัณฑ์ การจัดวางสินค้าในร้านสะดวกซื้อ และสามารถหยิบสะดวก โดยร้านที่จัดจำหน่ายต้องมีความน่าเชื่อถือและเป็นมาตรฐาน

ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

ผู้บริโภคชอบและสนใจในการทำการส่งเสริมการขายแบบ ลดราคา แจกสินค้าตัวอย่าง มากที่สุดเพราะมีโอกาสได้ทดลองใช้สินค้า และมีพนักงานขายคอยแนะนำสินค้าให้ข้อมูลที่ถูกต้อง การส่งเสริมการโฆษณาทางวิทยุ การโฆษณาทางโทรทัศน์ การโฆษณาทางหนังสือพิมพ์ การโฆษณาทางนิตยสารสุขภาพ เพื่อสร้างความรู้จักในวงกว้างมากยิ่งขึ้น

อภิปรายผล

ผู้บริโภคเริ่มรู้จักใช้และเริ่มทดลองใช้ผลิตภัณฑ์จากใบหม่อนส่วนใหญ่เพศหญิงตั้งแต่วัย 18-23 ปี ซึ่งส่วนใหญ่จะยังอยู่ในวัยเรียน มีการรับรู้ถึงข้อมูลทางอินเทอร์เน็ตมากที่สุด สอดคล้องกับงานวิจัยของ ทรุคย์ กนกธร (2553) ที่ศึกษาการรับรู้สื่อดิจิทัลของสถาบันอุดมศึกษาเอกชนในมุมมองของนักเรียน ม.6 ด้านพฤติกรรมการใช้อินเทอร์เน็ต พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายชั้นปีที่ 6 ส่วนใหญ่ใช้อินเทอร์เน็ตที่บ้าน กิจกรรมที่ใช้ในการเล่นอินเทอร์เน็ต 3 อันดับแรก ได้แก่

การสืบค้น/ค้นหาข้อมูล สนทนา และ การดาวน์โหลด เกม เพลง ไฟล์ข้อมูล งานวนชั่วโมงใช้ อินเทอร์เน็ตต่อสัปดาห์ระหว่าง 3 - 7 ชั่วโมง/สัปดาห์ เวลาที่ใช้อินเทอร์เน็ตในวันจันทร์- วันศุกร์ ระหว่าง 18.01-20.00 น. เวลาที่ใช้อินเทอร์เน็ตในวันเสาร์ – วันอาทิตย์วันหยุดนักขัตฤกษ์ เวลา 18.01 น. มากที่สุด ใช้ระบบไฮไฟฟ์ ทำให้รับรู้ถึงข้อมูลต่าง ๆ เป็นอย่างดี

จากพฤติกรรมการใช้ผลิตภัณฑ์จากใบหม่อนผู้บริโภครส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในการบริโภคเพื่อเป็นการบำรุงสุขภาพ แบบที่ใช้แบบผง กลิ่นธรรมชาติ เพื่อให้ได้มาจากวัตถุดิบ ธรรมชาติ ไม่ต้องผ่านกระบวนการแปรรูปมากมาย ประโยชน์ในการดื่มชาว่าด้วยส่วนของต้นชาที่ นำมาเป็นเครื่องดื่มจะอยู่ส่วนบนสุดของต้น อันเป็นตำแหน่งของการผลิใบอ่อน และการแตกหน่อ ซึ่งเป็นส่วนที่มีคุณภาพดีที่สุดนั่นก็คือ ชาที่มีคุณภาพดีที่สุด คือ ชาที่ผลิตจากใบชาอ่อนและตานั้นเอง และเครื่องมือในการเก็บใบชาที่ดีที่สุดก็คือ มือของมนุษย์ ซึ่งปฏิบัติต่อกันมาอย่างนี้เป็นเวลานับหลายพันปี

การผลิตใบชา เป็นงานที่ต้องอาศัยความรู้จากประสบการณ์และความชำนาญที่สั่งสมผ่านกาลเวลา ถ่ายทอดกันรุ่นแล้วรุ่นเล่า ผ่านปู่ถึงพ่อและลูกหลานเคล็ดลับของแต่ละตระกูล ล้วนเป็นความลับของครอบครัวที่ไม่ถ่ายทอดข้ามสายเลือด ใบชาที่ผลิตออกมาแต่ละไร่จึงมีรสชาติและคุณภาพที่แตกต่างกัน แต่ละขั้นตอนการผลิต เทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้นมีส่วนร่วมในการทำงานหลายขั้นตอน แต่เคล็ดลับที่ทำให้ความสำเร็จเกิดขึ้นอยู่ที่สองมือและสมองของมนุษย์นี้เอง สถานที่ที่ผู้บริโภคนิยมซื้อผลิตภัณฑ์มากที่สุด คือ ซูเปอร์มาร์เก็ต ในที่นี้รวมถึง ห้างสรรพสินค้า (Department Store) ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ เป็นศูนย์รวมสินค้าทุกชนิดที่มีคุณภาพ เพื่อจำหน่ายให้ลูกค้าจำนวนมาก ทุกระดับ ครบวงจร (One Stop Shopping) จัดวางสินค้า แบ่งเป็นหมวดหมู่ชัดเจน เพื่อสะดวกการค้นหาและเลือกซื้อ เน้นจำหน่ายเสื้อผ้า เครื่องสำอาง รองเท้า กระเป๋า รูปแบบบริหารและจัดการ ค่อนข้างซับซ้อน พนักงานมาก และเน้นบริการที่สะดวก รวดเร็ว สร้างความประทับใจให้ลูกค้า ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่ เป็นกลุ่มคนทำงานที่มีฐานะ อำนาจซื้อสูง สามารถเลือกซื้อสินค้าคุณภาพและราคาสูงได้ สถานที่ตั้ง จะอยู่บริเวณชุมชน หรือเป็นศูนย์รวมการค้า ผู้ประกอบการประเภทนี้ เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล เดอะมอลล์ โรบินสัน เป็นต้นหรือธุรกิจ ประกอบการประเภทนี้ เช่น ท็อปส์ ซูเปอร์มาร์เก็ต ฟู๊ดแลนด์ ซูเปอร์มาร์เก็ต บิ๊กซี คาร์ฟู (Supermarket) ร้านค้าปลีกเน้นจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค เป็นสินค้าสดใหม่ โดยเฉพาะอาหารสด เช่น เนื้อสัตว์ ผักและผลไม้ อาหารสำเร็จรูปต่าง ๆ ตลอดจนสินค้าอุปโภคบริโภคจำเป็นต่อชีวิตประจำวัน ทำเลที่ตั้งส่วนใหญ่ จะอยู่ชั้นล่างห้างสรรพสินค้า เพื่อความสะดวกขนถ่าย

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะทางด้านเนื้อหา

จากการศึกษางานวิจัย จากพฤติกรรมการใช้ผลิตภัณฑ์จากใบหม่อนผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในการบริโภค คือ ด้านผลิตภัณฑ์และคุณสมบัติเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นประโยชน์ต่อสุขภาพ มากที่สุด

1. ทำให้ผู้บริโภครู้จักสินค้า ต้องมีการเผยแพร่ด้านคุณสมบัติ ประโยชน์สรรพคุณของผลิตภัณฑ์จากใบหม่อนให้ผู้สังเกตที่กว้างขวางมากขึ้น อาจสร้างกระแสผู้บริโภคเป็นกลุ่มคารา และผู้ป่วยที่บริโภคแล้วได้ผลจริง เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับผู้บริโภค

2. ผู้ประกอบการมีความรู้ความสามารถเฉพาะทางด้านใบหม่อนเป็นอย่างดีแล้ว อาจจะต้องมีความรู้ด้านการตลาด และเจาะตลาดเฉพาะเพื่อให้ผลิตภัณฑ์เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายให้ได้มากที่สุด

3. สร้างความหลากหลายในตัวผลิตภัณฑ์ สร้างสินค้าให้ดูทันสมัย สร้างคุณค่าเพิ่มในผลิตภัณฑ์ สร้างโอกาสการใช้ผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อให้เกิดความต้องการและพยายามทำให้ผลิตภัณฑ์อยู่ในรูปแบบสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวันให้ได้ เช่น ยาตีพื้นผสมสารสกัดจากใบหม่อน สบู่ใบหม่อนฆ่าเชื้อแบคทีเรีย อาหารเสริมชนิดเม็ดจากสารสกัดใบหม่อนผสมคอลลาเจน และอื่น ๆ เป็นต้น

4. ราคาของสินค้ามีผลต่อการตัดสินใจซื้อเช่นกันควรอยู่ในราคาที่เหมาะสม

5. สร้างกลุ่มผู้บริโภคหม่อนที่มีคุณภาพ เช่น การปลูกพืชแบบออร์แกนิก ปลูกพืชขึ้นมาโดยไม่ใส่ยาฆ่าแมลง ยากำจัดวัชพืช ปุ๋ยเคมี ไม่ใส่ฮอร์โมนหรือผลิตภัณฑ์ทางวิทยาศาสตร์ใด ๆ ทั้งสิ้น เรียกว่าเป็นผักที่โตขึ้นมาอย่างธรรมชาติแท้ ๆ โดยปราศจากสารพิษเลยแม้แต่ชนิดเดียว ถ้าเทียบผักที่ปลูกด้วยวิธีอื่น ๆ ผักออร์แกนิกจะมีวิตามิน เกือบเท่า เอนไซม์ และสารอาหารที่มีคุณค่ามากกว่าถึง 50% รสชาติของผักผลไม้ออร์แกนิกจะดีกว่าผักผลไม้ทั่วไป ออร์แกนิกจะช่วยชะลอโรคต่าง ๆ

ข้อดีของการปลูกพืชโดยไม่ใช้ดิน หรือ พืชออร์แกนิกส์

1. สามารถทำการเพาะปลูกพืชได้ทุกสภาวะ ไม่ว่าจะเป็นในที่ที่ดินดีหรือไม่ดี หรือสภาวะแวดล้อมที่ไม่เหมาะต่อการเพาะปลูกเราก็สามารถใช้วิธีไฮโดรโปนิกส์ได้

2. ให้ผลผลิตต่อพื้นที่สูงกว่า ร่นระยะเวลาในการเก็บเกี่ยว ทำการผลิตได้สม่ำเสมอและต่อเนื่อง

3. สามารถปลูกพืชเชิงธุรกิจได้หลากหลายชนิด

4. ไม่มีปัญหาเกี่ยวกับศัตรูพืชที่เกิดจากดิน จึงไม่ต้องใช้สารพิษเพื่อกำจัดแมลง เป็นระบบปลูกพืชที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

5. ให้ผลผลิตที่สดสะอาด ปราศจากสารพิษทั้งจากดินและยาฆ่าแมลง จึงบริโภคได้อย่างมั่นใจ

6. ผลผลิตได้ปริมาณ คุณภาพและราคาดีกว่าปลูกบนดินมากเพราะสามารถควบคุมสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการเจริญเติบโตของพืชได้ดีกว่า

7. อัตราการใช้แรงงาน เวลาในการปลูก และค่าใช้จ่ายต่ำกว่า

8. ไม่ต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเตรียมดินและกำจัดวัชพืชรก่อนการปลูก

9. ใช้น้ำและธาตุอาหารได้อย่างประหยัด คุ่มค่า และมีประสิทธิภาพ เช่น ใช้น้ำลดลงถึง

10 เท่าตัวของการปลูกแบบธรรมดา

10. ลดค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสารป้องกันและกำจัดแมลงได้ 100%

11. ประหยัดค่าขนส่ง เพราะสามารถเลือกพื้นที่ที่จะปลูกใกล้กับแหล่งรับซื้อได้ เนื่องจากใช้พื้นที่ในการปลูกไม่มาก

12. มีวิธีการปลูกและการดูแลรักษาง่าย ไม่ว่าเด็ก ผู้ใหญ่ ผู้สูงอายุ หรือแม้แต่คนพิการก็สามารถทำได้เป็นกิจกรรมร่วมกันในครอบครัว และทางเลือกในการเพิ่มอาชีพให้แก่ผู้ด้อยโอกาส เช่น คนพิการก็สามารถปลูกได้