

**ปัจจัยที่มีผลต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิก
สหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์**

นายพิทักษ์ บุรินทร์ประโคน

การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
แขนงวิชาสหกรณ์ สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

พ.ศ. 2552

**Factors Related to Client Member Participation in Distributing Business of
Prakonchai Agricultural Cooperative Limited's Members, Prakhonchai
District, Buriram Province**

Mr. Pitak Burinprakhon

An Independent Study Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
the Degree of Master of Business Administration in Cooperatives
School of Agricultural Extension and Cooperatives
Sukhothai Thammathirat Open University

2009

หัวข้อการศึกษาค้นคว้าอิสระ ปัจจัยที่มีผลต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของ
สมาชิกสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด อำเภอประโคนชัย
จังหวัดบุรีรัมย์

ชื่อและนามสกุล นายพิทักษ์ บุรินทร์ประโคน

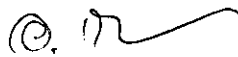
แขนงวิชา สหกรณ์

สาขาวิชา ส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

อาจารย์ที่ปรึกษา ศาสตราจารย์โอภาวดี เข้มทอง

การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้ ได้รับความเห็นชอบให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรระดับปริญญาโท เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2553

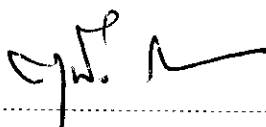
คณะกรรมการสอบการศึกษาค้นคว้าอิสระ



..... ประธานกรรมการ
(ศาสตราจารย์โอภาวดี เข้มทอง)



..... กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร. เชาวน์ โรจนแสง)



.....
(รองศาสตราจารย์ ดร. สุนันท์ สีสังข์)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์

ชื่อการศึกษาค้นคว้าอิสระ ปัจจัยที่มีผลต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิก
สหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์
ผู้ศึกษา นายพิทักษ์ บุรินทร์ประโคน ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (สหกรณ์)
อาจารย์ที่ปรึกษา ศาสตราจารย์โอภาสดี เข้มทอง ปีการศึกษา 2552

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าอิสระเรื่องความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด จังหวัดบุรีรัมย์ มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างสถานะเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิกกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์ (2) ศึกษาผลกระทบของปัจจัยภายในและภายนอกต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์ (3) ศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาเชิงปริมาณ ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ สมาชิกสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด กำหนดขนาดตัวอย่างโดยใช้วิธีคำนวณจากสูตรของ Taro Yamane ใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือแบบสอบถาม ซึ่งผู้ศึกษาได้ทดสอบความตรงของเนื้อหา วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป ใช้ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน อธิบายข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของตัวแปร

ผลการศึกษา เป็นดังนี้ (1) การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างสถานะเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิกกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด พบว่าการนำเงินไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ในภาคเกษตร รวมทั้งรายจ่ายนอกภาคการเกษตร มีความสัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด ส่วนเพศ อายุ รายได้ของสมาชิกและผลตอบแทนจากการประกอบอาชีพการเกษตร ไม่มีความสัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด (2) การศึกษาผลกระทบของปัจจัยภายในและภายนอกสหกรณ์กับการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด พบว่า คุณภาพสินค้า ราคาสินค้า การบริการ การประสพภัยธรรมชาติมีผลต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด ส่วนการแจกของแถมและนโยบายส่งเสริมผลิตภัณฑ์อินทรีย์ใช้เองไม่มีผลต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด (3) การศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายพบว่า บุคลิกภาพกิริยามารยาท ความสุภาพ ยิ้มแย้มแจ่มใสของเจ้าหน้าที่สหกรณ์ มีผลต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด

คำสำคัญ การมีส่วนร่วม ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย จ.บุรีรัมย์

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าอิสระครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้รับความอนุเคราะห์และความกรุณาอย่างดียิ่ง จากศาสตราจารย์โอภาวดี เข้มทองและผู้ทรงคุณวุฒิ ที่ได้ให้คำปรึกษา แนะนำและติดตามการจัด ทำการศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้โดยตลอด จนเสร็จสมบูรณ์

การศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้ เสร็จสมบูรณ์ได้เพราะได้รับความร่วมมือจากคุณ ภาควิมิ ขอดน้ำคำ ตำแหน่งนักวิชาการสหกรณ์ชำนาญการ กรมส่งเสริมสหกรณ์ เจ้าหน้าที่ กรรมการและสมาชิกของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด ที่ได้ช่วยเหลือในการเก็บรวบรวม ข้อมูลและตอบแบบสอบถาม ผู้ศึกษาจึงใคร่ขอขอบคุณไว้ ณ โอกาสนี้

สุดท้ายนี้ ผู้วิจัยขอขอบคุณสมาชิกในครอบครัวทุกท่าน พี่ ๆ และเพื่อน ๆ ที่ได้ให้ กำลังใจและช่วยเหลือการค้นคว้าอิสระครั้งนี้สำเร็จไปด้วยดี

พิทักษ์ บุรินทร์ประโคน

พฤษภาคม 2553

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
กิตติกรรมประกาศ.....	จ
สารบัญตาราง.....	ซ
สารบัญภาพ.....	ณ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์การศึกษา.....	3
กรอบแนวคิดการศึกษา.....	3
ขอบเขตของการศึกษา.....	4
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	5
บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง.....	6
แนวคิดเกี่ยวกับหลักการ วิธีการและอุดมการณ์สหกรณ์.....	6
แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวกับการมีส่วนร่วม.....	9
แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวกับการบริการ.....	10
นโยบายของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยการผลิตของสหกรณ์.....	18
ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	19
บทที่ 3 วิธีดำเนินการศึกษา.....	21
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	21
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา.....	22
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	23
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	23

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการศึกษา.....	25
ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกสหกรณ์.....	26
ตอนที่ 2 ปัจจัยภายในและภายนอกสหกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการมีส่วนร่วม ในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย.....	30
ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้า มาจำหน่ายของสหกรณ์.....	31
ตอนที่ 4 ปัจจัยที่สัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้า มาจำหน่ายของสหกรณ์.....	32
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	45
สรุปผลการศึกษา.....	45
อภิปรายผล.....	46
ข้อเสนอแนะ.....	47
บรรณานุกรม.....	50
ภาคผนวก.....	52
แบบสอบถาม.....	53
ประวัติผู้ศึกษา.....	57

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลขั้นปฐมภูมิ.....	23
ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปของสมาชิกสหกรณ์.....	26
ตารางที่ 4.2 ปัจจัยภายในและภายนอกสหกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการมีส่วนร่วม ในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย.....	30
ตารางที่ 4.3 ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ของสหกรณ์.....	31
ตารางที่ 4.4 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้า มาจำหน่ายของสหกรณ์.....	32
ตารางที่ 4.5 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยภายในและภายนอกกับการมีส่วนร่วม ในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด.....	36
ตารางที่ 4.6 สมาชิกต้องมีส่วนร่วมในการใช้บริการธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ของสหกรณ์.....	39
ตารางที่ 4.7 สหกรณ์มีการสำรวจความต้องการสินค้าและจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ตรงกับความต้องการของสมาชิก.....	40
ตารางที่ 4.8 สหกรณ์มีการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ข่าวสารของสหกรณ์ ให้สมาชิกทราบ.....	41
ตารางที่ 4.9 สหกรณ์มีการสนับสนุนกิจกรรมสวัสดิการสังคมให้แก่สมาชิก.....	42
ตารางที่ 4.10 เจ้าหน้าที่การตลาดสหกรณ์ให้บริการด้วยความสะดวกและรวดเร็ว แก่สมาชิก.....	43
ตารางที่ 4.11 บุคลิกภาพ กิริยามารยาท ความสุภาพ ยิ้มแย้มแจ่มในของเจ้าหน้าที่ สหกรณ์.....	44

ณ

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดการศึกษา.....	4

บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

สหกรณ์การเกษตรเป็นสถาบันที่มีความสำคัญรูปแบบหนึ่งในระบบเศรษฐกิจของไทย ในการส่งเสริมกิจกรรมให้เกิดความก้าวหน้าทางการเกษตร โดยที่สมาชิกทุกคนมีความเข้าใจในจุดมุ่งหมายของสหกรณ์ที่จะร่วมมือกัน เพื่อแก้ไขความเดือดร้อนในการประกอบอาชีพ และช่วยยกฐานะความเป็นอยู่ของสมาชิกให้ดีขึ้น ซึ่งธุรกิจหลักของสหกรณ์การเกษตรคือ ธุรกิจสินเชื่อ ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ธุรกิจรวบรวมผลผลิต ธุรกิจการแปรรูป และธุรกิจส่งเสริมการเกษตร ดังนั้นสหกรณ์การเกษตรจึงเป็นสถาบันทางเศรษฐกิจที่ช่วยแก้ปัญหาในการประกอบอาชีพ และช่วยยกฐานะระดับรายได้ของสมาชิก ให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น โดยใช้หลักการและวิธีการสหกรณ์ในการพัฒนาขีดความสามารถของสมาชิกและสหกรณ์ การจัดให้มีปัจจัยการผลิตอย่างเพียงพอ การส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีการผลิตใหม่ๆที่ตีมาใช้ให้กับสมาชิกเพื่อเพิ่มผลผลิตและคุณภาพของผลผลิต

การดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรนั้น ความเชื่อมั่นและศรัทธาของสมาชิกเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้สหกรณ์เจริญก้าวหน้า ซึ่งวัดจากความสำเร็จของผลงานในด้านของกำไรที่สามารถเพิ่มทุนการดำเนินงานให้กับสหกรณ์และด้านสมาชิกที่สามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่สมาชิกได้ ทั้งนี้สหกรณ์จะต้องอาศัยสมาชิกในการมีส่วนร่วมทำธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ซึ่งเป็นธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่สหกรณ์และทำให้สมาชิกสหกรณ์มีแหล่งซื้อปัจจัยการผลิตที่มีมาตรฐานทั้งคุณภาพและราคา ซึ่งการมีสมาชิกที่แน่นอน นับเป็นจุดแข็งอย่างหนึ่งของสหกรณ์ แต่การที่จะทำให้สมาชิกมาร่วมทำธุรกิจกับสหกรณ์ จำเป็นต้องมีปัจจัยหลายอย่างเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกสหกรณ์ สหกรณ์ที่มีผลการดำเนินงานที่ดีส่วนใหญ่จะมีสมาชิกเกือบทั้งหมดมาร่วมทำธุรกิจกับสหกรณ์ เพราะสหกรณ์นั้นอาศัยสมาชิกเป็นหลักในการดำเนินงาน ซึ่งเป็นไปตามหลักสหกรณ์ข้อที่ 3 การมีส่วนร่วมทางเศรษฐกิจโดยสมาชิก หลักการข้อนี้เป็นข้อสำคัญที่แสดงถึงความเป็นสหกรณ์ ซึ่งสมาชิกเป็นทั้งเจ้าของและผู้ให้บริการ มิเช่นนั้นแล้วสหกรณ์ก็ไม่แตกต่างจากบริษัทหรือร้านค้าทั่วไป

ประชากรในอำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ มีทั้งสิ้น 133,355 คน (แยกเป็นชาย 66,456 คน หญิง 66,899 คน) ความหนาแน่นของประชากร 149.8 คน/ตารางกิโลเมตร ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพหลักคือการทำนา ผลผลิตทางการเกษตรที่สำคัญประกอบไปด้วย ข้าวหอมมะลิ มันสำปะหลัง ยางพาราและอ้อย ปัญหาที่มักเกิดขึ้นกับเกษตรกรทั้งในอดีตจนถึงปัจจุบัน คือ ปัญหาเกษตรกรมีรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนต่ำ มีการถือครองที่ดินเพื่อการเกษตรต่ำ และมีผลผลิตต่อไร่ต่ำ การทำนาโดยอาศัยน้ำฝนเป็นหลัก มีต้นทุนการผลิตสูง บางปีประสบภัยธรรมชาติ อาทิ น้ำท่วม ฝนแล้ง ทำให้มีรายได้ไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่าย เกษตรกรเกือบทุกครัวเรือนจึงมีภาระหนี้สินอยู่เป็นจำนวนมาก

สหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด ได้รับการจดทะเบียนประเภท สหกรณ์การเกษตร เมื่อวันที่ 22 มกราคม 2518 เลขทะเบียนสหกรณ์ที่ 10/2518 ที่ตั้ง เลขที่ 245 ถนนโชคชัยเดชอุดม ตำบลโคกม้าย อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ การดำเนินงานของสหกรณ์เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ในข้อบังคับของสหกรณ์ ในรอบปีสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2552 มีสมาชิกทั้งหมด 5,910 คน (ชาย 2,810 คน ,หญิง 3,100 คน) คณะกรรมการดำเนินการ 15 คน ฝ่ายจัดการ 6 คน ผู้ตรวจสอบกิจการ 2 คน มีเจ้าหน้าที่ทั้งสิ้น 69,014,198.50 บาท ทุนเรือนหุ้น 55,143,450.- บาท ทุนสำรองและทุนสะสม 13,963,458.36 บาท มีกำไรสุทธิ 8,175,209.75 บาท ทุนดำเนินงานทั้งสิ้น 119,972,719.88 บาท ดำเนินธุรกิจเพียง 4 ธุรกิจ คือ ธุรกิจสินเชื่อ ธุรกิจรับฝากเงิน ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย และธุรกิจรวบรวมข้าวเปลือก ปริมาณธุรกิจ แยกเป็นดังนี้ ธุรกิจสินเชื่อ 184,304,500.- บาท ธุรกิจรับฝากเงิน 6,034,019.01 บาท ธุรกิจรวบรวมข้าวเปลือกปริมาณ 148.407 ตัน มูลค่า 1,747,065.- บาท และธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย 57,327,250.- บาท (รายงานกิจการประจำปี สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2552) ธุรกิจที่สร้างรายได้หลักของสหกรณ์ คือ ธุรกิจสินเชื่อ รองลงมาคือธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย สำหรับสินค้าจัดหาหลักๆ คือ ปังจ๊ายการผลิตได้แก่ ปังเค็มและปังอินทรีรี่ ซึ่งสามารถสนองความต้องการของสมาชิกได้ แต่จากศึกษาข้อมูลย้อนหลัง 3 ปี พบว่าสมาชิกที่มาใช้บริการธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายมีแนวโน้มลดลงซึ่งสวนทางกันกับจำนวนสมาชิกที่เพิ่มขึ้นทุกปี และไม่สัมพันธ์กันกับธุรกิจสินเชื่อกล่าวคือ เมื่อกู้เงินจากสหกรณ์แล้ว ก็ควรซื้อปังจ๊ายการผลิตจากสหกรณ์ซึ่งจะทำให้สองธุรกิจนี้เกื้อกูลกันและนำมาซึ่งผลกำไรสู่สหกรณ์ และกลับคืนสู่สมาชิกตามอุดมการณ์และหลักการสหกรณ์ อีกทั้งยังประสบปัญหา สมาชิกเก่าไปซื้อปังจ๊ายการผลิตที่อื่นและสมาชิกใหม่ไม่มาซื้อปังจ๊ายการผลิตที่สหกรณ์

จากสถานการณ์ดังกล่าวข้างต้น ผู้ศึกษามีความสนใจในการศึกษาปังจ๊ายที่ทำให้สมาชิกเพิ่มบทบาทการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย เพื่อจะเป็นข้อมูลในการกำหนดนโยบาย

และวางแผนพัฒนาธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด และอาจเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจนี้ของสหกรณ์อื่นๆต่อไป

2. วัตถุประสงค์การศึกษา

1.1 เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างสถานะเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิกกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด

1.2 เพื่อศึกษาผลกระทบของปัจจัยภายในสหกรณ์และภายนอกสหกรณ์ต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด

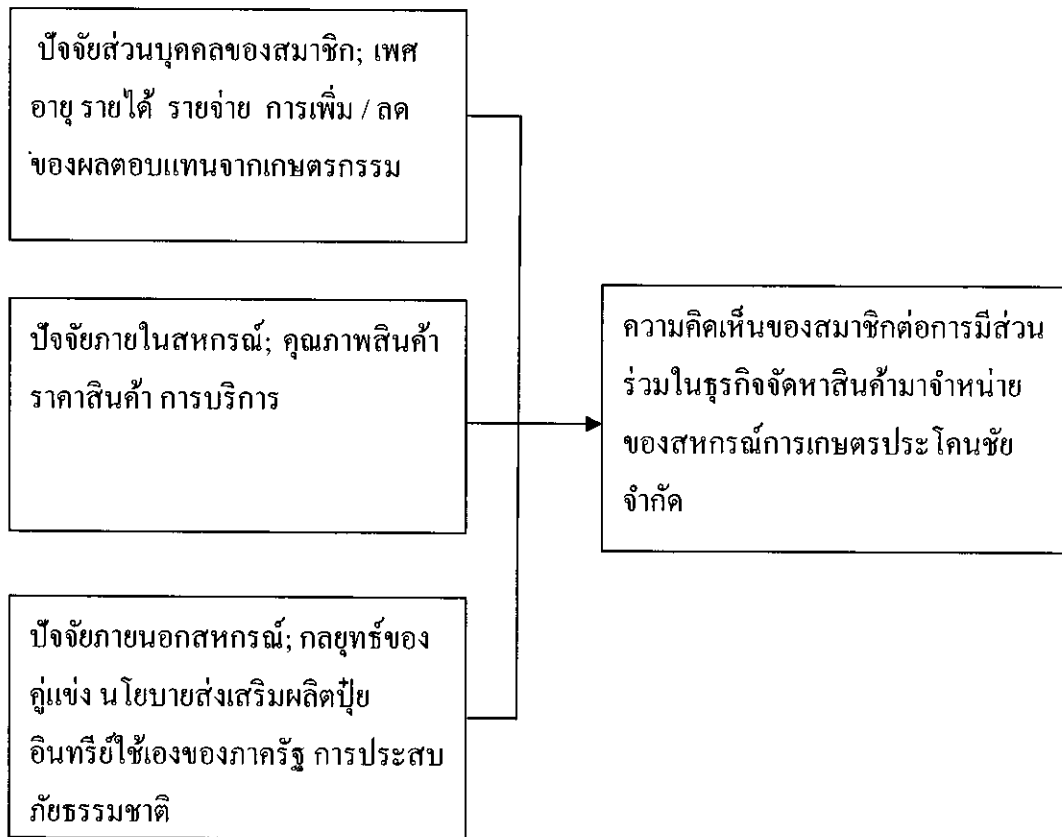
1.3 เพื่อศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด

3. กรอบแนวคิดการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าอิสระเรื่องความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด ผู้ศึกษาได้ทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมากำหนดเป็นกรอบแนวคิดในการศึกษา ได้ดังนี้

ตัวแปรอิสระ (independent variables)

ตัวแปรตาม (dependent variable)



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดการศึกษา

4. ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษารั้งนี้ มีขอบเขตการศึกษาดังนี้

4.1 ขอบเขตด้านสถานที่ เป็นการศึกษาเฉพาะการดำเนินธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย
สหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด จังหวัดบุรีรัมย์

4.2 ขอบเขตด้านประชากร ประชากรในการศึกษารั้งนี้ ได้แก่ สมาชิกสหกรณ์การ
เกษตรประโคนชัย จำกัด ในปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2552

4.3 ขอบเขตของเนื้อหา มุ่งเน้นศึกษาเฉพาะความคิดเห็นของสมาชิกและปัจจัยที่มี
ความสัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตร
ประโคนชัย จำกัด ด้านผู้ซื้อ ผู้ขายและคู่แข่งทางการค้าท้องถิ่น

5. นิยามศัพท์เฉพาะ

- 5.1 **สมาชิก** หมายถึง เกษตรกรผู้ที่ยังมีสถานะเป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2552
- 5.2 **สหกรณ์** หมายถึง สหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด
- 5.3 **เงินกู้** หมายถึง สินเชื่อที่สหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด ให้กับสมาชิกไปเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายและลงทุนทำการเกษตร
- 5.4 **สินค้า** หมายถึง ปุ๋ยเคมี ปุ๋ยอินทรีย์
- 5.5 **รอบปีการผลิต** หมายถึง รอบปีการผลิตข้าวของสมาชิก โดยเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2552 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2553
- 5.6 **ภัยธรรมชาติ** หมายถึง ฝนแล้ง น้ำท่วม ศัตรูพืชระบาด
- 5.7 **นโยบายของรัฐบาล** หมายถึง นโยบายส่งเสริมผลิตปุ๋ยอินทรีย์ใช้เอง
- 5.8 **รายได้ในภาคการเกษตร** หมายถึง รายได้ที่ได้จากการทำการเกษตร เช่น ทำนา ทำไร่ เลี้ยงสัตว์ เป็นต้น
- 5.9 **รายได้นอกภาคการเกษตร** หมายถึง รายได้ที่ได้จากการทำงานรับจ้าง ค้าขาย ลูกหรือบุคคลในครอบครัวส่งให้
- 5.10 **รายจ่ายภาคเกษตร** หมายถึง รายจ่ายที่ได้จ่ายเพื่อทำการเกษตร เช่น ทำนา ทำไร่ เลี้ยงสัตว์ เป็นต้น
- 5.11 **รายจ่ายนอกภาคเกษตร** หมายถึง รายจ่ายที่ได้จ่ายเพื่อเป็นค่าอาหาร เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค ทำบุญ ค่าเดินทาง ค่ารักษาพยาบาล ค่าการศึกษาบุตร เป็นต้น

6. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 6.1 ผู้ศึกษาสามารถนำผลการศึกษาไปใช้ปรับปรุงธุรกิจจัดสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด
- 6.2 สหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด สามารถใช้ข้อมูลให้เป็นประโยชน์ในการกำหนดแผนการดำเนินงานและกลยุทธ์ของสหกรณ์ในการดำเนินงานด้านการณรงค์ให้สมาชิกมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิกและสหกรณ์ต่อไป

6.3 สำนักงานสหกรณ์จังหวัดบุรีรัมย์อาจนำผลการศึกษาไปแนะนำสหกรณ์ในความ
รับผิดชอบต่อไป

6.4 กรมส่งเสริมสหกรณ์จะได้นำผลการศึกษาไปกำหนดเป็นนโยบายในการส่งเสริม
สหกรณ์ในภาพรวมต่อไป

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด จังหวัดบุรีรัมย์ ผู้ศึกษาได้ทบทวน แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดหัวข้อและการอภิปรายผลการศึกษา โดยแบ่งออกเป็นประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับหลักการ วิธีการและอุดมการณ์สหกรณ์
2. แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวกับการมีส่วนร่วม
3. แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวกับการบริการ
4. นโยบายของรัฐที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยการผลิตของสหกรณ์
5. ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดเกี่ยวกับหลักการ วิธีการและอุดมการณ์สหกรณ์

1.1 หลักการสหกรณ์ (โอภาวดี เข้มทอง, 2548 : 33-34, 37) คือ แนวทางที่กลุ่มคนได้ร่วมกันกำหนดขึ้นใช้ ถือปฏิบัติในการทำกิจกรรมที่ตกลงไว้ร่วมกันในการดำเนินการสหกรณ์ให้เกิดผลเป็นรูปธรรม หลักการสหกรณ์ในปัจจุบันมี 7 ประการได้แก่

- หลักการที่ 1 การเป็นสมาชิกโดยสมัครใจและเปิดกว้าง
- หลักการที่ 2 การควบคุมโดยสมาชิกตามหลักประชาธิปไตย
- หลักการที่ 3 การมีส่วนร่วมทางเศรษฐกิจของสมาชิก
- หลักการที่ 4 การปกครองตนเองและความเป็นอิสระ
- หลักการที่ 5 การศึกษา ฝึกอบรม และสารสนเทศ
- หลักการที่ 6 การร่วมมือระหว่างสหกรณ์
- หลักการที่ 7 การเอื้ออาทรต่อชุมชน

1.2 วิธีการสหกรณ์ คือ การนำหลักการสหกรณ์ที่กล่าวมาทั้ง 7 ข้อมาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการสหกรณ์ หรือในการดำเนินกิจกรรมร่วมกันทางเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิกสหกรณ์ ทั้งนี้การดำเนินการนั้นๆ ต้องเป็นการดำเนินการเพื่อประโยชน์สูงสุดของมวลสมาชิกและชุมชนตาม

หลักการสหกรณ์ แต่มิได้ละเลยหลักการบริหารธุรกิจที่มีประสิทธิภาพแต่อย่างใด ทั้งนี้เพื่อให้สหกรณ์สามารถดำรงอยู่ได้ภายใต้สภาวะแวดล้อมทั้งภายนอกและภายในของสหกรณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปตามกระแสทางเศรษฐกิจและสังคมของโลก

1.3 อุดมการณ์สหกรณ์ คือ ความเชื่อร่วมกันที่ว่า การช่วยเหลือตนเองและการช่วยเหลือซึ่งกันและกันตามหลักสหกรณ์นั้น จะนำไปสู่การกินดีอยู่ดีของมวลสมาชิก เกิดความเป็นธรรมและความสันติสุขในสังคม

กรมส่งเสริมสหกรณ์ (2542) นับแต่สหกรณ์ได้ถือกำเนิดขึ้นในประเทศไทยจวบจนถึงปัจจุบัน ผลการดำเนินงานของสหกรณ์ในธุรกิจต่าง ๆ ได้สร้างความเชื่อถือเป็นที่ไว้วางใจของสมาชิกจนทำให้จำนวนสหกรณ์ จำนวนสมาชิก ปริมาณเงินทุนและผลกำไรของสหกรณ์ เพิ่มขึ้นทุกปี การสหกรณ์ในประเทศไทยจึงมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ โดยเฉพาะต่อประชาชนที่ยากจน สหกรณ์จะเป็นสถาบันทางเศรษฐกิจและสังคมที่ช่วยแก้ไขปัญหาในการประกอบอาชีพ และช่วยยกระดับความเป็นอยู่ของประชาชนให้ดีขึ้น

แสดงให้เห็นว่าการนำวิธีการสหกรณ์เข้ามาช่วยแก้ไขความเดือดร้อนของเกษตรกรได้ผล ดังนั้นทางราชการจึงได้ส่งเสริมการจัดตั้งสหกรณ์หาทุนขนาดเล็กในท้องถิ่นต่างๆที่ประสบปัญหาอย่างเดียวกัน ต่อมางานสหกรณ์ได้ขยายตัวกว้างขวางขึ้น มีการจดทะเบียนสหกรณ์อีกหลายสหกรณ์และการจัดตั้งสหกรณ์อีกหลายประเภท แต่เป็นสหกรณ์ขนาดเล็กที่ดำเนินธุรกิจแบบอนกประสงค์ทั้งสิ้น จึงไม่สามารถตอบสนองความต้องการหรือแก้ไขปัญหของเกษตรกรได้เต็มที่ ทางรัฐบาลจึงได้ออกพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2511 เปิดโอกาสให้สหกรณ์หาทุนขนาดเล็กที่ดำเนินธุรกิจเพียงอย่างเดียวควมเข้าเป็นสหกรณ์ขนาดใหญ่ ทำให้สามารถขยายการดำเนินธุรกิจเป็นแบบอนกประสงค์ ซึ่งจะเป็ประโยชน์แก่สมาชิก ด้วยเหตุนี้สหกรณ์หาทุนจึงแปรสภาพเป็นสหกรณ์การเกษตรมาจนถึงปัจจุบัน

บริบทของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด

วิสัยทัศน์ “ธุรกิจดี บริการเด่น เน้นคุณธรรม นำมาซึ่งผลกำไร สานสายใยสู่สมาชิก”

ที่ตั้ง สหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด เลขที่ 245 ถนนโชคชัยเดชอุดม ตำบลโคกม้า อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์

ประธานกรรมการสหกรณ์ นายเสรีชน เกษมกุลดิถิก และกรรมการท่านอื่น ๆ อีก 14 คน

ผู้จัดการ นางสำนวน แสงวงตน

ประวัติความเป็นมาโดยสังเขป

สหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด ได้จัดตั้งและจดทะเบียนเป็นสหกรณ์ประเภทการเกษตร ตาม พ.ร.บ.สหกรณ์ พ.ศ.2511 เมื่อวันที่ 12 มกราคม 2518 เลขทะเบียนสหกรณ์ที่ กส.10/2518 มีสมาชิกแรกตั้งจำนวน 220 คน จำนวน 12 กลุ่ม มีทุนเรือนหุ้นแรกตั้ง 21,300 บาทเงินกู้ ธ.ก.ส.จำนวน 1,744,627.06 บาท ผลดำเนินงานในปีแรกมีปริมาณธุรกิจ 2,026,948.19 บาท มีกำไรสุทธิ 11,177.10 บาท สหกรณ์ได้ดำเนินธุรกิจมาเป็นระยะเวลา 33 ปี ข้อมูล ณ วันที่ 31 มีนาคม 2551 มีสมาชิกจำนวน 5,454 คน จำนวนกลุ่ม 115 กลุ่ม มีการดำเนินธุรกิจสินเชื่อ ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ธุรกิจรวบรวมผลผลิตและธุรกิจการรับฝากเงิน มีผลการดำเนินงานประสบความสำเร็จเจริญก้าวหน้าสืบมา

2. แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวกับการมีส่วนร่วม

2.1 ความหมายของการมีส่วนร่วม

(ทำนอง ภูเกิตพิมพ์ 2551) การมีส่วนร่วม หมายถึง การทำงานร่วมกันเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพความคิด ความเชื่อ และความเชื่อมั่นของแต่ละบุคคลแต่ละหน่วยงาน แต่ละองค์กร อีกทั้งยังขึ้นอยู่กับกาลเวลาแต่ละยุคแต่ละสมัยอีกด้วย การมีส่วนร่วมเป็นหัวใจของการเสริมสร้างพลังการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม (Teamwork) ที่มีประสิทธิภาพในการพัฒนา เพราะการมีส่วนร่วมทำให้ผู้เกี่ยวข้องหรือผู้มีส่วนร่วมเข้าใจสถานการณ์และอุทิศตนมากยิ่งขึ้น เพื่อการเปลี่ยนแปลงและการพัฒนา

(สมยศ นาวิการ 2545 : 1) ความหมายของการบริหารแบบมีส่วนร่วม (Participative Management) PM คือกระบวนการของการให้ผู้อยู่ได้บังคับบัญชามีส่วนร่วมเกี่ยวข้องในกระบวนการตัดสินใจ PM เน้นการมีส่วนร่วมเกี่ยวข้องอย่างแข็งขันของบุคคล PM อยู่บนพื้นฐานของความคิดของการแบ่งอำนาจหน้าที่ที่ถือว่าผู้บริหารแบ่งอำนาจหน้าที่การบริหารของพวกเขาให้เข้ากับผู้อยู่ได้บังคับบัญชาของพวกเขา ประการสุดท้าย PM ต้องการให้ผู้อยู่ได้บังคับบัญชามีส่วนเกี่ยวข้องอย่างแท้จริงในกระบวนการตัดสินใจที่สำคัญขององค์กร ไม่ใช่เพียงแค่สัมผัสปัญหาหรือแสดงความห่วงใย

(วันชัย โกลละสุด 2549) “การมีส่วนร่วม” หมายถึง ทรัพยากรในการบริหารที่เป็นส่วนหนึ่งของบุคคลในแต่ละระดับการปฏิบัติมีส่วนร่วมในกระบวนการวางแผน การจัดองค์กร การสั่งการ และควบคุมการปฏิบัติในแต่ละส่วน ๆ อย่างเต็มความสามารถ ทั้งในทิศทางเพื่อการปฏิบัติด้านเดียว

หรือการนำเสนอซึ่งความคิดในการดำเนินการตามกระบวนการนั้นอย่างใดอย่างหนึ่ง (เกษม พิพัฒน์ เสรีธรรม 2548 : 46) การให้ลูกค้ามีส่วนร่วม CRM เป็นเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรหรือแบรนด์กับลูกค้าเป้าหมาย เพราะเรื่องการสื่อสารสองทางแบบที่เรียกว่า “Outside-in” คือมองที่ลูกค้าเป็นหลัก ซึ่งทำง่าย ๆ ด้วยการให้ลูกค้ามีส่วนร่วมติ ชม แนะนำ

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการมีส่วนร่วม

แนวคิดเกี่ยวกับการที่ประชาชนมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆ ของชุมชนนั้นได้เกิดขึ้นในชุมชนต่าง ๆ ทั่วโลก การมีส่วนร่วมเกิดจากแนวคิดสำคัญ 3 ประการ (บุญตั้ง อุ่นแก้ว 2537) คือ

- 1) ความสนใจและความกังวลร่วมกัน เกิดจากความสนใจและความห่วงกังวลส่วนบุคคล ซึ่งบังเอิญเห็นพ้องด้วยกันกลายเป็นความสนใจและความห่วงกังวลร่วมกันของส่วนรวม
- 2) ความเดือดร้อนและความไม่พึงพอใจร่วมกันที่มีต่อสถานการณ์ที่เป็นอยู่ นั้นผลักดันให้มุ่งไปสู่การรวมกลุ่มวางแผนและลงมือกระทำร่วมกัน
- 3) การตกลงใจร่วมกันที่จะเปลี่ยนแปลงกลุ่มหรือชุมชนไปในทิศทางที่พึงสนองตอบความเห็นของคนส่วนใหญ่ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมนั้น

3. แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการบริการ

3.1 ความหมายของการบริการ

บริการ (Service) (สมิต ลัทธนิกร 2546 :13 - 14) ให้ความหมายของคำว่า “บริการ” หมายถึง “การปฏิบัติรับใช้ การให้ความสะดวกต่างๆ” ส่วนความหมายโดยทั่วไปที่มีกล่าวถึง คือ การกระทำที่เปี่ยมไปด้วยความช่วยเหลือหรือการดำเนินการที่เป็นประโยชน์ต่อผู้อื่น การบริการตรงกับคำในภาษาอังกฤษว่า “Service” ซึ่งเป็นคำที่เราคุ้นเคยและคนส่วนมากจะเรียกร่องขอรับบริการเพื่อความพึงพอใจของตน การบริการเป็นการปฏิบัติงานที่กระทำหรือติดต่อและเกี่ยวข้องกับผู้ใช้บริการ การให้บุคคลต่าง ๆ ได้ใช้ประโยชน์ในทางใดทางหนึ่ง ทั้งด้วยความพยายามใด ๆ ได้ใช้ประโยชน์ในทางใดทางหนึ่ง ทั้งด้วยความพยายามใด ๆ ก็ตามด้วยวิธีการหลากหลายในการทำให้คนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องได้รับความช่วยเหลือจัดได้ว่าเป็นการให้บริการทั้งสิ้นการบริการ คือกระบวนการ /กระบวนการกิจกรรมในการส่งมอบบริการจากผู้ให้บริการ ไปยังผู้รับบริการหรือผู้ให้บริการนั้น ในทางวิชาการ คำว่า บริการ (Service) ยังนิยามได้ว่า Service = Economic Activities that Produce time, Place, Form or Psychological Utilities.

(ฉัตรยาพร เสมอใจและคณะ 2545 : 158) การบริการ หมายถึง กิจกรรมประโยชน์ หรือความพอใจซึ่งได้เสนอเพื่อขาย หรือกิจกรรมที่จัดขึ้นรวมกับการขายสินค้า โดยทั่วไปแล้ว บริการไม่เพียงเกี่ยวข้องกับสินค้าเท่านั้น แต่การบริการให้ข้อมูลเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนความต้องการใช้การฝึกอบรม ผู้บริโภคให้รู้จักวิธีใช้ เป็นต้น

3.2 ความสำคัญของการบริการ

(สมิต ทัศณูกร 2546 : 14 - 15) การบริการเป็นสิ่งสำคัญยิ่งในงานด้านต่าง ๆ เพราะ บริการ คือ การให้ความช่วยเหลือ หรือการดำเนินการที่เป็นประโยชน์ต่อผู้อื่น ไม่มีการดำเนินงานใด ๆ ที่ปราศจากบริการทั้งในภาครัฐราชการและภาคธุรกิจเอกชน การขายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใด ๆ ก็ ต้องมีการบริการรวมอยู่ด้วยเสมอ ยิ่งเป็นธุรกิจบริการตัวบริการนั่นเองคือ สินค้า การขายจะประสบความสำเร็จได้ ต้องมีบริการที่ดี ธุรกิจการค้าจะอยู่ได้ต้องทำให้เกิดการ “ขายซ้ำ” คือ ต้องรักษา ลูกค้าเดิมและเพิ่มลูกค้าใหม่ การบริการที่ดีจะช่วยรักษาลูกค้าเดิมไว้ได้ ทำให้เกิดการขายซ้ำแล้วซ้ำอีก และชักนำให้มีลูกค้าใหม่ ๆ ตามมาเป็นความจริงว่า “เราสามารถพัฒนาคุณภาพสินค้าที่ละตัวได้ แต่การพัฒนาคุณภาพบริการต้องทำพร้อมกันทั้งสององค์การ” การพัฒนาคุณภาพของการบริการเป็น สิ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่ทุกคนในองค์กรจะต้องถือเป็นความรับผิดชอบร่วมกัน มิฉะนั้นจะเสียโอกาส แก่คู่แข่งขั้นหรือสูญเสียลูกค้าไปในการพิจารณาความสำคัญของการบริการ อาจพิจารณาได้ใน 2 ด้าน ได้แก่

1. ถ้ามีบริการที่ดีจะเกิดผลอย่างไร

2. ถ้าบริการไม่ดีจะเสียผลอย่างไร

บริการที่ดีจะส่งผลให้ผู้รับบริการมีทัศนคติอันดีแก่ความคิดและความรู้สึกทั้งต่อ ตัวผู้ให้บริการและหน่วยงานที่ให้บริการเป็นไปในทางบวก คือความชอบ ความพึงพอใจ ดังนี้

1. มีความชื่นชมในตัวผู้ให้บริการ

2. มีความนิยมในหน่วยงานที่ให้บริการ

3. มีความระลึกถึงและยินดีมาขอรับบริการอีก

4. มีความประทับใจที่ดีไปอีกนานแสนนาน

5. มีการบอกกล่าวไปยังผู้อื่นแนะนำให้มาใช้บริการเพิ่มขึ้น

6. มีความภักดีต่อหน่วยงานที่ให้บริการ

7. มีการพูดถึงผู้ให้บริการและหน่วยงานในทางที่ดีบริการที่ไม่ดี จะส่งผลให้

ผู้รับบริการมีทัศนคติ ทั้งต่อตัวผู้ให้บริการและหน่วยงานที่ให้บริการเป็นไปในทางลบ มีความไม่ชอบและความไม่พึงพอใจ ดังนี้

1. มีความรังเกียจตัวผู้ให้บริการ

2. มีความเลื่อมศรัทธาในหน่วยงานที่ใช้บริการอีก
3. มีความผิดหวัง และไม่ยินดีมาใช้บริการอีก
4. มีความประทับใจที่ไม่ดีไปอีกนานแสนนาน
5. มีการบอกกล่าวไปยังผู้อื่น ไม่แนะนำให้มาใช้บริการอีก
6. มีการพูดถึงผู้ให้บริการและหน่วยงานในทางที่ไม่ดี ที่กล่าวถึงข้างต้นจะเป็นสิ่ง
ที่ชี้ให้เห็นถึงความเจริญและความเสื่อมอันเป็นผลจากการให้บริการที่ดีและไม่ดี ซึ่งเป็นความ
สำคัญอย่าง มากของการบริการ

3.3 คุณลักษณะของการบริการ

คุณลักษณะของการบริการ

1. ประกอบด้วย ส่วนที่จับต้องได้และจับต้องไม่ได้ส่วนใหญ่แล้วการบริการจะประกอบด้วยส่วนหลัก ๆ 2 ส่วนคือ ส่วนที่เป็นวัตถุและส่วนที่ไม่ใช่วัตถุ ส่วนที่เป็นวัตถุนี้ผู้รับและผู้ให้บริการจะสามารถตรวจสอบคุณภาพได้โดยไม่ยากนัก เนื่องจากผู้รับและผู้ให้บริการสัมผัสกับสิ่งเหล่านี้ได้อีกส่วนหนึ่งของการบริการ คือ ส่วนที่ไม่ใช่วัตถุ ส่วนนี้เป็นส่วนที่ไม่มีตัวตนและไม่สามารถจับต้องได้ด้วยประสาททั้ง 5 คือ ผู้รับบริการจะไม่สามารถสัมผัส เห็น ได้ยิน ได้กลิ่น หรือรู้รสของการบริการได้ การให้บริการเป็นการขายในสิ่งที่ไม่มีความจริงไม่มีรูปลักษณะ ดังนั้นผู้รับบริการไม่อาจทราบได้ว่าบริการที่จะได้รับเป็นอย่างไรและจะมีประสิทธิภาพดีแค่ไหน จนกว่าจะได้รับบริการนั้น ๆ แล้วจากลักษณะดังกล่าว ก็จะทำให้ผู้รับบริการเกิดความรู้สึกว่าเสี่ยงและไม่มั่นใจต่อการใช้บริการในครั้งแรก เพราะไม่สามารถทดสอบก่อนการใช้ได้ ดังนั้นการบริการจึงเป็นสิ่งที่ผู้รับบริการหวังความพึงพอใจจากการใช้บริการนั้นเป็นสำคัญ ซึ่งลักษณะความพึงพอใจนี้จะมีผลต่อการใช้บริการของผู้รับบริการในครั้งต่อ ๆ ไปด้วย

2. ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้บริการและผู้รับบริการ การบริการจะไม่สามารถแยกผู้ให้และผู้รับบริการออกจากกันได้ เพราะการบริการนั้นผู้ให้และรับจะต้องดำเนินการร่วมกันไป จึงทำให้ผู้ให้บริการและผู้รับบริการมีความสัมพันธ์ระหว่างกัน เช่น การพูดคุยกันในระหว่างการบริการของทั้งสองฝ่าย

3. มาตรฐานของการให้บริการเป็นสิ่งที่ไม่สามารถกำหนดมาตรฐานให้แน่นอนได้ ขึ้นอยู่กับผู้รับบริการจะใช้บริการเมื่อไร ที่ไหนและอย่างไร ผู้ให้บริการแต่ละคนมีแบบและวิธีการในการให้บริการที่แตกต่างกัน แม้ว่าจะเป็นการบริการจากคน ๆ เดียวกัน แต่ถ้าต่างวาระกันก็จะให้การบริการไม่เหมือนกัน เช่น การบริการในธนาคารแต่ละวันอาจจะให้การบริการไม่เหมือนกัน ขึ้นอยู่กับสภาพอารมณ์และจิตใจของผู้ให้บริการ ถ้าผู้ให้บริการมีสภาพอารมณ์ที่ดีมีจิตใจดี การบริการก็จะออกมาดี เป็นที่พึงพอใจของผู้รับบริการแต่ถ้าอารมณ์และจิตใจของผู้ให้บริการเป็นไป

ในทางตรงกันข้าม ผลของการบริการก็จะออกมาไม่ดีเท่าที่ควรซึ่งทำให้ความพอใจของผู้รับบริการ น้อยกว่าครั้งก่อนจากการที่การบริการแต่ละครั้ง มีลักษณะแตกต่างกันดังกล่าวข้างต้น อาจก่อให้เกิดปัญหาต่อการพิจารณาคุณภาพของการบริการก่อนการรับบริการนั้นคือ ในการรับบริการแต่ละครั้ง ของผู้รับบริการจะเกิดความไม่แน่ใจในคุณภาพของบริการที่จะได้รับว่าจะทัดเทียมกับครั้งก่อนหรือไม่ เช่น ผู้รับบริการเกิดความลังเลใจในการบริการของพนักงานธนาคารว่าจะให้บริการที่ดีเหมือนครั้งก่อนหรือไม่ นอกจากนี้การบริการที่ไม่มีมาตรฐานก็ไม่สามารถแลกเปลี่ยนกลับคืนได้ บริการมีลักษณะที่แตกต่างจากสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ทั่วไป ดังนี้

1. มองไม่เห็นจับต้องไม่ได้ (Intangibility) บริการเป็นสิ่งที่มองไม่เห็น จับต้อง หรือสัมผัสไม่ได้ไม่ว่าจะก่อนซื้อหรือหลังซื้อ การจัดโฆษณา การบริการ จะต้องแสดงให้ผู้บริโภค มองเห็นถึงประโยชน์ที่ผู้บริโภคจะได้รับจากการบริการ

2. แยกแยกไม่ได้ (Inseparability) ลักษณะที่แยกจากกันไม่ได้ คือ ผู้ขายบริการคนเดียวไม่สามารถขายในตลาดได้หลายแห่ง ซึ่งเป็นข้อจำกัดของบริการ ทำให้เกิดตัวแทนช่วยในการส่งเสริมการบริการบางอย่างได้ เช่น Travel Agent, Insurance Broker

3. ไม่สามารถกำหนดเป็นมาตรฐานได้ (Variability Standardize) การบริการจากธุรกิจหรือกิจการเดียวกัน แต่ต่างวาระต่างสถานที่กัน จึงบริการไม่เหมือนกัน ทำให้เกิดปัญหาคุณภาพของบริการทั้งก่อนการซื้อและหลังการซื้อของผู้บริโภคได้ การกำจัดปัญหานี้ทำให้โดยทำการบริการให้เป็นมาตรฐานให้มากที่สุด โดยการใช้โปรแกรมทางการตลาด วางแผนผลิตภัณฑ์ (Product Planning) เพื่อ สร้างความเชื่อมั่นและชื่อเสียงให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค ว่าสามารถบริการได้ตามโฆษณา

4. เก็บไว้ไม่ได้สูญเสียบ่อย (Perish Ability) บริการมีการสูญเสียบ่อย ไม่สามารถเก็บไว้ในสินค้าคงคลังได้ โดยเฉพาะตลาดของการบริการที่มีการขึ้นลงตามฤดูกาล ข้อจำกัดดังกล่าวสามารถแก้ไขได้โดยผู้ให้บริการจะต้องพยายามเพิ่มการเสนอขาย เสนอบริการ (Adjust Supply) ในช่วงที่ผู้บริโภคมีความต้องการ ใช้น้ำมาก หรือพยายามใช้ช่วงที่มีความต้องการของผู้บริโภคน้อยให้เกิดประโยชน์โดยเฉพาะบริการที่ขึ้นอยู่กับฤดูกาล

(สมิต ลัทธกร 2546 : 17 - 18) การบริการเป็นการแสดงออกทางพฤติกรรมของบุคคลและสิ่งทีบุคคลได้กระทำขึ้น การบริการเป็นความรับผิดชอบของทุกคนและสามารถแบ่งความรับผิดชอบกันไปในงานแต่ละด้าน โดยมีผู้บริหารสูงสุดเป็นผู้รับผิดชอบหมดทุกด้าน

เราอาจแยกพิจารณาลักษณะของการบริการ ออกได้ดังนี้

1. เป็นพฤติกรรมของบุคคลที่แสดงออกต่อผู้อื่น พฤติกรรมโดยทั่วไปจะเห็นได้จากการกระทำบริการจะมีการแสดงออกในลักษณะของสีหน้าแววตา กิริยาท่าทางคำพูดและ

น้ำเสียง การแสดงพฤติกรรมที่ปรากฏให้เห็นจะเกิดผลได้ทันที เกิดผลขึ้นได้ตลอดเวลาและแปรผลได้รวดเร็วอันเป็นลักษณะเฉพาะของการบริการ

2. เป็นการกระทำที่สะท้อนถึงความรู้สึกรู้สึกนึกคิดและจิตใจการบริการจะเป็นเช่นไรขึ้นอยู่กับความคิดของผู้ให้บริการซึ่งจะแสดงออกถึงอารมณ์ ความรู้สึกความเชื่อ ความปรารถนา และค่านิยม ถ้าสิ่งเหล่านี้สะท้อนถึงความรู้สึกรู้สึกนึกคิดและจิตใจที่ดีก็ย่อมจะมีผลต่อการบริการที่ดีตามไปด้วย

3. เป็นสิ่งที่บุคคลได้กระทำขึ้นอันเชื่อมโยงถึงผลประโยชน์ของผู้รับบริการการบริการเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับคนเป็นผู้ให้บริการและต้องการคนเป็นส่วนสำคัญในการสร้างบริการที่ดี เพราะกิจกรรมใดๆเกี่ยวกับการบริการคนจะต้องมีส่วนสัมพันธ์ในการให้ความช่วยเหลือแก่ผู้รับบริการเป็นผู้ดำเนินการที่เป็นประโยชน์ต่อผู้รับบริการงานสำนักงาน โดยลักษณะของงานที่เป็นงานบริการ ให้การสนับสนุนการปฏิบัติการ (Operation Support) ทั้งในด้านงานภายนอกและด้านงานภายใน เพื่อสนับสนุนให้งานของฝ่ายต่าง ๆ บรรลุผล งานสำนักงานเป็นส่วนสำคัญที่จะให้บริการด้านการติดต่อสื่อสารงานเอกสาร ได้ตอบ การรับเรื่องและการประสานงานระหว่างหน่วยงานภายในและกับหน่วยงานภายนอก และเรื่องธุรการทั่วไป ซึ่งเป็นการให้บริการแก่หน่วยงานทุกหน่วยงานในองค์กร

3.4 มาตรฐานการบริการ

(สมิต ลัทธกร 2546 : 177 - 179) การจัดให้มีมาตรฐานการให้บริการจะทำให้บริการมีความคิดคำนึงและใคร่ครวญถึงการปฏิบัติงานการให้บริการของตน เปรียบเทียบกับมาตรฐานที่กำหนดไว้เหมือนนักกีฬาที่หมั่นตรวจสอบความสามารถของตนเองเปรียบเทียบกับสถิติมาตรฐานจะช่วยสร้างแนวโน้มของความคาดหวังให้เพิ่มคุณภาพของการบริการสูงขึ้นไปเรื่อย ๆ เพราะมาตรฐานไม่มีเส้นชัยและไม่มีเพดานดังได้กล่าวไว้แล้วแต่ต้นในเรื่องของการจัดทำมาตรฐานการที่ผู้ให้บริการไม่สนใจมาตรฐานหรือไม่ต้องการให้มีมาตรฐานในงานบริการ เพราะเกรงว่าหากตนปฏิบัติผิดไปจากมาตรฐานบริการก็จะเป็นที่เห็นได้ประจักษ์ชัด จึงต้องการลักษณะที่คลุมเครือไม่มีหน่วยเปรียบเทียบเพื่อที่จะปฏิบัติอย่างไรก็ได้และสามารถอ้างข้อบกพร่องในงานบริการของผู้อื่นหรืองานอื่น ๆ มาเปรียบเทียบได้ว่า การปฏิบัติงานให้บริการของตนยังดีกว่าอีก

3.5 คุณภาพของการบริการ

Chang (อ้างในอรพินท์ ไชยพยอม 2542: 7) ได้เสนอแนวคิดในการประเมินคุณภาพของการบริการ ประกอบด้วย

1. สิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical environment) ได้แก่ การรักษาความสะอาดของสถานที่ การควบคุมเสียง อากาศ แสง และอุณหภูมิที่พอเหมาะ

2. ความเพียงพอของการบริการ (Availability) ได้แก่ ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของผู้รับบริการได้ทันที การปฏิบัติงานตามเวลา และการให้บริการที่เหมาะสมกับความต้องการของผู้รับบริการ

3. ทักษะการให้บริการ (Technical Skills) ได้แก่ บริการที่ตอบสนองความต้องการพื้นฐานของผู้รับบริการ เช่น อาหาร ความสะอาด ห้องน้ำ กระบวนการดูแลที่มี คุณภาพ เช่น การรักษาให้ยาทางหลอดเลือดดำ การทำแผล การใช้เครื่องมือในการรักษาพยาบาล รวมทั้งทักษะที่เชี่ยวชาญ และถูกต้องค้ำนึ่งถึงบริการที่ปลอดภัยต่อผู้รับบริการ

4. ศิลปะการให้การดูแล (Art care) ได้แก่ อธิบาย ความเป็นมิตร ความเอาใจใส่ การรับฟังความคิดเห็นของผู้รับบริการในการรักษาพยาบาล การรักษาพยาบาล การรักษาใช้เวลาที่เหมาะสมการเคารพนับถือ และให้ความเป็นกันเองกับผู้รับบริการ และผลที่เกิดขึ้นจากการรักษา รวมทั้งสอนญาติในการดูแลผู้รับบริการเมื่อกลับบ้าน

5. ความต่อเนื่องของการบริการ (Continuity of care) ได้แก่ การดูแลรักษาโดยเจ้าหน้าที่คนเดิม ความเข้าใจสภาพและความต้องการของผู้รับบริการ

6. ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นเฉพาะ (Specific outcomes of care) ได้แก่ ความรู้สึกของผู้รับบริการหลังจากการรับการรักษา ความรู้สึกสบายและสดชื่นขึ้นรวมถึงความเข้าใจสภาพการเจ็บป่วย

7. คุณภาพทั่วไป (Overall quality) ได้แก่ ความพึงพอใจ หรือคุณภาพโดยทั้งหมด

8. ความตั้งใจของผู้รับบริการ (Future intent) ได้แก่ ความตั้งใจที่กลับมารักษาในอนาคตและให้คำแนะนำต่อไปยังญาติ หรือเพื่อน ๆ สิ่งสำคัญสิ่งหนึ่งในการสร้างความแตกต่างขององค์กรการให้บริการ คือการรักษาระดับการให้บริการที่เหนือกว่าคู่แข่ง โดยเสนอการบริการที่ดีมีคุณภาพดังที่ผู้รับบริการคาดหวังไว้ ซึ่งจะได้จากข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับผู้รับบริการที่ได้จากประสบการณ์ในอดีตจากคำบอกเล่า และจากการโฆษณาขององค์กรที่ให้บริการ ผู้รับบริการไม่เพียงแต่สนใจว่าเขาได้รับ “อะไร” (what) จากบริการนั้น ๆ เขายังสนใจด้วยว่าบริการที่เขาได้รับเกิดขึ้น

3.6 ทฤษฎีการให้บริการ

ทฤษฎี 3 ไอ แห่งการให้บริการที่ด้อยคุณภาพทฤษฎี 3 ไอ (หรือ Theory of Triple I) กล่าวถึง ปัจจัย 3 ประการ ที่อยู่เบื้องหลังของความด้อยประสิทธิภาพ และอ่อนคุณภาพของบริการ ซึ่งจะให้ข้อคิดที่น่าสนใจไม่น้อยแก่ท่านที่ประสงค์จะแก้ไขปัญหาด้านคุณภาพของบริการ โดยต้องการจะแก้ไขที่ต้น เหตุ (วีรพงษ์ เฉลิมจิระรัตน์ , 2543: 56-61) ทฤษฎี 3 ไอ กล่าวไว้ว่า สาเหตุสำคัญของการทำงานผิดพลาด หรือการให้ผลงานที่มีปัญหาและไม่ตรงตามเป้าหมายของบุคลากร

ต่าง ๆ ในองค์กรนั้น มาจากสาเหตุสำคัญ 3 ปัจจัย ทางด้านจิตวิทยาและสภาพทางจิตใจของผู้ปฏิบัติงาน ซึ่งได้แก่

1. Innocence

2. Ignorance

3. Intention

ดั่งข้ออธิบาย ดังนี้

1. Innocence คือ ความไร้เดียงสาหรือรู้เท่าไม่ถึงการณ์ของตัวผู้ให้บริการคนนั้น บางทีอาจเรียกว่า Lack of Skills หรือขาดทักษะที่เพียงพอในการปฏิบัติงาน คือ ทำผิดไปเพราะความไม่รู้

2. Ignorance คือ ความตะเลง หรือความมั่งง่ายของตัวบริการนั่นเอง หมายความว่า รู้ทั้งรู้ว่าสิ่งนั้นไม่ควรทำเพราะอาจก่อปัญหาต่อไป แต่ความมั่งง่ายในตัวทำให้เขาทำไปทั้ง ๆ ที่รู้ก็เลยเกิดปัญหาขึ้นมาจริง ๆ บางทีอาจเรียกอีกอย่างว่า Negligence ก็ได้ สำหรับบางกรณีที่เขาอนุญาตให้ต้องทำแต่ก็ตะเลงไม่กระทำก็เข้าข่ายนี้เช่นกัน

3. Intention คือ ความจงใจกระทำอาจเรียกอีกอย่างหนึ่งได้ว่าเป็น Malicious Act คือ กระทำไปโดยความรู้และเข้าใจ แต่มีเจตนาธรรมบางอย่างแอบแฝงอยู่ ให้กระทำ ทั้งนี้เพื่อผลประโยชน์แก่ตนเอง หรือเพื่อความสะใจบางอย่างของคนบางคน บางกลุ่มที่สั่งสมเอาความเก็บกดเอาไว้ มาก ๆ ในองค์กร เมื่อได้โอกาสจึงกระทำการอันไม่สมควรลงไป บางทีอาจคุ้นกับคำว่า Moral Hazard ในงานบางอย่างก็ได้ โดยเฉพาะการรับประกันอัคคีภัย ซึ่งการจงใจวางเพลิงเพื่อหวังเอาเงินประกัน คือตัวอย่างอันหนึ่งของ Moral Hazard

3.7 กลยุทธ์ในการปรับปรุงคุณภาพบริการ ดังที่เห็นแล้วว่า การบริการไม่สามารถกักเก็บไว้ได้พร้อมทั้งผู้รับบริการเข้ามาเกี่ยวข้องในกระบวนการด้วย ทำให้การตรวจสอบการบริการก่อนส่งมอบให้ลูกค้านั้นแทบเป็นไปไม่ได้ รวมทั้งความไม่มีตัวตนของบริการ ทำให้ไม่มีมาตรฐานสากลที่กำหนดไว้สำหรับการบริการ สิ่งเหล่านี้เป็นปัญหาทำให้ความพยายามในการสร้างการบริการที่มีคุณภาพเป็นไปด้วยความยากลำบากแต่คุณภาพหมายถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ หากเราสามารถสร้างบริการบนพื้นฐานความต้องการของผู้บริโภคแล้วสามารถตอบสนองจนผู้รับบริการเกิดความพึงพอใจ เราสามารถกล่าวได้ว่าการบริการนี้มีคุณภาพ ดังนั้น ความพึงพอใจของผู้บริโภค จึงเป็นกุญแจสำคัญไปสู่การบริการที่มีประสิทธิภาพ การสร้างความพึงพอใจของการบริการอาจกระทำได้ ดังนี้ (นันทวัน เหลี่ยมปรีชา 2538 : 28-29)

1) พยายามเรียนรู้และค้นหาว่าผู้ใช้บริการต้องการอะไร การพยายามเรียนรู้ถึงความต้องการของผู้ใช้บริการ โดยทำการวิเคราะห์การวิจัยคำร้องทุกข์หรือการแสดงความข้องใจ

ของลูกค้า พร้อมกันนั้นผู้บริการอาจจะต้องสัมผัสกับผู้รับบริการมากขึ้นเพื่อให้เกิดความเข้าใจในความต้องการ การปรับปรุงการสื่อสารจากระดับล่าง ซึ่งติดต่อโดยตรงกับลูกค้าและผู้บริหารระดับสูง ก็จะทำให้ผู้บริหารรู้ถึงความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้น เพราะผู้ที่ใกล้ชิดกับผู้บริการอาจจะสังเกตความต้องการของผู้รับบริการได้ และเพื่อให้การสื่อสารเป็นไปอย่างถูกต้อง ระยะเวลาห่างระหว่างผู้ให้บริการ โดยตรงและผู้บริหารไม่ควรห่างกันมาก หากห่างกันมากไปข้อมูลผิดเพี้ยนได้ในระหว่างการเดินทาง และสิ่งที่สำคัญที่สุดก็คือ การนำข้อมูลที่ถูกต้องไปสู่การปฏิบัติ

2) สร้างมาตรฐานของคุณภาพการบริการให้ถูกต้องในการแก้ปัญหาซึ่งเกิดจากการถือมาตรฐานที่ผิด ๆ นั้นอาจทำได้ดังนี้ โดยผู้บริหารระดับต่าง ๆ จะต้องเข้าใจในมาตรฐานและสามารถจะฝึกฝนพนักงานในบังคับบัญชาให้สามารถเสนอบริการแบบที่มีคุณภาพ โดยบังคับและอธิบายให้พนักงานฟังถึงว่าจุดไหนของกระบวนการจะมีผลกระทบต่อคุณภาพของการบริการนั้น ๆ และจุดนั้นควรได้รับการสนใจจากพนักงานเป็นพิเศษ และผู้บริการจะต้องแน่ใจว่าพนักงานเข้าใจในเป้าหมายและลำดับความสำคัญในกระบวนการบริการ พร้อมกันนั้นควรจะมีการติดตามผลตลอดเวลาและมีการให้รางวัลแก่ผู้บริหารรวมทั้งพนักงานที่สามารถบรรลุถึงจุดประสงค์ที่ตั้งไว้

3) การที่จะทำให้การบริการตรงกับมาตรฐานนั้น ผู้บริหารจะต้องคัดเลือกพนักงานที่มีความสามารถ และความชำนาญเป็นอย่างดีรวมทั้งจัดให้มีการอบรมแก่พนักงานตามความต้องการของผู้บริหาร พร้อมทั้งกำหนดบทบาทของพนักงานให้แน่นอนและทำความเข้าใจกับพนักงานว่าการทำงานของเขาส่งผลกระทบต่อความพึงพอใจของผู้รับบริการอย่างไร เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานด้วยเทคโนโลยีและเครื่องมือเครื่องใช้ที่ทันสมัย รวมทั้งการสอนให้พนักงานเข้าใจถึงความคาดหวังความเข้าใจจากการรับรู้ในปัญหาของผู้รับบริการการสนับสนุนให้เกิดการประสานงานอย่างดีของทีมงาน เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงานให้ดียิ่งขึ้น ด้วยการจูงใจโดยการให้รางวัลแก่ทีมงานดีเด่นเพราะว่าการทำงานที่ผิดพลาดของคนใดคนหนึ่งมีผลกระทบต่อคุณภาพของงาน พนักงานแต่ละคนอาจจะมีหน้าที่ในความรับผิดชอบหลายหน้าที่ แต่ละหน้าที่เหล่านั้นอาจจะขัดแย้งกันเอง ดังนั้นพนักงานควรมีส่วนในการกำหนดมาตรฐานของการทำหน้าที่ต่าง ๆ ตรวจสอบการปฏิบัติงานของพนักงาน โดยยึดถือคุณภาพของการบริการเป็นหลัก ผู้บริหารควรจะต้องดูแลให้พนักงานที่ประสานงานกับผู้ให้บริการโดยตรง ดำเนินหน้าที่การงานอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะความผิดพลาดของผู้ประสานงานอาจจะทำให้ความพยายามของพนักงานที่ติดต่อกับผู้รับบริการล้มเหลว ให้ความรู้ความเข้าใจกับผู้บริโภคเกี่ยวกับกระบวนการบริการ จะทำให้เกิดการยอมรับถึงความยุ่งยากเกิดขึ้น การกระทำเช่นนี้อาจช่วยลดระดับความไม่พึงพอใจได้

4. นโยบายของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยการผลิตของสหกรณ์

4.1 โครงการ 1 สหกรณ์ 1 โรงปุ๋ย (ข่าวกรุงเทพธุรกิจออนไลน์ 2552: กรกฎาคม)

นายสุภชัย โพธิ์สุ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์เปิดเผยว่า เพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิตให้แก่เกษตรกร กระทรวงเกษตรฯ มีแนวคิดจะทำโครงการนำร่อง 1 สหกรณ์ 1 โรงปุ๋ยอินทรีย์ โดยให้สหกรณ์ผลิตปุ๋ยอินทรีย์คุณภาพดีราคาถูก จำหน่ายให้แก่สมาชิก เบื้องต้นตั้งเป้าหมายดำเนินการนำร่อง จำนวน 200 สหกรณ์ทั่วประเทศ โดยมอบให้กรมส่งเสริมสหกรณ์คัดเลือกสหกรณ์ที่มีโรงผลิตปุ๋ยและมีศักยภาพ ในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ หรือสหกรณ์ที่ประสบความสำเร็จ มีการผลิตและจำหน่ายปุ๋ยอินทรีย์อยู่เดิม มาเป็นต้นแบบเข้าร่วมในโครงการ

ทั้งนี้ จากการสำรวจของกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ในการทำบัญชีรับ - จ่ายในครัวเรือนของเกษตรกร พบว่าปุ๋ยเป็นปัจจัยการผลิตที่ทำให้ต้นทุนการผลิตของเกษตรกรสูง ดังนั้นโครงการ 1 สหกรณ์ 1 โรงปุ๋ยอินทรีย์ จึงมีเป้าหมายที่จะช่วยลดต้นทุนการผลิตของเกษตรกรให้ได้อย่างน้อย 10% จากการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรที่มีสมาชิกแน่นอน มีกลไกการตลาดที่ชัดเจน มีทุนในการดำเนินงานที่จะสามารถรองรับโครงการนี้ได้ ประกอบกับแต่ละอำเภอมีสหกรณ์การเกษตรอย่างน้อยไม่ต่ำกว่าอำเภอละ 1 แห่ง จึงมีศักยภาพในการขับเคลื่อนโครงการดังกล่าวให้เกิดประโยชน์ได้อย่างแน่นอน

นายสุภชัย กล่าวว่า โครงการนำร่อง 1 สหกรณ์ 1 โรงปุ๋ยอินทรีย์ จะสามารถเริ่มดำเนินการได้ในเดือน ส.ค.นี้ โดยจะเป็นการทำงานอย่างบูรณาการ ระหว่างกรมส่งเสริมสหกรณ์ กรมตรวจบัญชีสหกรณ์ กรมวิชาการเกษตร และกรมพัฒนาที่ดิน โดยกรมส่งเสริมสหกรณ์จะเป็นหน่วยงานหลัก ในการขับเคลื่อนโครงการ

ส่วนกรมพัฒนาที่ดินเป็นหน่วยงานตรวจวิเคราะห์คุณภาพดินและแร่ธาตุต่าง ๆ ในแต่ละอำเภอ หรือแปลงพื้นที่การเกษตรของเกษตรกร เพื่อจะทราบถึงคุณภาพ ธาตุอาหาร และกรมวิชาการเกษตร กรมพัฒนาที่ดินจะดูในเรื่องการกำหนดสูตรปุ๋ย เพื่อให้สหกรณ์ได้ผลิตปุ๋ยอินทรีย์ที่ตรงกับสภาพดินที่ควรปรับปรุงในพื้นที่แห่งนั้น ตั้งเป้าโครงการนี้จะช่วยลดค่าใช้จ่ายด้านปุ๋ยลงประมาณ 30-40%

5. ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เปรมวดี สิทธิโกสัย (2539: บทคัดย่อ) การวิจัยเรื่องการมีส่วนร่วมในกิจกรรมสหกรณ์ของสมาชิก สตรีสหกรณ์การเกษตรเมืองสุรินทร์ จำกัด จังหวัดสุรินทร์ ผลการศึกษาพบว่า สมาชิกสตรีสหกรณ์การเกษตรมีอายุเฉลี่ยประมาณ 46 ปี ส่วนใหญ่จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 สมรสแล้ว มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวโดยเฉลี่ยประมาณ 4 คน และมีรายได้ของครอบครัวโดยเฉลี่ยประมาณ 25,025 บาทต่อปี ส่วนในด้านความกระตือรือร้นที่จะเข้ารับการอบรมความรู้ วิทยาการใหม่ ๆ ในท้องถิ่นและการมีส่วนร่วมในองค์กรระดับ หมู่บ้าน พบว่า สมาชิกสตรีส่วนใหญ่ไม่เคยเข้ารับการอบรม ใด ๆ ที่จัดขึ้นในท้องถิ่น และไม่เคยเข้ามามีส่วนร่วมใน องค์กรระดับ หมู่บ้าน แต่สมาชิกสตรีสหกรณ์การเกษตรส่วนมากเป็นสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ สมัครงเป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตร เพราะสามารถกู้เงินได้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำและมีระยะเวลา การเป็นสมาชิกสหกรณ์เฉลี่ยประมาณ 5 ปี สำหรับการศึกษาอบรมจากสหกรณ์ การรับรู้ในวัตถุประสงค์ และวิธีการดำเนินงานของสหกรณ์ ความพึงพอใจในผลตอบแทนที่ได้รับจากการเป็นสมาชิก สหกรณ์ และการรับบริการข่าวสารจาก สหกรณ์ พบว่า สมาชิกสตรีส่วนใหญ่ไม่เคยเข้ารับการ อบรมจาก สหกรณ์หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง มีการรับรู้ในวัตถุประสงค์และวิธีการดำเนินงานของ สหกรณ์ในระดับปานกลาง มีความพึงพอใจ ในผลตอบแทนที่ได้รับในระดับสูง และสมาชิกสตรี ส่วนมากเคยได้รับข่าวความรู้ต่าง ๆ ทางการเกษตรจากประธานกลุ่ม ในด้านการมีส่วนร่วมใน กิจกรรมสหกรณ์ของสมาชิกสตรี พบว่าสมาชิกสตรีส่วนใหญ่เข้ามามีส่วนร่วมในธุรกิจสินเชื่อ โดย การกู้เงินสหกรณ์ ถือหุนเพิ่ม และฝากเงินในสหกรณ์ แต่ การถือหุนเพิ่มและการฝากเงินในสหกรณ์ ของสมาชิกสตรีอยู่ในระดับต่ำ สมาชิกสตรีส่วนใหญ่ไม่เข้ามามีส่วนร่วมในธุรกิจ การซื้อสินค้าจาก สหกรณ์ และธุรกิจการขายผลผลิตผ่านสหกรณ์ นอกจากนี้ยังพบว่าสมาชิกสตรีเกือบทั้งหมดเคย เข้ามามีส่วนร่วมในการประชุมกลุ่ม และประชุมใหญ่ของสหกรณ์ แต่ส่วนใหญ่ไม่เคยแสดงความคิดเห็นในที่ประชุม ส่วนความสัมพันธ์ระหว่างการมีส่วนร่วมในกิจกรรมสหกรณ์ กับลักษณะส่วนบุคคลเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิกสตรี พบว่า มีความสัมพันธ์กับ 6 ตัวแปร ได้แก่ อายุ ระดับ การศึกษา รายได้ การศึกษาอบรมจากสหกรณ์ การรับรู้ในวัตถุประสงค์ และวิธีการดำเนินงานของ สหกรณ์ และความพึงพอใจในผลตอบแทน ที่ได้รับจากสหกรณ์ ข้อเสนอแนะเพื่อเป็นแนวทางใน การส่งเสริมการมีส่วนร่วม ในกิจกรรมสหกรณ์ของสมาชิกสตรีสหกรณ์การเกษตรเมืองสุรินทร์ จำกัด สหกรณ์ควรให้การศึกษอบรมแก่สมาชิกสตรีอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง เพื่อให้เข้าใจ เกี่ยวกับหลักและวิธีการสหกรณ์ ส่งเสริมการประกอบอาชีพเพื่อให้มีรายได้เพิ่มขึ้นและส่งเสริมให้ สมาชิกสตรีรู้จักประหยัด และเห็นคุณค่าของการออมทรัพย์

จิตรภัทร์ จึ้งอยู่สุข (2543 : บทคัดย่อ) การมีส่วนร่วม ทักษะคิด การตัดสินใจซื้อความภักดีต่อตราสินค้าของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานครที่มีต่อสินค้าความเกี่ยวพันสูงและสินค้าความเกี่ยวพันต่ำที่มีการจัดการตลาดเชิงกิจกรรม ผลการวิจัยพบว่าในสินค้าความเกี่ยวพันต่ำนั้น การมีส่วนร่วมกับการตลาดเชิงกิจกรรมไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อ ทักษะคิดมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อ ความภักดีต่อตราสินค้ามีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อ และปัจจัยด้านทักษะคิดต่อสินค้าเป็นเพียงปัจจัยตัวเดียวที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค และในสินค้าความเกี่ยวพันสูง พบว่า การมีส่วนร่วมกับการตลาดเชิงกิจกรรมมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อ ทักษะคิดมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อความภักดีต่อตราสินค้ามีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อ และปัจจัยด้านการมีส่วนร่วมกับการตลาดเชิงกิจกรรมและความภักดีต่อตราสินค้าเป็นสองปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าความเกี่ยวพันสูงของผู้บริโภค

กลุ่มส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจสหกรณ์สำนักงานสหกรณ์จังหวัดบุรีรัมย์ (2551: บทคัดย่อ) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรในจังหวัดบุรีรัมย์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมของสมาชิกในการทำธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายกับสหกรณ์ และศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการมีส่วนร่วมในการทำธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิกสหกรณ์ ผลการศึกษาพบว่า ความสะดวกในการให้บริการ การต้อนรับและเอาใจใส่ของผู้ให้บริการและคุณภาพของการบริการ มีผลต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจรับฝากเงิน ธุรกิจสินเชื่อและธุรกิจรวบรวมผลผลิตของสมาชิกสหกรณ์ การบริการส่งสินค้าของสหกรณ์ มีผลต่อการทำธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิกสหกรณ์ ดังนั้นการทำธุรกิจของสหกรณ์ควรคำนึงถึงความต้องการของสมาชิกเป็นสำคัญ จะทำให้สมาชิกมีความพึงพอใจสูงสุดในขณะเดียวกันหากมีการให้บริการที่เกินคาดหมาย เช่นการให้บริการถึงกลุ่มสมาชิกจะทำให้ช่วยลดค่าใช้จ่าย เป็นผลให้สมาชิกเข้ามามีส่วนร่วมในการทำธุรกิจกับสหกรณ์มากขึ้น

สุทัศน์ วงศ์สัมพันธ์ชัย (2551: บทคัดย่อ) ศึกษาการมีส่วนร่วมและความพึงพอใจของสมาชิกสหกรณ์ต่อการดำเนินงานของสหกรณ์ในพื้นที่ความมั่นคงชายแดนตามแนวพระราชดำริ (โนนดินแดง) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการมีส่วนร่วมในด้านสังคมและด้านธุรกิจของสมาชิกที่มีต่อสหกรณ์ในพื้นที่โครงการตามแนวพระราชดำริ (โนนดินแดง) และศึกษาความพึงพอใจของสมาชิกสหกรณ์ในพื้นที่โครงการตามแนวพระราชดำริ (โนนดินแดง) ผลการศึกษาพบว่า ความสะดวกที่ได้รับบริการ การต้อนรับและเอาใจใส่ของผู้ให้บริการและคุณภาพของการบริการมีผลต่อการมีส่วนร่วมในการทำธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ด้านความพึงพอใจของเจ้าหน้าที่ต่อการให้บริการมีผลต่อการมีส่วนร่วมในการทำธุรกิจของสหกรณ์

บทที่ 3

วิธีดำเนินการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าอิสระเรื่อง “ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด จังหวัดบุรีรัมย์” เป็นการศึกษาเชิงปริมาณ มีวิธีดำเนินการศึกษา ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ที่ใช้ในการวิจัย ดังนี้

1.1 ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ สมาชิกสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2552 จำนวน 5,910 ราย

1.2 กลุ่มตัวอย่าง ขนาดตัวอย่างที่เป็นตัวแทนของประชากรที่ใช้ในการศึกษา คำนวณจากประชากรที่เป็นสมาชิกของสหกรณ์สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2552 จำนวน 5,910 ราย เป็นการคำนวณหาขนาดของกลุ่มตัวอย่าง กรณีที่ทราบจำนวนประชากร ได้กำหนดค่าระดับความเชื่อมั่น เท่ากับ 0.90 ความคลาดเคลื่อนจากการสุ่มตัวอย่าง เท่ากับ 0.10 ใช้สูตรของ Taro Yamane ดังนี้

$$\text{สูตร } n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

โดยที่ n คือ จำนวนสมาชิกกลุ่มตัวอย่าง
N คือ จำนวนประชากรที่ผู้วิจัยกำหนดจะสุ่ม
e คือ ค่าความคลาดเคลื่อนที่พอจะอนุโลมได้

$$\begin{aligned} \text{แทนค่า } n &= \frac{5,910}{1 + 5,910 * 0.10^2} \\ &= 97.60 \text{ ตัวอย่าง ปัดเป็น } 100 \text{ ตัวอย่าง} \end{aligned}$$

ดังนั้น จะได้ขนาดตัวอย่าง จำนวน 100 ตัวอย่าง

การสุ่มตัวอย่าง ผู้ศึกษาใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญหรือตามความสะดวก (Convenience Sampling) ซึ่งได้ขอบัญชีรายชื่อสมาชิกในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2552 จำนวน 5,910 คน จากสหกรณ์ ทำการเก็บข้อมูลโดยรอที่สหกรณ์หรือที่ประชุมกลุ่มสมาชิก เมื่อพบว่าบุคคลนี้มาติดต่อทำธุรกิจกับสหกรณ์ จึงขอความร่วมมือให้ช่วยตอบแบบสอบถามและสัมภาษณ์

2. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

2.1 ลักษณะของเครื่องมือ

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษานี้ เป็นแบบสอบถามแบบปลายปิด ที่สร้างขึ้นตามวัตถุประสงค์และกรอบแนวคิดในการศึกษา แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ตอนที่ 1 บัญชีส่วนบุคคลของสมาชิกสหกรณ์

ตอนที่ 2 บัญชีภายในและภายนอกสหกรณ์

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์

2.2 ขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ

การสร้างเครื่องมือในการเก็บข้อมูล ได้ดำเนินการตามกระบวนการและขั้นตอน ดังนี้

2.2.1 ศึกษาเอกสาร ตำรา และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาปรับปรุงใช้ตามความเหมาะสม

2.2.2 ศึกษาหลักเกณฑ์และวิธีการสร้างแบบสอบถามจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และปรับปรุงจากแบบสอบถามที่มีลักษณะใกล้เคียง

2.2.3 นำแบบสอบถามที่จัดทำขึ้นเสนอต่อผู้ทรงคุณวุฒิในท้องถิ่นเพื่อพิจารณาให้คำแนะนำ

2.2.4 นำแบบสอบถามที่ได้รับการแนะนำจากผู้ทรงคุณวุฒิในท้องถิ่นแล้วนำมาปรับปรุงแก้ไข และทดลองใช้กับกลุ่มที่มีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 20 คน เพื่อหาความสัมพันธ์ความน่าเชื่อถือได้ในตอนที่ 3 พบว่า ค่าความเชื่อมั่นที่ได้จากแบบสอบถามมีค่า α ในระดับ 0.7 สามารถที่จะนำไปใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลต่อไปได้

การกำหนดน้ำหนักคะแนนในส่วนของข้อความที่มีลักษณะเป็นมาตรฐานค่า 5 ระดับ ในข้อความความคิดเห็นของสมาชิกต่อการดำเนินงานของสหกรณ์ มีการกำหนดคะแนนความคิดเห็นแต่ละระดับ ดังนี้

ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	1 คะแนน
ไม่เห็นด้วย	2 คะแนน
เฉย ๆ	3 คะแนน
เห็นด้วย	4 คะแนน
เห็นด้วยอย่างยิ่ง	5 คะแนน

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้ใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญจากสมาชิกที่มาติดต่อสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด ตามตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลขั้นปฐมภูมิ

ที่	วันที่สอบถามสมาชิก	จำนวนสมาชิกที่ตอบแบบสอบถาม
1	15 มีนาคม 2553	20 คน
2	16 มีนาคม 2553	20 คน
3	17 มีนาคม 2553	20 คน
4	18 มีนาคม 2553	20 คน
5	19 มีนาคม 2553	20 คน
รวม	5 วัน	5 วัน

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากที่ทำการเก็บรวบรวมข้อมูล จากกลุ่มตัวอย่างที่ทำการตอบแบบสอบถามเรียบร้อยแล้ว จะนำข้อมูลมาตรวจสอบความเรียบร้อยทุกฉบับและลงรหัสข้อมูลเชิงปริมาณใน General coding Form โดยกำหนดค่าเป็นตัวเลข เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงปริมาณสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางคอมพิวเตอร์ หากสถิติ ดังนี้

ตอนที่ 1 บัญชีส่วนบุคคลของสมาชิกสหกรณ์ ใช้การแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยเลขคณิต และค่าสูงสุด-ต่ำสุด

ตอนที่ 2 บัญชีภายในและภายนอกสหกรณ์ที่เกี่ยวข้อง ใช้ค่าร้อยละ

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด ใช้การหาค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Arithmetic Mean) เป็นรายชื่อ โดยการกำหนดน้ำหนักคะแนนในส่วนของข้อความที่มีลักษณะเป็นมาตรประมาณค่า 5 ระดับ ในข้อความความคิดเห็นของสมาชิกต่อการดำเนินงานของสหกรณ์ มีการกำหนดคะแนนความคิดเห็นแต่ละระดับ ดังนี้

ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	1 คะแนน
ไม่เห็นด้วย	2 คะแนน
เฉย ๆ	3 คะแนน
เห็นด้วย	4 คะแนน
เห็นด้วยอย่างยิ่ง	5 คะแนน

ซึ่งการแปลงความหมายของระดับปัญหาอุปสรรคจะนำค่าเฉลี่ยมาจัดระดับเป็นช่วง ๆ ในแต่ละประเด็นไปเปรียบเทียบกับเกณฑ์การแปลงความหมาย โดยใช้ค่าเฉลี่ยเป็นเกณฑ์ในการแปลความหมาย ดังนี้

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.00 – 1.80	มีความหมาย	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง
ค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.81 – 2.60	มีความหมาย	ไม่เห็นด้วย
ค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.61 – 3.40	มีความหมาย	เฉย ๆ
ค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.41 – 4.20	มีความหมาย	เห็นด้วย
ค่าเฉลี่ยระหว่าง 4.21 – 5.00	มีความหมาย	เห็นด้วยอย่างยิ่ง

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าอิสระเรื่อง ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์ มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาความสัมพันธ์ ระหว่างสถานะของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์ 2) ศึกษาผลกระทบของปัจจัยภายในสหกรณ์และภายนอกสหกรณ์ต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์ 3) ศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์ เป็นการศึกษาเชิงปริมาณและดำเนินการศึกษาโดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามนำมาประมวลผลและนำเสนอข้อมูลด้วยตารางประกอบความเรียงเป็น 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกสหกรณ์

ตอนที่ 2 ปัจจัยภายในและภายนอกของสหกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์

ตอนที่ 4 ปัจจัยที่สัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์

ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกสหกรณ์

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปของสมาชิกสหกรณ์

ปัจจัยด้านประชากร สังคมและเศรษฐกิจของสมาชิก	จำนวน (n = 100)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	53	53
หญิง	47	47
รวม	100	100
อายุ		
อายุ 20 - 30 ปี	10	10
อายุ 31 - 40 ปี	68	68
อายุ 41 - 50 ปี	17	17
อายุ 51 ปี ขึ้นไป (สูงสุด 84ปี)	5	5
\bar{x} =43.37,S.D=7.4		
รวม	100	100
รายได้ของสมาชิก/ปี		
รายได้ในภาคการเกษตร		
ต่ำกว่า 20,000	2	2
20,001 - 40,000	13	13
40,001 - 60,000	27	27
60,001 - 80,000	8	8
80,001 บาท ขึ้นไป	50	50
รวม	100	100

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ปัจจัยด้านประชากร สังคมและเศรษฐกิจของสมาชิก		จำนวน (n = 100)	ร้อยละ
รายได้ของสมาชิก/ปี	รายได้นอกภาคการเกษตร		
	ต่ำกว่า 20,000	45	45
	20,001 - 40,000	20	20
	40,001 - 60,000	16	16
	60,001 - 80,000	12	12
	80,001 บาทขึ้นไป	7	7
	รวม	100	100
รายจ่ายของสมาชิก/ปี	รายจ่ายในภาคการเกษตร		
	ต่ำกว่า 20,000	20	20
	20,001 - 40,000	47	47
	40,001 - 60,000	24	24
	60,001 - 80,000	6	6
	80,001 บาทขึ้นไป	3	3
	รวม	100	100
	รายจ่ายนอกภาคการเกษตร		
	ต่ำกว่า 20,000	25	25
	20,001 - 40,000	23	23
	40,001 - 60,000	31	31
	60,001 - 80,000	15	15
	80,001 บาทขึ้นไป	6	6
	รวม	100	100
ผลตอบแทนจากการทำการเกษตรในปีการผลิต 2552		n = 100	
	เพิ่มขึ้นจากปีการผลิต 2551	58	58
	ลดลงจากปีการผลิต 2551	42	42
	รวม	100	100

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ปัจจัยด้านประชากร สังคมและเศรษฐกิจของสมาชิก	จำนวน (n = 100)	ร้อยละ
ลักษณะการใช้จ่ายเงินกู้ของสมาชิกสหกรณ์		
ซื้อพันธุ์พืช/สัตว์		
เลือก	54	54
ไม่เลือก	46	46
ซื้อปุ๋ย		
เลือก	90	90
ไม่เลือก	10	10
ซื้อเครื่องจักรกล		
เลือก	12	12
ไม่เลือก	88	88
ค่าแรงงาน		
เลือก	52	52
ไม่เลือก	48	48
ปรับปรุง ต่อเติมที่อยู่อาศัย		
เลือก	43	43
ไม่เลือก	57	57
ใช้บริโภคในครัวเรือน		
เลือก	64	64
ไม่เลือก	36	36
ชำระหนี้สินทางอื่น		
เลือก	53	53
ไม่เลือก	47	47

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ปัจจัยด้านประชากร สังคมและเศรษฐกิจของสมาชิก	จำนวน (n = 100)	ร้อยละ
ท่านมีส่วนร่วมในการซื้อสินค้าของสหกรณ์หรือไม่		
มี	71	71
ไม่มี	29	29
รวม	100	100

จากตารางที่ 4.1 พบว่า

เพศ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นชาย

อายุ ส่วนใหญ่ 45 ปีลงมา

รายได้ของสมาชิก ส่วนใหญ่มีรายได้ทั้งในภาคการเกษตร 80,000 บาทขึ้นไป/ปี คิดเป็นร้อยละ 48 และนอกภาคการเกษตรต่ำกว่า 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 41 (รายได้ในภาคการเกษตรต่ำสุดน้อยกว่า 20,000 บาท/ปี สูงสุดมากกว่า 80,001 บาทต่อ/ปี) รายได้ในภาคการเกษตรเฉลี่ย 50,000 บาท/ปี รายได้นอกภาคการเกษตรต่ำสุดน้อยกว่า 20,000 บาท/ปี สูงสุดมากกว่า 80,001 บาท/ปี รายได้นอกภาคการเกษตรเฉลี่ย 49,500 บาท/ปี รายได้นอกภาคการเกษตรส่วนใหญ่มากถูกไปทำงานที่กรุงเทพฯส่งมาให้

รายจ่ายของสมาชิก สมาชิกส่วนใหญ่มีรายจ่ายต่ำกว่า 20,000 บาท/ปี ทั้งรายจ่ายในภาคการเกษตรและรายจ่ายนอกภาคการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 49 และร้อยละ 32 ตามลำดับ (รายจ่ายในภาคการเกษตรต่ำสุดน้อยกว่า 20,000 บาท/ปี สูงสุดมากกว่า 80,001 บาท/ปี) รายจ่ายในภาคการเกษตรเฉลี่ย 50,000 บาท/ปี (รายจ่ายนอกภาคการเกษตรต่ำสุดน้อยกว่า 20,000 บาท/ปี สูงสุดมากกว่า 80,001 บาท/ปี รายจ่ายนอกภาคการเกษตรเฉลี่ย 49,500 บาท/ปี)

ผลตอบแทนจากการทำการเกษตร ในปีการผลิต 2552 เมื่อเทียบกับปีการผลิต 2551 พบว่า ส่วนใหญ่มีผลตอบแทนจากการทำการเกษตรเพิ่มขึ้น จำนวน 58 คน (ร้อยละ 58)

ลักษณะการใช้เงินกู้ของสมาชิก ลักษณะการใช้เงินกู้ของกลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่นำไปใช้เพื่อการประกอบอาชีพการเกษตร โดยใช้เพื่อจัดหาปุ๋ยคิดเป็นร้อยละ 90 ส่วนการนำไปใช้เพื่อการอื่นไม่ได้ใช้ในการประกอบอาชีพการเกษตร พบว่า ส่วนใหญ่นำไปใช้เพื่อการบริโภคในครัวเรือนคิดเป็นร้อยละ 63

การมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นของสมาชิก กลุ่มตัวอย่างมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 71 และไม่มีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 29

ตอนที่ 2 ปัจจัยภายในและภายนอกสหกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย

ตารางที่ 4.2 ปัจจัยภายในและภายนอกที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

ปัจจัยที่เกี่ยวข้อง	ความคิดเห็น			
	จำนวน (n=100)		ร้อยละ	
	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
ปัจจัยภายใน				
คุณภาพสินค้า	64	36	64	36
ราคาสินค้า	53	47	53	47
การบริการ	58	42	58	42
ปัจจัยภายนอก				
การแจกของสมนาคุณ	42	58	42	58
การประชาสัมพันธ์	63	37	63	37
นโยบายผลิตปุ๋ยใช้เอง	36	64	36	64

จากตารางที่ 4.2 พบว่าจากปัจจัยภายในและภายนอกของสหกรณ์ที่เกี่ยวข้องที่มีผลต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์ ดังนี้

คุณภาพสินค้ามีผลต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 64 การประชาสัมพันธ์มีผลต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 63 การบริการมีผลต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 58 ราคาสินค้ามีผลต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้าราคาสินค้าคิดเป็นร้อยละ 53 การแจกของแถมไม่มีผลต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้าราคาสินค้าคิดเป็นร้อยละ 73 นโยบายผลิตปุ๋ยใช้เองไม่มีผลต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 64

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ของสหกรณ์

ตารางที่ 4.3 ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์
ระดับความคิดเห็น (n=100)

ประเด็นความคิดเห็น	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง	ไม่เห็นด้วย	เฉย ๆ	เห็นด้วย	เห็นด้วย อย่างยิ่ง
-สมาชิกต้องมีส่วนร่วมในการใช้บริการ ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์	-(-)	-(-)	3(3)	28(28)	69(69)
-สหกรณ์มีการสำรวจความต้องการสินค้า และให้จัดหาสินค้ามาจำหน่ายตรงกับ ความต้องการของสมาชิก	-(-)	1(1)	10(10)	39(39)	50(50)
-สหกรณ์มีการประชาสัมพันธ์ และเผยแพร่ข่าวสารของ สหกรณ์ให้สมาชิกทราบ	-(-)	1(1)	18(18)	3(43)	48(48)
-สหกรณ์มีการสนับสนุนกิจกรรมสวัสดิการ สังคมให้แก่สมาชิก	-(-)	-(-)	22(22)	51(51)	27(27)
-เจ้าหน้าที่การตลาดสหกรณ์ให้บริการด้วย ความสะดวกและรวดเร็วแก่สมาชิก	1(1)	1(1)	13(13)	46(46)	39(39)
-บุคลิกภาพ กิริยามารยาท ความสุภาพ ยิ้มแย้มแจ่มใสของเจ้าหน้าที่สหกรณ์	1(1)	2(2)	10(10)	53(53)	34(34)

จากตารางที่ 4.3 พบว่า สมาชิกมีความคิดเห็นต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามา
จำหน่ายของสหกรณ์ ดังนี้

1. กลุ่มตัวอย่าง ร้อยละ 69 เห็นอย่างยิ่งว่า สมาชิกต้องมีส่วนร่วมในการใช้บริการจัดหา
สินค้ามาจำหน่ายของสมาชิกสหกรณ์ ของสหกรณ์
2. กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 50 เห็นด้วยอย่างยิ่งว่าสหกรณ์มีการสำรวจความต้องการสินค้า
และให้บริการจัดหาสินค้ามาจำหน่ายตรงกับความต้องการของสมาชิก
3. กลุ่มตัวเองร้อยละ 48 เห็นด้วยอย่างยิ่งให้สหกรณ์มีประชาสัมพันธ์และเผยแพร่
ข่าวสารของสหกรณ์ให้สมาชิกทราบ

4. กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 51 เห็นด้วยว่าสหกรณ์มีการสนับสนุนกิจกรรมสวัสดิการสังคมให้แก่สมาชิก

5. กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 46 เห็นด้วยว่าเจ้าหน้าที่การตลาดของสหกรณ์ให้บริการด้วยความสะดวกและรวดเร็วแก่สมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิกสหกรณ์

6. กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 53 เห็นด้วยว่าบุคลิกภาพ กิริยามารยาท ความสุภาพ ยิ้มแย้มแจ่มใสของเจ้าหน้าที่สหกรณ์ในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิกสหกรณ์

ตอนที่ 4 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์

4.1 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์

ตารางที่ 4.4 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์

ปัจจัยที่ศึกษา	การมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
	มีส่วนร่วม	ไม่มีส่วนร่วม	รวม
n=100			
เพศ			
หญิง	21	13	100(100)
ชาย	50	16	100(100)
$X^2=2.134$ $df=1$ $p=0.144$			
รวม	71	29	100(100)
อายุ			
อายุต่ำกว่า 40 ปี	25	53	100(100)
อายุ 41-50 ปี	7	10	100(100)
อายุ 51 ปี ขึ้นไป	7	8	100(100)

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

n=100			
ปัจจัยที่ศึกษา	การมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
	มีส่วนร่วม	ไม่มีส่วนร่วม	รวม
$X^2 = .157$ df=2 p=0.9242			
รวม	29	71	100(100)
การนำเงินกู้ไปใช้			
ซื้อปุ๋ย	71	29	100(100)
$X^2 = 7.495$ df=1 p=0.006			
รวม	71	29	100(100)
รายได้ของสมาชิก			
รายได้ภาคการเกษตร			
20,000-80,001 บาทขึ้นไป	29	71	100(100)
$X^2 = 1.718$ df=4 p= .787			
รวม	29	71	100(100)
รายได้ของสมาชิก			
รายได้นอกภาคการเกษตร			
20,000-80,001 บาทขึ้นไป	29	71	100(100)
$X^2 = 5.117$ df=4 p=.276			
รวม	29	71	100(100)
รายจ่ายของสมาชิก			
รายจ่ายในภาคการเกษตร			
20,000-80,001 บาทขึ้นไป	71	29	100(100)
$X^2 = 2.517$ df=4 p=.642			
รวม	71	29	100(100)

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ปัจจัยที่ศึกษา	การมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
	มีส่วนร่วม	ไม่มีส่วนร่วม	รวม
n=100			
รายจ่ายของสมาชิก			
รายจ่ายนอกภาคการเกษตร			
20,000-80,001 บาทขึ้นไป	71	29	100(100)
$X^2=13.80$ $df=4$ $p=.008$			
รวม	71	29	100(100)
ผลตอบแทนจากการทำการเกษตร			
เพิ่มขึ้นจากปีการผลิต 2551	44	14	100(100)
ลดลงจากปีการผลิต 2551	27	15	100(100)
$X^2=1.268$ $df=1$ $p=.26$			
รวม	71	29	100(100)

จากตารางที่ 4.4 ในส่วนนี้ได้วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด โดยนำเสนอในรูปแบบของตารางไขว้ (Crosstabulation) และการทดสอบค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) กำหนดค่านัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.5 ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิก ที่นำมาศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ เพศ อายุ การใช้จ่ายเงินกู้ รายได้ของสมาชิก รายจ่ายของสมาชิก ผลตอบแทนจากการทำการเกษตร ผลการวิเคราะห์มีดังนี้

เพศ พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เป็นเพศชาย มีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายสูงกว่าเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 71 เมื่อพิจารณาจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่า เพศกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์ไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.5

อายุ พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุน้อยมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายสูงกว่าผู้ใหญ่มาก โดยพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีส่วนร่วม คิดเป็นร้อยละ 29 และกลุ่มตัวอย่างที่ไม่มีส่วนร่วม คิดเป็นร้อยละ 71 เมื่อพิจารณาจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่า อายุกับการส่วน

ร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิกไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

การนำเงินกู้ออกไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ใด พบว่า กลุ่มตัวอย่าง นำเงินกู้ออกไปใช้ในการจัดซื้อปุ๋ย มีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 71 และสัดส่วนของการไม่มีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 29 เมื่อพิจารณาจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่า การนำเงินกู้ออกไปใช้ในการจัดหาปุ๋ยกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิกมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

รายได้ของสมาชิก พบว่า กลุ่มตัวอย่างไม่ว่าจะมีรายได้ในภาคการเกษตรและรายได้นอกภาคการเกษตรมากหรือน้อยก็ตาม สัดส่วนของการไม่มีส่วนร่วมก็ยังสูงกว่าการมีส่วนร่วม โดยมีสัดส่วนของการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 29 เมื่อพิจารณาจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่า รายได้ในภาคการเกษตรและรายได้นอกภาคการเกษตรของสมาชิกกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิกไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

รายจ่ายของสมาชิก พบว่า กลุ่มตัวอย่างในรายจ่ายนอกภาคการเกษตรมีผลต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายก็ยังสูงกว่าการไม่มีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายเช่นเดียวกันกับรายจ่ายในภาคการเกษตรของสมาชิก โดยมีสัดส่วนของการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 71 และสัดส่วนของการไม่มีส่วนร่วมคิดเป็นร้อยละ 29 เมื่อพิจารณาจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่า รายจ่ายในภาคการเกษตรและนอกภาคการเกษตรของสมาชิกกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิกมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ผลตอบแทนจากการทำการเกษตร พบว่า กลุ่มตัวอย่างไม่ว่าจะมีผลตอบแทนจากการทำการเกษตรเพิ่มขึ้นหรือลดลงก็ตาม สัดส่วนของการไม่มีส่วนร่วมก็ยังสูงกว่าการมีส่วนร่วม เช่นเดียวกันกับรายได้ โดยมีสัดส่วนของการมีส่วนร่วมคิดเป็นร้อยละ 29 และสัดส่วนของการไม่มีส่วนร่วมคิดเป็นร้อยละ 71 เมื่อพิจารณาจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่า ผลตอบแทนจากการทำการเกษตรของสมาชิกกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิกไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

4.2 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยภายในและภายนอกกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยภายในและภายนอกกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด โดยนำเสนอในรูปแบบ

ของตารางไขว้ (Crosstabulation) และการทดสอบไค-สแควร์ (Chi-Square Test) กำหนดค่านัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ปัจจัยด้านอื่นที่นำมาวิเคราะห์ ได้แก่ คุณภาพสินค้า ราคาสินค้า การบริการ การประสพภัยธรรมชาติ นโยบายของรัฐบาล ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการดำเนินงานของสหกรณ์ ผลการวิเคราะห์มีดังนี้

ตารางที่ 4.5 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยภายในและภายนอกกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด

n=100

ปัจจัยที่ศึกษา	การมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
	ไม่มีส่วนร่วม	มีส่วนร่วม	รวม
คุณภาพสินค้า			
ใช่	24	40	100(100)
ไม่ใช่	5	31	100(100)
$X^2 = 6.238$ $df=1$ $p=.013$			
รวม	29	71	100(100)
ราคาสินค้า			
ใช่	24	40	100(100)
ไม่ใช่	5	31	100(100)
$X^2 = 6.238$ $df=1$ $p=.013$			
รวม	29	71	100(100)
การบริการ			
ใช่	24	40	100(100)
ไม่ใช่	5	31	100(100)
$X^2 = 6.238$ $df=2$ $p=.013$			
รวม	29	71	100(100)

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

n=100

ปัจจัยที่ศึกษา	การมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
	ไม่มีส่วนร่วม	มีส่วนร่วม	รวม
การแจกของแถม			
ไม่ใช่	25	51	100(100)
ใช่	4	20	100(100)
$X^2 = 2.333$ df=1 p=.127			
รวม	29	71	100(100)
การประสพภัยธรรมชาติ			
ใช่	24	40	100(100)
ไม่ใช่	5	31	100(100)
$X^2 = 6.238$ df=1 p=.013			
รวม	29	71	100(100)
นโยบายผลิตปุ๋ยอินทรีย์ใช้เอง			
ไม่ใช่	22	51	100(100)
ใช่	7	20	100(100)
$X^2 = .170$ df=1 p=.68			
รวม	29	71	100(100)

จากตารางที่ 4.5 พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีความเห็นต่อปัจจัยในและภายนอกของสหกรณ์กับการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์ ดังนี้

คุณภาพสินค้า ทำให้สมาชิกไม่ซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 37.5 และมีการซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 62.5 และผู้ที่เห็นว่าปัจจัยนี้ไม่มีผลทำให้สมาชิกไม่ซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 13.89 และไม่มีมีการซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 86.11 ตามลำดับ เมื่อพิจารณาจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่า คุณภาพสินค้ากับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิกมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับ .05

ราคาสินค้า ทำให้สมาชิกไม่ซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 37.5 และมีการซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 62.5 และผู้ที่เห็นว่าปัจจัยนี้ไม่มีผลทำให้สมาชิกไม่ซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 13.89 และไม่มี

การซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 86.11 ตามลำดับ เมื่อพิจารณาจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่า ราคาสินค้ากับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิก มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับ .05

การบริการ ทำให้สมาชิกไม่ซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 37.5 และมีการซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 62.5 และผู้ที่เห็นว่าปัจจัยนี้ไม่มีผลทำให้สมาชิกไม่ซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 13.89 และไม่มี การซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 86.11 ตามลำดับ เมื่อพิจารณาจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่า การบริการกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิก มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับ .05

การแจกของแถม ทำให้สมาชิกไม่ซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 67.11 และมีการซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 32.89 และผู้ที่เห็นว่าปัจจัยนี้ไม่มีผลทำให้สมาชิกไม่ซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 16.67 และไม่มี การซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 83.33 ตามลำดับ เมื่อพิจารณาจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่า การแจกของแถมกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิก ไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับ .05

การประหยัดธรรมชาติ ทำให้สมาชิกไม่ซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 37.5 และมีการซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 62.5 และผู้ที่เห็นว่าปัจจัยนี้ไม่มีผลทำให้สมาชิกไม่ซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 13.89 และไม่มี การซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 86.11 ตามลำดับ เมื่อพิจารณาจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่า การประหยัดธรรมชาติกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิก มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับ .05

การผลิตปุ๋ยอินทรีย์ใช้เอง ทำให้สมาชิกไม่ซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 74.07 และมีการซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 25.93 และผู้ที่เห็นว่าปัจจัยนี้ไม่มีผลทำให้สมาชิกไม่ซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 69.86 และไม่มี การซื้อสินค้าคิดเป็นร้อยละ 30.04 ตามลำดับ เมื่อพิจารณาจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่า การผลิตปุ๋ยอินทรีย์ใช้เองกับการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสมาชิก ไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับ .05

4.3 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด

ตารางที่ 4.6 สมาชิกต้องมีส่วนร่วมในการใช้บริการธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์

ปัจจัยที่ศึกษา	การมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
	ไม่มีส่วนร่วม	มีส่วนร่วม	รวม
สมาชิกต้องมีส่วนร่วมในการใช้บริการธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์			
ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง (0 คน)	0.00	0.00	(0)
ไม่เห็นด้วย (0 คน)	0.00	0.00	(0)
เฉยๆ (3 คน)	0.00	100.00	100(100)
เห็นด้วย (28 คน)	39.29	60.71	100(100)
เห็นด้วยอย่างยิ่ง (69 คน)	26.09	73.91	100(100)
$X^2 = 3.674$ $df=2$ $p=.159$			
รวม	39.29	60.71	100(100)

จากตารางที่ 4.6 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีความเห็นด้วยอย่างยิ่งว่าสมาชิกต้องมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์ ไม่มีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 26.09 และมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 73.91 เมื่อพิจารณาจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่าความคิดเห็นของสมาชิกต่อประเด็นสมาชิกต้องมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับ .05

ตารางที่ 4.7 สหกรณ์มีการสำรวจความต้องการสินค้าและจัดหาสินค้ามาจำหน่ายตรงกับความต้องการของสมาชิก

n=100

ปัจจัยที่ศึกษา	การมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
	ไม่มีส่วนร่วม	มีส่วนร่วม	รวม
สหกรณ์มีการสำรวจความต้องการสินค้าและจัดหาสินค้ามาจำหน่ายตรงกับความต้องการของสมาชิก			
ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง (0 คน)	0.00	0.00	(0)
ไม่เห็นด้วย (1 คน)	0.00	0.00	(0)
เฉย ๆ (10 คน)	40.00	60.00	100(100)
เห็นด้วย (39 คน)	38.46	61.54	100(100)
เห็นด้วยอย่างยิ่ง (50 คน)	20.00	80.00	100(100)
$X^2=4.659$ df=3 p=.199			
รวม	38.46	61.54	100(100)

จากตารางที่ 4.7 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีความเห็นด้วยอย่างยิ่งต่อประเด็นที่ว่าสหกรณ์มีการสำรวจความต้องการสินค้าและจัดหาสินค้ามาจำหน่ายตรงกับความต้องการ ไม่มีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 20.00 และมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 80.00 เมื่อพิจารณาค่าจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่าความคิดเห็นของสมาชิกต่อประเด็นสหกรณ์มีการสำรวจความต้องการสินค้าและจัดหาสินค้ามาจำหน่ายตรงกับความต้องการของสมาชิกไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับ .05

ตารางที่ 4.8 สหกรณ์มีการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ข่าวสารของสหกรณ์ให้สมาชิกทราบ

ปัจจัยที่ศึกษา	การมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
	ไม่มีส่วนร่วม	มีส่วนร่วม	รวม
สหกรณ์มีการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ข่าวสารของสหกรณ์ให้สมาชิกทราบ			
ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง (0 คน)	0.00	0.00	(0)
ไม่เห็นด้วย (1 คน)	0.00	100.00	(0)
เฉย ๆ (18 คน)	27.78	72.22	100(100)
เห็นด้วย (43คน)	41.86	58.14	100(100)
เห็นด้วยอย่างยิ่ง (38 คน)	15.79	84.21	100(100)
$X^2=7.096$ df=3 p=.069			
รวม	41.86	58.14	100(100)

จากตารางที่ 4.8 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีความเห็นด้วยอย่างยิ่งต่อประเด็นที่ว่าสหกรณ์มีการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ข่าวสารของสหกรณ์ให้สมาชิกทราบ ไม่มีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 15.79 และมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 84.21 เมื่อพิจารณาค่าจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่าความคิดเห็นของสมาชิกต่อประเด็นสหกรณ์มีการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ข่าวสารของสหกรณ์ให้สมาชิกทราบ ไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับ .05

ตารางที่ 4.9 สหกรณ์มีการสนับสนุนกิจกรรมสวัสดิการสังคมให้แก่สมาชิก

ปัจจัยที่ศึกษา	การมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
	ไม่มีส่วนร่วม	มีส่วนร่วม	รวม
สหกรณ์มีการสนับสนุนกิจกรรมสวัสดิการสังคมให้แก่สมาชิก			
ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง (0 คน)	0.00	0.00	(0)
ไม่เห็นด้วย (2 คน)	0.00	100.00	(0)
เฉยๆ (11 คน)	54.55	45.45	100(100)
เห็นด้วย (39 คน)	35.90	64.10	100(100)
เห็นด้วยอย่างยิ่ง (48 คน)	18.75	81.25	100(100)
$X^2 = 7.654$ $df=3$ $p=.054$			
รวม	35.90	64.10	100(100)

จากตารางที่ 4.9 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีความเห็นด้วยอย่างยิ่งต่อประเด็นที่ว่า สหกรณ์มีการสนับสนุนกิจกรรมสวัสดิการสังคมให้แก่สมาชิก ไม่มีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 18.75 และมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 81.25 เมื่อพิจารณาค่าจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่าความคิดเห็นของสมาชิกต่อประเด็น สหกรณ์มีการสนับสนุนกิจกรรมสวัสดิการสังคมให้แก่สมาชิกไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับ .05

ตารางที่ 4.10 เจ้าหน้าที่การตลาดสหกรณ์ให้บริการด้วยความสะดวกและรวดเร็วแก่สมาชิก

ปัจจัยที่ศึกษา	การมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
	ไม่มีส่วนร่วม	มีส่วนร่วม	รวม
เจ้าหน้าที่การตลาดสหกรณ์ให้บริการด้วยความสะดวกและรวดเร็วแก่สมาชิก			
ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง (1 คน)	0.00	0.00	(0)
ไม่เห็นด้วย (1 คน)	0.00	100.00	(0)
เฉย ๆ (13 คน)	30.77	69.23	100(100)
เห็นด้วย (46 คน)	39.13	60.87	100(100)
เห็นด้วยอย่างยิ่ง (39 คน)	17.95	82.05	100(100)
$X^2=4.659$ df=3 p=.199			
รวม	39.13	60.87	100(100)

จากตารางที่ 4.10 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีความเห็นด้วยอย่างยิ่งต่อประเด็นที่ว่า เจ้าหน้าที่การตลาดสหกรณ์ให้บริการด้วยความสะดวกและรวดเร็วแก่สมาชิก ไม่มีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 17.95 และมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 82.05 เมื่อพิจารณาค่าจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่า ความคิดเห็นของสมาชิกต่อประเด็น สหกรณ์ให้บริการด้วยความสะดวกและรวดเร็วแก่สมาชิก ไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับ .05

ตารางที่ 4.11 บุคลิกภาพ กิริยามารยาท ความสุภาพยิ้มแย้มแจ่มใสของเจ้าหน้าที่สหกรณ์

ปัจจัยที่ศึกษา	การมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
	ไม่มีส่วนร่วม	มีส่วนร่วม	รวม
บุคลิกภาพ กิริยามารยาท ความสุภาพยิ้มแย้มแจ่มใสของเจ้าหน้าที่สหกรณ์			
ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง (1 คน)	0.00	0.00	(0)
ไม่เห็นด้วย (2 คน)	0.00	100.00	(0)
เฉยๆ (10 คน)	10.00	90.00	100(100)
เห็นด้วย (53 คน)	45.28	54.72	100(100)
เห็นด้วยอย่างยิ่ง (34 คน)	11.77	88.23	100(100)
$X^2 = 14.709$ df=4 p=.005			
รวม	45.28	54.72	100(100)

จากตารางที่ 4.11 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีความเห็นด้วยอย่างยิ่งต่อประเด็นที่ว่า บุคลิกภาพ กิริยามารยาท ความสุภาพยิ้มแย้มแจ่มใสของเจ้าหน้าที่สหกรณ์ ไม่มีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 11.77 และมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 88.23 เมื่อพิจารณาค่าจากค่าไค-สแควร์ (Chi-Square Test) พบว่าความคิดเห็นของสมาชิกต่อประเด็นบุคลิกภาพ กิริยามารยาท ความสุภาพยิ้มแย้มแจ่มใสของเจ้าหน้าที่สหกรณ์ มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับ .05

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาค้นคว้าอิสระ เรื่อง ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด จังหวัดบุรีรัมย์ โดยมีวัตถุประสงค์ 3 ข้อ คือ (1) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างสภาวะเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด (2) เพื่อศึกษาผลกระทบของปัจจัยภายในสหกรณ์และภายนอกสหกรณ์ต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด (3) เพื่อศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด สามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และมีข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษา ดังต่อไปนี้

1. สรุปผลการศึกษา

1.1 การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างสภาวะทางเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด พบว่า การนำเงินกู้ไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ ในภาคเกษตร รวมทั้งรายจ่ายนอกภาคการเกษตร มีผลต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด ส่วน เพศ อายุ รายได้ของสมาชิก รายจ่ายในภาคเกษตรของสมาชิก และผลตอบแทนจากการประกอบอาชีพการเกษตร ไม่มีความสัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด

1.2 การศึกษาผลกระทบของปัจจัยภายในสหกรณ์และภายนอกสหกรณ์กับการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด พบว่า คุณภาพสินค้า ราคาสินค้า การบริการ การประสพภัยธรรมชาติมีผลต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด ส่วนการแจกของแถมและนโยบายส่งเสริมผลิตภัณฑ์อื่นที่ใช่เอง ไม่มีผลต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด

1.3 การศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์พบว่า บุคลิกภาพกิจกรรมายาท ความสุภาพ ยิ้มแย้มแจ่มใสของเจ้าหน้าที่สหกรณ์ มีความสัมพันธ์กับ การมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด

2. อภิปรายผล

การศึกษาค้นคว้าอิสระเรื่องความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ มีประเด็นที่น่าสนใจนำมาอภิปรายผลดังนี้

2.1 จากผลการศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์ พบว่า การนำเงินกู้ไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ จัดหาปัจจัยการผลิต คุณภาพสินค้าและการบริการ มีความสัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์ กล่าวคือกลุ่มตัวอย่างมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์ด้วยการนำเงินกู้ไปซื้อพันธุ์พืช พันธุ์สัตว์ และปุ๋ยที่สหกรณ์ได้จัดหามาจำหน่าย ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับหลักการสหกรณ์ของโอภาวดี เข็มทอง (2548) ในหลักการข้อที่สาม ที่ว่าการมีส่วนร่วมทางเศรษฐกิจของสมาชิก

2.2 คุณภาพสินค้ามีผลต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์ กล่าวคือ สหกรณ์มีการจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพมาจำหน่าย ซึ่งเป็นสินค้าที่ได้รับการยอมรับจาก

ผู้บริโภคทั้งในด้านมาตรฐานและตราสินค้า ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของจิตรภัทร์ จึงอยู่สุข (2543) เรื่องการมีส่วนร่วม ทักษะคติ การตัดสินใจซื้อ ความภักดีต่อตราสินค้าของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร มหานครที่มีต่อสินค้าความเกี่ยวพันสูงและสินค้าความเกี่ยวพันที่มีการจัดการตลาดเชิงกิจกรรม พบว่า ความภักดีต่อตราสินค้ามีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อ

2.3 การบริการ พบว่า การบริการของเจ้าหน้าที่สหกรณ์ เช่น บุคลิกภาพ กิริยามารยาท ความสุภาพยิ้มแย้มแจ่มใสของเจ้าหน้าที่สหกรณ์ มีผลต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์ เช่น บุคลิกภาพ กิริยามารยาท ความสุภาพยิ้มแย้มแจ่มใสของเจ้าหน้าที่สหกรณ์ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสุทัศน์ วงศ์สัมพันธ์ชัย (2551) เรื่องการมีส่วนร่วมและความพึงพอใจของสมาชิกสหกรณ์ต่อการดำเนินงานของสหกรณ์ในพื้นที่ความมั่นคงชายแดนตามแนวพระราช-ดำริ (โนนดินแดง) พบว่า ความเอาใจใส่ของผู้ให้บริการและคุณภาพของการบริการมีผลต่อการมีส่วนร่วมในการทำธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย

3. ข้อเสนอแนะ

3.1 ข้อเสนอแนะในการนำผลการศึกษาไปใช้

3.1.1 ผู้ศึกษาสามารถนำผลการศึกษาที่เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ไปแนะนำให้สหกรณ์การเกษตรที่อยู่ในการแนะนำและส่งเสริมให้ทราบ เพื่อที่จะได้มีการดำเนินงานในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายให้เหมาะสมกับสหกรณ์ต่อไป

3.1.2 สหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด ควรนำผลการศึกษาไปประยุกต์ใช้วางแผนในการดำเนินงานประจำปีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย เพื่อเป็นการเปรียบเทียบการจำหน่ายระหว่างที่มีการวางแผนและที่ไม่มีการวางแผน และกำหนดกลยุทธ์ในการแก้ไขปัญหาการจำหน่ายสินค้าของสหกรณ์ เพื่อให้การดำเนินงานในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

3.1.3 สำนักงานสหกรณ์จังหวัดบุรีรัมย์ สามารถนำผลการศึกษาไปแนะนำส่งเสริมสหกรณ์ที่มีปัญหาการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายในความรับผิดชอบในจังหวัดบุรีรัมย์ต่อไป

3.1.4 กรมส่งเสริมสหกรณ์สามารถนำผลการศึกษาไปเป็นข้อมูลในการกำหนดนโยบายหรือโครงการที่เกี่ยวกับการดำเนินงานในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์ให้เหมาะสม

3.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

3.2.1 เพื่อให้การดำเนินการในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับธุรกิจอื่นในสหกรณ์ ควรศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กันระหว่างธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายกับธุรกิจอื่นของสหกรณ์

3.2.2 ควรมีการศึกษาถึงปัญหา อุปสรรคในการดำเนินงานในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย จากคณะกรรมการดำเนินการและฝ่ายจัดการของสหกรณ์การเกษตร เพื่อให้ทราบถึงข้อจำกัดและเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาให้สหกรณ์การเกษตรที่ดำเนินงานในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย

3.2.3. ศึกษาเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์กับสหกรณ์อื่นในอำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ หรือสหกรณ์อื่นที่มีขนาดเดียวกัน ในจังหวัดบุรีรัมย์ หรือจังหวัดใกล้เคียงเพื่อศึกษาว่ามีความแตกต่างหรือไม่อย่างไร เพื่อนำผลการศึกษามาปรับปรุงและประยุกต์ใช้ในสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กรุงเทพธุรกิจออนไลน์ (2552,กรกฎาคม) “ข่าวโครงการ 1 สหกรณ์ 1 โรงปุ๋ยอินทรีย์” ธุรกิจ
www.bangkokbiznews.com. (ค้นคืนเมื่อ 1 ตุลาคม 2553)
- เกษม พิพัฒน์เสรีธรรม (2548) ลูกค้าสายพันธ์ใหม่ (หน้า 46) กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มติชน
- จิตรภัทร์ จิ่งอยู่สุข (2543) การมีส่วนร่วม ทักษะคิด การตัดสินใจซื้อ ความภักดีต่อตราสินค้าของ
ผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานครที่มีต่อสินค้าความเกี่ยวพันสูงและสินค้าความเกี่ยวพัน
ที่มีการจัดการตลาดเชิงกิจกรรม วิทยานิพนธ์ นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัยกรุงเทพมหานคร
- ฉัตรยาพร เสมอใจและคณะ (2545) การบริการ (หน้า 158)
- ทำนอง ภูเกิดพิมพ์ (2551) ความหมายของการมีส่วนร่วม
- นันทวัน เหลี่ยมปรีชา (2538) กลยุทธ์ในการปรับปรุงคุณภาพการบริการ (หน้า 28-29)
- บุญตั้ง อุ้นแก้ว (2537) การมีส่วนร่วมเกิดจากแนวคิดสำคัญ 3 ประการ
- เปรมวดี สิทธิโกสิย์ (2539) การมีส่วนร่วมในกิจกรรมสหกรณ์ของสมาชิกสตรีสหกรณ์การเกษตร
เมืองสุรินทร์ จำกัด จังหวัดสุรินทร์ วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชา
เศรษฐศาสตรสหกรณ์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้
- วีรพงษ์ เฉลิมจิระรัตน์ (2543) ทฤษฎี 3 ไอ แห่งการให้บริการที่ด้อยคุณภาพ (หน้า 56-61)
- วันชัย โกลละสุด (2549) “การมีส่วนร่วม” การบริหารงานแบบมีส่วนร่วม
- สมยศ นาวิการ (2545) การบริหารแบบมีส่วนร่วม (หน้า 1) กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์บรรณกิจ
- สหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด (2552) จังหวัดบุรีรัมย์ (เอกสาร โรเนียว) 2552 รายงานกิจการ
ประจำปี
- สมิต สัชฌุกร (2546) การต้อนรับและบริการเป็นเลิศ กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์สายธาร
- สุทัศน์ วงศ์สัมพันธ์ชัย (2551) การมีส่วนร่วมและความพึงพอใจของสมาชิกสหกรณ์ต่อการ
ดำเนินงานของสหกรณ์ในพื้นที่ความมั่นคงชายแดนตามแนวพระราชดำริ (โนนดิน
แดง) รายงานการศึกษาวิจัย กรมส่งเสริมสหกรณ์

สำนักงานสหกรณ์จังหวัดบุรีรัมย์ (2551) ปัจจัยที่มีผลต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามา
จำหน่ายของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรในจังหวัดบุรีรัมย์ รายงานการศึกษาวิจัยกลุ่ม
ส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจสหกรณ์ สำนักงานสหกรณ์จังหวัดบุรีรัมย์

อรพินท์ ไชยพะยอม (2542) แนวคิดในการประเมินคุณภาพของการบริการ (หน้า 7)

โอภาวดี เข้มทอง (2548) แนวคิดเกี่ยวกับหลักการ วิธีการและอุดมการณ์สหกรณ์ ใน *เอกสารการ
สอนชุดวิชาการบริหารธุรกิจสหกรณ์เชิงกลยุทธ์* หน่วยที่ 1-5 (หน้า33-34,37) นนทบุรี
โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

http://opens.dpt.go.th/dpt_kmcenter/. (ค้นคืนเมื่อ: 8 ตุลาคม 2553)

ภาคผนวก

แบบสอบถามสำหรับการวิจัย

เรื่อง

ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย

ของสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด

อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์

คำชี้แจง : กรุณาตอบคำถามทุกข้อ ให้ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด โดยใช้เครื่องหมาย ✓ ในช่อง

() หรือ เติมข้อความในช่องที่กำหนดให้

ตอนที่ 1 ปัจจัยด้านประชากร เศรษฐกิจและสังคมของสมาชิก

1. เพศ () 1. หญิง () 2. ชาย
2. อายุ.....ปี
3. ท่านนำเงินกู้ไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - () 1. จัดซื้อพันธุ์พืช/ สัตว์ () 2. จัดซื้อปุ๋ย () 3. จัดซื้อเครื่องจักรกล
 - () 4. ค่าแรงงาน () 5. ใช้ปรับปรุง ต่อเติม ที่อยู่อาศัย
 - () 6. ใช้บริโภคในครัวเรือน () 7. ชำระหนี้สินทางอื่น

4. รายได้ของครัวเรือนในรอบปีที่ผ่านมา(1 เมษายน 2551 – 31 มีนาคม 2552)

4.1 รายได้จากภาคการเกษตร

4.1.1 รายได้จากทำนา	จำนวน.....บาท
4.1.2 รายได้จากทำไร่	จำนวน.....บาท
4.1.3 รายได้จากทำสวน	จำนวน.....บาท
4.1.4 รายได้จากเลี้ยงสัตว์	จำนวน.....บาท
4.1.5 อื่นๆ (ระบุ).....	จำนวน.....บาท
รวมรายได้จากภาคการเกษตร	จำนวน.....บาท

4.2 รายได้จากนอกภาคการเกษตร

4.2.1 ค่าจ้างแรงงานเดือน	จำนวน.....บาท
4.2.2 อื่นๆ ระบุ.....	จำนวน.....บาท
รวมรายได้จากนอกภาคการเกษตร	จำนวน.....บาท

5. รายจ่ายของครัวเรือนในรอบปีที่ผ่านมา (1 เมษายน 2551 -31 มีนาคม 2552)

รายจ่ายในภาคเกษตร		รายจ่ายนอกภาคเกษตร	
ประเภทของรายจ่าย	จำนวนเงิน (บาท)	ประเภทของรายจ่าย	จำนวนเงิน (บาท)
() 1. ค่าพันธุ์พืช/พันธุ์สัตว์		() 1. ค่าอุปโภคบริโภค	
() 2. ค่าปุ๋ย		() 2. ค่าการศึกษาบุตร หลาน	
() 3. ค่าจ้างเครื่องจักรกล		() 3. ค่ารักษาพยาบาล	
() 4. ค่าจ้างแรงงาน		() 4. ค่าใช้จ่ายงานประเพณี	
() 5. ค่าขนส่ง		() 5. ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง	
() 6. อื่น ๆ (ระบุ)		() 6. อื่น ๆ (ระบุ)	
รวมรายจ่ายในภาคการเกษตร		รวมรายจ่ายนอกภาคการเกษตร	

6. ผลตอบแทนที่ได้จากการทำการเกษตร (รายได้จากภาคการเกษตรหักรายจ่ายในภาคการเกษตร)

- () 1. เพิ่มขึ้นจากปีก่อน
- () 2. ลดลงจากปีก่อน

ตอนที่ 2 ปัจจัยภายในและภายนอกสหกรณ์ที่เกี่ยวข้อง

1. คุณภาพสินค้ามีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของท่านใช่หรือไม่

() 1. ใช่ () 2. ไม่ใช่

@ ท่านมีความเห็นต่อคุณภาพสินค้าของสหกรณ์อย่างไร

.....

.....

.....

2. ราคาสินค้า มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของท่านใช่หรือไม่

() 1. ใช่ () 2. ไม่ใช่

@ ท่านมีความเห็นต่อราคาสินค้าของสหกรณ์อย่างไร

.....

.....

.....

3. การบริการ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของท่านหรือไม่

() 1. ใช่ () 2. ไม่ใช่

@ ท่านมีความเห็นต่อการบริการจำหน่ายสินค้าของสหกรณ์ อย่างไร

.....

.....

.....

4. การแจกของสมนาคุณ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของท่าน ใช่หรือไม่

() 1. ใช่ () 2. ไม่ใช่

5. การประสพภัยธรรมชาติ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของท่าน ใช่หรือไม่

() 1. ใช่ () 2. ไม่ใช่

6. นโยบายส่งเสริมผลิตภัณฑ์อินทรีย์ใช้เอง มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของท่าน ใช่หรือไม่

() 1. ใช่ () 2. ไม่ใช่

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกต่อการมีส่วนร่วมในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์

โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่องหลังข้อความตามระดับความเห็นของท่าน

เห็นด้วยอย่างยิ่ง 5 เห็นด้วย 4

เฉย ๆ 3 ไม่เห็นด้วย 2

ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1

ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรในประเด็นดังต่อไปนี้

ประเด็น	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
1. สมาชิกต้องมีส่วนร่วมในการใช้บริการธุรกิจของสหกรณ์					
2. สหกรณ์มีการสำรวจความต้องการสินค้า และจัดหาสินค้ามาจำหน่ายตรงกับความต้องการของสมาชิก					
3. สหกรณ์มีการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ข่าวสารของสหกรณ์ให้สมาชิกทราบ					
4. เจ้าหน้าที่การตลาดสหกรณ์ให้บริการด้วยความสะดวกและรวดเร็วแก่สมาชิก					
5. บุคลิกภาพ ทัศนคติ ความสุภาพ ยิ้มแย้มแจ่มใสของเจ้าหน้าที่สหกรณ์					
6. สหกรณ์มีการสนับสนุนกิจกรรมสวัสดิการ เช่น กิจกรรมเกี่ยวกับการศึกษาการร่วมงานประเพณีท้องถิ่น งานศพ กองทุนสงเคราะห์ผู้สูงอายุ หรืออื่นๆ					

ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ	นายพิทักษ์ บุรินทร์ประโคน
วัน เดือน ปีเกิด	23 พฤศจิกายน 2521
สถานที่เกิด	อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์
ประวัติการศึกษา	เทคโนโลยีและนวัตกรรมทางการศึกษา(คบ.) มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์ พ.ศ.2544
สถานที่ทำงาน	สำนักงานสหกรณ์การเกษตรประโคนชัย จำกัด อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์
ตำแหน่ง	เจ้าหน้าที่การตลาด