

วิทยานิพนธ์

เรื่อง



ความรู้ พฤติกรรมการบริโภค และทัศนคติของนักศึกษาระดับปริญญาตรี

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่มีต่อร้านสหกรณ์ กรณีศึกษา :

ร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

CHIANGMAI UNIVERSITY UNDERGRADUATE STUDENTS' KNOWLEDGE,
CONSUMPTION BEHAVIOR, AND ATTITUDES TOWARD THE
COOPERATIVE STORE, A CASE STUDY : CHIANGMAI
UNIVERSITY COOPERATIVE STORE, LTD.

โดย

นายอนุชา อัครนิศาล

เสนอ

บัณฑิตศึกษา สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาเทคโนโลยีการเกษตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์สหกรณ์)

น.ศ. 2537



ใบรับรองวิทยานิพนธ์
บัณฑิตศึกษา สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้
เทคโนโลยีการเกษตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์สหกรณ์)
ปริญญา

เศรษฐศาสตร์สหกรณ์
สาขาวิชา

เศรษฐศาสตร์และสหกรณ์การเกษตร
ภาควิชา

เรื่อง ความรู้ พฤติกรรมการบริโภค และทัศนคติของนักศึกษาระดับปริญญาตรี
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่มีต่อร้านสหกรณ์ กรณีศึกษา : ร้านสหกรณ์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

CHIANGMAI UNIVERSITY UNDERGRADUATE STUDENTS' KNOWLEDGE,
CONSUMPTION BEHAVIOR, AND ATTITUDES TOWARD THE
COOPERATIVE STORE, A CASE STUDY : CHIANGMAI UNIVERSITY
COOPERATIVE STORE, LTD.

นามผู้วิจัย นายอนุชา อัครนิศาล

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย
ประธานกรรมการ

[Signature]
(ศาสตราจารย์พิเศษวรียง สิทธิชัย)
วันที่ 28 เดือน ๖ พ.ศ. ๒๕๓๗

กรรมการ

[Signature]
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชัคคิด จันทนพศิริ)
วันที่ ๒๘ เดือน ๖ พ.ศ. ๒๕๓๗

กรรมการ

[Signature]
(อาจารย์นำเพชร วินิจฉัยกุล)
วันที่ ๒๕ เดือน ๖ พ.ศ. ๒๕๓๗

หัวหน้าภาควิชา

[Signature]
(อาจารย์วิเชียร วันชัยนาวัน)
วันที่ ๒๕ เดือน ๖ พ.ศ. ๒๕๓๗

บัณฑิตศึกษารับรองแล้ว

[Signature]
(รองศาสตราจารย์ ดร. อานนท์ เทียงตรง)
ประธานคณะกรรมการบัณฑิตศึกษา
วันที่ 30 เดือน ๖ พ.ศ. ๒๕๓๗

คำนิยม

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี โดยได้รับความกรุณาจากประธาน
กรรมการที่ปรึกษา ศาสตราจารย์พิเศษรณรงค์ สิทธิชัย กรรมการที่ปรึกษาวิชาเอก ผู้ช่วย
ศาสตราจารย์ชูศักดิ์ จันทรเนหศิริ กรรมการที่ปรึกษาวิชาโท อาจารย์น้ำเพชร วิจิตรกุล
และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สิทธิสิน บวรสมบัติ กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ ที่ได้กรุณาให้
คำแนะนำปรึกษา ตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ด้วยความเอาใจใส่อย่างดียิ่ง ตลอดจน
อาจารย์สนิท สิทธิ เป็นผู้ให้ความช่วยเหลือในด้านการประมวลผลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์
เป็นอย่างดี รวมถึงผู้ช่วยศาสตราจารย์ จรรยา อภิชาติตรากุล ที่ช่วยตรวจแก้ไขบทคัดย่อ
ภาษาอังกฤษ ซึ่งผู้วิจัยขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้เป็นอย่างสูง

นอกจากนี้ผู้วิจัยขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด
และนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยเฉพาะคุณเปล่ง ชวกุลกาญจนกิจ ผู้จัดการร้าน
สหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ที่ให้ความร่วมมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล บุคคล
สำคัญที่สุดที่มีส่วนทำให้งานวิจัยสำเร็จได้ด้วยดี คือ บิตา มารดา ของผู้วิจัย จึงขอขอบ
พระคุณไว้เป็นอย่างสูง

อนุชา อัครนิศาล

มิถุนายน 2537

สารบัญเรื่อง

เรื่อง	หน้า
สารบัญตาราง	(7)
สารบัญภาพ	(11)
สารบัญตารางภาคผนวก	(12)
บทคัดย่อ	(13)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	2
วัตถุประสงค์ในการวิจัย	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
ขอบเขตและข้อจำกัดในการวิจัย	4
นิยามศัพท์ทั่วไป	4
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร	6
แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	6
งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสหกรณ์ร้านค้า	11
สมมติฐานในการวิจัย	15
บทที่ 3 วิธีการดำเนินการวิจัย	16
สถานที่ดำเนินการวิจัย	16
ประชากรและการสุ่มตัวอย่าง	16
เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย	19
แบบสอบถาม	19
นิยามศัพท์ปฏิบัติการ	20
การทดสอบแบบสอบถาม	20
วิธีการรวบรวมข้อมูล	21
การวิเคราะห์ข้อมูล	22
ระยะเวลาที่ใช้ในการวิจัย	24

สารบัญเรื่อง (ต่อ)

		หน้า
บทที่ 4	ผลการศึกษาวิจัยและวิจารณ์	25
	ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป ลักษณะส่วนบุคคลของนักศึกษามหาวิทยาลัย เชียงใหม่	26
	ตอนที่ 2 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับร้านสหกรณ์ของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่	32
	ตอนที่ 3 ด้านทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด	37
	ตอนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด	51
	ตอนที่ 5 พฤติกรรมในการบริโภคสินค้าในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด	55
	ตอนที่ 6 การวิเคราะห์ความแตกต่างในด้านทัศนคติและพฤติกรรม การบริโภคของนักศึกษาที่เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์และ นักศึกษาที่ไม่ได้ เป็นสมาชิกที่มีต่อร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด	64
	ตอนที่ 7 ปัญหาและข้อเสนอแนะของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด	82
บทที่ 5	สรุปผลและข้อเสนอแนะ	87
	สรุปผลการวิจัย	87
	การอภิปรายผล	94
	ข้อเสนอแนะ	95
	ข้อจำกัดในการวิจัยและข้อเสนอแนะในการศึกษารั้งต่อไป	98

สารบัญเรื่อง (ต่อ)

	หน้า
เอกสารอ้างอิง	99
ภาคผนวก	102
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม	103
ภาคผนวก ข ประวัติการจัดตั้งสหกรณ์ร้านค้ามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด และผลการดำเนินงาน	117
ภาคผนวก ค งบดุลและงบกำไรขาดทุน	124



สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	จำนวนตัวอย่างและนักศึกษามหาวิทยาลัย เชียงใหม่ ในระดับปริญญาตรี	18
2	จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามเพศ	29
3	จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามอายุ	29
4	จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามประเภทชั้นปี	30
5	จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามรายได้ต่อเดือน	30
6	จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามสภาพการ เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด	31
7	จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามระยะเวลาการ เป็นสมาชิก	31
8	จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามจำนวนทุนที่ถือ	32
9	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับร้านสหกรณ์ของนักศึกษามหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด	34
10	ทัศนคติของนักศึกษามหาวิทยาลัย เชียงใหม่ ที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด ด้านสินค้า	39
11	ทัศนคติของนักศึกษามหาวิทยาลัย เชียงใหม่ ที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด ด้านบริการ	42
12	ทัศนคติของนักศึกษามหาวิทยาลัย เชียงใหม่ที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด ด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ	46
13	ทัศนคติของนักศึกษามหาวิทยาลัย เชียงใหม่ ที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด ด้านผลประโยชน์ของสมาชิก	49
14	สถานที่ที่นักศึกษามหาวิทยาลัย เชียงใหม่ นิยมไปซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคมากที่สุด	52
15	จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามสาเหตุที่เลือกซื้อสินค้าจากสถานที่ต่าง ๆ	52
16	เหตุผลในการเลือกซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคจากสถานที่ต่าง ๆ จำแนกตามสถานที่	53

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
17	เปรียบเทียบความคิดเห็นการไปซื้อสินค้าระหว่างร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด กับห้าง/ร้าน/คอนวีนีเยนส์โตร์/ และอื่น ๆ	54
18	ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด	55
19	ความถี่ในการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด	56
20	วันและเวลาที่นักศึกษาซื้อสินค้าเป็นส่วนมากที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด	57
21	อัตราค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าของนักศึกษาที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด แต่ละครั้ง	57
22	ประเภทสินค้าที่นักศึกษานิยมซื้อมากที่สุดจากร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด และห้าง/ร้าน/คอนวีนีเยนส์โตร์/อื่น ๆ	59
23	จุดประสงค์ของนักศึกษาในการซื้อสินค้าจากร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด	59
24	การเคยเห็นโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด	60
25	สื่อที่นักศึกษาเห็น โฆษณาประชาสัมพันธ์ของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด	61
26	ผลของการโฆษณาจำแนกตามสื่อโฆษณา	62
27	พฤติกรรมการซื้อสินค้าของนักศึกษาที่มีต่อการลดราคาสินค้า หรือสมนาคุณแก่ลูกค้า	63
28	เปรียบเทียบอัตราการใช้จ่ายของนักศึกษาระหว่างร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด กับแหล่งอื่น ๆ ใน 1 เดือน	64

สารบัญตาราง (ต่อ)

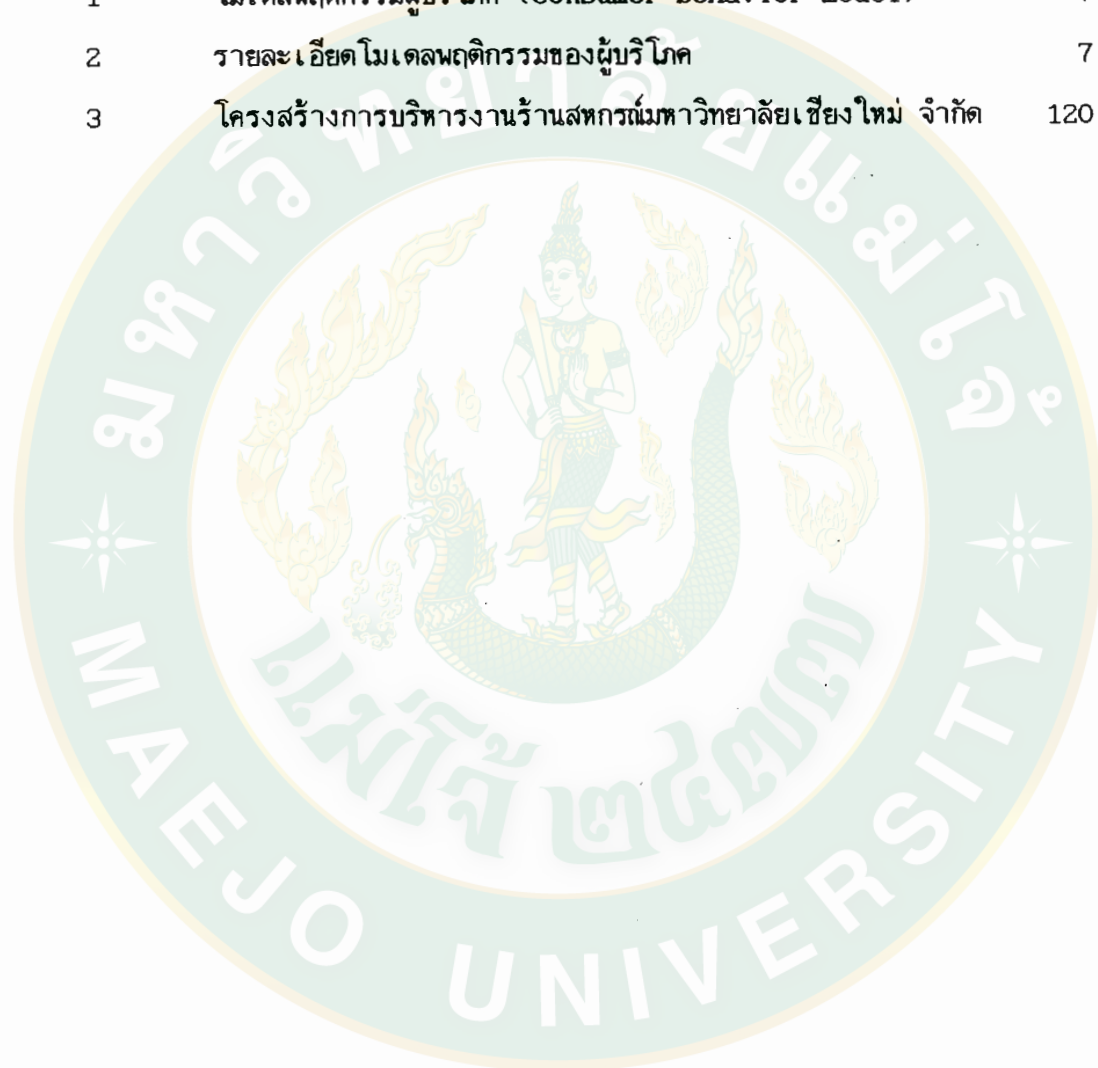
ตารางที่		หน้า
29	ความแตกต่างด้านทัศนคติระหว่างนักศึกษาที่เป็นสมาชิกและนักศึกษา ไม่ได้เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด	67
30	ทัศนคติด้านสินค้า : มีการจำหน่ายสินค้าราคาถูกในโอกาสพิเศษต่าง ๆ	71
31	ทัศนคติด้านการบริการ : ทำเลที่ตั้งของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด เหมาะสม	72
32	ทัศนคติด้านการบริการ : ภายในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด มีบรรยากาศดี	72
33	ทัศนคติด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ : ทราบข่าวสารความ เคลื่อนไหวการดำเนินงานของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด เป็นอย่างดี	73
34	ทัศนคติด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ : พนักงานมีความรู้ในด้าน การแนะนำสินค้าและบริการดี	73
35	ทัศนคติด้านผลประโยชน์ : พอใจที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ไม่จ่ายเงินปันผลตามส่วนแบ่งแห่งการซื้อแต่จ่ายเป็นคูปอง ลดราคาสินค้าแทน	74
36	ความแตกต่างพฤติกรรมกรรมการบริโภคนักศึกษาที่เป็นสมาชิกและไม่ เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด	76
37	พฤติกรรมกรรมการบริโภค : อัตราค่าใช้จ่ายต่อครั้งในการซื้อสินค้าของ นักศึกษาที่เป็นสมาชิกและไม่ได้เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด	77
38	พฤติกรรมกรรมการบริโภค : ผลการโฆษณาของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด ที่มีต่อนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่	79
39	พฤติกรรมกรรมการบริโภคสินค้าที่มีต่ออาการลดราคาหรือของสมนาคุณแก่ลูกค้า	79

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
40	พฤติกรรมกรรมการบริโภคด้านค่าใช้จ่ายต่อเดือนในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด	80
41	พฤติกรรมกรรมการบริโภคด้านค่าใช้จ่ายต่อเดือนในห้างสรรพสินค้า/ร้านค้า/ อื่น ๆ ยกเว้นร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด	81
42	ปัญหาในการใช้บริการที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด	83
43	จำนวนและร้อยละที่พบจากการใช้บริการร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด จำแนกตามปัญหา	84
44	ข้อเสนอแนะของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด	86

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	โมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค (consumer behavior model)	7
2	รายละเอียดโมเดลพฤติกรรมของผู้บริโภค	7
3	โครงสร้างการบริหารงานร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด	120



สารบัญตารางภาคผนวก

ตารางภาคผนวกที่

หน้า

1

ผลการดำเนินงานปี 2530-2535

123




บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : ความรู้ พฤติกรรมการบริโภค และทัศนคติของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่มีต่อร้านสหกรณ์ กรณีศึกษา : ร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

โดย : นายอนุชา อัครนิศาล

ชื่อปริญญา : เทคโนโลยีการเกษตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์สหกรณ์)

สาขาวิชาเอก : เศรษฐศาสตร์สหกรณ์

ประธานกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ : 
(ศาสตราจารย์พิเศษ รวยรอง สิทธิชัย)

..... 28 / 25 / 2537

การศึกษาเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาความรู้ ทัศนคติ พฤติกรรมการบริโภคของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ รวมถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อสินค้า และปัญหาในการใช้บริการจากร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด รวมทั้งหาความแตกต่างด้านทัศนคติและพฤติกรรมการบริโภคระหว่างนักศึกษาที่เป็นสมาชิกของสหกรณ์และนักศึกษาที่ไม่ได้เป็นสมาชิกของร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำนวน 400 ตัวอย่าง ด้วยวิธีการสุ่มแบบชั้นภูมิ Stratified Random Sampling รวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามแล้วนำข้อมูลต่าง ๆ มาวิเคราะห์ด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์โปรแกรม SPSS/PC+ ซึ่งสถิติที่ใช้ได้แก่ ความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าไคสแควร์

ผลการศึกษารูปโดยย่อ ดังนี้

1. นักศึกษาที่ทำการศึกษาคือเพศชายร้อยละ 51.75 และเพศหญิงร้อยละ 48.25 มีการกระจายทางการศึกษาดังแต่ชั้นปี 1-4 และมีการกระจายไปตามคณะต่าง ๆ อย่างเป็นสัดส่วน รายได้เฉลี่ยของนักศึกษาเดือนละ 3,185.33 บาท นักศึกษาร้อยละ

52.75 เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ส่วนใหญ่เป็นสมาชิกได้เพียง 1 ปี ถ้อยคำระหว่าง 1 ถึง 10 ท่อน

2. ความรู้ความเข้าใจด้านสหกรณ์ นักศึกษาส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจถูกต้องในหลักสหกรณ์ วัตถุประสงค์และสิทธิหน้าที่ของสมาชิก

3. ทักษะคตินักศึกษามีความพอใจในระดับปานกลางในด้านสินค้า ด้านการบริการ ด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ รวมทั้งด้านผลประโยชน์ของสมาชิก นักศึกษามีความพอใจมากที่จะได้รับส่วนลดทันทีจากการซื้อสินค้าสหกรณ์และพอใจต่อโครงการบัตรสมาชิกที่จะใช้ลดราคาตามร้านต่าง ๆ ที่มีอยู่ในโครงการ

4. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด อันดับ 1 คือทำเลที่ตั้งใกล้สถานที่พักหรือสถานศึกษา และปัจจัยรองมาคือได้รับเงินปันผลจากร้านสหกรณ์

5. พฤติกรรมในการบริโภคสินค้าของนักศึกษา มูลค่าการซื้อสินค้าเฉลี่ยครั้งละ 50-100 บาท ความถี่ไม่แน่นอน ส่วนใหญ่ซื้อสินค้าวันธรรมดาหลังเลิกเรียน ประเภทสินค้าที่ซื้ออันดับ 1 คือของใช้เบ็ดเตล็ด อันดับ 2 คือเครื่องเขียน และอันดับ 3 คืออาหารและเครื่องดื่ม สิ่งจูงใจที่ทำให้ซื้อสินค้าคือการส่งเสริมการขาย การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ นักศึกษาใช้จ่ายที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด เฉลี่ย 330 บาท/เดือน/คน

6. การวิเคราะห์ความแตกต่างในด้านทัศนคติและพฤติกรรมระหว่างนักศึกษาที่เป็นสมาชิกและนักศึกษาที่ไม่เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด พบว่า ทั้งทัศนคติและพฤติกรรมของนักศึกษาทั้งสองกลุ่มส่วนใหญ่ไม่แตกต่างกัน

7. ปัญหาที่พบมากที่สุดในการใช้บริการจากร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด คือปัญหาด้านสินค้า มีน้อยเกินไปและเป็นสินค้าที่ไม่ตรงตามความต้องการ รองมาคือปัญหาด้านการบริการ พนักงานไม่สนใจลูกค้าและมารยาทไม่เหมาะสม และปัญหาต่อมาคือด้านเงินปันผลนักศึกษารู้สึกว่าเงินปันผลน้อยเกินไป

ABSTRACT

Title : Chiangmai University Undergraduate Students' Knowledge, Consumption Behavior, and Attitudes Toward the Cooperative Store, A Case Study : Chiangmai University Cooperative Store, Ltd.

By : Anucha Akarapisan

Degree : Master of Agricultural Technology
(Cooperative Economics)

Major Field : Cooperative Economics

Chairman, Thesis Advisory Board : *Y. Sitdhichai*
(Professor Yanyong Sitdhichai)
...28.../June...1994

The objectives of this study were to investigate Chiangmai University undergraduate students' knowledge, attitudes, consumption behavior, factors affecting their decision on purchasing products, and their problems in using services of Chiangmai University Cooperative Store, Ltd. and to find the differences in attitudes and consumption behavior between the members and non-members of the cooperative store.

The sample for this study was 400 students of Chiangmai University, derived from the stratified random sampling method. The data obtained were then analyzed by computer, SPSS/PC+ program, using frequency, percentage, mean and Chi-square test.

The empirical results can be summarized as follows :

1. 51.75 percent of the students were male and 48.25 percent were female. They were in the first to the fourth year of

their study and proportionally from various faculties. Their average income was about 3,185 baht per month. 52.75 percent were members of Chiangmai University Cooperative Store, Ltd. Most of them have been members for only one year and possessed 1-10 shares.

2. Most of the students had good knowledge and clear understanding of the principles and objectives of cooperatives, as well as of the rights and obligations of members.

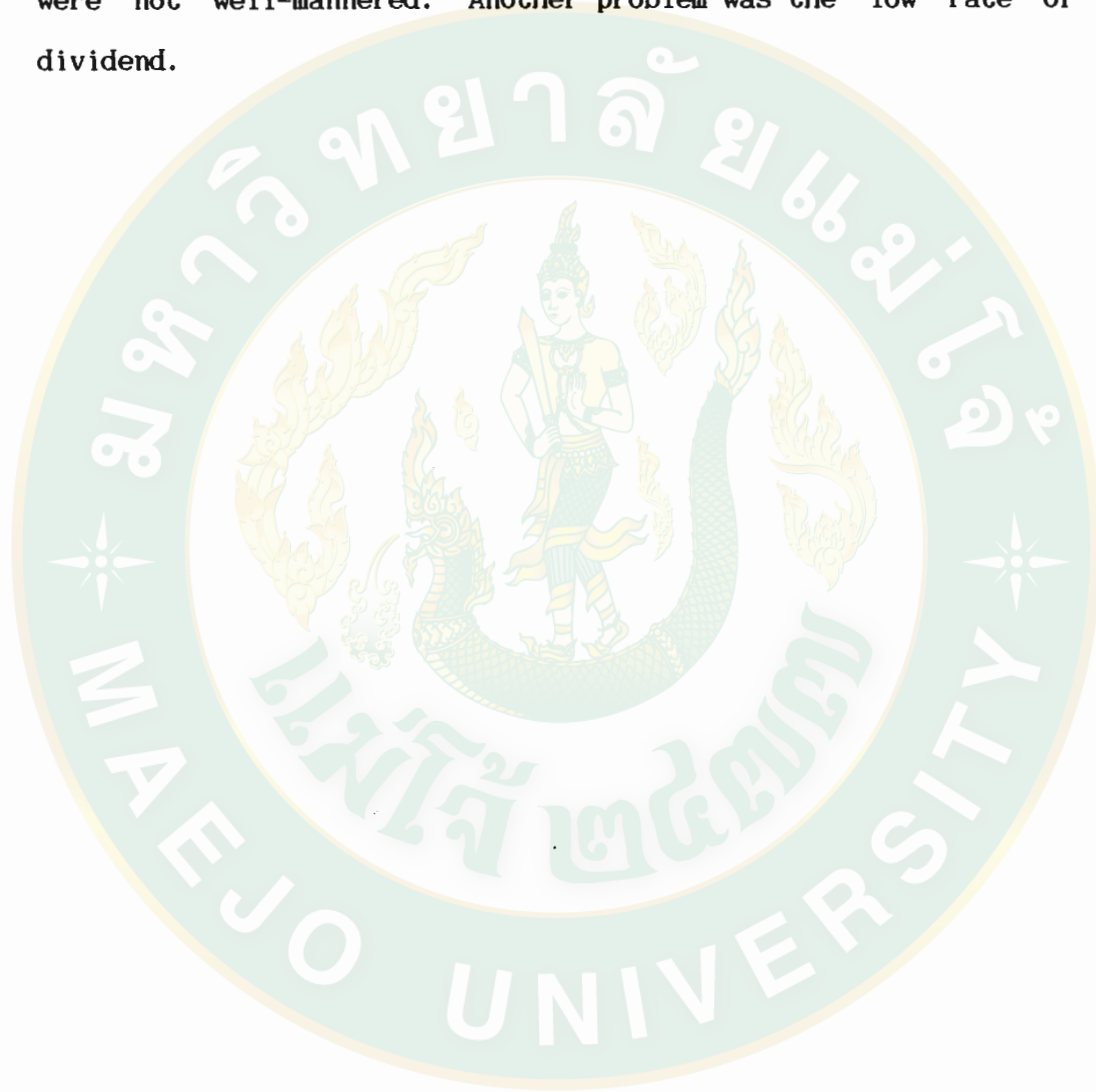
3. The students were moderately satisfied with the products sold in the cooperative store, services, management staff and store committees as well as the members' benefits. In addition, they were very pleased with a cash discount when purchasing products and also with a member card for discount in chain stores.

4. The most important factor affecting their buying habits from Chiangmai University Cooperative Store, Ltd. was its location which is near academic or residential areas. The second most important factor was dividends from purchasing.

5. The consumption behavior of Chiangmai University students was as follows : uncertain frequency of buying, usually weekdays after class; and about 50-100 baht for each purchase. What they primarily bought was things for everyday use, followed by stationery, food and drinks. Their average individual purchase from the cooperative store was 330 baht per month.

6. The analysis of differences in attitudes and consumption behavior of the members and non-members of Chiangmai University Cooperative Store, Ltd. revealed that the attitudes and consumption behavior of the majority of both groups were not different.

7. The most frequent problem was concerned with the products i.e. they were available in small quantities and did not serve the needs of the buyers, followed by the problem of services i.e. the shop assistants did not give good services and were not well-mannered. Another problem was the low rate of dividend.



บทที่ 1

บทนำ

(INTRODUCTION)

ความนำ

"การร่วมมือช่วยเหลือตามวิธีของสหกรณ์ โดยการรวมตัวก่อตั้งองค์การธุรกิจ ในรูปร้านค้า เพื่อหาเครื่องอุปโภค บริโภคมาบริการแก่สมาชิกในราคายุติธรรม โดย สมาชิกผู้ถือหุ้นทุกคนเป็นเจ้าของ สมาชิกร่วมลงทุนในสหกรณ์ด้วยความสมัครใจ" เป็นวิธีการหนึ่งที่เกิดจากการค้นคิดร้านสหกรณ์ขึ้นมา เพื่อสนองตอบการแก้ไขปัญหาในการซื้อสินค้าในอดีตที่เกิดจากการแสวงหากำไรของพ่อค้า สินค้าขาดคุณภาพและมีการเอาเปรียบทางด้านการชั่ง ตวง วัด และปัญหาต่าง ๆ อีกมากมาย การแก้ไขปัญหาโดยใช้แนวทางของสหกรณ์จึงเกิดขึ้นมา เพื่อผดุงฐานะทางเศรษฐกิจของตนและหมู่คณะ การจัดตั้งร้านสหกรณ์ร้านแรกของประเทศไทย จัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2480 โดยจัดตั้งขึ้นที่อำเภอเสนา จังหวัดพระนครศรีอยุธยาและได้ขยายตัวเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ แต่จากวิวัฒนาการในอดีตจนถึงปัจจุบัน สหกรณ์ประสบปัญหาขาดทุนทำให้ขบวนการสหกรณ์ในประเทศไทยไม่เจริญเท่าที่ควร ผู้เชี่ยวชาญหลายท่านพยายามที่จะหาวิธีแก้ไข โดยการให้การศึกษาอบรมและส่งเสริมให้มีการจัดตั้งสหกรณ์ในสถานศึกษา เพื่อเป็นตัวอย่างและใช้สถานที่ปฏิบัติงานจริงของนักศึกษาในสถาบัน (กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2524 : 30)

การขาดความรู้และขาดความเข้าใจของสมาชิก ก่อให้เกิดปัญหาที่ทำให้การดำเนินงานในสหกรณ์นั้นไม่เป็นผลสำเร็จ Elldin ในเทพ ไสยานนท์ (2516 : 2) นักสหกรณ์ชาวสวีเดน ได้กล่าวถึงความสำคัญของความรู้เกี่ยวกับสหกรณ์ ว่าถ้ามีโอกาสจัดตั้งสหกรณ์ขึ้นมาใหม่ จะเลือกสหกรณ์ที่มีสมาชิกที่มีความรู้ความเข้าใจมากกว่าที่เลือกจะเอาเงินทุน แสดงว่าความสำคัญของความรู้ของสมาชิกจะสามารถพัฒนาสหกรณ์ได้ และการวัดความร่วมมือของสมาชิกสามารถวัดได้ด้วยพฤติกรรมของสมาชิกที่ทำธุรกิจกับสหกรณ์

จะเห็นได้ว่าความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสหกรณ์จำเป็นอย่างยิ่งสำหรับสมาชิก ถ้าสมาชิกมีความรู้ความเข้าใจแล้วก็สามารถช่วยให้สมาชิกเปลี่ยนทัศนคติที่ดีต่อสหกรณ์ได้ใน กรมส่งเสริมสหกรณ์ (2519 : 16)

ความสำคัญของปัญหา (Research Problem)

ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด เปิดดำเนินงานมาตั้งแต่เดือน เมษายน 2516 และได้ดำเนินงานการเรื่อยมาจนถึงปัจจุบันเป็นเวลากว่า 20 ปี ระหว่าง การดำเนินงานมีการย้ายสถานที่หลายครั้งและสุดท้ายได้ย้ายมาตั้งที่บริเวณชั้นล่างของ หอ พักชายอาคาร 2 เมื่อปี พ.ศ. 2526 จนถึงปัจจุบัน เดิมทีเปิดรับเฉพาะนักศึกษาเข้ามา เป็นสมาชิกเท่านั้น แต่ต่อมาได้มีการเปลี่ยนแปลงข้อบังคับของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด โดยให้อาจารย์ ข้าราชการ ลูกจ้าง และบุคคลทั่วไปเข้ามาเป็นสมาชิก ได้ โดยเริ่มปีทางบัญชี วันที่ 1 เมษายน ถึง 31 มีนาคม ของทุกปี

การดำเนินงานของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด เท่าที่ผ่านมา ก่อนข้างที่จะ ไม่ได้รับการตอบสนองจากนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่เท่าที่ควร เนื่องจาก การแข่งขันของห้างสรรพสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ รวมทั้งการเปิดดำเนินกิจการของห้าง กาดสวนแก้วและ เซ็นทรัลที่มีกลุ่มเป้าหมายซึ่งชัดเจน โดยจับกลุ่มนักศึกษาซึ่งเป็นกำลังซื้อที่ สำคัญ การศึกษาถึงพฤติกรรมและทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด จึงเป็นแนวทางที่สามารถนำมาปรับปรุงบริการให้สนองตอบต่อความต้องการของ สมาชิก

การศึกษารั้ครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงสนใจประเด็นของพฤติกรรมและทัศนคติของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด โดยศึกษาถึงความรู้ ความเข้าใจต่อสหกรณ์ ปัจจัยอะไรที่ทำให้นักศึกษาใช้บริการสหกรณ์ พฤติกรรมการใช้ บริการและทัศนคติต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด เป็นอย่างไร สาเหตุที่ทำให้ นักศึกษาไม่มาใช้บริการของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด โดยที่การศึกษารั้ครั้งนี้ จะรวมทั้งนักศึกษาที่เป็นสมาชิกและที่ไม่ได้ เป็นสมาชิกของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

วัตถุประสงค์ของการวิจัย (Objective of the Study)

การทำวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ที่สำคัญคือ

1. เพื่อศึกษาความรู้ต่อระบบสหกรณ์ของนักศึกษาระดับปริญญาตรีมหาวิทยาลัย
เชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาทัศนคติของนักศึกษาระดับปริญญาตรีที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย
เชียงใหม่ จำกัด
3. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการมาบริโภคนสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย
เชียงใหม่ จำกัด
4. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการบริโภคนสินค้าต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
จำกัด
5. เพื่อศึกษาปัญหาในการใช้บริการจากร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
จำกัด
6. เพื่อศึกษาความแตกต่างด้านทัศนคติและพฤติกรรมการบริโภคของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่เป็นสมาชิกและไม่ได้เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

(Expected Results)

1. ทำให้ทราบว่านักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่มีความรู้ ความเข้าใจต่อระบบสหกรณ์มากน้อยเพียงใด อันจะเป็นประโยชน์ต่อการเสริมสร้างความรู้ ความเข้าใจให้กับนักศึกษา เพื่อเป็นการพัฒนาระบบสหกรณ์ต่อไป
2. ทราบทัศนคติที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด เพื่อเป็นแนวทางต่อการปรับเปลี่ยนทัศนคติที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ให้ดีขึ้น

3. ทราบปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกบริโภคสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการปรับปรุงกิจการ
4. ทราบพฤติกรรมการบริโภคสินค้าของนักศึกษา เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนทางการตลาด และเป็นข้อมูลที่สำคัญต่อการบริหารงานของผู้ดำเนินงานต่อไป
5. เป็นแนวทางแก้ไขปัญหา สำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานร้านสหกรณ์ ในการกำหนดนโยบายและวางแผนปรับปรุงร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด ให้จัดบริการที่สนองตอบต่อความต้องการของนักศึกษาให้ดีขึ้น

ขอบเขตและข้อจำกัดในการวิจัย (Scope and Limitation of the Study)

ในการวิจัยครั้งนี้จะทำการศึกษาค้นคว้า พฤติกรรมการบริโภค ทักษะคิดและปัญหาในการใช้บริการของนักศึกษามหาวิทยาลัย เชียงใหม่ ในระดับปริญญาตรีที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด ช่วงระยะเวลาที่ทำการวิจัยตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2536 ถึงเดือนเมษายน 2537 ส่วนการเก็บข้อมูลอยู่ในช่วงเดือนมกราคม 2537 และเป็นข้อมูลที่ได้รับจากการใช้แบบสอบถามนักศึกษามหาวิทยาลัย เชียงใหม่ ซึ่งเป็นตัวแทนของประชากรที่ได้จากการสุ่มตัวอย่าง

นิยามศัพท์ทั่วไป (General Definitions)

"ความรู้" หมายถึง ความสามารถในการจำและความเข้าใจเกี่ยวกับเรื่องสหกรณ์โดยทั่วไป ของนักศึกษามหาวิทยาลัย เชียงใหม่ (ทั้งที่เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิก) ของร้านสหกรณ์ เกี่ยวกับความหมาย วัตถุประสงค์ หลักการ โครงสร้างของสมาชิกร้านสหกรณ์ คุณสมบัติของสมาชิก สิทธิและหน้าที่ของสมาชิก ตลอดจนการแบ่งเงินปันผลและการเลือกคณะกรรมการของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด

"ทัศนคติ" หมายถึง ความรู้สึก ความคิดเห็นของนักศึกษามหาวิทยาลัย เชียงใหม่ที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ซึ่งอาจแสดงออกมาในรูปของความพึงพอใจ หรือไม่พึงพอใจก็ได้ ในที่นี้ได้แก่ ทัศนคติที่เกี่ยวกับด้านสินค้า ด้านบริการ ด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ และด้านผลประโยชน์ของสมาชิก

"พฤติกรรมการบริโภคสินค้า" หมายถึง การกระทำหรือการแสดงออกของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ในด้านการทำธุรกิจกับร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ในที่นี้ได้แก่ การซื้อสินค้าจากร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

"ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการมาซื้อสินค้า" หมายถึง ปัจจัยที่ทำให้นักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่มาซื้อสินค้าในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ได้แก่ การให้บริการ สินค้า ทำเลที่ตั้ง การส่งเสริมการขายและเงินปันผล

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร (REVIEW OF RELATED LITERATURE)

แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยครั้งนี้ ได้ใช้ทฤษฎีพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับผู้บริโภค และทฤษฎีทางด้านอุปสงค์มาเป็นแนวทางในการวิเคราะห์และอภิปรายผล และสุดท้ายการเสนอแนะข้อมูล จะใช้ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด

พฤติกรรมของผู้บริโภค (consumer behavior)

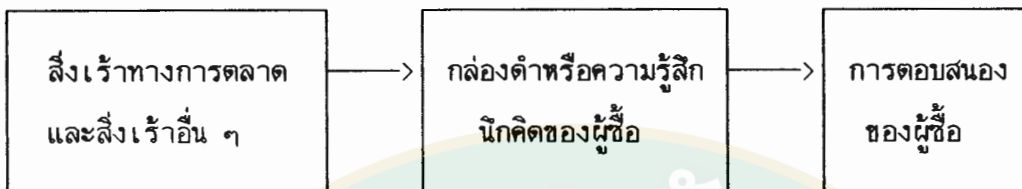
ธงชัย สันติวงษ์ (2534 : 108) ให้ความหมายของพฤติกรรมของผู้บริโภค ว่า หมายถึงการกระทำของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง ซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดหาให้ได้มา และการใช้ซึ่งสินค้าและบริการ ทั้งนี้หมายถึง กระบวนการตัดสินใจซึ่งมีมาอยู่ก่อนแล้ว และซึ่งมีส่วนในการกำหนดให้มีการกระทำดังกล่าว

1. ทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค

Leavitt, J. Harold. ใน ชูลิพร เบียมสมบูรณ์ (2526 : 25) ได้กล่าวไว้ว่า

- 1.1 พฤติกรรมจะเกิดขึ้นได้จะต้องมีสาเหตุทำให้เกิด
- 1.2 พฤติกรรมจะเกิดขึ้นได้จะต้องมีสิ่งจูงใจหรือแรงกระตุ้น
- 1.3 พฤติกรรมที่เกิดขึ้นย่อมมุ่งไปสู่เป้าหมาย

Stimulus → Buying's Black Block → Response



ภาพที่ 1 โมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค (consumer behavior model)

ที่มา : ในศิริวรรณ, ปริญและศุภร (2534 : 68)

สิ่งกระตุ้นภายนอก		กล่องดำหรือความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ		การตอบสนองของผู้ซื้อ
สิ่งเร้าทางการตลาด	สิ่งเร้าอื่น ๆ			
ผลิตภัณฑ์	สภาพเศรษฐกิจ	ลักษณะผู้ซื้อ	กระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อ	การเลือกผลิตภัณฑ์
ราคา	เทคโนโลยี			
การจัดจำหน่าย	การเมือง	-ปัจจัยด้านวัฒนธรรม	การตัดสินใจของผู้ซื้อ	การเลือกตราสินค้า
การส่งเสริมการตลาด	วัฒนธรรม	-ปัจจัยทางสังคม		การเลือกผู้จำหน่าย
		-ปัจจัยส่วนบุคคล		เวลาซื้อ
		-ปัจจัยด้านจิตวิทยา		จำนวนซื้อ

ภาพที่ 2 รายละเอียดโมเดลพฤติกรรมของผู้บริโภค

ที่มา : ในศิริวรรณ, ปริญและศุภร (2534 : 68)

แรงจูงใจในการซื้อสินค้าของผู้บริโภค

1. แรงจูงใจที่เกิดจากตัวผลิตภัณฑ์
 - 1.1 แรงจูงใจในการซื้อผลิตภัณฑ์ขั้นพื้นฐาน
 - 1.2 แรงจูงใจในการซื้อผลิตภัณฑ์ขั้นเลือกสรร
2. แรงจูงใจที่เกิดจากเหตุผล
 - 2.1 ความประหยัด
 - 2.2 ประสิทธิภาพและสมรรถภาพในการใช้
 - 2.3 ความเชื่อถือได้
 - 2.4 ความทนถาวร
 - 2.5 ความสะดวกในการใช้
3. แรงจูงใจที่เกิดจากอารมณ์
4. แรงจูงใจที่เกิดจากการอุปถัมภ์ร้านค้า
 - 4.1 ใ้บริการดีเป็นที่พอใจ
 - 4.2 ราคาขอมเยาสมเหตุสมผล
 - 4.3 ทำเลที่ตั้งของร้านสะดวกในการที่จะไปซื้อ
 - 4.4 มีสินค้าให้เลือกได้หลายอย่าง
 - 4.5 ชื่อเสียงของร้าน
 - 4.6 ความเคยชินเกี่ยวกับนิสัยการซื้อ

แนวโน้มในปัจจุบันเกี่ยวกับนิสัยการซื้อของผู้บริโภค

1. เวลาจ่ายตลาด
2. จำนวนที่ซื้อ
3. การบริการตัวเองและเครื่องจักรอัตโนมัติ
4. การเปลี่ยนแปลงด้านผู้ซื้อ
5. ความสะดวกในการใช้
6. ที่ตั้งของร้าน
7. เครดิต

2. ความต้องการของผู้บริโภคและสิ่งจูงใจ (consumer needs and motivation)

ตามทฤษฎีความต้องการของ Maslow, A.H. ใน ชูลีพร เปี่ยมสมบูรณ์ (2526 : 2) ได้จัดลำดับความต้องการจากขั้นต่ำไปสู่ขั้นสูงสุดได้ดังนี้

2.1 ความต้องการทางกาย (physiological needs) ได้แก่ความต้องการเพื่อการอยู่รอด

2.2 ความต้องการความปลอดภัย (safety needs)

2.3 ความต้องการทางสังคม (social needs)

2.4 ความต้องการการได้รับการยกย่องในสังคม (esteem needs)

2.5 ความต้องการให้ตนสำเร็จและสมหวังในทุกสิ่งทุกอย่าง (self-actualization needs)

ปิยะวดี แดงสุวรรณ (2529 : 30) การที่ผู้บริโภคจะเลือกซื้อสินค้าสินค้าที่เลือกซื้อจะต้องมีคุณสมบัติที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ผู้บริโภคจะต้องมีเหตุผลในการเลือกซื้อสินค้า เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด

จงกลณี เกิดนิบูลย์ (2531 : 18) ผู้บริโภคทุกคนมีความต้องการสินค้ามากมายหลายชนิด และเป็นปริมาณที่ไม่จำกัด แต่มีรายได้ที่จะใช้จ่ายเป็นจำนวนเงินที่จำกัด ปัญหาที่ผู้บริโภคต้องเผชิญก็คือ จะเลือกซื้อสินค้าและบริการต่าง ๆ เหล่านี้อย่างไร จึงจะทำให้ได้ความพอใจสูงสุด

3. อุปสงค์ หรือ ติมานต์ (demand)

ในทางเศรษฐศาสตร์ ติมานต์สำหรับสินค้า หรือบริการชนิดหนึ่งชนิดใด หมายถึง จำนวนของสินค้า หรือบริการชนิดนั้น ที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ ภายในระยะเวลาที่กำหนดให้ ณ ระดับราคาต่าง ๆ กันของสินค้า หรือ ณ ระดับรายได้ต่าง ๆ กันของผู้บริโภค หรือ ณ ระดับราคาต่าง ๆ ของสินค้าที่เกี่ยวข้อง สุวัรักษ์ บุญนาค และวันรักษ์ มิ่งมณีนาคนิ (2529 : 25)

ตัวกำหนดดีมานด์ หมายถึง ตัวแปรหรือปัจจัยต่างๆ ซึ่งมีอิทธิพลต่อจำนวนสินค้าที่ผู้บริโภคปรารถนาจะซื้อ ปัจจัยเหล่านี้จะมีอิทธิพลต่อปริมาณซื้อเล็กน้อยไม่เท่ากัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับพฤติกรรมผู้บริโภคแต่ละคนแต่ละกาลเวลา ปัจจัยเหล่านี้มีหลายอย่าง เช่น รสนิยม รายได้ จำนวนผู้บริโภค ราคาของสินค้า และราคาของสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้อง

4. ทฤษฎีส่วนประสมการตลาด (marketing mix)

Kotler, Philip. ในอตุลย์ จาตุรงค์กุล (2524 : 15) ได้อธิบายถึงส่วนประสมทางการตลาด (marketing mix 4p) ว่าเป็นตัวแปรทางการตลาดที่สามารถควบคุมได้ 4 ประการ ซึ่งนักการตลาดจำเป็นต้องนำมาใช้ร่วมกันเพื่อสนองความต้องการของตลาดเป้าหมาย (target market) ซึ่งประกอบด้วย

1. **ผลิตภัณฑ์ (product)** เป็นสิ่งซึ่งสนองตอบความจำเป็นและความต้องการของมนุษย์ได้

2. **ราคา (price)** เป็นสิ่งซึ่งกำหนดมูลค่าในการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการในรูปของเงินตรา เป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับวิธีการกำหนดราคา นโยบายและกลยุทธ์ต่างๆ ในการกำหนดราคา หลักเบื้องต้นในการกำหนดราคา (basic methods of setting price) ในทางปฏิบัติมี 3 วิธี คือ การกำหนดราคาขายโดยยึดต้นทุนเป็นหลัก (cost oriented pricing) การกำหนดราคาขายโดยยึดอุปสงค์ของตลาดเป็นหลัก (demand oriented pricing) การกำหนดราคาขายโดยการถือคู่แข่งเป็นหลัก (competition oriented pricing) แต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่นประกอบด้วยคือ ทำเลที่ตั้ง

3. **การจัดจำหน่าย (place หรือ distribution)** เป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่กำหนดไว้ไปสู่ตลาดเป้าหมาย โดยพิจารณาทั้งช่องทางการจัดจำหน่ายและการกระจายสินค้าซึ่งอยู่ในความต้องการและเป็นหัวใจของลูกค้าจึงจะเกิดการตัดสินใจซื้อสินค้า

4. **การส่งเสริมการตลาด (promotion marketing)** เป็นการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้จำหน่ายและตลาดเป้าหมาย ซึ่งประกอบด้วย

4.1 การโฆษณา (advertising) เป็นการติดต่อสื่อสารแบบไม่ใช้บุคคล โดยติดต่อผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร ฯลฯ

4.2 การขายโดยใช้บุคคล (personnal selling) เป็นการขายโดยใช้นักงานขายเข้าไปติดต่อกับผู้ซื้อโดยตรง

4.3 การส่งเสริมการขาย (sales promotion) เป็นกิจกรรมที่กระตุ้นการซื้อของผู้บริโภค และเพิ่มประสิทธิภาพของผู้ขาย

4.4 การประชาสัมพันธ์ (public relation) เป็นความพยายามสร้างความคิดเห็นหรือทัศนคติที่ดีต่อองค์การ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสหกรณ์ร้านค้า

ฉวี แว่นอินทร์ (2529) ได้ทำการศึกษาพฤติกรรมการซื้อสินค้าของสมาชิกร้านสหกรณ์วิทยาลัยครูเพชรบุรีวิทยาลงกรณ์ จำกัด เพื่อให้ทราบถึงพื้นฐานความรู้ ความเข้าใจเรื่องการค้าสหกรณ์ สิทธิและหน้าที่ของสมาชิก ตลอดจนเหตุผลเหตุจูงใจที่ทำให้มีผู้สมัครเข้าเป็นสมาชิก และปัญหาเกี่ยวกับการจัดบริการสนองความต้องการของสมาชิก ผลการศึกษาพบว่า

กลุ่มตัวอย่างที่สมัครเข้าเป็นสมาชิกและซื้อสินค้าของสหกรณ์ เพราะอยู่ใกล้ที่พัก และต้องการได้รับเงินปันผล สินค้าที่จำหน่ายในร้านสหกรณ์ สมาชิกมีความเห็นว่าเป็นสินค้าธรรมดา ไม่แตกต่างจากสินค้าในท้องตลาดทั่วไป ราคาสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับราคาสินค้าในตลาดใกล้เคียงกัน บางอย่างราคาจะสูงกว่า สมาชิกได้รับการต้อนรับและการช่วยเหลือจากพนักงานยังไม่ดี ส่วนกิจกรรมที่ร้านสหกรณ์ให้บริการต่อสมาชิกยังไม่เพียงพอ ระหว่างนักศึกษาและอาจารย์มีความแตกต่างกัน ในเรื่องความถี่ของการซื้อประเภทของสินค้า ส่วนเรื่องการลดราคาสินค้าของร้านสหกรณ์ ต่างมีความสนใจเหมือนกัน ผู้ที่เป็นสมาชิกมากกว่า 1 ปี และน้อยกว่า 1 ปี มีความรู้ความเข้าใจเหมือนกัน ในเรื่อง

ผลตอบแทน ค่าหุ้น ความเป็นเจ้าของธุรกิจ การเข้าร่วมประชุมใหญ่ สิทธิการออกเสียง และความรู้ความเข้าใจแตกต่างกันในเรื่องหน้าที่ของสมาชิก ผู้เป็นสมาชิกมากกว่า 1 ปี และน้อยกว่า 1 ปี มีความภักดีต่อร้านสหกรณ์ไม่แตกต่างกัน และมีความต้องการแตกต่างกันในเรื่องให้ร้านสหกรณ์จัดบริการสินค้าให้ จากการศึกษาข้างนี้ยังพบว่า มีความจำเป็นที่จะต้องมีการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมความรู้ความเข้าใจในเรื่องร้านสหกรณ์แก่สมาชิกให้มากยิ่งขึ้น

ศรामीย์ ศรีเนาวรัตน์ (2528) ได้ทำการศึกษา "แนวทางการปรับปรุงงานขายสินค้าของสหกรณ์ร้านค้า : ศึกษาเฉพาะกรณีร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด สาขาบางลำภู" สามารถสรุปผลได้ดังนี้

1. ด้านการตั้งราคาสินค้า พบว่าลูกค้าส่วนใหญ่มีความเห็นว่า ราคาสินค้าโดยทั่วไปของร้านสหกรณ์ไม่แตกต่างจากร้านอื่น ๆ ในย่านเดียวกัน ซึ่งความคิดเห็นหรือทัศนคติของลูกค้าในประเด็นนี้ ไม่มีความเกี่ยวข้องกับสภาพการเป็นสมาชิก และปริมาณเงินซื้อสินค้าจากร้านสหกรณ์เฉลี่ยต่อเดือน
2. ด้านปริมาณสินค้า พบว่า ปริมาณลูกค้าร้อยละ 70 มีความเห็นว่า ร้านสหกรณ์มีปริมาณสินค้าน้อยกว่าห้างอื่น ๆ ในย่านเดียวกัน ซึ่งความคิดเห็นในประเด็นนี้ ไม่มีความเกี่ยวข้องกับสภาพการเป็นสมาชิกและปริมาณเงินซื้อสินค้าจากร้านสหกรณ์เฉลี่ยต่อเดือน
3. ด้านการให้บริการและการจัดสิ่งอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า พบว่า ลูกค้าส่วนใหญ่ทั้งที่เป็นสมาชิก และไม่ใช่มชิกมีความพอใจไม่ต่างกัน ในเรื่องการจัดป้ายราคาสินค้า, มาตรฐานสินค้า และระบบการชั่ง ตวง วัด และลูกค้าทั้งสองประเภทต่างไม่พอใจในเรื่องระบบการจ่ายเงินและรับสินค้า การจัดวางสินค้า และบรรยากาศภายในร้านและมีเพียงประเด็นเดียวที่ลูกค้าส่วนใหญ่มีความคิดเห็นแตกต่างกันคือเรื่องความสะดวกปลอดภัยของที่จอดรถ คือ ลูกค้าที่เป็นสมาชิกมากกว่าครึ่งไม่พอใจ แต่ลูกค้าที่ไม่เป็นสมาชิกประมาณครึ่งหนึ่งรู้สึกเฉย ๆ

4. ด้านการให้บริการ และคุณสมบัติของพนักงานขาย พบว่าลูกค้าส่วนใหญ่ ทั้งสองประเภทไม่พอใจในประเด็นของมารยาทความเป็นกันเอง และความเอาใจใส่ในการให้บริการของพนักงานขาย และที่ มีความเห็นแตกต่างกันคือ ประเด็นความรู้และการให้คำแนะนำสินค้าของพนักงานคือลูกค้าที่เป็นสมาชิกประมาณร้อยละ 42 ไม่พอใจ แต่ลูกค้าที่ไม่เป็นสมาชิกประมาณกว่าครึ่งหนึ่งรู้สึกเฉย ๆ

5. ด้านการจ่ายเงินเฉลี่ยคืนตามส่วนซื้อ พบว่าลูกค้าที่เป็นสมาชิก ประมาณร้อยละ 65 พอใจจะได้รับเงินเฉลี่ยคืนตามส่วนซื้อเมื่อสิ้นปี แต่ลูกค้าที่ไม่เป็นสมาชิกกว่าครึ่งหนึ่งพอใจจะได้รับบัตรคุ้มครองสินค้าไว้ทันทีวันต่อวัน

สมพร เล็กกลาง (2527) ได้ทำการศึกษา "ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความสำเร็จของร้านสหกรณ์ในวิทยาลัยครู" พบว่าปัจจัยที่มีผลกระทบมากที่สุดคือ ทุนดำเนินการของร้านสหกรณ์ ซึ่งส่วนใหญ่ได้มาจากการขายหุ้นให้แก่สมาชิก ปัจจัยที่มีส่วนส่งเสริมความสำเร็จของร้านสหกรณ์ในวิทยาลัยครูอันดับรองลงมาคือ ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการสหกรณ์ของคณะกรรมการดำเนินการ ถัดไปคือ ปริมาณขายสินค้าตลอดปีของร้านสหกรณ์ สำหรับการสนับสนุนของวิทยาลัย เกือบจะไม่ส่งผลต่อความสำเร็จของร้านสหกรณ์ในวิทยาลัยครูเลย ส่วนจำนวนสมาชิกของร้านสหกรณ์กลับมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของร้านสหกรณ์ในวิทยาลัยครูในทางตรงข้าม

เกษมศรี สุภาโชค (2527) ได้ทำการศึกษา "ผลกระทบของห้างสรรพสินค้าย่านบางลำภูที่มีต่อร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด" สรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

1. สภาพโดยทั่วไปของสมาชิกที่ใช้บริการของร้านสหกรณ์ ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีการศึกษาคือ อายุระหว่าง 20 - 40 ปี มีรายได้ค่อนข้างสูง สมาชิกของร้านสหกรณ์ใช้บริการของร้านสหกรณ์สม่ำเสมอ แต่ก็มีใจโอนเอียงไปอุดหนุนห้างสรรพสินค้าใกล้เคียงบ้าง
2. มีความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นด้านราคาสินค้าของห้างสรรพสินค้ากับการใช้บริการของสมาชิกที่มีต่อร้านสหกรณ์โดยมีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ
3. มีความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นด้านการให้บริการของร้านสหกรณ์เกี่ยวกับสินค้าที่นำมาจำหน่ายเพียงพอกับความต้องการกับการใช้บริการของสมาชิกที่มีต่อร้านสหกรณ์ โดยมีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ

สุทิน หุ่นดี (2534) ได้ทำการศึกษา "ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการใช้บริการของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ปีการศึกษา 2534" พบว่า ผู้บริโภคของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ส่วนมากเป็นหญิง มีอายุเฉลี่ย 21 ปี การศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีปีที่ 3 เป็นส่วนมาก มีสมาชิกในครอบครัวจำนวน 4 - 8 คน รายได้ต่อเดือนของผู้บริโภคอยู่ระหว่าง 1,000-2,000 บาท ผู้บริโภคร้อยละ 33 ไม่ได้เป็นสมาชิกของร้านสหกรณ์ จึงไม่ได้ถือหุ้น ส่วนมากผู้บริโภครู้สึกถือหุ้นเพียงระยะแค่ 1 ปีเท่านั้น ทางด้านทัศนคติผู้บริโภคมีความเห็นด้วยระดับปานกลาง เกี่ยวกับคุณภาพ ปริมาณ ความเป็นระเบียบ การจัดวางสินค้า ราคาขายที่กำหนดอยู่และมีความต้องการให้ร้านสหกรณ์นำผักสด และอาหารสด เข้ามาจำหน่าย ผู้บริโภคเห็นด้วยกับการจำหน่ายสินค้าราคาถูกในโอกาสพิเศษ ในด้านการบริการ ผู้บริโภคเห็นว่าอยู่ในระดับปานกลาง ทัศนคติต่อการบริหารงานและการดำเนินงานของสหกรณ์ ผู้บริโภคพอใจปานกลาง และในด้านผลประโยชน์ ผู้บริโภคมีความสนใจอยู่ในระดับสูง ไม่ว่าจะเป็นการซื้อสินค้าราคาถูก และการได้รับส่วนลดทันทีเวลาซื้อสินค้า เกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้บริการของผู้บริโภคส่วนใหญ่มาใช้บริการในวันจันทร์ - ศุกร์ และเสียค่าใช้จ่ายครั้งละ 50-100 บาท สินค้าที่ผู้บริโภคสนใจไม่จำเป็นต้องเป็นสินค้าที่มาจากต่างประเทศ แต่ขอให้สินค้านั้นมีคุณภาพมาตรฐานก็พอใจแล้ว ผู้บริโภคจะมาซื้อสินค้าเพิ่มขึ้นเมื่อมีการลดราคาหรือสมนาคุณสิ่งจูงใจในการมาใช้บริการของร้านสหกรณ์ คือ อยู่ใกล้ที่พักอาศัย

อุไรวรรณ อรุณาทิตย์ (2532) ได้ทำการศึกษา "ความรู้ ทัศนคติ และพฤติกรรมการบริโภคสินค้าของสมาชิกที่มีต่อร้านสหกรณ์นครเชียงใหม่ จำกัด" ผลการศึกษาพบว่า สมาชิกร้านสหกรณ์ส่วนใหญ่เป็นหญิงอายุเฉลี่ย 37 ปี สมรสแล้ว จบการศึกษาระดับอนุปริญญาและปริญญาตรี มีสมาชิกในครอบครัว จำนวน 4-6 คน อาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ รายได้อยู่ในระดับปานกลาง ส่วนใหญ่เป็นสมาชิกได้เพียง 1 ปี ถือหุ้น 1-10 หุ้น สมาชิกส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องในด้านหลักสหกรณ์ ทัศนคติในด้านสินค้า สมาชิกมีความพอใจในระดับปานกลาง ต้องการให้ร้านสหกรณ์จำหน่ายสินค้าราคาถูกในโอกาสพิเศษต่าง ๆ สมาชิกมีทัศนคติที่ดีต่อบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกในร้าน และทัศนคติที่ดีต่อด้านผลประโยชน์ของสมาชิกที่ได้รับส่วนลดทันทีที่ซื้อสินค้า และการได้รับเงินปันผลในอัตราที่เหมาะสม ทัศนคติต่อด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการอยู่ในระดับปานกลาง

พฤติกรรมในการซื้อสินค้าส่วนใหญ่มาซื้อเพราะมีสิ่งจูงใจ เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ตลอดจนคุณภาพสินค้า นอกจากนั้นสมาชิกมาซื้อสินค้าเพราะว่าเป็นสมาชิกคาดว่าจะได้รับผลตอบแทนในรูปแบบเงินสดและการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการบริโภคสินค้ากับสถานะภาพส่วนบุคคล ไม่มีความสัมพันธ์กัน แต่พบว่าพฤติกรรมในการบริโภคสินค้ากับความรู้ทัศนคติ มีความสัมพันธ์กัน

จากการที่ได้ศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สรุปได้ว่า สมาชิกส่วนใหญ่มีความเห็นว่า สินค้ามีปริมาณไม่มากพอ ราคาของสินค้าบางอย่างก็สูงกว่าบางอย่างก็ต่ำกว่าราคาสินค้าในท้องตลาด ซึ่งโดยทั่วไปแล้วราคาสินค้าในร้านสหกรณ์ไม่แตกต่างจากราคาสินค้าในตลาด สมาชิกส่วนใหญ่ต้องการเงินปันผล ตลอดจนการบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่มีผลต่อการจูงใจให้สมาชิกใช้บริการร้านสหกรณ์ สมาชิกส่วนใหญ่มีความรู้อยู่ในระดับดีและทัศนคติอยู่ในระดับเห็นด้วยมาก ถ้ามีฝ่ายจัดการและบริหารงานภายในสหกรณ์ที่ดีและมีประสิทธิภาพ จะทำให้สมาชิกศรัทธาและมาใช้บริการจากร้านสหกรณ์เพิ่มมากขึ้น

สมมติฐานในการวิจัย

(Research Hypothesis)

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานดังนี้

1. นักศึกษาที่เป็นสมาชิกและนักศึกษาที่ไม่ได้ เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด มีทัศนคติที่ไม่แตกต่างกัน
2. นักศึกษาที่เป็นสมาชิกและนักศึกษาที่ไม่ได้ เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ จำกัด มีพฤติกรรมการบริโภคที่ไม่แตกต่างกัน

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

(RESEARCH METHODOLOGY)

การวิจัยเรื่อง "ความรู้ พฤติกรรมการบริโภคและทัศนคติของนักศึกษาระดับปริญญาตรีมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่มีต่อร้านสหกรณ์ กรณีศึกษา : ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด" กำหนดวิธีการดำเนินการวิจัย ดังต่อไปนี้

สถานที่ดำเนินการวิจัย

(Location of the Study)

ในการศึกษาคั้งนี้จะดำเนินการในพื้นที่มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ตั้งอยู่ที่ถนน
ห้วยแก้ว ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ประชากรและการสุ่มตัวอย่าง

(The Respondents and Sampling Procedure)

จำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ในระดับปริญญาตรี รวมทั้งสิ้น 12,383 คน เป็นประชากรสำหรับการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้สุ่มตัวอย่างจากประชากรทั้งหมดโดยวิธีการแบบ *propotional to size* โดยคิดเป็นเปอร์เซ็นต์จากประชากรทั้งหมด

การศึกษาคั้งนี้ เพื่อให้ขนาดของตัวอย่างมีขนาดพอเหมาะและเป็นตัวแทนที่ดีของประชากร จึงกำหนดขนาดของตัวอย่าง โดยใช้วิธีการคำนวณทางสถิติโดยใช้สูตรของ Pagoso, Garcia และ Leon ใน นำชัย ทนุผล (2531 : 54) ดังนี้

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

n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง (จำนวน)

N = จำนวนประชากรทั้งหมด

e = ความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับให้เกิด

การคำนวณหาจำนวนตัวอย่างประชากรนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ระดับปริญญาตรี จำนวน 12,383 คน โดยคำนวณทางสถิติดังสูตรข้างต้น

$$n = \frac{12,383}{1 + 12,383 (0.05)^2}$$

$$n = 387$$

ดังนั้น เพื่อเป็นการป้องกันการสูญเสียประชากรกลุ่มตัวอย่างในขณะเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยจึงกำหนดขนาดตัวอย่างเป็นจำนวน 400 ตัวอย่าง

และในการสุ่มตัวอย่างนักศึกษาจากแต่ละคณะ ซึ่งมีลักษณะระหว่างกลุ่มแตกต่างกัน (heterogeneous) การคำนวณกลุ่มตัวอย่างจะต้องเป็นการหาสัดส่วนที่เหมาะสมต่อขนาดประชากรในแต่ละกลุ่มด้วย โดยใช้สูตรของ Nagtalon ใน นำชัย ทนุผล (2531 : 54-55) ดังนี้

$$n_1 = \frac{nN_1}{N}$$

n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

N = จำนวนประชากรทั้งหมด

N_1 = จำนวนประชากรในแต่ละกลุ่ม

n_1 = จำนวนตัวอย่างที่จะสุ่มจากกลุ่มตัวอย่างแต่ละกลุ่ม

ในการสุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิ (stratified random sampling) โดยแบ่งกลุ่มนักศึกษาออกเป็น 12 กลุ่มตามคณะ จากนั้นจึงสุ่มตัวอย่างในแต่ละกลุ่มโดยให้ขนาดตัวอย่าง เป็นสัดส่วนโดยตรงกับขนาดกลุ่ม (proportional stratified sample)

ตารางที่ 1: จำนวนตัวอย่างและนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ในระดับปริญญาตรี

ประเภทกลุ่มคณะวิชา	จำนวน	ตัวอย่าง	ร้อยละ
กลุ่มที่ 1 กลุ่มวิทยาศาสตร์สุขภาพ			
คณะทันตแพทยศาสตร์	526	17	4.25
คณะเทคนิคการแพทย์	551	18	4.50
คณะพยาบาลศาสตร์	553	18	4.50
คณะแพทยศาสตร์	791	26	5.50
คณะเภสัชศาสตร์	505	16	4.00
กลุ่มที่ 2 กลุ่มวิทยาศาสตร์เทคโนโลยี			
คณะเกษตรศาสตร์	1,037	33	8.25
คณะวิทยาศาสตร์	1,342	43	10.75
คณะวิศวกรรมศาสตร์	1,682	54	13.50
กลุ่มที่ 3 กลุ่มสังคมศาสตร์			
คณะมนุษยศาสตร์	1,672	54	13.50
คณะวิจิตรศิลป์	345	11	2.75
คณะศึกษาศาสตร์	1,351	44	11.00
คณะสังคมศาสตร์	2,025	66	16.50
รวม	12,383	400	100.00

ที่มา : รายงานมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ประจำปี 2535 โดยนำมาคำนวณหาจำนวนตัวอย่างและอัตราร้อยละ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย (Research Instrument)

เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการใช้แบบสอบถามทั้งปลายเปิดและปลายปิด และวิธีสัมภาษณ์ เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ จากผู้บริโภคร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

แบบสอบถาม (questionnaire)

แบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัยแบ่งออกเป็น 6 ตอน คือข้อมูลทั่วไป คำถามเกี่ยวกับความรู้ด้านสหกรณ์ร้านค้า ทศนคติ ปัจจัยในการเลือกซื้อ พฤติกรรมในการบริโภค และคำถามเกี่ยวกับปัญหาในการใช้บริการจากร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป ได้แก่ เพศ, อายุ, การศึกษา, คณะวิชา, ชั้นปี, รายได้, สภาพการเป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด, จำนวนเงินที่มีอยู่ในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด และระยะเวลาในการเป็นสมาชิก

ตอนที่ 2 ความรู้ ความเข้าใจเรื่องสหกรณ์โดยทั่วไป ของสมาชิกร้านค้า ได้แก่ ด้านหลักสหกรณ์ ด้านวัตถุประสงค์ และประโยชน์ที่ได้รับ ด้านคณะกรรมการและการดำเนินงาน และด้านสิทธิและหน้าที่ของสมาชิก

ตอนที่ 3 ทศนคติด้านต่าง ๆ คือด้านสินค้า ด้านบริการ ด้านคณะกรรมการ และฝ่ายจัดการ และด้านผลประโยชน์ของสมาชิก ตลอดจนความคิดเห็นอื่น ๆ

ตอนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด คือปัจจัยในเรื่องทำเลที่ตั้ง, สถานที่, การส่งเสริมการขาย และราคาสินค้า

ตอนที่ 5 พฤติกรรมในการบริโภคสินค้าในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ตอนที่ 6 ปัญหาในการใช้บริการที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด คือปัญหาที่เกิดจากการบริการของพนักงานร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด, ปัญหาทางด้านสินค้า, ปัญหาเงินปันผลที่สมาชิกได้รับ และปัญหาอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

๕ นิยามศัพท์ปฏิบัติการ

(Operational Definitions)

"ร้านสหกรณ์" หมายถึง ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ที่ตั้งอยู่หอพักชายอาคาร 2 มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

"นักศึกษา" หมายถึง นักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี ทั้งที่เป็นสมาชิก หรือไม่เป็นสมาชิกของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

การทดสอบแบบสอบถาม

(Questionnaire Pretest)

การทดสอบความตรง (validity) ผู้วิจัยใช้วิธีนำแบบสอบถามที่สร้างแล้วไปให้อาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบ วิเคราะห์ปรับปรุงแก้ไขให้ถูกต้อง และครอบคลุมเนื้อหาที่จะวัด (content validity) มากยิ่งขึ้น

การทดสอบความเที่ยง (reliability) โดยนำแบบสอบถามไปทดสอบกับนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้ ในระดับปริญญาตรี จำนวน 20 คน เพื่อทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม โดยวิธีหาความแปรปรวนภายในแบบสัมประสิทธิ์อัลฟา (coefficient of alpha) โดยใช้สูตรตามแบบของ Cronbach's Coefficient of Alpha ใน นุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์ (2527 : 170) ดังนี้

$$\text{สูตร } r_{tt} = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{S_1^2}{S_t^2} \right]$$

r_{tt} = ความเชื่อมั่น

K = จำนวนข้อความหรือคำถามทั้งหมด

S_1^2 = ความแปรปรวนของคะแนนแต่ละข้อ

S_t^2 = ความแปรปรวนของคะแนนรวมทั้งหมดของผู้ตอบแต่ละคน

ซึ่งผลจากการทดสอบปรากฏว่าได้ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาในระดับสูงกว่าเกณฑ์มาตรฐาน คือ 0.88 แสดงว่าแบบสอบถามที่ใช้ในงานวิจัยครั้งนี้อยู่ในเกณฑ์ที่สามารถนำไปใช้ได้ โดยให้ผลความแม่นยำและความน่าเชื่อถือได้สูง

วิธีการรวบรวมข้อมูล

(Data Collection Procedures)

ผู้วิจัยจะทำการเก็บข้อมูลที่เป็นทั้งข้อมูลปฐมภูมิ จากแบบสอบถาม ที่ได้จากการสัมภาษณ์ และข้อมูลทุติยภูมิที่ได้จาก เอกสารต่างๆที่เกี่ยวข้อง

การรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1. นำหนังสือจากสถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้ ในนามของบัณฑิตศึกษา แจ้งขออนุญาตในการเก็บข้อมูล ไปยังอธิการบดีมหาวิทยาลัยเชียงใหม่
2. ประสานงาน โดยตรงกับผู้เกี่ยวข้อง เพื่อแจ้งกำหนดการเก็บรวบรวมข้อมูลให้ผู้เกี่ยวข้องทราบ
3. เก็บรวบรวมข้อมูลตามกำหนดวัน เวลา และสถานที่ได้นัดหมายไว้ จนครบตามจำนวนที่ต้องการ
4. นำข้อมูลที่ได้จากการสอบถามมาวิเคราะห์ แปลความสรุปและรายงานผลการวิจัย

การวิเคราะห์ข้อมูล (Analysis of Data)

การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ จะทำการประมวลผลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์โดยใช้โปรแกรม SPSS/PC+ (Statistical Package for the Social Sciences) แล้ววิเคราะห์โดยใช้ตารางแสดงความถี่, ค่าเฉลี่ย และร้อยละ การทดสอบไคสแควร์โดยแยกวิเคราะห์ ดังนี้

- ส่วนที่ 1. ข้อมูลทั่วไป จะแสดงผลการวิเคราะห์โดยการแจกแจงความถี่ (frequency) และค่าร้อยละ (percentage) แล้วเสนอในรูปแบบตารางพรรณาประกอบ
- ส่วนที่ 2. ในการวัดความรู้ด้านสหกรณ์ จะแสดงผลการวิเคราะห์โดยการแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ (percentage) ค่าเฉลี่ย (mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation) แล้วเสนอในรูปแบบตารางพรรณาประกอบ
- ส่วนที่ 3. ในการวัดทัศนคติ โดยแจกแจงตารางความถี่ ซึ่งรวบรวมข้อมูลทัศนคติของนักศึกษาเกี่ยวกับด้านสินค้า การบริการ คณะกรรมการ และฝ่ายจัดการ และด้านผลประโยชน์ของนักศึกษา ตลอดจนความคิดเห็นอื่น ๆ ใช้วิธีการคิดการคำนวณหาค่าเฉลี่ย (weight mean score : WMS) ของระดับความคิดเห็น โดยกำหนดเกณฑ์คะแนนเฉลี่ยเพื่อเป็นมาตรฐานพิจารณา โดยอาศัยหลักการแจกแจงความถี่ตามวิธีการใน จรัส กาใหญ่ (2527 : 35-36) ได้เกณฑ์การพิจารณา ดังนี้

$$WMS = \frac{5f_1 + 4f_2 + 3f_3 + 2f_4 + 1f_5}{TNR}$$

ซึ่ง WMS = น้ำหนักค่าคะแนนเฉลี่ย

- f_1 = จำนวนของผู้เลือกตอบเห็นด้วยมากที่สุด
 f_2 = จำนวนของผู้เลือกตอบเห็นด้วยมาก
 f_3 = จำนวนของผู้เลือกตอบเห็นปานกลาง
 f_4 = จำนวนของผู้เลือกตอบเห็นด้วยน้อย
 f_5 = จำนวนของผู้เลือกตอบเห็นด้วยน้อยที่สุด
 TNR = จำนวนผู้ตอบข้อมูลทั้งหมด

โดยมีการกำหนดเกณฑ์ช่วงคะแนนเฉลี่ยไว้ดังนี้

- ค่าคะแนนเฉลี่ย 4.21 – 5.00 หมายถึง เห็นด้วยในระดับมากที่สุด
 ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.41 – 4.20 หมายถึง เห็นด้วยในระดับมาก
 ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.61 – 3.40 หมายถึง เห็นด้วยในระดับปานกลาง
 ค่าคะแนนเฉลี่ย 1.81 – 2.60 หมายถึง เห็นด้วยในระดับน้อย
 ค่าคะแนนเฉลี่ย 1.00 – 1.80 หมายถึง เห็นด้วยในระดับน้อยที่สุด

ส่วนที่ 4. ปัจจัยที่มีผลต่อการมาใช้บริการในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด จะแสดงผลในการแจกแจงความถี่ โดยใช้ค่าร้อยละ (percentage)

ส่วนที่ 5. พฤติกรรมของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ต่อการมาใช้บริการที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด วิเคราะห์โดยใช้ค่าร้อยละ (percentage) แล้วเสนอตารางแจกแจง 2 ทาง (crosstabulation) พรรณประกอบ

ส่วนที่ 6. ความแตกต่างด้านทัศนคติและพฤติกรรมการบริโภคของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่เป็นสมาชิกและนักศึกษาที่ไม่ได้เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด โดยใช้สถิติไคสแควร์ (Chi-square) และค่าคะแนนเฉลี่ยในการวิเคราะห์

ส่วนที่ 7. ปัญหาในการใช้บริการร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด วิเคราะห์โดยใช้ค่าร้อยละ (percentage) และค่าฐานนิยม (mode) ในการบรรยายพรรณประกอบ

ระยะเวลาที่ใช้ในการวิจัย
(Research Duration)

การวิจัยครั้งนี้ใช้ระยะเวลา 12 เดือน คือ จากเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2536 ถึงเดือนเมษายน พ.ศ. 2537 การเก็บข้อมูลอยู่ในช่วงเดือนมกราคม พ.ศ. 2537



บทที่ 4

ผลการวิจัยและวิจารณ์

(RESULT AND DISCUSSTION)

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความรู้ พฤติกรรมการบริโภค และทัศนคติของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่มีต่อร้านสหกรณ์ กรณีศึกษา : ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่จำกัด เก็บข้อมูลจากนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ในระดับปริญญาตรีด้วยวิธีการใช้แบบสอบถาม และสัมภาษณ์จากกลุ่มคณะวิชา 12 คณะวิชา จำนวน 400 คน

ผลการวิจัยครั้งนี้ ได้แบ่งแยกการนำเสนอ เป็นตอน ๆ ดังนี้

- ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป ลักษณะส่วนบุคคลของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ อันได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา รายได้ สภาพการเป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ระยะเวลาการเป็นสมาชิกและจำนวนหุ้นที่ถืออยู่
- ตอนที่ 2 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับร้านสหกรณ์ของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- ตอนที่ 3 ทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด โดยแบ่งออกเป็น 4 ด้าน ด้านสินค้า ด้านบริการ ด้านคณะกรรมการ และฝ่ายจัดการ และด้านผลประโยชน์ของสมาชิก
- ตอนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

ตอนที่ 5 พฤติกรรมในการบริโภคสินค้าในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

ตอนที่ 6 เป็นการวิเคราะห์สมมติฐานโดยใช้สถิติ ไคสแควร์ (Chi-square) โดยวิเคราะห์สมมติฐาน 2 หัวข้อ คือ

1. วิเคราะห์ความแตกต่างด้านทัศนคติของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด กับกลุ่มนักศึกษาที่ไม่ได้เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด
2. วิเคราะห์ความแตกต่างในด้านพฤติกรรมการบริโภคของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด กับกลุ่มนักศึกษาที่ไม่ได้เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

ตอนที่ 7 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป ลักษณะส่วนบุคคลของนักศึกษา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

1. เพศ

จากการเก็บตัวอย่างพบว่าเป็นนักศึกษาชายร้อยละ 51.75 และนักศึกษาหญิงร้อยละ 48.25 (ตารางที่ 2)

2. อายุ

อายุของนักศึกษาส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 18-20 ปี คิดเป็นร้อยละ 61.25 รอมาคืออายุ 21-23 ปี คิดเป็นร้อยละ 35.00 ช่วงอายุ 24-26 ปี คิดเป็นร้อยละ

3.75 อายุโดยเฉลี่ยของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่ทำการศึกษาคือ 20.16 ปี (ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.72) ซึ่งเป็นวัยที่บรรลุนิติภาวะ มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อสินค้า เป็นวัยที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และสามารถให้คำตอบในเรื่องทัศนคติได้ชัดเจน ดังนั้นข้อมูลที่ได้จึงเป็นข้อมูลที่มีเหตุผลในการวิเคราะห์ และศึกษาทัศนคติพฤติกรรมการใช้บริการที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด (ตารางที่ 3)

3. การศึกษา

การศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง มีการกระจายในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน ระหว่างชั้นปีที่ 1-4 กล่าวคือ มีนักศึกษาปีที่ 1 ร้อยละ 28.00 นักศึกษาชั้นปีที่ 2 ร้อยละ 26.00 นักศึกษาชั้นปีที่ 3 ร้อยละ 22.50 นักศึกษาชั้นปีที่ 4 ร้อยละ 20.00 แต่สำหรับนักศึกษาปีที่ 5 และปีที่ 6 มีเพียงร้อยละ 2.25 และ 1.25 ตามลำดับ เนื่องจากนักศึกษาชั้นปริญญาตรีส่วนใหญ่จะเป็นหลักสูตร 4 ปี มีเพียงบางคณะเท่านั้นที่เป็นหลักสูตร 6 ปี เช่น คณะแพทยศาสตร์ และคณะทันตแพทยศาสตร์ ดังนั้นจึงได้กลุ่มเป้าหมายที่อยู่ในชั้นปีที่ 5 และ 6 จำนวนน้อย (ตารางที่ 4)

4. รายได้

รายได้ต่อเดือนของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ส่วนใหญ่มีรายได้ 2,000-2,999 บาท/เดือน คิดเป็นร้อยละ 45.25 รองมาคือ 3,000 บาทขึ้นไป/เดือน คิดเป็นร้อยละ 44.75 มีเพียงร้อยละ 10 เท่านั้นที่มีรายได้ต่ำกว่า 2,000 บาท

ดังนั้นรายได้เฉลี่ยของนักศึกษา จึงค่อนข้างสูง คิดเป็นรายได้เฉลี่ยประมาณ 3,185.33 บาท/เดือน (ตารางที่ 5)

5. สภาพการเป็นสมาชิก

จากการศึกษาพบว่า นักศึกษาระดับปริญญาตรีที่กำลังศึกษาอยู่ร้อยละ 52.75 เป็นสมาชิกของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด และอีกร้อยละ 47.25 ไม่ได้เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

สาเหตุที่นักศึกษาเป็นสมาชิกของร้านสหกรณ์เพียงครึ่งหนึ่งของตัวอย่างที่ศึกษา อาจจะเป็นเพราะนักศึกษามีโอกาสที่จะออกไปซื้อสินค้ายังสถานที่อื่นได้ง่าย เนื่องจากมีรถรับส่งคอยบริการ และนักศึกษาบางกลุ่ม เช่น กลุ่มวิทยาศาสตร์สุขภาพ, คณะแพทยศาสตร์, คณะทันตแพทยศาสตร์, คณะเภสัชศาสตร์, คณะเทคนิคการแพทย์ ต้องไปเรียนภายนอกเขตรั้วมหาวิทยาลัย จึงทำให้นักศึกษาเป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด จำนวนไม่มากเท่าที่ควร (ตารางที่ 6)

6. ระยะเวลาเป็นสมาชิก

นักศึกษที่เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาที่เพิ่งเข้าใหม่ มีระยะเวลาเป็นสมาชิก 1 ปี ร้อยละ 38.39 เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์ 2 ปี ร้อยละ 29.86 รองมาคือ เป็นสมาชิกมาแล้ว 3 ปี ร้อยละ 22.28 มีเพียงร้อยละ 7.11 และ 2.36 ที่เป็นสมาชิกถึง 4-5 ปี ระยะเวลาการเป็นสมาชิกเฉลี่ย 1.08 ปี (ตารางที่ 7)

7. จำนวนหุ้นที่ถือในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

จากการศึกษาพบว่า นักศึกษาที่เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์ส่วนใหญ่ ถือหุ้นไม่เกิน 10 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 89.10 มีเพียงส่วนน้อยที่ถือหุ้น 11-20 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 7.58 และถือหุ้น 21-30 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 3.32 แสดงให้เห็นว่านักศึกษาไม่นิยมถือหุ้นเป็นจำนวนมาก ๆ อาจจะเนื่องมาจาก นักศึกษามีรายได้จำกัด หรือนักศึกษาไม่ได้สังเกตเห็นผลประโยชน์จากการถือหุ้น ทำให้ค่าเฉลี่ยจำนวนถือหุ้นในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด เท่ากับ 7.01 หุ้น (ตารางที่ 8)

ตารางที่ 2 จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	207	51.75
หญิง	193	48.25
รวม	400	100.00

ตารางที่ 3 จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามอายุ

ช่วงอายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
18 - 20	245	61.25
21 - 23	140	35.00
24 - 26	15	3.75
รวม	400	100.00

หมายเหตุ : อายุเฉลี่ยของนักศึกษา 20.16
ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.72

ตารางที่ 4 จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามชั้นปี

ชั้นปี	จำนวน (คน)	ร้อยละ
กำลังศึกษาอยู่ชั้นปีที่ 1	112	28.00
กำลังศึกษาอยู่ชั้นปีที่ 2	104	26.00
กำลังศึกษาอยู่ชั้นปีที่ 3	90	22.50
กำลังศึกษาอยู่ชั้นปีที่ 4	80	20.00
กำลังศึกษาอยู่ชั้นปีที่ 5	9	2.25
กำลังศึกษาอยู่ชั้นปีที่ 6	5	1.25
รวม	400	100.00

ตารางที่ 5 จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ (บาท)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 2,000	40	10.00
2,000 - 2,999	181	45.25
3,000 ขึ้นไป	179	44.75
รวม	400	100.00

หมายเหตุ : รายได้เฉลี่ยของนักศึกษาประมาณ 3,185.33 บาทต่อเดือน

ตารางที่ 6 จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามสภาพการเป็นสมาชิกร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

สภาพนักศึกษา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่ได้เป็นสมาชิก	189	47.25
เป็นสมาชิก	211	52.75
รวม	400	100.00

ตารางที่ 7 จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามระยะเวลาการเป็นสมาชิก

ระยะเวลา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1 ปี	81	38.39
2 ปี	63	29.86
3 ปี	47	22.28
4 ปี	15	7.11
5 ปี	5	2.36
รวม	211	100.00

หมายเหตุ : ระยะเวลาการเป็นสมาชิกโดยเฉลี่ย 1.08 ปี

ตารางที่ 8 จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามจำนวนพื้นที่ถือ

จำนวนพื้นที่ถือ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1 - 10	188	89.10
11 - 20	16	7.58
21 - 30	7	3.32
รวม	211	100.00

หมายเหตุ : จำนวนการถือหุ้นในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด เฉลี่ย 7.01 หุ้น

ตอนที่ 2 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับร้านสหกรณ์ของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ผลการศึกษาความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับร้านสหกรณ์ แยกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านหลักสหกรณ์ ด้านวัตถุประสงค์และประโยชน์ที่ได้รับ ด้านคณะกรรมการและการดำเนินงาน และด้านสิทธิและหน้าที่ของสมาชิก ดังรายละเอียดต่อไปนี้ (ตารางที่ 9)

ความรู้ความเข้าใจด้านหลักสหกรณ์ จากการศึกษาพบว่า นักศึกษาส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจถูกต้องเกี่ยวกับบุคคลที่เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์ คือ ต้องมีคุณสมบัติตามข้อบังคับของร้านสหกรณ์ และการได้รับเงินปันผลตามหุ้นทุกหุ้นที่ถือ คิดเป็นร้อยละ 91.50 และร้อยละ 76.50 ตามลำดับ และสำหรับความรู้ในเรื่องสมาชิกถือหลักในการออกเสียงยังพบว่า นักศึกษาส่วนใหญ่ยังเข้าใจได้ถูกต้องว่าสมาชิก 1 คนมีสิทธิ์ออกเสียงได้ 1 เสียง คิดเป็นร้อยละ 69.75

ความรู้ความเข้าใจด้านวัตถุประสงค์และประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษาพบว่า นักศึกษาส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจถูกต้องเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งสหกรณ์ว่า เพื่อจัดซื้อเครื่องอุปโภคบริโภคมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกในราคาย่อมเยา และสมาชิกยังได้รับผลประโยชน์ต่าง ๆ เช่น การได้รับเงินปันผล การใช้บริการของสหกรณ์ ตลอดจนการเป็นสมาชิกและเจ้าของสหกรณ์อีกด้วย คิดเป็นร้อยละ 72.25 และ 80.75 ตามลำดับ

ความรู้ความเข้าใจในด้านคณะกรรมการและการดำเนินงาน จากการศึกษา พบว่านักศึกษาส่วนใหญ่ร้อยละ 77.50 มีความรู้ความเข้าใจถูกต้องเกี่ยวกับคณะกรรมการดำเนินงานซึ่งได้มาจากการเลือกตั้งในที่ประชุมใหญ่ของสมาชิก ซึ่งหน้าที่ของคณะกรรมการเหล่านี้ ประกอบด้วยการดำเนินการในเรื่องนัดที่ประชุมใหญ่ ควบคุมดูแลการจัดการทั่วไป ในส่วนที่เกี่ยวกับกิจการค้าและบริการ ตลอดจนพิจารณาจัดสรรกำไรสุทธิประจำปีให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับอีกด้วย มีนักศึกษาเข้าใจถูกต้องคิดเป็นร้อยละ 86.25

นอกจากนี้นักศึกษายังเข้าใจถูกต้องอีกว่า สหกรณ์จะประสบผลสำเร็จได้จะต้องประกอบด้วยบุคคล 3 ฝ่าย คือ คณะกรรมการ สมาชิกสหกรณ์ และผู้จัดการสหกรณ์ คิดเป็นร้อยละ 87.00

ความรู้ความเข้าใจด้านสิทธิและหน้าที่ของสมาชิก จากการศึกษาเป็นที่น่าสังเกตว่า นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องเพียงครึ่งหนึ่งของจำนวนนักศึกษาที่ทำการวิจัยเกี่ยวกับสิทธิของสมาชิกร้านสหกรณ์ ถึงสิทธิในการออกเสียงในที่ประชุมใหญ่ และได้รับเลือกเป็นคณะกรรมการการดำเนินงาน คิดเป็นร้อยละ 52.50 และสำหรับความรู้ด้านหน้าที่ของสมาชิกสหกรณ์พบว่า นักศึกษาส่วนใหญ่เข้าใจถูกต้องเกี่ยวกับหน้าที่ตลอดจนระเบียบปฏิบัติต่าง ๆ ตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับคิดเป็นร้อยละ 86.00

ตารางที่ 9 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับร้านสหกรณ์ของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับร้านสหกรณ์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ด้านหลักสหกรณ์		
1.1 ประเภทบุคคลที่เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์ได้		
ผู้มีฐานะดี	10	2.50
ผู้มีฐานะยากจน	6	1.50
ผู้มีอิทธิพลต่อสหกรณ์ ^{1/}	18	4.50
ผู้มีคุณสมบัติตามข้อบังคับของร้านสหกรณ์	366	91.50
รวม	400	100.00
1.2 เงินค่าหุ้นที่สมาชิกซื้อจากร้านสหกรณ์ตามข้อบังคับจะได้รับเงินปันผลหรือไม่		
ได้รับทุกหุ้นที่ถือ	306	76.50
ได้รับตั้งแต่ 10 หุ้น ขึ้นไป	9	2.25
ไม่ได้รับ	8	2.00
ไม่ทราบ	77	19.25
รวม	400	100.00
1.3 สมาชิกถือหลักปฏิบัติในการออกเสียงในที่ประชุมใหญ่		
ออกเสียงเท่ากับจำนวนหุ้นที่ตนมีอยู่	44	11.00
ออกเสียงได้ 1 คน 1 เสียง	279	69.75
ออกเสียงได้ตามปริมาณธุรกิจที่ทำกับร้านสหกรณ์	3	0.75
ไม่ทราบ	74	18.50
รวม	400	100.00

หมายเหตุ : ^{1/} หมายถึง บุคคลที่มีบทบาท และมีอำนาจอย่างสูงต่อร้านสหกรณ์

ตารางที่ 9 (ต่อ)

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับร้านสหกรณ์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
2. ด้านวัตถุประสงค์และประโยชน์ที่ได้รับ		
2.1 วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งร้านสหกรณ์		
เพื่อจัดซื้อเครื่องอุปโภคบริโภคมาจำหน่าย		
ให้แก่สมาชิกในราคาย่อมเยา	289	72.25
เพื่อสมาชิกร่วมกันค้าขายและแสวงหากำไร	43	10.75
เพื่อสมาชิกซื้อของถูก	46	11.50
เพื่อทำให้รายได้ของสมาชิกเพิ่มขึ้น	22	5.50
รวม	400	100.00
2.2 ประโยชน์ที่ได้รับจากสหกรณ์		
ได้รับเงินปันผล	42	10.50
ได้ใช้บริการของร้านสหกรณ์	29	7.25
ได้เป็นสมาชิกและเจ้าของร้านสหกรณ์	6	1.50
ถูกทุกข้อ	323	80.75
รวม	400	100.00
3. ด้านคณะกรรมการและการดำเนินงาน		
3.1 คณะกรรมการดำเนินงานของร้านสหกรณ์ได้มาโดยวิธีใด		
จากการเลือกตั้งในที่ประชุมใหญ่ของสมาชิก	310	77.50
โดยการรับสมัครสอบ คัดเลือก	56	14.00
แต่งตั้งโดยสหกรณ์จังหวัด	18	4.50
แต่งตั้งโดยกรมส่งเสริมสหกรณ์	16	4.00
รวม	400	100.00

ตารางที่ 9 (ต่อ)

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับร้านสหกรณ์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
3.2 หน้าทีของคณะกรรมการมีอะไรบ้าง		
ดำเนินการในเรื่องนัดประชุมใหญ่	7	1.75
ควบคุมดูแลการจัดการทั่วไปในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการค้าและบริการ	36	9.00
พิจารณาจัดสรรกำไรสุทธิประจำปีให้เป็นไปตามที่กำหนดในข้อบังคับ	12	3.00
ถูกทุกข้อ	345	86.25
รวม	400	100.00
3.3 บุคคลที่จะทำให้ร้านสหกรณ์ประสบผลสำเร็จ		
ผู้จัดการ	9	2.25
สมาชิกร้านสหกรณ์	38	9.50
คณะกรรมการ	5	1.25
ถูกทุกข้อ	348	87.00
รวม	400	100.00
4. ด้านสิทธิและหน้าที่ของสมาชิก		
4.1 สิทธิของสมาชิกร้านสหกรณ์คือ		
สิทธิในการซื้อสินค้าถูกกว่าที่อื่น	122	30.50
สิทธิในการตรวจสอบการดำเนินงานของร้านสหกรณ์	33	8.25
สิทธิในการเข้าประชุมกรรมการ	35	8.75
สิทธิในการออกเสียงในที่ประชุมใหญ่และได้รับเลือกเป็นคณะกรรมการดำเนินการ	210	52.50
รวม	400	100.00

ตารางที่ 9 (ต่อ)

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับร้านสหกรณ์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
4.2 หน้าที่ของสมาชิกสหกรณ์มีอะไรบ้าง		
เข้าประชุมทุกครั้งและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน	10	2.50
อุดหนุนและส่งเสริมกิจการสหกรณ์	28	7.00
ปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับของสหกรณ์	18	4.50
ถูกทุกข้อ	344	86.00
รวม	400	100.00

ตอนที่ 3 ด้านทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

ในการศึกษาทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด แบ่งออกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านสินค้า ด้านบริการ ด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ และด้านผลประโยชน์ของสมาชิก ซึ่งทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์ในแต่ละด้าน ผู้วิจัยได้กำหนดข้อความให้ผู้ให้ข้อมูลระบุถึงความคิดเห็นที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ทั้งหมด 36 ปีจจัย ซึ่งประกอบด้วย 1) ด้านสินค้า 10 ปีจจัย 2) ด้านบริการ 13 ปีจจัย 3) ด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ 7 ปีจจัย 4) ด้านผลประโยชน์ของสมาชิก 6 ปีจจัย โดยกำหนดระดับความเห็นออกเป็น 5 ระดับ ดังนี้คือ

ระดับความคิดเห็น	ค่าคะแนน
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

จากนั้นได้นำคะแนนที่ผู้ให้ข้อมูลระบุมาคิดคำนวณน้ำหนักค่าคะแนนเฉลี่ย (weight mean score : WMS) โดยมีเกณฑ์ตัดสินใจค่าคะแนนเฉลี่ยระดับความคิดเห็นที่ได้คือ

ระดับความคิดเห็น	ช่วงค่าคะแนนเฉลี่ย
มากที่สุด	4.21-5.00
มาก	3.41-4.20
ปานกลาง	2.61-3.40
น้อย	1.81-2.60
น้อยที่สุด	1.00-1.80

สำหรับผลการวิจัยทัศนคติของนักศึกษาในแต่ละด้านการเสนอรายละเอียดจะเรียงลำดับค่าคะแนนเฉลี่ยจากรดับความคิดเห็นมากที่สุด ไปหาน้อยที่สุด มีรายละเอียดดังนี้

1. ด้านสินค้า

นักศึกษามีทัศนคติเห็นด้วยในระดับมากที่สุดคือ ต้องการให้ร้านสหกรณ์มีการจำหน่ายสินค้าราคาถูกในโอกาสพิเศษต่าง ๆ (ค่าคะแนนเฉลี่ย 4.26) ส่วนความเห็นระดับมากได้แก่ ราคาสินค้าของร้านสหกรณ์ควรถูกกว่าร้านเอกชน โดยให้ร้านสหกรณ์ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นลง และมีป้ายบอกกำกับราคาสินค้าไว้ทุกชิ้นเป็นอย่างดี (ค่าคะแนนเฉลี่ย 4.00, 3.93) ตามลำดับ นอกจากนี้สินค้ามีหลายประเภทแยกเป็นหมวดหมู่อย่างมีระเบียบและเปิดโอกาสให้สมาชิกนำผลิตภัณฑ์หรือผลผลิตมาฝากขาย โดยนักศึกษามีความเห็นระดับมาก (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.54, 3.53) ส่วนในเรื่องสินค้ามีคุณภาพดี ตรงตามมาตรฐาน และระบบการชั่งตวงวัดเที่ยงตรง มีความเห็นในระดับมาก (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.48) สำหรับนักศึกษาที่มีความเห็นในระดับปานกลางว่า สินค้าของร้านสหกรณ์มีปริมาณมากพอกับความต้องการของลูกค้า (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.10) ส่วนในด้านสินค้าทุกชนิดมีราคาไม่สูงกว่าหรือเท่ากับราคาในท้องตลาด และราคาสินค้าที่กำหนดไว้ยุติธรรมแล้ว (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.30, 3.33) นอกจากนี้นักศึกษามีความเห็นระดับปานกลางที่ให้ร้านสหกรณ์นำสินค้าประเภทผักสดและอาหารสดนำมาจำหน่าย (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.13) ความเห็นในด้านสินค้าทั้งหมดอยู่ในระดับมากคือ มีค่าคะแนนเฉลี่ยมวลรวม 3.56 (ตารางที่ 10)

ตารางที่ 10 ทักษะคตินักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ด้านสินค้า

รายการ	ทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์ ด้านสินค้า					ค่าคะแนนเฉลี่ย
	เห็นด้วยน้อยที่สุด	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยปานกลาง	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยมากที่สุด	
ด้านสินค้า						
1. สินค้ามีปริมาณมากพอต่อความต้องการของลูกค้า	9 (2.25)	61 (15.23)	222 (55.50)	96 (24.00)	12 (3.00)	3.10
2. สินค้าคุณภาพดีตรงตามมาตรฐานระบบการชั่งตวงวัดเที่ยงตรง	1 (0.25)	43 (10.75)	157 (39.25)	162 (40.50)	37 (9.25)	3.48
3. สินค้ามีหลายประเภทแยกเป็นหมวดหมู่อย่างมีระเบียบ	4 (1.00)	28 (7.00)	156 (39.00)	172 (43.00)	40 (10.00)	3.54
4. สินค้าทุกชนิดมีราคาไม่สูงกว่าหรือเท่ากับท้องตลาด	17 (4.25)	56 (14.00)	163 (40.75)	120 (30.00)	44 (11.00)	3.30
5. สินค้ามีป้ายบอกราคากำกับไว้ทุกชิ้น	4 (1.00)	28 (7.00)	80 (20.00)	170 (42.50)	118 (29.50)	3.93

ตารางที่ 10 (ต่อ)

รายการ	ทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์ ด้านสินค้า					ค่าคะแนนเฉลี่ย
	เห็นด้วย น้อยที่สุด	เห็นด้วย น้อย	เห็นด้วย ปานกลาง	เห็นด้วย มาก	เห็นด้วย มากที่สุด	
6. ราคาสินค้าที่กำหนดไว้ยุติธรรมแล้ว	7 (1.75)	64 (16.00)	158 (39.50)	132 (33.00)	39 (9.80)	3.33
7. ท่านต้องการให้ร้านสหกรณ์นำสินค้าประเภทผักสดและอาหารสดมาจำหน่าย	45 (11.25)	73 (18.25)	117 (29.25)	116 (29.00)	49 (12.25)	3.13
8. เปิดโอกาสให้สมาชิกนำผลิตภัณฑ์หรือผลผลิตมาฝากขาย	23 (5.75)	49 (12.25)	117 (29.25)	116 (29.00)	95 (23.75)	3.53
9. มีการจำหน่ายสินค้าราคาถูกในโอกาสพิเศษต่าง ๆ	5 (1.25)	14 (3.50)	64 (16.00)	107 (26.75)	210 (52.50)	4.26
10. ท่านเห็นว่าราคาสินค้าของร้านสหกรณ์ควรถูกกว่าร้านเอกชนโดยให้ร้านสหกรณ์ลดค่าใช้จ่ายดำเนินงานลง	8 (2.00)	21 (5.25)	93 (23.25)	120 (30.00)	158 (39.50)	4.00

หมายเหตุ : ค่าคะแนนเฉลี่ยมวลรวมด้านทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด 3.56

() หมายถึงอัตราร้อยละ

2. ด้านบริการ

นักศึกษามีทัศนคติเห็นด้วยในระดับมากกว่าร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด มีระบบการจ่ายเงินและรับของอยู่ในเกณฑ์ที่ดี ตลอดจนได้แจ้งวันเวลาปิดเปิดในการบริการไว้อย่างชัดเจน และในการซื้อขายสินค้ามีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าอย่างดี เช่น ตะกร้า ถู โดยมีความคะแนนเฉลี่ย 3.49, 3.79 และ 3.54 ตามลำดับ

สำหรับทัศนคติด้านบริการที่นักศึกษาเห็นด้วยในระดับปานกลางคือ ร้านสหกรณ์เผยแพร่ความรู้และโฆษณาประชาสัมพันธ์ สินค้า ยังไม่สม่ำเสมอ และร้านสหกรณ์บริการรับเปลี่ยนสินค้าที่ซื้อผิดพลาด และสินค้าเสื่อมสภาพให้ (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.74, 2.91) นักศึกษามีความพอใจต่ออธยาศัย มารยาทของพนักงานที่ให้บริการแก่ลูกค้า ระดับปานกลาง และเมื่อเกิดปัญหาในการใช้บริการยังไม่ได้รับการช่วยเหลือ จากฝ่ายบริการของร้านสหกรณ์ เท่าที่ควร (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.39, 3.11)

นักศึกษาส่วนใหญ่ยังคงต้องการให้มีการสำรวจความต้องการของสมาชิกอยู่เสมอๆ เพื่อนำไปปรับปรุงร้านสหกรณ์ และนักศึกษาคิดว่าทำเลที่ตั้งเหมาะสมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.91, 3.20) นักศึกษาพอใจต่อบรรยากาศในร้านสหกรณ์ระดับปานกลาง เช่นกัน คิดเป็น ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.32 นักศึกษาส่วนใหญ่เห็นว่าร้านสหกรณ์มีระบบรักษาความปลอดภัยในระดับปานกลาง (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.13) และมีที่จอดรถเพียงพอในระดับปานกลาง (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.36) และนักศึกษาคิดเห็นด้วยน้อย ถ้าร้านสหกรณ์บริการส่งสินค้าให้สมาชิกถึงที่ (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.20) โดยความคิดเห็นในด้านบริการทั้งหมดอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าคะแนนเฉลี่ยมวลรวม 3.16 (ตารางที่ 11)

ตารางที่ 11 ทักษะคตินักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ด้านบริการ

รายการ	ทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์ ด้านบริการ					ค่าคะแนนเฉลี่ย
	เห็นด้วยน้อยที่สุด	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยปานกลาง	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยมากที่สุด	
ด้านการบริการ						
1. ร้านสหกรณ์มีระบบการจ่ายเงินและรับของที่ดี	5 (1.25)	34 (8.50)	157 (38.25)	165 (41.25)	39 (9.75)	3.49
2. ร้านสหกรณ์ได้แจ้งวันเวลา ปิด-เปิด การบริการไว้อย่างชัดเจน	8 (2.00)	28 (7.00)	107 (26.75)	153 (38.25)	104 (26.00)	3.79
3. ร้านสหกรณ์บริการเผยแพร่ความรู้และโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าเสมอ	36 (9.00)	116 (29.00)	175 (43.75)	60 (15.00)	63 (3.25)	2.74
4. ร้านสหกรณ์บริการส่งสินค้าให้สมาชิกถึงที่	140 (35.10)	121 (30.25)	78 (19.50)	38 (9.50)	23 (5.75)	2.20
5. ร้านสหกรณ์บริการรับเปลี่ยนสินค้าที่ซื้อผิดพลาด และสินค้าเสื่อมให้	63 (15.75)	93 (23.25)	118 (29.50)	69 (17.25)	57 (14.25)	2.91

ตารางที่ 11 (ต่อ)

รายการ	ทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์ ด้านบริการ					ค่าคะแนนเฉลี่ย
	เห็นด้วยน้อยที่สุด	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยปานกลาง	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยมากที่สุด	
6. มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายในร้านให้ลูกค้า (เช่น ตะกร้า, ถุง)	15 (3.75)	39 (9.75)	132 (33.00)	141 (35.25)	73 (18.25)	3.54
7. พนักงานมีมารยาทและให้บริการแก่ลูกค้าเป็นอย่างดี	13 (3.25)	51 (12.75)	159 (39.75)	123 (30.75)	54 (13.50)	3.39
8. เมื่อเกิดปัญหาในการใช้บริการ ท่านได้รับความช่วยเหลือจากฝ่ายบริการของร้านสหกรณ์เป็นอย่างดี	12 (3.00)	83 (20.75)	181 (45.25)	97 (24.25)	27 (6.75)	3.11
9. มีการสำรวจความต้องการของสมาชิกอยู่เสมอเพื่อนำไปปรับปรุงร้านสหกรณ์	38 (9.50)	111 (27.75)	141 (35.25)	68 (17.00)	42 (10.50)	2.91

ตารางที่ 11 (ต่อ)

รายการ	ทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์ ด้านบริการ					ค่าคะแนนเฉลี่ย
	เห็นด้วยน้อยที่สุด	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยปานกลาง	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยมากที่สุด	
10. ทำเลที่ตั้งของร้านสหกรณ์เหมาะสม	28 (7.00)	67 (16.75)	144 (36.00)	119 (29.75)	42 (10.50)	3.20
11. ภายในร้านสหกรณ์บรรยากาศดี	14 (3.50)	48 (12.00)	171 (42.75)	130 (32.50)	37 (9.25)	3.32
12. ร้านสหกรณ์มีระบบการรักษาความปลอดภัยดี	21 (5.25)	59 (14.75)	190 (47.50)	108 (27.00)	22 (5.50)	3.13
13. ร้านสหกรณ์มีที่จอดรถเพียงพอ	16 (4.00)	52 (13.00)	154 (38.50)	129 (32.25)	49 (12.25)	3.36

หมายเหตุ : ค่าคะแนนเฉลี่ยมวลรวมด้านทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด
 ด้านบริการ 3.16
 () หมายถึงอัตราร้อยละ

3. ด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ

นักศึกษามีทัศนคติเห็นด้วยในระดับปานกลางต่อการบริหารงานของคณะกรรมการดำเนินงานของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.04) การบริหารงานของคณะกรรมการดำเนินงานที่มียุทธวิธีที่ให้สมาชิกมีส่วนร่วมในร้านสหกรณ์มากขึ้น (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.85) ผลการดำเนินงานประจำปีที่ผ่านมาเป็นที่พอใจ (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.04) นักศึกษาเห็นว่าพนักงานชายมีความรู้ในการแนะนำสินค้าและบริการดี (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.76) ผู้จัดการบริหารตามวัตถุประสงค์เป็นอย่างดี (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.02) และนักศึกษาเห็นด้วยในระดับปานกลางต่อสัดส่วนของคณะกรรมการควรเป็นนักศึกษา มากกว่าข้าราชการ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.35) ส่วนการได้รับข่าวสารความเคลื่อนไหวการดำเนินงานของร้านสหกรณ์ นักศึกษามีทัศนคติเห็นด้วยในระดับน้อย (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.47) ความเห็นในด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการทั้งหมดอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าคะแนนเฉลี่ยมวลรวม 2.93 (ตารางที่ 12)

ตารางที่ 12 ทักษะคตินักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ

รายการ	ทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์ ด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ					ค่าคะแนนเฉลี่ย
	เห็นด้วยน้อยที่สุด	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยปานกลาง	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยมากที่สุด	
ด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ						
1. คณะกรรมการดำเนินการมียุทธวิธีให้สมาชิกมีส่วนร่วมในร้านมากขึ้น	29 (7.25)	103 (25.75)	177 (44.25)	80 (20.00)	11 (2.75)	2.85
2. ท่านมีความพอใจในการบริหารงานของคณะกรรมการร้านสหกรณ์	13 (3.25)	64 (16.00)	230 (57.50)	82 (20.50)	11 (2.75)	3.04
3. ผลการดำเนินงานประจำปีที่ผ่านมาเป็นที่น่าพอใจ	20 (5.00)	55 (13.75)	22.9 (57.25)	81 (20.25)	15 (3.75)	3.04
4. ท่านทราบข่าวสารความเคลื่อนไหวดำเนินงานของร้านสหกรณ์เป็นอย่างดี	67 (16.75)	133 (33.25)	156 (39.00)	35 (8.75)	9 (2.25)	2.47

ตารางที่ 12 (ต่อ)

รายการ	ทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์ ด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ					ค่าคะแนนเฉลี่ย
	เห็นด้วยน้อยที่สุด	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยปานกลาง	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยมากที่สุด	
5. พนักงานชายมีความรู้ในด้านการแนะนำสินค้าและบริการดี	31 (7.75)	127 (31.75)	169 (42.25)	54 (13.50)	19 (4.75)	2.76
6. ผู้จัดการบริหารงานตามวัตถุประสงค์เป็นอย่างดี	8 (2.00)	86 (21.50)	213 (53.25)	78 (19.50)	15 (3.75)	3.02
7. สัดส่วนของคณะกรรมการควรเป็นนักศึกษา มากกว่าข้าราชการของมหาวิทยาลัย เชียงใหม่	10 (2.50)	57 (14.25)	175 (43.75)	98 (24.50)	60 (15.00)	3.35

หมายเหตุ : ค่าคะแนนเฉลี่ยมวลรวมด้านทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ 2.93
() หมายถึงอัตราร้อยละ

4. ด้านผลประโยชน์ของสมาชิก

นักศึกษามีทัศนคติเห็นด้วยในระดับมาก ในกรณีที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย-เชียงใหม่ จำกัด ให้ส่วนลดทันทีที่ซื้อสินค้า เป็นที่พอใจแก่นักศึกษามาก (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.91) และนักศึกษาเห็นด้วยในระดับมากจากโครงการบัตรสมาชิก ซึ่งสามารถใช้ลดราคาสินค้าและบริการของร้านค้าที่อยู่ในโครงการเมื่อเป็นสมาชิก (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.82) การที่ร้านสหกรณ์เจริญเติบโตขึ้นทำให้นักศึกษาได้รับผลประโยชน์มากขึ้นนั้น มีผู้แสดงความคิดเห็น โดยเห็นด้วยในระดับมาก (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.41)

สำหรับในเรื่องเงินปันผล นักศึกษาที่มีความเห็นด้วยในระดับปานกลางว่าเป็นอัตราที่เหมาะสม (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.19) ส่วนผู้ที่พอใจจนเกิดความรู้สึกว่าตนเองเป็นเจ้าของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด คนหนึ่งถ้าเป็นสมาชิกอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.92) แต่การที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด จ่ายเงินปันผลเป็นบัตรคุ้มครองลดราคาสินค้าแทนที่จะจ่ายเป็นเงินปันผลตามส่วนแบ่งการซื้อนั้น สร้างความไม่พอใจให้แก่นักศึกษาเป็นจำนวนมาก โดยมีระดับความเห็นด้วยน้อย (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.59) ความคิดเห็นในด้านผลประโยชน์ของสมาชิกทั้งหมดอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าคะแนนเฉลี่ยรวม 3.31 (ตารางที่ 13)

ตารางที่ 13 ทศคติของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ด้านผลประโยชน์ของสมาชิก

รายการ	ทศคติของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่มีต่อร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ด้านผลประโยชน์ของสมาชิก					ค่าคะแนนเฉลี่ย
	เห็นด้วยน้อยที่สุด	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยปานกลาง	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยมากที่สุด	
ด้านผลประโยชน์สมาชิก						
1. สมาชิกได้รับเงินปันผลในอัตราที่เหมาะสม	25 (6.25)	46 (11.50)	184 (46.00)	119 (29.75)	26 (6.50)	3.19
2. ท่านมีความรู้สึกว่าเป็นเจ้าของร้านสหกรณ์คนหนึ่งถ้าเป็นสมาชิก	38 (9.50)	92 (23.00)	154 (38.50)	94 (23.50)	22 (5.50)	2.92
3. การที่ร้านสหกรณ์เจริญเติบโตขึ้นทำให้ท่านได้รับผลประโยชน์มากขึ้น	9 (2.25)	53 (13.25)	154 (35.50)	133 (33.25)	51 (12.75)	3.41
4. ท่านพอใจที่จะได้รับส่วนลดทันทีเมื่อซื้อสินค้า ถ้าเป็นสมาชิก	10 (2.50)	24 (3.00)	96 (24.00)	135 (33.75)	135 (33.75)	3.91

ตารางที่ 13 (ต่อ)

รายการ	ทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์ ด้านผลประโยชน์ของสมาชิก					ค่าคะแนนเฉลี่ย
	เห็นด้วย น้อยที่สุด	เห็นด้วย น้อย	เห็นด้วย ปานกลาง	เห็นด้วย มาก	เห็นด้วย มากที่สุด	
5. ท่านพอใจที่ร้านสหกรณ์ไม่จ่ายเงิน ปันผลตามส่วนแบ่งการซื้อแต่จ่าย เป็นคูปองลดราคาสินค้า	96 (24.00)	95 (23.75)	110 (27.50)	75 (18.75)	24 (6.00)	2.59
6. ท่านพอใจจากโครงการบัตรสมาชิก ซึ่งบัตรสมาชิกร้านสหกรณ์สามารถใช้ ลดราคาสินค้าและบริการของร้านค้า ที่อยู่ในโครงการเมื่อท่านเป็นสมาชิก	14 (3.50)	25 (6.25)	104 (26.00)	132 (33.00)	125 (31.25)	3.82

หมายเหตุ : ค่าคะแนนเฉลี่ยมวลรวมด้านทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด
ด้านผลประโยชน์ของสมาชิก 3.31

() หมายถึงอัตราร้อยละ

ตอนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

ในการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด จะครอบคลุมไปถึงสถานที่ที่นักศึกษานิยมไปซื้อสินค้าอุปโภค/บริโภค ปัจจัยที่เป็นสิ่งชักจูงให้ไปซื้อ และสำหรับการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด นักศึกษามาใช้บริการเพราะเหตุใด

1. สถานที่และสาเหตุที่เลือกไปซื้อสินค้า

จากการศึกษาพบว่านักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ส่วนใหญ่นิยมไปซื้อสินค้าอุปโภค/บริโภค ที่ห้างสรรพสินค้า คิดเป็นร้อยละ 41.00 รองลงมาคือร้าน สหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด คิดเป็นร้อยละ 33.60 และสถานที่ที่นักศึกษา จำนวนไม่มากนักนิยมไปซื้อสินค้า คือ ตลาด และคอนวีเนียนสโตร์ คิดเป็นร้อยละ 11.00 และ 10.00 ตามลำดับ (ตารางที่ 14) สาเหตุที่นักศึกษาเลือกซื้อสินค้าจากสถานที่ต่าง ๆ ได้แก่ตลาด, ร้านขายของชำทั่วไป, ห้างสรรพสินค้า, คอนวีเนียนสโตร์ รวมทั้งร้านสหกรณ์ ปัจจัยอันดับแรก คือ สินค้ามีให้เลือกมาก คุณภาพดีทันสมัย อันดับรองลงมา คือทำเลที่ตั้งใกล้สถานที่พัก/สถานศึกษา และอันดับสามคือสินค้าน่าราคาถูก คิดเป็นร้อยละ 57.00, 56.00 และ 40.00 ตามลำดับ (ตารางที่ 15) และเมื่อจำแนกตามสถานที่พบนักศึกษานิยมไปห้างสรรพสินค้า เนื่องจากมีสินค้าให้เลือกมากคุณภาพดีและทันสมัยคิดเป็นร้อยละ 36.39 ร้านสหกรณ์ เหตุผลที่นักศึกษาไปเลือกซื้อสินค้าเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากใกล้ที่พัก/สถานศึกษา คิดเป็นร้อยละ 35.91 ตลาด เหตุผลส่วนใหญ่ เนื่องจากทำเลที่ตั้งใกล้ที่พัก/สถานศึกษา คิดเป็นร้อยละ 27.71 คอนวีเนียนสโตร์ เนื่องจากใกล้ที่พัก/สถานศึกษา คิดเป็นร้อยละ 23.53 ส่วนร้านค้าขายของชำทั่วไป เนื่องจาก มีสินค้าน่าราคาถูกและทำเลที่ตั้งใกล้ที่พัก/สถานศึกษาคิดเป็นร้อยละเท่ากันคือ ร้อยละ 25.71 (ตารางที่ 16)

ตารางที่ 14 สถานที่ที่นักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ นิยมไปซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคมากที่สุด

สถานที่	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ห้างร้านสรรพสินค้า	164	41.00
ร้านสหกรณ์	134	33.50
ตลาด	44	11.00
คอนวีนีเยนส์โตร์	40	10.00
ร้านค้าขายของชำทั่วไป	18	4.50
รวม	400	100.00

ตารางที่ 15 จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามสาเหตุที่เลือกซื้อสินค้าจากสถานที่ต่าง ๆ

สาเหตุ ^{1/}	จำนวน (คน)	ร้อยละ ^{3/}
สินค้ามีให้เลือกมาก คุณภาพดี ทันสมัย	228	57.00
ทำเลที่ตั้ง ใกล้ที่พัก/สถานศึกษา	224	56.00
สินค้าน่าเชื่อถือ	160	40.00
การคมนาคม	151	37.75
การบริการดี	91	22.75
อื่น ๆ ^{2/}	54	13.50

หมายเหตุ : ^{1/} เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

^{2/} สินค้าตรงกับความต้องการ สถานที่ตรงกับรสนิยมของผู้ซื้อ

^{3/} ค่าร้อยละเทียบจากจำนวนประชากร 400 คน

ตารางที่ 16 เหตุผลในการเลือกซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค จากสถานที่ต่าง ๆ จำแนกตามสถานที่

สาเหตุ	ห้างสรรพสินค้า	ร้านสะดวกซื้อ	ตลาด	คอนวีเนียน สโตร์	ร้านค้าขายของชำทั่วไป
บริการดี	54 (14.14)	19 (5.88)	4 (4.82)	11 (12.94)	3 (8.57)
มีสินค้าให้เลือกมาก					
คุณภาพดีและทันสมัย	139 (36.39)	49 (15.17)	19 (22.89)	17 (20.00)	4 (11.43)
สินค้าราคาถูก	70 (18.32)	57 (17.65)	17 (20.48)	7 (8.24)	9 (25.71)
การคมนาคมสะดวก	45 (11.78)	72 (22.29)	12 (14.46)	17 (20.00)	5 (14.29)
ทำเลที่ตั้ง ใกล้ที่พัก/ สถานศึกษา	56 (14.66)	116 (35.91)	23 (27.71)	20 (23.53)	9 (25.71)
อื่น ๆ	18 (4.71)	10 (3.10)	8 (9.64)	13 (15.29)	5 (14.29)

หมายเหตุ : () หมายถึงอัตราร้อยละ

2. เปรียบเทียบร้านสะดวกซื้อมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด กับห้างร้าน อื่น ๆ

ความคิดเห็นของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เมื่อเปรียบเทียบการไปซื้อสินค้านี้ระหว่างร้านสะดวกซื้อกับที่อื่น ๆ พบว่านักศึกษาส่วนใหญ่เห็นว่ามีคุณภาพไม่แตกต่างกันคิดเป็นร้อยละ 52.25 และ มีนักศึกษาที่คิดว่าที่อื่น ๆ ดีกว่า

ร้านสหกรณ์ร้อยละ 33.50 มีนักศึกษาส่วนน้อยเพียงร้อยละ 14.25 เท่านั้นที่รู้สึกว่าร้านสหกรณ์ดีกว่าห้างร้าน/คอนวีเนียนสโตร์/อื่น ๆ (ตารางที่ 17)

ตารางที่ 17 เปรียบเทียบความคิดเห็นการไปซื้อสินค้าระหว่างร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย
เชียงใหม่ จำกัด กับร้าน/ห้าง/คอนวีเนียนสโตร์ และอื่น ๆ

ความคิดเห็น	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ดีกว่า	57	14.25
ร้านอื่น ๆ ดีกว่า ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด	134	33.50
ไม่มีความแตกต่างกัน	209	52.25
รวม	400	100.00

3. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

ปัจจัยที่นักศึกษาคิดว่ามีอิทธิพลต่อการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์ ปัจจัยที่สำคัญที่สุดอันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้ง ใกล้ที่พัก/สถานศึกษาคิดเป็นร้อยละ 60.25 ปัจจัยที่สำคัญที่สุดอันดับสองคือ ได้รับเงินปันผลจากร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด คิดเป็นร้อยละ 18.25 ปัจจัยที่สำคัญที่สุดอันดับสามคือ สินค้าราคาถูกกว่าท้องตลาดคิดเป็นร้อยละ 12.00 ตามลำดับ (ตารางที่ 18)

ตารางที่ 18 ปัจจัยที่คิดว่ามีอิทธิพลต่อการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
จำกัด

ปัจจัย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ทำเลที่ตั้ง ใกล้ที่พัก/สถานศึกษา	241	60.25
ได้รับเงินปันผล	73	18.25
สินค้าราคาถูกกว่าท้องตลาด	48	12.00
มีสินค้าให้เลือกมาก/สินค้าทันสมัย	18	4.50
บรรยากาศเป็นกันเอง/พนักงานบริการดี	10	2.50
อื่น ๆ ^{1/}	7	1.75
มีการจัดรายการบ่อย ๆ เช่น ลด แลก แจก แถม	3	0.75
รวม	400	100.00

หมายเหตุ : ^{1/} ต้องการมีส่วนร่วมในสังคมเพื่อช่วยเหลือกิจการภายในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ตอนที่ 5 พฤติกรรมในการบริโภคสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

พฤติกรรมในการบริโภคสินค้าของนักศึกษา

ความถี่ในการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด นักศึกษาส่วนใหญ่มาซื้อไม่แน่นอน, มาไม่บ่อย นาน ๆ มาที คิดเป็นร้อยละ 37.00 ซึ่งนักศึกษาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์ขึ้นอยู่กับความสะดวก รองลงมาคือซื้อสัปดาห์ละ 1 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 26.50 นักศึกษาที่มาซื้อสินค้า 2-3 สัปดาห์/ครั้ง ร้อยละ 24.50 สำหรับนักศึกษาที่มาซื้อเดือนละครั้งมีจำนวนร้อยละ 9.75 อาจเป็นเพราะว่าเพิ่งได้รับเงินมาจากผู้ปกครอง (ตารางที่ 19)

ตารางที่ 19 ความถี่ในการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

ความถี่ในการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
มาทุกวัน	9	2.25
สัปดาห์ละครั้ง	106	26.50
2-3 สัปดาห์ต่อครั้ง	98	24.50
เดือนละครั้ง	39	9.75
ไม่แน่นอน/ไม่บ่อย/นาน ๆ มาที	148	37.00
รวม	400	100.00

วันและเวลาที่นักศึกษามาซื้อสินค้า จากการศึกษพบว่า นักศึกษาที่มาวันธรรมดาดังเล็กรเรียน มีจำนวนร้อยละ 75.00 ส่วนนักศึกษาที่มาวันเสาร์และวันอาทิตย์ มีจำนวนร้อยละ 10.50 และมีนักศึกษาส่วนหนึ่งคือมาซื้อสินค้าในวันธรรมดา ช่วงหยุดพักและระหว่างเรียน หรือมาไม่แน่นอนคิดเป็นร้อยละ 14.50 (ตารางที่ 20)

อัตราการซื้อสินค้าของนักศึกษาแต่ละครั้ง จากการศึกษพบว่า นักศึกษาซื้อสินค้า ครั้งละประมาณ 50-100 บาท คิดเป็นร้อยละ 51.00 รองมา คือ ซื้อตั้งแต่ 101-200 บาท คิดเป็นร้อยละ 25.25 และนักศึกษาซื้อสินค้าน้อยกว่า 50 บาท มีร้อยละ 16.00 ส่วนนักศึกษาที่ใช้เงินซื้อสินค้า 201-500 บาท มีจำนวนน้อยประมาณ ร้อยละ 6.75 เท่านั้น เป็นเพราะว่านักศึกษายังมีรายได้น้อยดังนั้นการใช้จ่าย จึงใช้จำนวนน้อย (ตารางที่ 21)

ตารางที่ 20 วันและเวลาที่นักศึกษาซื้อสินค้าเป็นส่วนมากที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
จำกัด

วัน-เวลาที่มาซื้อสินค้า	จำนวน (คน)	ร้อยละ
วันธรรมดา หลังเลิกเรียน	300	75.00
วันเสาร์-อาทิตย์	42	10.50
อื่น ๆ ^{1/}	58	14.50
รวม	400	100.00

หมายเหตุ : ^{1/}อื่น ๆ ของวัน-เวลาที่มาซื้อสินค้า ได้แก่

- มาซื้อสินค้า วันธรรมดาช่วงหยุดพักระหว่างคาบเรียน
- วันธรรมดา ก่อนเข้าเรียน
- ไม่นแน่นอน บางที่ก็ซื้อวันธรรมดา บางที่ก็วันเสาร์-อาทิตย์

ตารางที่ 21 อัตราค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าของนักศึกษาที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
จำกัด แต่ละครั้ง

อัตราการซื้อสินค้าแต่ละครั้ง (บาท)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่า 50	64	16.00
50 - 100	204	51.00
101 - 200	101	25.25
201 - 500	27	6.75
501 - 1,000	2	0.50
มากกว่า 1,000	2	0.50
รวม	400	100.00

ประเภทสินค้าที่นักศึกษานิยมซื้อจากร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด และห้าง/ร้าน/คอนวี่เนี้ยนส์โตร์/อื่น ๆ

สินค้าอันดับแรกที่นักศึกษานิยมซื้อจากร้านสหกรณ์คือ ของใช้เบ็ดเตล็ด คิดเป็นร้อยละ 44.50 รองลงมา คือ เครื่องเขียน เครื่องกีฬา เครื่องไฟฟ้า คิดเป็นร้อยละ 34.25 และอันดับต่อมา คือ ขนมและเครื่องดื่ม คิดเป็นร้อยละ 11.25 ตามลำดับ สำหรับสินค้าประเภทอาหารแห้งและเครื่องกระป๋อง, เสื้อผ้า, เครื่องสำอาง, ถ้วยชาม, เครื่องครัว และอุปกรณ์ตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ เป็นสินค้าที่นักศึกษาไม่จำเป็นต้องใช้มาก และไม่นิยมมาซื้อที่ร้านสหกรณ์ ดังนั้นควรจัดให้มีสินค้า 3 ประเภท ที่นักศึกษานิยมซื้อนั่นคือ 1. ของใช้เบ็ดเตล็ด 2. เครื่องเขียน เครื่องกีฬา เครื่องใช้ไฟฟ้า 3. ขนมและเครื่องดื่ม โดยเพิ่มปริมาณสินค้าให้มีมากขึ้น และมีรูปแบบให้เลือกมากขึ้นเพื่อสนองต่อความต้องการของนักศึกษา

ส่วนประเภทสินค้าที่นักศึกษานิยมซื้อจากห้าง/ร้าน/คอนวี่เนี้ยนส์โตร์/อื่น ๆ มีลักษณะเช่นเดียวกัน ประเภทสินค้าที่นักศึกษานิยมซื้อจากร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด อันดับแรก คือ ของใช้เบ็ดเตล็ด คิดเป็นร้อยละ 47.25 รองลงมา คือ เครื่องเขียน เครื่องกีฬา เครื่องใช้ไฟฟ้า คิดเป็นร้อยละ 21.75 และอันดับที่ 3 คือ ขนมและเครื่องดื่ม คิดเป็นร้อยละ 21.25 ตามลำดับ ดังนั้นร้านสหกรณ์ควรเริ่มขยายซัพพลายเออร์มาเกิด และเพิ่มสรรพลินค้า ประเภทของใช้เบ็ดเตล็ด, เครื่องกีฬา, เครื่องใช้ไฟฟ้า, ขนมและเครื่องดื่ม ให้นักศึกษาเลือกซื้อได้มากขึ้น (ตารางที่ 22)

จุดประสงค์ของนักศึกษาในการไปซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์ นักศึกษาร้อยละ 98.00 ซื้อสินค้าไปเพื่อใช้ส่วนตัว มีเพียงร้อยละ 2.00 เท่านั้นที่ซื้อสินค้าเพื่อใช้เป็นของขวัญ (ตารางที่ 23)

**ตารางที่ 22 ประเภทสินค้าที่นักศึกษานิยมซื้อมากที่สุดจากร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
จำกัด และห้าง/ร้าน/คอนวีนีเยนส์โตร์/อื่น ๆ**

ประเภทของสินค้า	ร้านสหกรณ์		ห้าง/ร้าน/อื่น ๆ	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ของใช้เบ็ดเตล็ด	178	44.50	189	47.25
เครื่องเขียน เครื่องกีฬา				
เครื่องใช้ไฟฟ้า	137	34.25	87	21.75
ขนมและเครื่องดื่ม	45	11.25	85	21.25
อาหารแห้งและเครื่องกระป๋อง	19	4.75	18	4.50
เสื้อผ้า เครื่องสำอางค์				
เครื่องประดับ	11	2.75	16	4.00
อุปกรณ์ตกแต่ง/เฟอร์นิเจอร์	4	1.00	4	1.00
ถ้วยชาม เครื่องครัว	3	0.75	1	0.25
อื่น ๆ ^{1/}	3	0.75	0	0.00
รวม	400	100.00	400	100.00

หมายเหตุ : ^{1/} สินค้าที่ระลึก

**ตารางที่ 23 จุดประสงค์ของนักศึกษาในการซื้อสินค้าจากร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
จำกัด**

จุดประสงค์ในการซื้อสินค้า	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ใช้ส่วนตัว	392	98.00
ใช้เป็นของขวัญ	8	2.00
รวม	400	100.00

การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย

จากการศึกษาพบว่า นักศึกษาทางมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ร้อยละ 66.00 (ตารางที่ 24) เคยเห็นโฆษณาประชาสัมพันธ์ของร้านสหกรณ์ โดยพบว่าสื่อโฆษณาที่นักศึกษาเห็นมากที่สุดคือแผ่นป้ายโฆษณา คิดเป็นร้อยละ 77.27 รองลงมาคือ แผ่นปลิวร้อยละ 36.36 สำหรับวิทยุและหนังสือพิมพ์นั้น มีการประชาสัมพันธ์น้อยมาก (ตารางที่ 25) ลักษณะการใช้สื่อแผ่นโฆษณาและแผ่นปลิวนี้ มีข้อดีตรงที่ค่าใช้จ่ายถูก แต่มีข้อเสียคือ แผ่นป้ายโฆษณาและแผ่นปลิว ไม่ใช่สื่อหลักในการที่จะโน้มน้าวให้นักศึกษามาซื้อสินค้าได้เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากสื่อโฆษณาดังกล่าวยังสร้างแรงจูงใจไม่มากเท่าที่ควร (ตารางที่ 26) สื่อแผ่นป้ายโฆษณาทำให้นักศึกษามาใช้บริการเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 67.65 ส่วนนักศึกษาไม่มาใช้บริการคิดเป็นร้อยละ 32.35 แต่สื่อโฆษณาประเภท วิทยุ หนังสือพิมพ์ ยังมีผลทำให้นักศึกษามาใช้บริการเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะหนังสือพิมพ์มีแนวโน้มที่จะมีอิทธิพลต่อการใช้บริการมากขึ้น แต่ร้านสหกรณ์มีการใช้สื่อประเภทดังกล่าวน้อยมาก ดังนั้นการวางแผนโฆษณาและประชาสัมพันธ์จึงเป็นเรื่องที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัต้อง ควรมีการศึกษาและพัฒนาการวางแผนสื่อโฆษณาให้พร้อมมากกว่าปัจจุบัน

ตารางที่ 24 การเคยเห็น โฆษณาประชาสัมพันธ์ของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกััด

การเห็น โฆษณา/ประชาสัมพันธ์ของร้านสหกรณ์	จำนวน	ร้อยละ
เคยเห็น	264	66.00
ไม่เคยเห็น	136	34.00
รวม	400	100.00

ตารางที่ 25 สื่อที่นักศึกษาเห็นโฆษณาประชาสัมพันธ์ของร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
จำกัด

สื่อโฆษณา ^{1/}	จำนวน	ร้อยละ ^{3/}
วิทยุ	9	3.41
หนังสือพิมพ์	10	3.79
แผ่นป้ายโฆษณา	204	77.27
แผ่นปลิว	96	36.36
สื่อโฆษณาประเภทอื่น ๆ ^{2/}	33	12.50

หมายเหตุ : ^{1/} เลือกตอบได้มากกว่า 1 สื่อ

^{2/} สื่อโฆษณาประเภทอื่น ๆ ได้แก่

- ข้อความโฆษณาในบัตรชมละครที่นักศึกษาจัดขึ้น
- ข้อความโฆษณาในบัตรชมภาพยนตร์ที่นักศึกษาจัดขึ้น
- ข้อความโฆษณาปกด้านในของหนังสือ
- ข้อความโฆษณาภายในปกด้านในของสมุดบันทึก

^{3/} ค่าร้อยละเทียบจากจำนวนประชากร 264 คนที่เคยเห็นการโฆษณา
ประชาสัมพันธ์

ตารางที่ 26 ผลของการโฆษณาจำแนกตามสื่อโฆษณา

สื่อโฆษณา ^{1/}	ผลของการโฆษณา		รวม
	มา	ไม่มา	
	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)	
วิทยุ	6 (66.67)	3 (33.3)	9 (2.56)
หนังสือพิมพ์	8 (80.00)	2 (20.00)	10 (2.84)
แผ่นป้ายโฆษณา	138 (67.65)	66 (32.35)	204 (57.95)
แผ่นปลิว	60 (62.50)	36 (37.50)	96 (27.27)
อื่น ๆ ^{2/}	22 (55.67)	11 (33.33)	33 (9.38)
รวม	234	118	352

หมายเหตุ : ^{1/} เลือกตอบได้มากกว่า 1 สื่อ

^{2/} สื่อโฆษณาประเภทอื่น ๆ ได้แก่

- ข้อความโฆษณาในบัตรชมละครที่นักศึกษาจัดขึ้น
- ข้อความโฆษณาในบัตรชมภาพยนตร์ที่นักศึกษาจัดขึ้น
- ข้อความโฆษณาปกด้านในของหนังสือ
- ข้อความโฆษณาภายในปกด้านในสมุดบันทึก

() หมายถึง อัตราร้อยละ เทียบจากจำนวนสื่อโฆษณาแต่ละประเภท

พฤติกรรมกรการซื้อสินค้าในช่วงที่มีการลดราคาหรือสมนาคุณแก่ลูกค้า พบว่า นักศึกษาส่วนใหญ่ ยังซื้อสินค้าตามปกติ คิดเป็นร้อยละ 56.00 ในขณะที่มีนักศึกษาบางกลุ่ม เท่านั้นที่จะไปซื้อสินค้าในช่วงที่มีการลดราคาหรือสมนาคุณ คิดเป็นร้อยละ 35.75 และอีกกลุ่มจะไม่ซื้อเลย คิดเป็นร้อยละ 8.25 (ตารางที่ 27)

เมื่อเปรียบเทียบลักษณะการใช้จ่ายของนักศึกษา ค่าใช้จ่ายรายเดือน เฉลี่ย 880.63 บาท จะนำมาใช้จ่ายที่ร้านสหกรณ์ประมาณ 330.36 บาท และใช้จ่ายกับห้าง/ร้านอื่น ๆ ประมาณ 550.27 บาท (ตารางที่ 28) และเป็นที่น่าสนใจเกี่ยวกับการใช้จ่ายในร้านสหกรณ์จะเป็นการซื้อจำนวนน้อย จึงควรจัดสรรสินค้าที่มีราคาไม่สูงมากและเป็นสินค้าที่อยู่ในความต้องการมาจัดจำหน่ายและให้บริการแก่นักศึกษา

ตารางที่ 27 พฤติกรรมกรการซื้อสินค้าของนักศึกษา ที่มีต่อการลดราคาสินค้า หรือสมนาคุณแก่ลูกค้า

พฤติกรรมกรการซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
ซื้อเพิ่ม	143	35.75
ไม่ซื้อ	33	8.25
ซื้อตามปกติ	224	56.00
รวม	400	100.00

ตารางที่ 28 เปรียบเทียบอัตราค่าใช้จ่ายของนักศึกษาระหว่าง ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย
เชียงใหม่ จำกัด กับแหล่งอื่น ๆ ใน 1 เดือน

อัตราค่าใช้จ่าย (บาท/เดือน)	ร้านสหกรณ์		ห้าง/ร้าน/อื่น ๆ	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 200	98	24.50	37	9.25
200-399	188	47.00	125	31.50
400-599	82	20.50	99	24.75
600-799	15	3.75	40	10.00
800 ขึ้นไป	17	4.25	98	24.50
รวม	400	100.00	400	100.00

หมายเหตุ : อัตราค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์ต่อเดือน 330.36 บาท
อัตราค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของนักศึกษาที่มีต่อห้าง/ร้าน/อื่น ๆ ต่อเดือน 550.27 บาท
อัตราค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของนักศึกษารวมทุกห้าง/ร้าน และร้านสหกรณ์ต่อเดือน 880.63 บาท

ตอนที่ 6 วิเคราะห์ความแตกต่างในด้านทัศนคติและพฤติกรรมการบริโภคของนักศึกษาที่เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์และนักศึกษาที่ไม่ได้เป็นสมาชิกที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

ผลการวิเคราะห์ความแตกต่างในด้านทัศนคติของนักศึกษาที่เป็นสมาชิกและนักศึกษาที่ไม่ได้เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

ในการวิเคราะห์ความแตกต่างด้านทัศนคติของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่
สมมติฐานมีดังนี้

สมมติฐานในการวิจัย : นักศึกษาที่เป็นสมาชิกและนักศึกษาที่ไม่ได้เป็นสมาชิก
ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด มีทัศนคติที่ไม่แตกต่างกัน

การวิเคราะห์ใช้ค่าไคสแควร์ (Chi-square) และค่าคะแนนเฉลี่ย ผลของ
การวิจัยพบว่า นักศึกษาที่เป็นสมาชิกและไม่ได้เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
จำกัด มีทัศนคติทั้งที่แตกต่างและไม่แตกต่าง (ตารางที่ 29) สามารถอธิบายได้ดังนี้

1. ทัศนคติด้านสินค้า

พบว่านักศึกษาที่เป็นสมาชิกและไม่ได้เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์ มีทัศนคติไม่แตกต่าง
กันในด้านสินค้า ยกเว้นในหัวข้อเรื่องการจำหน่ายสินค้าราคาถูกในโอกาสพิเศษต่าง ๆ
พบว่าผู้ที่ไม่ได้เป็นสมาชิกจะค่อนข้างไม่เห็นด้วยว่าร้านสหกรณ์มีการจำหน่ายสินค้าราคาถูก
ในโอกาสพิเศษต่าง ๆ แต่ผู้ที่เป็นสมาชิกค่อนข้างจะเห็นด้วย นักศึกษาทั้ง 2 กลุ่มมีความ
แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_{df} = 15.20405$; $P < .004$) และนักศึกษาที่เป็น
สมาชิกมีความเห็นระดับมากที่สุด (ค่าคะแนนเฉลี่ย 4.32) ส่วนนักศึกษาที่ไม่ได้เป็นสมาชิก
มีความเห็นระดับมาก (ค่าคะแนนเฉลี่ย 4.19) (ตารางที่ 30)

2. ทัศนคติด้านการบริการ

พบว่าทัศนคติไม่แตกต่างกัน ยกเว้นเรื่องทำเลที่ตั้งของร้านสหกรณ์มหาวิทยา
ลัยเชียงใหม่ จำกัด นักศึกษาทั้ง 2 กลุ่มมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
($X^2_{df} = 10.17547$; $P < .037$) ซึ่งนักศึกษาที่เป็นสมาชิกมีความเห็นระดับปานกลาง (ค่า
คะแนนเฉลี่ย 3.04) ส่วนนักศึกษาที่ไม่ได้เป็นสมาชิกมีความเห็นระดับปานกลาง (ค่า
คะแนนเฉลี่ย 3.33) (ตารางที่ 31) ส่วนเรื่องภายในร้านสหกรณ์มีบรรยากาศดีที่ทัศนคตินัก
ศึกษาทั้ง 2 กลุ่ม มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_{df} = 13.02042$; $P < .011$)
ซึ่งนักศึกษาที่เป็นสมาชิกมีความเห็นระดับมาก (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.45) ส่วนนัก
ศึกษาที่ไม่ได้เป็นสมาชิกมีความเห็นระดับปานกลาง (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.17) (ตารางที่ 32)

3. ทักษะคิดด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ

พบว่าส่วนใหญ่ นักศึกษามีทัศนคติไม่แตกต่างกัน ยกเว้นบางเรื่อง การทราบข่าวสารความเคลื่อนไหวในการดำเนินงานของร้านสหกรณ์อย่างดี นักศึกษาทั้ง 2 กลุ่ม มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c = 11.95453$; $P < 0.017$) ซึ่งนักศึกษาคือ เป็นสมาชิกมีความเห็นระดับน้อย (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.55) ส่วนนักศึกษาที่ไม่ได้เป็นสมาชิก มีความเห็นระดับน้อย (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.37) (ตารางที่ 33) และเรื่องพนักงานขายมีความรู้ในด้านการแนะนำสินค้าและบริการดี นักศึกษาทั้ง 2 กลุ่ม มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c = 10.10811$; $P < 0.038$) ซึ่งนักศึกษาคือ เป็นสมาชิกมีความเห็นระดับปานกลาง (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.82) ส่วนนักศึกษาที่ไม่ได้เป็นสมาชิกมีความเห็นระดับปานกลาง (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.68) (ตารางที่ 34)

4. ทักษะคิดด้านผลประโยชน์

พบว่าส่วนใหญ่ นักศึกษาที่เป็นสมาชิกและ ไม่ เป็นสมาชิกมีทัศนคติไม่แตกต่างกัน ยกเว้นเรื่องนักศึกษาคือ เป็นสมาชิกรู้สึกไม่เห็นด้วยที่ร้านสหกรณ์ไม่จ่ายเงินปันผลตามส่วนแบ่งการซื้อ แต่จ่ายเป็นคูปองลดราคาสินค้าแทน ในขณะที่นักศึกษาที่ไม่ได้ เป็นสมาชิกมีความคิดเห็นที่แตกต่างกัน ไปคือค่อนข้างเห็นด้วย โดยนักศึกษาทั้ง 2 กลุ่ม มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c = 10.79058$; $P < 0.029$) ซึ่งนักศึกษาคือ เป็นสมาชิกมีความเห็นระดับน้อย (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.50) ส่วนนักศึกษาที่ไม่ได้ เป็นสมาชิกมีความเห็นระดับปานกลาง (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.69) (ตารางที่ 35)

ตารางที่ 29 ความแตกต่างด้านทัศนคติระหว่างนักศึกษาที่เป็นสมาชิก และนักศึกษาไม่ได้
เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติ	การทดสอบความแตกต่าง		
	ค่าไคสแควร์	ความมีนัยสำคัญ	(alpha)
ด้านสินค้า			
1. สินค้ามีปริมาณมากพอกับความ ต้องการของลูกค้า	3.78999	0.43517	NS
2. สินค้ามีคุณภาพดีตรงตามมาตรฐาน และระบบการชั่งตวงวัดเที่ยงตรง	2.15892	0.70656	NS
3. สินค้ามีหลายประเภทแยกเป็น หมวดหมู่อย่างมีระเบียบ	1.13320	0.88897	NS
4. สินค้าทุกชนิดมีราคาไม่สูงกว่าหรือ เท่ากับท้องตลาด	2.97323	0.56231	NS
5. สินค้ามีป้ายบอกราคากำกับไว้ทุกชิ้น	1.87821	0.75815	NS
6. ราคาสินค้าที่กำหนดไว้ยุติธรรมแล้ว	2.28495	0.68351	NS
7. ท่านต้องการให้ร้านสหกรณ์นำสินค้า ประเภทผักสดและอาหารสดมา จำหน่าย	2.51902	0.64123	NS
8. เปิดโอกาสให้สมาชิกนำผลิตภัณฑ์ หรือผลผลิตมาฝากขาย	4.01693	0.40372	NS
9. มีการจำหน่ายสินค้าราคาถูกใน โอกาสพิเศษต่าง ๆ	15.20405	0.00430	**
10. ท่านเห็นว่าราคาสินค้าของร้าน สหกรณ์ควรถูกกว่าร้านเอกชนโดย ให้ร้านสหกรณ์ลดค่าใช้จ่ายดำเนินงานลง	3.81664	0.43139	NS

ตารางที่ 29 (ต่อ)

ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติ	การทดสอบความแตกต่าง		
	ค่าไคสแควร์	ความมีนัยสำคัญ	(alpha)
<u>ด้านการบริการ</u>			
11. ร้านสหกรณ์มีระบบการจ่าย เงินและรับของที่ดี	1.24789	0.87015	NS
12. ร้านสหกรณ์ได้แจ้งวันเวลา เปิด/ปิดการบริการไว้อย่าง ชัดเจน	0.46976	0.97638	NS
13. ร้านสหกรณ์บริการเผยแพร่ความรู้ และโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้า เสมอ	2.39365	0.66377	NS
14. ร้านสหกรณ์บริการส่งสินค้าให้ สมาชิกถึงที่	1.53459	0.90904	NS
15. ร้านสหกรณ์บริการรับเปลี่ยนสินค้า ที่ซื้อผิดพลาด และสินค้าเสื่อมให้	4.10687	0.39174	NS
16. มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายใน ร้านให้ลูกค้า (เช่น ตะกร้า, ถุง)	7.13858	0.12874	NS
17. พนักงานมีมารยาทและให้บริการ แก่ลูกค้าเป็นอย่างดี	5.92190	0.20506	NS
18. เมื่อเกิดปัญหาในการใช้บริการ ท่านได้รับความช่วยเหลือจาก ฝ่ายบริการของร้านสหกรณ์ เป็นอย่างดี	3.13334	0.53576	NS

ตารางที่ 29 (ต่อ)

ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติ	การทดสอบความแตกต่าง		
	ค่าไคสแควร์	ความมีนัยสำคัญ	(alpha)
19. มีการสำรวจความต้องการของสมาชิกอยู่เสมอ ๆ เพื่อนำไปปรับปรุงร้านสหกรณ์	2.17671	0.70330	NS
20. ทำเลที่ตั้งของร้านสหกรณ์เหมาะสม	10.17547	0.03757	*
21. ภายในร้านสหกรณ์บรรยากาศดี	13.02042	0.01118	*
22. ร้านสหกรณ์มีระบบการรักษาความปลอดภัยดี	6.20219	0.18455	NS
23. ร้านสหกรณ์มีที่จอดรถเพียงพอ	2.41293	0.66029	NS
<u>ด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ</u>			
24. คณะกรรมการดำเนินการมียุทธวิธี ทำให้สมาชิกมีส่วนร่วมในร้านมากขึ้น	2.38705	0.66497	NS
25. ท่านมีความพอใจในการบริหาร	4.62486	0.32713	NS
26. ผลการดำเนินงานประจำปี ที่ผ่านมาเป็นที่น่าพอใจ	10.65620	0.05864	NS
27. ท่านทราบข่าวสารความเคลื่อนไหว การดำเนินงานของร้านสหกรณ์เป็นอย่างดี	11.95453	0.01769	*
28. พนักงานชายมีความรู้ในด้านการ แนะนำสินค้าและบริการดี	10.10811	0.03865	*

ตารางที่ 29 (ต่อ)

ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติ	การทดสอบความแตกต่าง		
	ค่าไคสแควร์	ความมีนัยสำคัญ	(alpha)
29. ผู้จัดการบริหารงานตามวัตถุประสงค์ ประสงค์เป็นอย่างดี	4.72107	0.31713	NS
30. สัดส่วนของคณะกรรมการควรมี เป็นนักศึกษามากกว่าข้าราชการ ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่	8.81436	0.06519	NS
<u>ด้านผลประโยชน์สมาชิก</u>			
31. สมาชิกได้รับเงินปันผลใน อัตราที่เหมาะสม	5.78160	0.21606	NS
32. ท่านมีความรู้สึกว่าเป็นเจ้าของ ร้านสหกรณ์คนหนึ่งถ้าเป็นสมาชิก	5.40836	0.24790	NS
33. การที่ร้านสหกรณ์เจริญเติบโตขึ้น ทำให้ท่านได้รับผลประโยชน์มากขึ้น	5.47114	0.24228	NS
34. ท่านพอใจที่จะได้รับส่วนลดทันที เมื่อซื้อสินค้า ถ้าเป็นสมาชิก	5.06152	0.40842	NS
35. ท่านพอใจที่ร้านสหกรณ์ไม่จ่ายเงิน ปันผลตามส่วนแบ่งการซื้อ แต่ จ่ายเป็นคูปองลดราคาสินค้า	10.79068	0.02902	*

ตารางที่ 29 (ต่อ)

ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติ	การทดสอบความแตกต่าง		
	ค่าไคสแควร์	ความมีนัยสำคัญ	(alpha)

36. ท่านพอใจจากโครงการบัตร

สมาชิก ซึ่งบัตรสมาชิกร้าน

สหกรณ์สามารถใช้ลดราคา

สินค้าและบริการของร้านค้า

ที่อยู่ในโครงการเมื่อท่านเป็น

สมาชิก

2.08070

0.83787

NS

หมายเหตุ : * มีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับความเชื่อมั่น ร้อยละ 95

** มีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับความเชื่อมั่น ร้อยละ 99

NS ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 30 ทัศนคติด้านสินค้า : มีการจำหน่ายสินค้าราคาถูกในโอกาสพิเศษต่าง ๆ

สภาพการเป็น สมาชิกร้านสหกรณ์	ระดับความเห็น					รวม	ค่าคะแนน เฉลี่ย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
ไม่ได้เป็นสมาชิก	88 (46.56)	57 (30.16)	39 (20.63)	2 (1.06)	3 (1.59)	189 (47.25)	4.19
เป็นสมาชิก	122 (57.82)	50 (23.69)	25 (11.85)	12 (5.69)	2 (0.95)	211 (52.75)	4.32
รวม	210	107	64	14	5	400	4.20

หมายเหตุ : Chi-square = 15.20405 df = 1 significance = 0.00430

() หมายถึง อัตราร้อยละ

ตารางที่ 31 ทิศนคติด้านการบริการ : ทำเลที่ตั้งของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด
เหมาะสม

สภาพการเป็น สมาชิกร้านสหกรณ์	ระดับความเห็น					รวม	ค่าคะแนน เฉลี่ย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
ไม่ได้เป็นสมาชิก	19 (10.05)	47 (24.87)	68 (35.98)	35 (18.52)	20 (10.58)	189 (47.25)	3.04
เป็นสมาชิก	23 (10.90)	72 (34.12)	76 (36.02)	32 (15.17)	8 (3.79)	211 (52.75)	3.33
รวม	42	119	144	67	28	400	3.18

หมายเหตุ : Chi-square = 10.17547 df = 4 significance = 0.03757
() หมายถึงอัตราร้อยละ

ตารางที่ 32 ทิศนคติด้านการบริการ : ภายในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด
มีบรรยากาศดี

สภาพการเป็น สมาชิกร้านสหกรณ์	ระดับความเห็น					รวม	ค่าคะแนน เฉลี่ย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
ไม่ได้เป็นสมาชิก	9 (4.76)	55 (29.10)	92 (48.68)	25 (13.23)	8 (4.23)	189 (47.25)	3.17
เป็นสมาชิก	28 (13.27)	75 (35.55)	79 (37.44)	23 (10.90)	6 (2.84)	211 (52.75)	3.45
รวม	37	130	171	48	14	400	3.31

หมายเหตุ : Chi-square = 13.02042 df = 4 significance = 0.01118
() หมายถึงอัตราร้อยละ

ตารางที่ 33 ทักษะคิดด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ : ทราบข่าวสารความเคลื่อนไหวการดำเนินงานของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด เป็นอย่างดี

สภาพการเป็นสมาชิกร้านสหกรณ์	ระดับความเห็น					รวม	ค่าคะแนนเฉลี่ย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
ไม่ได้เป็นสมาชิก	4 (2.12)	18 (9.52)	66 (34.92)	57 (30.16)	44 (23.28)	189 (47.25)	2.37
เป็นสมาชิก	4 (2.37)	17 (8.06)	90 (42.65)	76 (36.02)	23 (10.90)	211 (52.75)	2.55
รวม	9	35	156	133	67	400	2.47

หมายเหตุ : Chi-square = 11.95453 df = 4 significance = 0.01769
() หมายถึง อัตราร้อยละ

ตารางที่ 34 ทักษะคิดด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ : พนักงานมีความรู้ในด้านการแนะนำสินค้าและบริการดี

สภาพการเป็นสมาชิกร้านสหกรณ์	ระดับความเห็น					รวม	ค่าคะแนนเฉลี่ย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
ไม่ได้เป็นสมาชิก	8 (4.23)	26 (13.76)	76 (40.21)	56 (29.63)	23 (12.27)	189 (47.25)	2.68
เป็นสมาชิก	11 (5.21)	28 (13.27)	93 (44.08)	71 (33.65)	8 (3.79)	211 (52.75)	2.82
รวม	19	51	169	127	31	400	2.75

หมายเหตุ : Chi-square = 10.10811 df = 4 significance = 0.03865
() หมายถึง อัตราร้อยละ

ตารางที่ 35 ทิศนคติด้านผลประโยชน์ : พอใจที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ไม่จ่าย
เงินปันผลตามส่วนแบ่งการซื้อ แต่จ่ายเป็นคูปองลดราคาสินค้าแทน

สภาพการเป็น สมาชิกร้านสหกรณ์	ระดับความเห็น					รวม	ค่าคะแนน เฉลี่ย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
ไม่ได้เป็นสมาชิก	9 (4.76)	42 (22.22)	61 (32.28)	35 (18.52)	42 (22.22)	189 (47.25)	2.69
เป็นสมาชิก	15 (7.11)	33 (15.64)	49 (23.22)	60 (28.44)	54 (25.59)	211 (52.75)	2.50
รวม	24	75	110	95	96	400	2.60

หมายเหตุ : Chi-square = 10.79068 df = 4 significance = 0.02902

() หมายถึง อัตราร้อยละ

ผลการวิเคราะห์ความแตกต่างด้านพฤติกรรมการบริโภคสินค้าของนักศึกษาที่เป็นสมาชิกและที่ไม่ได้เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

จากการวิเคราะห์ความแตกต่างด้านพฤติกรรมการบริโภคของนักศึกษาที่เป็นสมาชิกและที่ไม่เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด โดยใช้ค่าไคสแควร์ พบว่ามีพฤติกรรมการบริโภคบางด้านที่แตกต่างกัน และพฤติกรรมบางด้านไม่แตกต่างกันดังนี้

สมมติฐานทางสถิติ : พฤติกรรมการบริโภคของนักศึกษาที่เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิกไม่แตกต่างกัน

ผลการศึกษาพบว่า พฤติกรรมการบริโภคด้านที่ไม่แตกต่างกันมีดังนี้

1. ความถี่ในการซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์ จะไม่แน่นอน
2. ประเภทสินค้าที่ชอบซื้อจากร้านสหกรณ์ จะซื้อสินค้าเบ็ดเตล็ดมากที่สุด
3. วัตถุประสงค์ในการซื้อสินค้า ต้องการซื้อเพื่อใช้ส่วนตัว
4. วันเวลาที่ชอบมาซื้อสินค้า คือวันธรรมดาหลังเลิกเรียน
5. ประเภทสินค้าที่ชอบซื้อมากที่สุด คือ สินค้าเบ็ดเตล็ด รองมาคือ เครื่องเขียน เครื่องกีฬา เครื่องใช้ไฟฟ้า (ตารางที่ 36) แสดงโดยค่า alpha ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการศึกษาพบว่า พฤติกรรมการบริโภคด้านที่แตกต่างกันมีดังต่อไปนี้

1. มูลค่าต่อครั้งในการซื้อสินค้าของนักศึกษา พบว่านักศึกษาทั้ง 2 กลุ่ม มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c=22.68720$; $P < 0.000$) หมายความว่ามูลค่าการซื้อสินค้าต่อครั้งของนักศึกษาที่เป็นสมาชิก ซึ่งในจำนวนเงินมากกว่านักศึกษที่ไม่ได้เป็นสมาชิก (ตารางที่ 37)
2. ผลของการโฆษณา พบว่านักศึกษาทั้ง 2 กลุ่ม มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c=8.48595$; $P < 0.003$) นั่นคือนักศึกษาที่เป็นสมาชิกมา ซึ่งมีค่ามากกว่านักศึกษที่ไม่ได้เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์ (ตารางที่ 38)
3. พฤติกรรมการบริโภคที่มีต่อการลดราคาหรือของสมนาคุณแก่ลูกค้า พบว่านักศึกษาทั้ง 2 กลุ่ม มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c=83.99933$; $P < .000$) หมายความว่านักศึกษที่เป็นสมาชิกจะซื้อเพิ่มมากกว่านักศึกษที่ไม่ได้เป็นสมาชิก (ตารางที่ 39)
4. อัตราค่าใช้จ่ายต่อเดือนในร้านสหกรณ์ พบว่านักศึกษาทั้ง 2 กลุ่ม มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c=51.68701$; $P < 0.000$) หมายความว่านักศึกษที่เป็นสมาชิกมีอัตราค่าใช้จ่ายต่อเดือนสูงกว่านักศึกษที่ไม่ได้เป็นสมาชิก (ตารางที่ 40)

5. อัตราค่าใช้จ่ายต่อเดือนในห้างสรรพสินค้า, คอนวีเนียนสโตร์, อื่น ๆ พบว่านักศึกษาทั้ง 2 กลุ่ม มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c=10.83668$; $P < 0.028$) หมายความว่านักศึกษาที่เป็นสมาชิกมีอัตราค่าใช้จ่ายต่อเดือนในห้างสรรพสินค้า/คอนวีเนียนสโตร์/อื่น ๆ (ยกเว้นร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด) ต่ำกว่านักศึกษาที่ไม่ได้เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด (ตารางที่ 41)

**ตารางที่ 36 ความแตกต่างทางด้านพฤติกรรมการบริโภคของนักศึกษาที่เป็นสมาชิก และไม่
เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด**

ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรม	การทดสอบความแตกต่าง		
	ค่าไคสแควร์	ความมีนัยสำคัญ	(alpha)
- ความถี่ในการมาซื้อสินค้าที่ร้าน สหกรณ์	9.51345	0.05147	NS
- มูลค่าการซื้อสินค้าแต่ละครั้ง	22.68720	0.00039	**
- ประเภทสินค้าที่ชอบซื้อจากร้าน สหกรณ์	8.63769	0.27970	NS
- จุดประสงค์ในการซื้อสินค้า	6.22221	0.10129	NS
- วัน-เวลา ที่ชอบมาซื้อสินค้า	7.13176	0.06781	NS
- ผลของการโฆษณาที่ทำให้มาซื้อ	8.48595	0.00358	**
- พฤติกรรมการซื้อสินค้าที่มีต่อการ ลดราคาหรือสมนาคุณแก่ลูกค้า	23.99933	0.00001	**
- ประเภทสินค้าที่ชอบซื้อมากที่สุด จากทุก ๆ ห้าง/ร้าน/อื่น ๆ	21.63742	0.2903	NS
- ค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าที่ร้าน สหกรณ์	51.68701	0.00000	**

ตารางที่ 36 (ต่อ)

ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรม	การทดสอบความแตกต่าง		
	ค่าไคสแควร์	ความมีนัยสำคัญ	(alpha)
- ค่าใช้จ่ายการซื้อสินค้าที่ห้างสรรพสินค้า/คอนวีเนียนสโตร์/อื่น ๆ	10.83668	0.02846	*

หมายเหตุ : * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95
 ** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99
 NS ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 37 พฤติกรรมการบริโภค : อัตราค่าใช้จ่ายต่อครั้งในการซื้อสินค้าของนักศึกษาที่เป็นสมาชิกและไม่ได้เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

อัตราค่าใช้จ่ายต่อครั้ง (บาท)	สภาพการเป็นสมาชิก		รวม
	เป็น	ไม่เป็น	
	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)	
น้อยกว่า 50	20 (9.48)	44 (23.28)	64 (16.00)
50-100	106 (50.24)	98 (51.85)	204 (51.00)
101-200	66 (31.28)	35 (18.52)	101 (25.25)
201-500	18 (8.53)	9 (4.76)	27 (6.75)

ตารางที่ 37 (ต่อ)

อัตราค่าใช้จ่าย ต่อครั้ง (บาท)	สภาพการเป็นสมาชิก		รวม
	เป็น	ไม่เป็น	
	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)	
501-1,000	1 (0.47)	1 (0.53)	2 (0.50)
มากกว่า 1,000	- -	2 (1.06)	2 (0.50)
รวม	211	189	400

หมายเหตุ : Chi-square = 22.68720 df = 5 significance = 0.00039

() หมายถึง อัตราร้อยละ เทียบจากสภาพการเป็นสมาชิก

ตารางที่ 38 พฤติกรรมการบริโภค : ผลการโฆษณาของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
จำกัด ที่มีต่อนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ผลของการโฆษณา	สภาพการเป็นสมาชิก		รวม
	เป็น	ไม่เป็น	
	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)	
มา	130 (61.61)	89 (47.09)	219 (54.75)
ไม่มา	81 (38.39)	100 (52.91)	181 (45.25)
รวม	211	189	400

หมายเหตุ : Chi-square = 8.48595 df = 1 significance = 0.00358

() หมายถึง อัตราร้อยละ เทียบจากสภาพการเป็นสมาชิก

ตารางที่ 39 พฤติกรรมการบริโภคสินค้าที่มีต่อการลดราคาหรือของสมนาคุณแก่ลูกค้า

พฤติกรรมการบริโภค	สภาพการเป็นสมาชิก		รวม
	เป็น	ไม่เป็น	
	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)	
ซื้อเพิ่ม	92 (43.60)	51 (26.98)	143 (35.75)
ซื้อปกติ	113 (53.55)	111 (58.73)	224 (56.00)

ตารางที่ 39 (ต่อ)

พฤติกรรมการบริโภค	สภาพการเป็นสมาชิก		รวม
	เป็น	ไม่เป็น	
	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)	
ไม่ซื้อ	6 (2.85)	27 (14.29)	33 (8.25)
รวม	211	189	400

หมายเหตุ : Chi-square = 83.99933 df = 2 significance = 0.00001

() หมายถึง อัตราร้อยละ เทียบจากสภาพการเป็นสมาชิก

ตารางที่ 40 พฤติกรรมการบริโภคด้านค่าใช้จ่ายต่อเดือนในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย
เชียงใหม่ จำกัด

อัตราค่าใช้จ่าย (บาท/เดือน)	สภาพการเป็นสมาชิก		รวม
	เป็น	ไม่เป็น	
	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)	
ต่ำกว่า 200	27 (12.80)	71 (37.56)	98 (24.50)
250-399	97 (45.97)	91 (48.15)	188 (47.00)
400-599	60 (28.44)	22 (11.64)	82 (20.50)

ตารางที่ 40 (ต่อ)

อัตราค่าใช้จ่าย (บาท/เดือน)	สภาพการเป็นสมาชิก		รวม
	เป็น	ไม่เป็น	
	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)	
600-799	13 (6.16)	2 (1.06)	15 (3.75)
800 ขึ้นไป	14 (6.63)	3 (1.59)	17 (4.25)
รวม	211	189	400

หมายเหตุ : Chi-square = 51.68701 df = 4 significance = 0.00000

() หมายถึง อัตราร้อยละ เทียบจากสภาพการเป็นสมาชิก

ตารางที่ 41 พฤติกรรมการบริโภคด้านค่าใช้จ่ายต่อเดือนในห้างสรรพสินค้า/คอนวีเนียน-
สโตร์/อื่น ๆ ยกเว้นร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

อัตราค่าใช้จ่าย (บาท/เดือน)	สภาพการเป็นสมาชิก		รวม
	เป็น	ไม่เป็น	
	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)	
ต่ำกว่า 200	26 (12.32)	11 (5.82)	37 (9.25)
250-399	71 (33.65)	55 (29.10)	126 (31.50)

ตารางที่ 41 (ต่อ)

อัตราค่าใช้จ่าย (บาท/เดือน)	สภาพการเป็นสมาชิก		รวม
	เป็น	ไม่เป็น	
	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)	
400-599	53 (25.12)	46 (24.34)	99 (24.75)
600-799	21 (9.95)	19 (10.05)	40 (10.00)
800 ขึ้นไป	40 (18.96)	58 (30.69)	98 (24.50)
รวม	211	189	400

หมายเหตุ : Chi-square = 10.83668 df = 4 significance = 0.02846

() หมายถึง อัตราร้อยละ เทียบจากสภาพการเป็นสมาชิก

ตอนที่ 7 ปัญหาและข้อเสนอแนะของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

จากการศึกษาปัญหาในการใช้บริการที่ร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ของนักศึกษพบว่าปัญหาที่นักศึกษพบมากที่สุดเป็นอันดับแรก คือ ปัญหาด้านสินค้า คิดเป็นร้อยละ 88.75 ปัญหาที่พบมากเป็นอันดับที่ 2 คือ ด้านการบริการ คิดเป็นร้อยละ 51.50 อันดับที่ 3 คือ เงินปันผล คิดเป็นร้อยละ 24.00 และปัญหาอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 20.25 ตามลำดับ (ตารางที่ 42)

ตารางที่ 42 ปัญหาในการใช้บริการที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่จำกัด

ปัญหา ^{1/}	จำนวนผู้ตอบ (n = 400)	ร้อยละ ^{3/}
ด้านสินค้า	355	88.75
ด้านบริการ	206	51.50
เงินปันผล	96	24.00
อื่น ๆ ^{2/}	81	20.25

- หมายเหตุ :**
- 1/ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ
 - 2/ สถานที่คับแคบ ที่จอดรถไม่เพียงพอ ชยายเวลาเปิด-ปิด
 - 3/ ค่าร้อยละเทียบจากจำนวนประชากร 400 คน

ผลการวิจัยปัญหาด้านสินค้าของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ตามตารางที่ 43 นั้นพบว่า ปัญหาด้านสินค้า ที่ระบุมากที่สุด เป็นปัญหอันดับแรก คือ สินค้ามีน้อยเกินไป ทั้งรูปแบบและปริมาณ คิดเป็นร้อยละ 46.20 ปัญหอันดับรองมา คือ สินค้าไม่ตรงกับความต้องการ คิดเป็นร้อยละ 22.54 และปัญหอันดับ 3 คือ สินค้ามีราคาแพงกว่าที่อื่น ๆ ร้อยละ 10.99

ผลการวิจัยปัญหาด้านบริการของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ตามตารางที่ 43 นั้นพบว่า ปัญหาด้านการบริการที่พบมากที่สุดคือ ขาดมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ประกอบไปด้วยพนักงานไม่สนใจลูกค้า/มารยาทไม่เหมาะสม/พนักงานหน้าตาไม่ยิ้มแย้ม/ไม่สุภาพ/ไม่ให้ความช่วยเหลือ/บริการล่าช้า คิดเป็นร้อยละ 84.95 รองมา คือ พนักงานขาดความรู้ในตัวสินค้า/ไม่แนะนำสินค้า คิดเป็นร้อยละ 11.17 นอกจากนี้เวลาเปิด-ปิดน้อยเกินไป ควรจะขยายเวลาเพิ่มมากขึ้น ร้อยละ 3.88 ตามลำดับ

ผลการวิจัยปัญหาด้านเงินปันผลของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ตามตารางที่ 43 นั้นพบว่า ปัญหาด้านเงินปันผลที่นักศึกษาพบมีความเห็นว่าเงินปันผลน้อยเกินไป ร้อยละ 65.63 รองมาคือ ปัญหาการจ่ายเงินปันผลช้าและใช้เวลานานเกินไป ร้อยละ 25.00 และปัญหาการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับเงินปันผลไม่ชัดเจน ร้อยละ 9.37

ผลการวิจัยปัญหาด้านอื่น ๆ นอกจากปัญหาในด้านสินค้า, บริการ, เงินปันผล ของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด นั้นตามตารางที่ 43 นั้นพบว่า ปัญหาอื่น ๆ ที่พบมากที่สุดคือ สถานที่คับแคบ ร้อยละ 40.74 รองมา คือ สถานที่ตั้งอยู่ลึกไม่เหมาะสม ร้อยละ 27.16 ที่จอดรถไม่เพียงพอ ร้อยละ 14.81

ตารางที่ 43 จำนวนและร้อยละที่พบจากการใช้บริการร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด จำแนกตามปัญหา

ปัญหา	จำนวนผู้ตอบ	ร้อยละ
ด้านสินค้า	(n= 355)	(88.75)
สินค้ามีน้อยเกินไป	164	46.20
สินค้าไม่ตรงกับความต้องการ	80	22.54
สินค้ามีราคาแพงกว่าที่อื่นๆ	39	10.99
การจัดเรียงสินค้าไม่เป็นหมวดหมู่ กระจุกกระจาย	31	8.73
สินค้าล้าสมัย	26	7.32
สินค้าเสื่อมคุณภาพ/เก่า	15	4.22
ด้านการบริการ	(n= 206)	(51.50)
พนักงานไม่สนใจลูกค้า/มารยาทไม่เหมาะสม/ พนักงานหน้าตาไม่ยิ้มแย้ม/ไม่สุภาพ/ ไม่ให้ความช่วยเหลือ/บริการช้า/ขาดมนุษยสัมพันธ์	175	84.95
พนักงานขาดความรู้ในตัวสินค้า/ไม่แนะนำสินค้า	23	11.17
เวลาเปิด-ปิด ควรขยายเวลาเพิ่มมากขึ้น	8	3.88

ตารางที่ 43 (ต่อ)

ปัญหา	จำนวนผู้ตอบ	ร้อยละ
ด้านเงินปันผล	(n= 96)	(24.00)
เงินปันผลน้อยเกินไป	63	65.63
จ่ายเงินปันผลช้า/ต้องใช้เวลาานเกินไป	24	25.00
การประชาสัมพันธ์ เกี่ยวกับเงินปันผลไม่ชัดเจน	9	9.37
ด้านอื่นๆ	(n= 81)	(20.25)
สถานที่คับแคบ/อึดอัด/ไม่น่าเดินซื้อสินค้า/ ควรขยายพื้นที่/จัดสินค้าได้น้อย	33	40.74
สถานที่ตั้งไม่เหมาะสม/อยู่เข้าไปลึก	22	27.16
ที่จอดรถไม่เพียงพอ	12	14.81
ไม่มีสินค้าสดขาย	7	8.64
เพิ่มเวลาเปิดเป็น 24 ชม.	4	4.94
ไม่มีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการสมัครเป็นสมาชิก	3	3.71

ข้อเสนอแนะของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

ผลการวิจัยข้อเสนอแนะที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด นักศึกษาได้ให้ความเห็นดังต่อไปนี้ ตามตารางที่ 44 ข้อเสนอแนะอันดับแรกที่มีผู้เห็นด้วยมากที่สุดคือ ในเรื่องสินค้าควรมีมากขึ้น ควรเพิ่มชนิดสินค้าและเพิ่มปริมาณสินค้า คิดเป็นร้อยละ 35.50 ข้อเสนอแนะอันดับที่ 2 คือ ควรขยายพื้นที่ร้านสหกรณ์ เนื่องจากพื้นที่ในขณะนี้คับแคบเกินไป คิดเป็นร้อยละ 23.50 และอันดับต่อมา คือ ควรปรับปรุงเรื่องราคาสินค้าให้มีราคาถูกลง เนื่องจากสินค้ามีราคาสูงเกินกว่าราคาในท้องตลาด คิดเป็นร้อยละ 8.75

ตารางที่ 44 ข้อเสนอแนะของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

ข้อเสนอแนะ	จำนวน	ร้อยละ
ควรมีสินค้าเพิ่มมากกว่าปัจจุบัน/เพิ่มชนิดของสินค้า		
และเพิ่มปริมาณของสินค้า	142	35.50
ขยายพื้นที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด	94	23.50
ราคาสินค้าสูงเกินไปควรลดลง	35	8.75
บริการควรจะรวดเร็วกว่านี้และฝึกอบรมมารยาทพนักงาน	28	7.00
เปิดบริการตลอด 24 ชั่วโมงและขยายเวลาเปิด-ปิด	24	6.00
ควรมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์แก่นักศึกษาให้ทราบโดยทั่วกัน/		
จัดรายการลด แลก แจก แถม แก่สมาชิกมากขึ้น	13	3.25
ลดจำนวนพนักงานลง	12	3.00
ขยายพื้นที่จอดรถ และจัดการให้ดีขึ้น	10	2.50
เน้นความทันสมัย/เปิดฟาสต์ฟู้ด/ร้านไอศกรีม/ร้านตัดผม	10	2.50
เพิ่มอัตราเงินปันผล	10	2.50
เปลี่ยนสถานที่ตั้งใหม่	8	2.00
คุณภาพสินค้าต่ำกว่ามาตรฐาน	5	1.25
ควรมีสินค้าที่ระลึกของสถาบันที่สวยงามและมีความสำคัญจำหน่าย	3	0.75
ควรมีการให้สินเชื่อแก่นักศึกษาในวงเงินไม่เกิน 500 บาท/เดือน	2	0.50
ขยายสาขาตามหอพักต่างๆ	2	0.50
ควรเปิดขายในวันอาทิตย์ตลอดทั้งปี	2	0.50
รวม	400	100.00

บทที่ 5

สรุปผลและข้อเสนอแนะ

(SUMMARY AND RECOMMENDATION)

สรุปผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาหาความรู้ ทักษะ และพฤติกรรมในการบริโภคสินค้าของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่มีต่อร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด เพื่อใช้เป็นแนวทางในการเสนอแนะปรับปรุงแก้ไขการดำเนินงานธุรกิจของร้านสหกรณ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของนักศึกษา ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

1. สถานภาพส่วนบุคคลของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา รายได้ต่อเดือน สถานภาพเป็นสมาชิกของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด จำนวนทุนที่มีอยู่ และระยะเวลาการเป็นสมาชิก พบว่า มีนักศึกษาหญิงและชายในอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกัน ร้อยละ 48.25, 51.75 ตามลำดับ การศึกษามีการกระจายตั้งแต่ชั้นปีที่ 1-4 และมีการกระจายไปตามคณะต่างๆอย่างเป็นสัดส่วน รายได้ของนักศึกษาเฉลี่ยเดือนละ 3,185.3 บาท นักศึกษาร้อยละ 52.75 เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มีทุนอยู่ในสหกรณ์ จำนวน 1-10 ทุนเป็นส่วนใหญ่ ระยะเวลาเป็นสมาชิกส่วนใหญ่จะเป็นสมาชิกเพียง 1 ปี

2. ความรู้ ความเข้าใจ เกี่ยวกับร้านสหกรณ์ของนักศึกษา พบว่านักศึกษาส่วนใหญ่ มีความรู้ ความเข้าใจในด้านหลักสหกรณ์ ตลอดจนวัตถุประสงค์และประโยชน์ที่ได้รับจากสหกรณ์ นอกจากนี้ ยังมีความรู้ ความเข้าใจถูกต้องเกี่ยวกับคณะกรรมการดำเนินงานและสิทธิหน้าที่ของสมาชิก ตลอดจนระเบียบปฏิบัติต่าง ๆ ตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับ

3. ทักษะคติ ของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ในแต่ละด้านมีดังนี้

3.1 ด้านสินค้า พบว่า นักศึกษาที่มีความเห็นอยู่ในระดับมากที่สุด มีเพียงปัจจัยเดียว ได้แก่ มีการจำหน่ายสินค้าราคาถูกในโอกาสพิเศษต่าง ๆ (ค่าคะแนนเฉลี่ย 4.26) ส่วนนักศึกษาที่มีความเห็นในระดับมาก ได้แก่ 1) สินค้าคุณภาพดีตรงตามมาตรฐาน (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.48) 2) สินค้ามีหลายประเภทแยกเป็นหมวดหมู่ (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.54) 3) สินค้ามีป้ายบอกราคา กำกับไว้ทุกชิ้น (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.93) 4) เปิดโอกาสให้สมาชิกนำผลิตภัณฑ์หรือผลผลิตมาฝากขาย (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.53) 5) ท่านเห็นว่าราคาสินค้าของร้านสหกรณ์ ควรถูกกว่าร้านเอกชน โดยให้ร้านสหกรณ์ ลดค่าใช้จ่ายการดำเนินงานลง (ค่าคะแนนเฉลี่ย 4.00) ส่วนนักศึกษามีความเห็นในระดับปานกลาง ได้แก่ 1) สินค้ามีปริมาณมากพอต่อความต้องการของลูกค้า (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.10) 2) สินค้าทุกชนิดที่มีราคาไม่สูงกว่าหรือเท่ากับราคาท้องตลาด (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.30) 3) ราคาสินค้าที่กำหนดไว้ยุติธรรมแล้ว (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.33) 4) ท่านต้องการให้ร้านสหกรณ์ นำสินค้าประเภทผักสดและอาหารสดมาจำหน่าย (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.13)

สำหรับผลการวิเคราะห์ข้อมูลค่าเฉลี่ยมวลรวมของระดับความเห็นในด้านสินค้า พบว่า มีความเห็นระดับมาก (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.50)

3.2 ด้านบริการ พบว่า นักศึกษามีความเห็นระดับมาก ได้แก่ 1) ร้านสหกรณ์ มีระบบการจ่ายเงินและรับของที่ดี (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.49) 2) ร้านสหกรณ์ได้แจ้ง วัน เวลา ปิด-เปิด การบริการไว้อย่างชัดเจน (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.79) 3) มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายในร้านให้ลูกค้า เช่น ตะกร้า ถู (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.54) ส่วนนักศึกษามีความเห็นในระดับปานกลาง ได้แก่ 1) ร้านสหกรณ์ บริการเผยแพร่ความรู้และโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าประชาสัมพันธ์เสมอ (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.74) 2) ร้านสหกรณ์ฯ บริการรับเปลี่ยนสินค้าที่ซื้อผิดพลาดและสินค้าเสื่อมให้ (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.91) 3) พนักงานมีมารยาทและให้บริการลูกค้าเป็นอย่างดี (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.39) 4) เมื่อเกิดปัญหาในการใช้บริการ ท่านได้รับความช่วยเหลือจากฝ่ายบริการของร้านสหกรณ์

เป็นอย่างดี (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.11) 5) มีการสำรวจความต้องการของสมาชิกอยู่เสมอ ๆ เพื่อนำไปปรับปรุงร้านสหกรณ์ (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.91) 6) ทำเลที่ตั้งของร้านสหกรณ์เหมาะสม (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.20) 7) ภายในร้านสหกรณ์บรรยากาศดี (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.32) 8) ร้านสหกรณ์มีระบบการรักษาความปลอดภัยดี (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.13) 9) ร้านสหกรณ์มีที่จอดรถเพียงพอ (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.36)

สำหรับผลการวิเคราะห์ข้อมูลค่าเฉลี่ยมวลรวมของระดับความเห็นในด้านบริการพบว่า มีความเห็นในระดับปานกลาง (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.16)

3.3 ด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ พบว่า นักศึกษามีความเห็นในระดับปานกลาง ได้แก่ 1) คณะกรรมการดำเนินการมียุทธวิธีให้สมาชิกมีส่วนร่วมในร้านสหกรณ์ มากขึ้น (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.85) 2) ท่านมีความพอใจในการบริหารงานของคณะกรรมการร้านสหกรณ์ (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.04) 3) ผลการดำเนินงานประจำปีที่ผ่านมาเป็นที่น่าพอใจ (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.04) 4) พนักงานขายมีความรู้ในการแนะนำสินค้าและบริการดี (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.76) 5) ผู้จัดการบริหารงานตามวัตถุประสงค์เป็นอย่างดี (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.02) 6) สัดส่วนของคณะกรรมการ ควรเป็นนักศึกษามากกว่าข้าราชการของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.35) นักศึกษาที่มีความเห็นในระดับน้อย มีเพียงปัจจัยเดียว คือ ท่านทราบข่าวสาร ความเคลื่อนไหวการดำเนินงานของร้านสหกรณ์เป็นอย่างดี (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.47)

สำหรับผลการวิเคราะห์ข้อมูลค่าเฉลี่ยมวลรวมของระดับความเห็นในด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ พบว่า มีความเห็นระดับปานกลาง (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.93)

3.4 ด้านผลประโยชน์ของสมาชิก พบว่านักศึกษามีความเห็นในระดับมาก ได้แก่ 1) การที่ร้านสหกรณ์ เติบโตขึ้น ทำให้ท่านได้รับผลประโยชน์มากขึ้น (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.41) 2) ท่านพอใจที่จะได้รับส่วนลดทันทีเมื่อซื้อสินค้าถ้าเป็นสมาชิก (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.91) 3) ท่านพอใจจากโครงการบัตรสมาชิก ซึ่งบัตรสมาชิกร้านสหกรณ์สามารถใช้ลดราคาสินค้าและบริการของร้านค้าต่าง ๆ ที่อยู่ในโครงการ เมื่อท่านเป็นสมาชิก

(ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.82) นักศึกษามีความเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ 1) สมาชิกได้รับเงินปันผลในอัตราที่เหมาะสม (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.19) 2) ท่านมีความรู้สึกว่าเป็นเจ้าของร้านสหกรณ์คนหนึ่ง ถ้าเป็นสมาชิก (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.92) ส่วนนักศึกษาที่มีความเห็นในระดับน้อย ผลการวิจัย พบว่า มีเพียงปัจจัยเดียวคือ ท่านพอใจที่ร้านสหกรณ์ไม่จ่ายเงินปันผลตามส่วนแบ่งการซื้อ แต่จ่ายเป็นคูปองลดราคาสินค้าแทน (ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.59)

สำหรับผลการวิเคราะห์ข้อมูลค่าเฉลี่ยมวลรวมของระดับความเห็นในด้านผลประโยชน์ของสมาชิก พบว่า มีความเห็นระดับปานกลาง (ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.31)

4. ปัจจัยที่มีผลต่อการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด พบว่า ปัจจัยที่ทำให้ศึกษามารซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์ ปัจจัยอันดับ 1 คือทำเลที่ตั้งใกล้ที่พักหรือสถานศึกษา ปัจจัยอันดับ 2 คือได้รับเงินปันผลจากร้านสหกรณ์

5. พฤติกรรมในการมาซื้อสินค้าของนักศึกษาที่ร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด พบว่า ความถี่ในการมาซื้อสินค้าไม่แน่นอน มูลค่าการซื้อสินค้าเฉลี่ยครั้งละ 50-100 บาท สินค้าที่ซื้อจากร้านสหกรณ์ อันดับ 1 คือของใช้เบ็ดเตล็ด อันดับ 2 คือเครื่องเขียน เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องกีฬา และอันดับ 3 คือ ขนมและเครื่องดื่ม จุดประสงค์คือซื้อเพื่อใช้เป็นส่วนตัว วันและเวลา ที่มาซื้อสินค้า คือวันธรรมดาหลังเลิกเรียน สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ของร้านสหกรณ์ที่นักศึกษาพบเห็นมากที่สุด คือ แผ่นป้ายโฆษณา และพฤติกรรมการซื้อสินค้าที่มีต่อการลดราคาหรือสมนาคุณแก่ลูกค้า จะทำให้นักศึกษามีการซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้น จำนวนเงินที่ใช้จ่ายของนักศึกษาต่อสินค้าอุปโภคบริโภค ต่อเดือนเมื่อรวมทุกห้าง/ทุกร้าน เฉลี่ย 880.63 บาทต่อเดือนต่อคน และนักศึกษามีอัตราค่าใช้จ่ายที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ประมาณ 330.36 บาทต่อเดือนต่อคน และอัตราค่าใช้จ่ายกับทุกห้าง/ทุกร้าน/อื่น ๆ ประมาณ 550.27 บาทต่อเดือนต่อคน

6. ผลจากการทดสอบสมมติฐาน พบว่า

นักศึกษาที่เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด และ นักศึกษาที่ไม่ได้เป็นสมาชิกมีทัศนคติ ที่แตกต่างและไม่แตกต่างกันในแต่ละด้าน ดังนี้

6.1 จากการศึกษา พบว่า ทัศนคติด้านสินค้าที่ไม่แตกต่างกันมีดังนี้ 1) สินค้ามีปริมาณมากพอกับความต้องการ 2) สินค้ามีคุณภาพดีตรงตามมาตรฐาน และระบบ การ ซึ่ง ตวง วัด 3) สินค้ามีหลายประเภทแยกประเภทเป็นหมวดหมู่อย่างมีระเบียบ 4) สินค้าทุกชนิดมีราคาไม่สูงกว่าหรือเท่ากับท้องตลาด 5) สินค้ามีป้ายบอกราคากำกับไว้ทุก ชิ้น 6) ราคาสินค้าที่กำหนดไว้ยุติธรรมแล้ว 7) ท่านต้องการให้ร้านสหกรณ์ นำสินค้า ประเภทผักสดและอาหารสดมาจำหน่าย 8) เปิดโอกาสให้สมาชิกรับผลิตภัณฑ์หรือผลผลิตมา ผักขาย 9) ท่านเห็นว่าราคาสินค้าของร้านสหกรณ์ ควรถูกกว่าร้านเอกชน โดยให้ร้าน สหกรณ์ลดค่าใช้จ่ายการดำเนินงานลง ส่วนทัศนคติด้านสินค้าที่แตกต่างกันมีเพียงปัจจัยเดียว คือ มีการจำหน่ายสินค้าราคาถูกในโอกาสพิเศษต่าง ๆ พบว่ามีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c = 15.20405$; $P < 0.004$)

6.2 จากการศึกษา พบว่าทัศนคติด้านบริการที่ไม่แตกต่างกันมีดังนี้ 1) ร้านสหกรณ์ฯ มีระบบการจ่ายเงินและรับของที่ดี 2) ร้านสหกรณ์ได้แจ้งวันเวลา เปิด/ปิด การบริการไว้อย่างชัดเจน 3) ร้านสหกรณ์บริการเผยแพร่ ความรู้ และโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าเสมอ 4) ร้านสหกรณ์บริการส่งสินค้าให้สมาชิกถึงที่ 5) ร้านสหกรณ์บริการรับ เปลี่ยนสินค้าที่ซื้อผิดพลาดและสินค้าเสื่อมให้ 6) มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายในร้านให้ ลูกค้า (เช่น ตะกร้า, ถุง) 7) พนักงานมีมารยาทและให้บริการแก่ลูกค้าอย่างดี 8) เมื่อ เกิดปัญหาในการใช้บริการท่านได้รับความช่วยเหลือจากฝ่ายบริการของร้านสหกรณ์ เป็น อย่างดี 9) มีการสำรวจความต้องการของสมาชิกอยู่เสมอ ๆ เพื่อนำไปปรับปรุงร้าน สหกรณ์ 10) ร้านสหกรณ์มีระบบการรักษาความปลอดภัยดี 11) ร้านสหกรณ์มีที่จอดรถเพียงพอ ส่วนทัศนคติด้านบริการที่แตกต่างกันมีดังนี้ 1) ทำเลที่ตั้งของร้านสหกรณ์เหมาะสม พบว่ามีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c = 13.02042$; $P < 0.017$)

6.3 จากการศึกษาพบว่า ทักษะคิดด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการที่ไม่แตกต่างกันมีดังนี้คือ 1) คณะกรรมการดำเนินการมียุทธวิธีทำให้สมาชิกมีส่วนร่วมในร้านมากขึ้น 2) ท่านมีความพอใจในการบริหาร 3) ผลการดำเนินงานประจำปีที่ผ่านมาเป็นที่น่าพอใจ 4) ผู้จัดการบริหารงานตามวัตถุประสงค์เป็นอย่างดี 5) สัดส่วนของคณะกรรมการเป็นนักศึกษามากกว่าข้าราชการของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ส่วนทักษะคิดด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการที่แตกต่างกันมีดังนี้ 1) ท่านทราบข่าวสารความเคลื่อนไหวการดำเนินงานของร้านสหกรณ์เป็นอย่างดี พบว่ามีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c = 11.95433$; $P < 0.017$) 2) พนักงานชายมีความรู้ในด้านการแนะนำสินค้าและบริการดี พบว่ามีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c = 10.10811$; $P < 0.038$)

6.4 จากการศึกษาพบว่า ทักษะคิดด้านผลประโยชน์ของสมาชิกที่ไม่แตกต่างกันมีดังนี้ 1) สมาชิกได้รับเงินปันผลในอัตราที่เหมาะสม 2) ท่านมีความรู้สึกว่าเป็นเจ้าของร้านสหกรณ์คนหนึ่งถ้าเป็นสมาชิก 3) การที่ร้านสหกรณ์เจริญเติบโตขึ้นทำให้ท่านได้รับผลประโยชน์มากขึ้น 4) ท่านพอใจที่จะได้รับส่วนลดทันทีเมื่อซื้อสินค้า ถ้าเป็นสมาชิก 5) ท่านพอใจจากโครงการบัตรสมาชิก ซึ่งบัตรสมาชิกร้านสหกรณ์ สามารถใช้ลดราคาสินค้าและบริการของร้านค้าที่อยู่ในโครงการเมื่อท่านเป็นสมาชิก ส่วนทักษะคิดด้านผลประโยชน์ของสมาชิกที่แตกต่างกันมีเพียงปัจจัยเดียว คือ ท่านพอใจที่ร้านสหกรณ์ไม่จ่ายเงินปันผลตามส่วนแห่งการซื้อ แต่ขายเป็นคูปองลดราคาสินค้าแทน พบว่ามีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c = 10.79068$; $P < 0.029$)

นักศึกษาที่เป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด และนักศึกษาที่ไม่ได้เป็นสมาชิกมีพฤติกรรมการบริโภคที่แตกต่างกันและไม่แตกต่างในแต่ละด้านดังนี้

จากการศึกษาพบว่า พฤติกรรมการบริโภคของนักศึกษาที่ไม่แตกต่างกันมีดังนี้ 1) ความถี่ในการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์ 2) ประเภทสินค้าที่ชอบซื้อจากร้านสหกรณ์ 3) วัตถุประสงค์ในการซื้อสินค้า 4) วันเวลาที่ชอบมาซื้อสินค้า 5) ประเภทสินค้าที่ชอบซื้อมากที่สุดจากทุก ๆ ห้าง/ร้าน/อื่น ๆ ส่วนพฤติกรรมการบริโภคที่แตกต่างกันมีดังนี้ ได้แก่ 1) มูลค่าการซื้อสินค้าแต่ละครั้งพบว่า มีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c = 22.68720$; $P < 0.003$)

2) ผลของการโฆษณาทำให้มาซื้อพบว่า มีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c=8.48595$; $P < 0.003$) 3) พฤติกรรมการซื้อสินค้าที่มีต่อการลดราคาหรือสมนาคุณแก่ลูกค้า พบว่ามีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c=23.99933$; $P < 0.000$) 4) อัตราค่าใช้จ่ายต่อเดือนในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด พบว่ามีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c=51.68701$; $P < 0.000$) 5) อัตราค่าใช้จ่ายต่อเดือนในห้างสรรพสินค้า, คณวิเนี่ยนส์โตร์, อื่น ๆ พบว่ามีนัยสำคัญทางสถิติ ($X^2_c=10.83666$; $P < 0.002$)

7. ปัญหาและข้อเสนอแนะของนักศึกษาที่มีต่อร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

จากการศึกษาปัญหาในการใช้บริการที่ร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ของนักศึกษพบว่าปัญหาที่นักศึกษาพบมากที่สุดเป็นอันดับ 1 คือปัญหาด้านสินค้า ปัญหาที่พบมากเป็นอันดับที่ 2 คือด้านการบริการ และอันดับ 3 คือ เงินปันผล และอันดับ 1 คือ ปัญหาอื่น ๆ

7.1 ปัญหาด้านสินค้า ที่พบมากที่สุด เป็นปัญหอันดับ 1 ที่นักศึกษาพบคือสินค้าน้อยเกินไป ทั้งรูปแบบ และปริมาณ รองมาคือสินค้าไม่ตรงกับความต้องการ และอันดับ 3 คือ สินค้ามีราคาแพงกว่าที่อื่น ๆ

7.2 สำหรับปัญหาด้านการบริการที่พบมากที่สุดคือ พนักงานขาดมนุษยสัมพันธ์ที่ดีรองมาคือพนักงานขาดความรู้ในตัวสินค้า/ไม่แนะนำสินค้า

7.3 ปัญหาด้านเงินปันผล พบว่านักศึกษาเห็นว่าเงินปันผลน้อยเกินไป รองมาคือปัญหาการจ่ายเงินปันผลช้าและใช้เวลานานเกินไป และปัญหาการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับเงินปันผลไม่ชัดเจน

7.4 ปัญหาอื่น ๆ ที่พบมากที่สุดคือ สถานที่คับแคบ รองมาคือสถานที่ตั้งอยู่ลึกไม่เหมาะสม และที่จอดรถไม่เพียงพอ

ในเรื่องข้อเสนอแนะที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด นักศึกษาได้ให้ความเห็นข้อเสนอแนะอันดับ 1 ที่มีผู้เห็นด้วยมากที่สุดคือ ในเรื่องสินค้าควรมีมากขึ้น เพิ่มชนิดสินค้าและเพิ่มปริมาณสินค้า ข้อเสนอแนะอันดับที่ 2 คือ ควรจะขยายพื้นที่ร้านสหกรณ์ เนื่องจากพื้นที่ของร้านสหกรณ์ในขณะนี้คับแคบเกินไป และอันดับต่อมาคือควรลดราคาสินค้าลง เนื่องจากสินค้ามีราคาแพงกว่าราคาในท้องตลาด

การอภิปรายผล

การศึกษาเรื่อง ความรู้ ทักษะคิด และพฤติกรรมในการบริโภคสินค้าของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ในการศึกษาครั้งนี้ใช้เป็นแนวทางเสนอแนะและแก้ไขปรับปรุงการดำเนินงานของร้านสหกรณ์ ผลของการศึกษาจะอภิปรายผลตามทฤษฎี marketing mix ของศาสตราจารย์ Kotler, Philip. และทฤษฎีความต้องการของ Maslow, A.H. ได้ดังนี้

ผลการวิจัยพบว่านักศึกษา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เป็นผู้ที่มีความรู้เกี่ยวกับสหกรณ์ และมีความเข้าใจที่ถูกต้องต่อการดำเนินงานของสหกรณ์ แต่มีนักศึกษาที่มาเป็นสมาชิกของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด เพียงร้อยละ 52.75 และมีการถือหุ้นจำนวนไม่มากระหว่าง 1-10 หุ้นเท่านั้น และเมื่อสอบถามในเรื่องสถานที่ที่ชอบไปซื้อสินค้าพบว่า นักศึกษาส่วนใหญ่นิยมไปซื้อสินค้าที่ห้างสรรพสินค้ามากกว่า เนื่องจากห้างสรรพสินค้ามีสินค้าให้เลือกมาก คุณภาพดีและทันสมัย (ตารางที่ 15-16) และเมื่อเปรียบเทียบการใช้จ่ายของนักศึกษพบว่า นักศึกษาจะใช้จ่ายกับร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด เพียง 330.36 บาท/เดือน ในขณะที่ใช้จ่ายกับห้าง/ร้านค้าอื่น ๆ 550.27 บาท/เดือน การที่นักศึกษาใช้บริการของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด น้อยกว่าการใช้จ่ายกับห้าง/ร้านค้า/คอนวีเนียนสโตร์/อื่น ๆ ตามทฤษฎีของ Maslow, A.H. เนื่องมาจากร้านสหกรณ์ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของนักศึกษาได้เต็มที่ ส่วนหนึ่งนักศึกษามีความรู้สึกได้รับความเพลิดเพลินเมื่อไปเดินซื้อสินค้าที่ห้างสรรพสินค้า เพราะห้างสรรพสินค้ามีสถานที่กว้างขวางโอ่อ่า นอกจากนั้นยังมีสินค้าให้เลือกหลากหลายทั้งในด้านชนิดและปริมาณสินค้า และเป็นสินค้าที่ทันสมัยด้วยตรงกับความต้องการของนักศึกษา ในขณะที่ร้านสหกรณ์

ขาดสินค้าทั้งในด้านชนิดของสินค้าและปริมาณของสินค้า (ตารางที่ 43) ซึ่งปัญหาในด้านสินค้าเป็นปัญหาอันดับ 1 ที่นักศึกษาพบและต้องการให้ร้านสหกรณ์มีการปรับปรุงแก้ไขโดยเร็ว และเมื่อศึกษาถึงประเภทของสินค้าที่นักศึกษานิยมซื้ออันดับ 1 คือของใช้เบ็ดเตล็ด รองมาคือ เครื่องเขียน เครื่องกีฬา เครื่องใช้ไฟฟ้า และอันดับ 3 คือขนมและเครื่องดื่ม ดังนั้น ร้านสหกรณ์ควรจัดสินค้าทั้ง 3 ประเภทนี้ไว้บริการให้นักศึกษา เพื่อสนองต่อความต้องการให้มากที่สุด และเมื่ออธิบายตามทฤษฎีกล่องดำ ความรู้สึกของผู้บริโภคสามารถถูกกระตุ้นด้วยปัจจัยต่าง ๆ ทั้งปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายใน ดังนั้น ปัจจัยในการเลือกซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์ เป็นข้อได้เปรียบที่ร้านสหกรณ์ควรนำมาใช้เป็นจุดแข็ง คือปัจจัยในเรื่องทำเลที่ตั้งใกล้สถานศึกษา/ใกล้ที่พัก และปัจจัยในเรื่องได้รับเงินปันผล จึงทำให้มาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด (ตารางที่ 18) ยุทธวิธีและการจัดการในร้านสหกรณ์ที่จะทำให้นักศึกษามาใช้บริการควรจะปรับปรุงในเรื่องต่อไปนี้ตามทฤษฎีของศาสตราจารย์ Kotler, Philip.

ข้อเสนอแนะ

(Recommendations)

ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย (recommendations of the study)

1. ผลิตภัณฑ์

สินค้าในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ควรเพิ่มทั้งชนิดของสินค้าและปริมาณของสินค้า และควรจัดหาสินค้าที่ตรงกับความต้องการของนักศึกษา โดยเฉพาะสินค้า 3ประเภทนี้ คือ 1.ของใช้เบ็ดเตล็ด 2.เครื่องเขียน เครื่องกีฬา เครื่องใช้ไฟฟ้า และ 3. ขนมและเครื่องดื่ม และการจัดเรียงสินค้าควรมีการจัดหมวดหมู่ ไม่ให้กระจุกกระจาย อันเป็นวิธีการในการดึงดูดลูกค้าให้ซื้อใช้บริการ ณ จุดขาย (point of purchase) แก้ไขในเรื่องสินค้าล้าสมัย นำสินค้าที่ทันสมัยเหมาะสมกับความต้องการของนักศึกษาในวัยรุ่น มาสนองต่อความต้องการ และแก้ไขปัญหาในเรื่องสินค้าเก่าหรือสินค้าล้าสมัย จัดการในเรื่องการหมุนเวียนสินค้าและสินค้าคงเหลือ แก้ปัญหาโดยการนำเอาสินค้าเก่าออก นำสินค้าที่ใหม่ มีคุณภาพ มาสนองต่อความต้องการของลูกค้า

2. ราคา

ราคาสินค้าในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ตามความคิดเห็นของนักศึกษาในขณะนั้นพบว่ามียอดสูงกว่าร้านค้าทั่วไป ซึ่งเป็นปัญหาที่ร้านสหกรณ์จำเป็นต้องเร่งแก้ไข เพื่อให้สมาชิกได้รับผลประโยชน์และสาเหตุการจัดตั้งร้านสหกรณ์ ปัจจัยสำคัญเพื่อช่วยเหลือสมาชิก แต่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ขายสินค้าที่สูงกว่าท้องตลาด จึงขัดกับหลักการจัดตั้งร้านสหกรณ์ จึงเป็นปัญหาที่ควรแก้ไขโดยเร็ว

3. การจัดจำหน่าย

การจัดจำหน่ายสินค้าของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด เป็นลักษณะของการค้าปลีก ซึ่งสามารถขายโดยตรงกับนักศึกษาได้ทันที แต่ในเรื่องของสถานที่ควรมีการปรับปรุงดังนี้คือ เร่งขยายพื้นที่ให้มีเนื้อที่กว้างขวาง เนื่องจากพื้นที่ขณะนี้คับแคบไม่สนองต่อการจัดเรียงสินค้า และการจัดทางเดินเข้าออก ทำให้บรรยากาศภายในร้านสหกรณ์ไม่ชวนซื้อสินค้า และมีข้อเสนอแนะจากนักศึกษาถึงร้อยละ 40.74 (ตารางที่ 43) เห็นว่าสถานที่คับแคบ ดังนั้นควรจะขยายพื้นที่ และสถานที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ไม่เหมาะสมอยู่ห่างจากถนนทำให้ยากแก่การเดินทางเข้าไปใช้บริการ เป็นทางผ่านมากกว่าการจะแวะเข้าไปซื้อสินค้า และประกอบกับสถานที่ไม่ดึงดูดใจให้ไปใช้บริการจึงเป็นเรื่องควรแก้ไขหากร้านสหกรณ์มีโอกาสน่าจะจัดย้ายสถานที่ในแผนการระยะยาว แต่แผนระยะสั้นนั้นร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ควรจะปรับปรุงสถานที่จอดรถ ให้เพียงพอับความต้องการของลูกค้า

4. การส่งเสริมการตลาด

จากการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคพบว่าพฤติกรรมการซื้อสินค้าของนักศึกษาที่มีต่อการลดราคาสินค้าในโอกาสพิเศษต่าง ๆ หรือสมนาคุณแก่ลูกค้า จะมีผู้ที่ซื้อเพิ่มร้อยละ 35.75 (ตารางที่ 27) และผลของการโฆษณาทำให้นักศึกษามาใช้บริการร้อยละ 66.67 (ตารางที่ 26) จึงเป็นเรื่องที่คณะกรรมการบริหารและฝ่ายจัดการร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย

เชียงใหม่ จำกัด ควรจะเร่งปรับปรุงให้มีการโฆษณา และประชาสัมพันธ์ เพิ่มมากขึ้น เพื่อให้ นักศึกษามาใช้บริการที่ร้านสหกรณ์มากขึ้น สำหรับสื่อที่น่าจะได้รับการปรับปรุงคือแผ่นป้าย โฆษณา เนื่องจากเป็นสื่อที่มีราคาไม่แพง และตรงกับกลุ่มเป้าหมาย นักศึกษาสามารถเห็น ได้บ่อยที่สุด ควรจะปรับปรุงแผ่นป้ายโฆษณาให้มีการดึงดูดความสนใจ และใช้สื่ออื่น ๆ เป็น สื่อเสริม คือ หนังสือพิมพ์ แผ่นปลิว วิทยุ อื่น ๆ

ข้อเสนอแนะด้านอื่น ๆ คือในเรื่องของคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ

1. คณะกรรมการและฝ่ายจัดการควรกำหนดนโยบายอย่างแน่ชัด เพื่อเป็น แนวทางในการปฏิบัติงาน มีการวางแผนระยะสั้น และวางแผนระยะยาว รองรับการ เติบโตของร้านสหกรณ์มีการจัดการด้านต่างๆ เช่น ประเภทสินค้า การซื้อสินค้า การหมุน เวียนสินค้าในร้าน การโฆษณา การจัดการเกี่ยวกับพนักงาน
2. ควรมีการวิจัยและศึกษาถึงความต้องการสินค้าของนักศึกษามหาวิทยาลัย เชียงใหม่ เพื่อที่จะสามารถสนองต่อความต้องการของนักศึกษาได้
3. ควรมีการจัดอบรมมารยาทของพนักงาน ในการขายสินค้า ตลอดจนการ แนะนำสินค้า ควรมีความรู้ในตัวสินค้าที่มีจำหน่าย
4. ควรมีการชี้แจงในเรื่องเงินปันผลอย่างชัดเจน มีการแนะนำในการสมัคร เป็นสมาชิก มียุทธวิธีให้นักศึกษามีส่วนร่วมในการบริหารงานของร้านสหกรณ์ และมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์ให้นักศึกษาทราบข่าวความเคลื่อนไหวของร้านสหกรณ์อยู่เป็น ประจำและสม่ำเสมอ

ข้อจำกัดในการวิจัยและข้อเสนอแนะในการศึกษารั้งต่อไป

(Recommendations for Future Study)

ในการศึกษารั้งนี้ ผู้วิจัยได้รับความร่วมมืออย่างดีในการให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์สำหรับการวิเคราะห์ อย่างไรก็ตามผู้วิจัยใคร่ขอเสนอแนะสำหรับผู้ที่ทำการศึกษาร้างในเรื่องเกี่ยวกับสหกรณ์ไว้ดังต่อไปนี้

1. เนื่องจากการเนื้อหาในการศึกษาร้างนี้มิได้ครอบคลุมไปถึงการวิเคราะห์อุปสงค์และอุปทาน อันเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนระยะสั้นและแผนระยะยาวได้มากขึ้น สำหรับร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด สำหรับผู้สนใจจะศึกษาร้างต่อไปควรจะศึกษาเพิ่มเติมในเรื่องดังกล่าวเพิ่มขึ้น
2. การศึกษาร้างนี้มิได้รวบรวมข้อมูลจากนักศึกษาระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี เนื่องจากนักศึกษาส่วนใหญ่ที่พักอาศัยอยู่ในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่เป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี ดังนั้นเพื่อให้ได้ข้อมูลเพิ่มเติมและเจาะลึกมากขึ้นในการศึกษาร้างต่อไป ควรที่จะได้เก็บข้อมูลทั้งนักศึกษาที่อยู่ในระดับสูงกว่าปริญญาตรี และรวมถึง ข้าราชการ อาจารย์ พนักงาน ที่ทำงานอยู่ในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ประกอบด้วย

เอกสารอ้างอิง

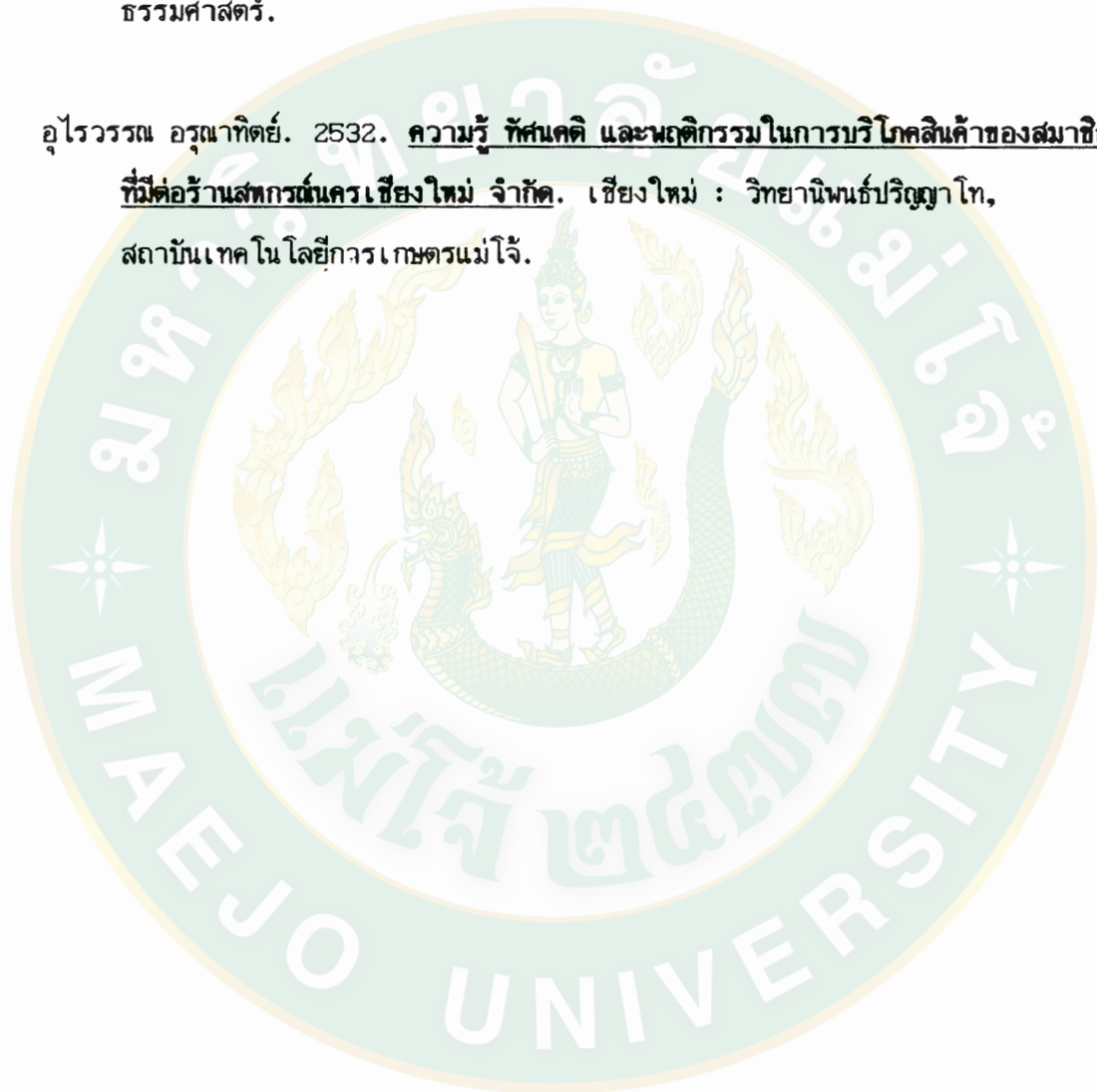
- กรมส่งเสริมสหกรณ์. 2519. รายงานผลการวิจัยเรื่องแนวทางการปรับปรุงของสหกรณ์-
ร้านค้า. กรุงเทพมหานคร : กองวิชาการ, กรมส่งเสริมสหกรณ์, กระทรวงเกษตร
และสหกรณ์.
- _____. 2524. การสหกรณ์ในประเทศไทย. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์
ห้างหุ้นส่วนจำกัดนิวธรรมดา.
- เกษมศรี สุภาโชค. 2527. ผลกระทบของห้างสรรพสินค้าย่านบางลำภูที่มีต่อร้านสหกรณ์
กรุงเทพฯ จำกัด. กรุงเทพมหานคร : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัย-
เกษตรศาสตร์.
- จงกลณี เกิดพิบูลย์. 2531. ราคาผลิตผลเกษตร. ภาควิชาเศรษฐศาสตร์และสหกรณ์การ
เกษตร, คณะธุรกิจการเกษตร, สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้.
- จรัส กาใหญ่. 2527. สถิติ. เชียงใหม่ : สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้.
(เอกสารโรเนียว).
- ฉวี แวนอินทร์. 2529. การศึกษานวัตกรรมทางการซื้อสินค้าของสมาชิกที่มีต่อร้านสหกรณ์วิทยาลัย
ครูเพชรบุรีวิทยาลงกรณ์ จำกัด. กรุงเทพมหานคร : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท,
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ชูลีพร เปี่ยมสมบูรณ์. 2526. นวัตกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพมหานคร : ภาควิชาการตลาด,
คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. (เอกสารโรเนียว).
- เทพ ไสยานนท์. 2516. ประเทศไทยกับการสหกรณ์. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์วัฒนา
พานิชย์ จำกัด.

- ธงชัย สันติวงษ์. 2534. การตลาดสำหรับนักบริหาร. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ไทย
วัฒนาพานิชย์ จำกัด.
- นำชัย ทนุผล. 2531. วิธีการเตรียมโครงการวิจัย. เชียงใหม่ : สถาบันเทคโนโลยี
การเกษตรแม่โจ้.
- บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์. 2527. ระเบียบวิธีการวิจัยทางสังคมศาสตร์. กรุงเทพมหานคร :
ภาควิชาศึกษาศาสตร์, คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์, มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ปิยะวดี แดงสุวรรณ. 2529. เศรษฐศาสตร์จุลภาค 2. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร :
กึ่งจันทร์การพิมพ์.
- มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. 2535. รายงานมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ประจำปี 2535.
เชียงใหม่ : รุ่งเรืองการพิมพ์.
- ศราวุฒิ ศรีนวลรัตน์. 2528. แนวทางการปรับปรุงงานขายสินค้าของสหกรณ์ร้านค้า : ศึกษา
เฉพาะกรณีร้านสหกรณ์กรุงเทพฯ จำกัด สาขาบางลำภู. กรุงเทพมหานคร :
วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ศิริวรรณ เสวีรัตน์, ปริญ ลักษิตานนท์ และ ศุภร เสวีรัตน์. 2534. การบริหารการตลาด
ยุคใหม่. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์พัฒนาศึกษา.
- สมพร เล็กกลาง. 2527. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความสำเร็จของร้านสหกรณ์ในวิทยาลัยครู.
กรุงเทพมหานคร : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สุทิน หุ่นดี. 2534. ปัจจัยที่ความล้มเหลวต่อการมาใช้บริการ ของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย
เชียงใหม่ จำกัด ปี พ.ศ. 2534. เชียงใหม่: ปัญหานิเศษ, สถาบันเทคโนโลยี-
การเกษตรแม่โจ้.

สุวัฑฒน์ บุญภาค และ วันวัฑฒน์ มิ่งมณีนาคิน. 2529. เศรษฐศาสตร์เบื้องต้น (จุลภาค).
พิมพ์ครั้งที่ 9. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช จำกัด.

อดุลย์ จาตุรงค์กุล. 2524. การตลาด. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัย-
ธรรมศาสตร์.

อุไรวรรณ อรุณาทิตย์. 2532. ความรู้ ทักษะคติ และพฤติกรรมในการบริโภคสินค้าของสมาชิก
ที่มีต่อร้านสหกรณ์นครเชียงใหม่ จำกัด. เชียงใหม่ : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท,
สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้.





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ภาควิชา

MAEJO UNIVERSITY



ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

แบบสอบถามเลขที่....

แบบสอบถาม

เรื่อง

ความรู้ พฤติกรรม การบริโภค และทัศนคติของนักศึกษาระดับปริญญาตรี

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่มีต่อร้านสหกรณ์

กรณีศึกษา : ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ

- () 1. ชาย
- () 2. หญิง

2. อายุ.....ปี

3. การศึกษา

- () 1. กำลังศึกษาอยู่ระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 1
- () 2. กำลังศึกษาอยู่ระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 2
- () 3. กำลังศึกษาอยู่ระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 3
- () 4. กำลังศึกษาอยู่ระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 4
- () 5. กำลังศึกษาอยู่ระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 5
- () 6. กำลังศึกษาอยู่ระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 6

4. คณะ

5. รายได้ต่อเดือน.....บาท (รวมรายได้ทั้งหมด จากการทำงานและจากผู้ปกครอง)

6. ท่านเป็นสมาชิกร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่หรือไม่

() 1. ไม่ได้เป็นสมาชิก

() 2. เป็นสมาชิก - โดยเป็นมาแล้ว.....ปี

- จำนวนหุ้นที่ถืออยู่.....หุ้น

ตอนที่ 2 ความรู้ ความเข้าใจเรื่องสหกรณ์โดยทั่วไป

คำชี้แจง ให้ทำเครื่องหมาย x หน้าข้อที่เห็นว่าถูกต้องเพียงข้อเดียวข้อละ 1 ช่องเท่านั้น

1. บุคคลประเภทใดที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ได้

() 1. ผู้มีฐานะดี

() 2. ผู้มีฐานะยากจน

() 3. ผู้มีอิทธิพลต่อร้านสหกรณ์

() 4. ผู้มีคุณสมบัติตามข้อบังคับของร้านสหกรณ์

2. ร้านสหกรณ์ตั้งขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์อะไร

() 1. เพื่อจัดซื้อเครื่องอุปโภคบริโภคมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกในราคาย่อมเยา

() 2. เพื่อสมาชิกร่วมกันค้าขายและแสวงหากำไร

() 3. เพื่อสมาชิกซื้อของถูก

() 4. เพื่อทำให้รายได้ของสมาชิกเพิ่มขึ้น

3. ในการออกเสียงเลือกตั้งในที่ประชุมใหญ่ สมาชิกทุกคนถือหลักปฏิบัติอย่างไร

() 1. ออกเสียงได้เท่ากับจำนวนหุ้นที่ตนมีอยู่

() 2. 1 คน 1 เสียง

() 3. ออกเสียงได้ตามปริมาณธุรกิจที่ทำกับร้านสหกรณ์

() 4. ไม่ทราบ

4. เงินค่าหุ้นที่สมาชิกซื้อจากร้านสหกรณ์ตามข้อบังคับ จะได้รับเงินปันผลจากร้านสหกรณ์หรือไม่
- () 1. ได้รับทุกหุ้นที่ถือ
 - () 2. ได้รับตั้งแต่ 10 หุ้นขึ้นไป
 - () 3. ไม่ได้รับ
 - () 4. ไม่ทราบ
5. บุคคลที่จะทำให้ร้านสหกรณ์ประสบผลสำเร็จ
- () 1. ผู้จัดการ
 - () 2. สมาชิกร้านสหกรณ์
 - () 3. คณะกรรมการ
 - () 4. ถูกทุกข้อ
6. คณะกรรมการดำเนินการของร้านสหกรณ์ได้มาโดยวิธีใด
- () 1. จากการเลือกตั้งในที่ประชุมใหญ่ของสมาชิก
 - () 2. โดยการรับสมัครสอบคัดเลือก
 - () 3. แต่งตั้งโดยสหกรณ์จังหวัด
 - () 4. แต่งตั้งโดยกรมส่งเสริมสหกรณ์
7. หน้าที่ของคณะกรรมการมีอะไรบ้าง
- () 1. ดำเนินการในเรื่องนัดที่ประชุมใหญ่
 - () 2. ควบคุมดูแลการจัดการทั่วไปในส่วนที่เกี่ยวข้องกับกิจการค้าและบริการ
 - () 3. พิจารณาจัดสรรกำไรสุทธิประจำปีให้เป็นไปตามที่ถูกต้อง
 - () 4. ถูกทุกข้อ
8. สิทธิของสมาชิกร้านสหกรณ์คืออะไรบ้าง
- () 1. สิทธิในการซื้อสินค้าถูกกว่าที่อื่น
 - () 2. สิทธิในการตรวจสอบการดำเนินงานของร้านสหกรณ์
 - () 3. สิทธิในการเข้าประชุมกรรมการ
 - () 4. สิทธิในการออกเสียงที่ประชุมใหญ่และได้รับเลือกเป็นกรรมการดำเนินงาน

9. หน้าที่ของสมาชิกร้านสหกรณ์มีอะไรบ้าง

- () 1. เข้าประชุมทุกครั้งและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
- () 2. อุดหนุนและส่งเสริมกิจการร้านสหกรณ์
- () 3. ปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับของร้านสหกรณ์
- () 4. ถูกทุกข้อ

10. ประโยชน์ที่ท่านได้รับจากร้านสหกรณ์มีอะไรบ้าง

- () 1. ได้รับเงินปันผล
- () 2. ได้ใช้บริการของร้านสหกรณ์
- () 3. ได้เป็นสมาชิกและเจ้าของร้านสหกรณ์
- () 4. ถูกทุกข้อ



ตอนที่ 3 ทศนคติของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่มีต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

	ความเห็น				
	เห็นด้วย มากที่สุด	เห็นด้วย มาก	เห็นด้วย ปานกลาง	เห็นด้วย น้อย	เห็นด้วย น้อยที่สุด
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
ด้านสินค้า					
1. สินค้ามีปริมาณมากพอกับความต้องการ ของลูกค้า	[]	[]	[]	[]	[]
2. สินค้ามีคุณภาพดีตรงตามมาตรฐานและ ระบบการชั่งตวงวัดเที่ยงตรง	[]	[]	[]	[]	[]
3. สินค้ามีหลายประเภทแยกเป็น หมวดหมู่อย่างมีระเบียบ	[]	[]	[]	[]	[]
4. สินค้าทุกชนิดมีราคาไม่สูงกว่าหรือ เท่ากับท้องตลาด	[]	[]	[]	[]	[]
5. สินค้ามีป้ายบอกราคากำกับไว้ทุกชิ้น	[]	[]	[]	[]	[]
6. ราคาสินค้าที่กำหนดไว้ยุติธรรมแล้ว	[]	[]	[]	[]	[]
7. ท่านต้องการให้ร้านสหกรณ์นำสินค้า ประเภทผักสดและอาหารสดมาจำหน่าย	[]	[]	[]	[]	[]
8. เปิดโอกาสให้สมาชิกนำผลิตภัณฑ์หรือ ผลผลิตมาฝากขาย	[]	[]	[]	[]	[]
9. มีการจำหน่ายสินค้าราคาถูกในโอกาส พิเศษต่างๆ	[]	[]	[]	[]	[]
10. ท่านเห็นว่าราคาสินค้าของร้านสหกรณ์ ควรถูกกว่าร้านเอกชน โดยให้ร้าน สหกรณ์ลดค่าใช้จ่ายดำเนินงานลง	[]	[]	[]	[]	[]

ตอนที่ 3 (ต่อ)

	ความเห็น				
	เห็นด้วย มากที่สุด	เห็นด้วย มาก	เห็นด้วย ปานกลาง	เห็นด้วย น้อย	เห็นด้วย น้อยที่สุด
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
ด้านการบริการ					
11. ร้านสหกรณ์มีระบบการจ่ายเงิน และรับของที่ดี	[]	[]	[]	[]	[]
12. ร้านสหกรณ์ได้แจ้งวันเวลา เปิด- ปิด การบริการไว้อย่างชัดเจน	[]	[]	[]	[]	[]
13. ร้านสหกรณ์บริการเผยแพร่ความรู้และ โฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าเสมอ	[]	[]	[]	[]	[]
14. ร้านสหกรณ์บริการส่งสินค้าให้ สมาชิกถึงที่	[]	[]	[]	[]	[]
15. ร้านสหกรณ์บริการรับเปลี่ยนสินค้าที่ ซื้อผิดขนาด และสินค้าเสื่อมให้	[]	[]	[]	[]	[]
16. มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายใน ร้านให้ลูกค้า (เช่น ตะกร้า, ถุง)	[]	[]	[]	[]	[]
17. พนักงานมีมารยาทและให้บริการแก่ ลูกค้าเป็นอย่างดี	[]	[]	[]	[]	[]
18. เมื่อเกิดปัญหาในการใช้บริการ ท่านได้ ได้รับความช่วยเหลือจากฝ่ายบริการของ ร้านสหกรณ์เป็นอย่างดี	[]	[]	[]	[]	[]
19. มีการสำรวจความต้องการของสมาชิก อยู่เสมอๆ เพื่อนำไปปรับปรุงร้านสหกรณ์	[]	[]	[]	[]	[]

ตอนที่ 3 (ต่อ)

	ความเห็น				
	เห็นด้วย มากที่สุด	เห็นด้วย มาก	เห็นด้วย ปานกลาง	เห็นด้วย น้อย	เห็นด้วย น้อยที่สุด
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
20. ทำเลที่ตั้งของร้านสหกรณ์เหมาะสม	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. ภายในร้านสหกรณ์บรรยากาศดี	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. ร้านสหกรณ์มีระบบการรักษา ความปลอดภัย	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. ร้านสหกรณ์มีที่จอดรถเพียงพอ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ด้านคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ					
24. คณะกรรมการดำเนินการมียุทธวิธี ทำให้สมาชิกมีส่วนร่วมในร้านมากขึ้น	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. ท่านมีความพอใจในการบริหารงาน ของคณะกรรมการร้านสหกรณ์	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26. ผลการดำเนินงานประจำปีที่ผ่านมา เป็นที่น่าพอใจ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. ท่านทราบข่าวสารความเคลื่อนไหวการ ดำเนินงานของร้านสหกรณ์เป็นอย่างดี	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28. พนักงานขายมีความรู้ในด้านการ แนะนำสินค้าและบริการดี	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. ผู้จัดการบริหารงานตามวัตถุประสงค์ เป็นอย่างดี	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ตอนที่ 3 (ต่อ)

	ความเห็น				
	เห็นด้วย มากที่สุด	เห็นด้วย มาก	เห็นด้วย ปานกลาง	เห็นด้วย น้อย	เห็นด้วย น้อยที่สุด
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
30. สัดส่วนของคณะกรรมการควรเป็นนักศึกษา มากกว่าข้าราชการของมหาวิทยาลัย เชียงใหม่	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ด้านผลประโยชน์สมาชิก					
31. สมาชิกได้รับเงินปันผลในอัตรา ที่เหมาะสม	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32. ท่านมีความรู้สึกว่าเป็นเจ้าของร้าน สหกรณ์แห่งนี้ถ้าเป็นสมาชิก	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. การที่ร้านสหกรณ์เจริญเติบโตขึ้น ทำให้ท่านได้รับผลประโยชน์มากขึ้น	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34. ท่านพอใจที่จะได้รับส่วนลดทันที เมื่อซื้อสินค้า ถ้าเป็นสมาชิก	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35. ท่านพอใจที่ร้านสหกรณ์ไม่จ่ายเงินปันผล ตามส่วนแห่งการซื้อ แต่จ่ายเป็นคูปอง ลดราคาสินค้า	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36. ท่านพอใจจากโครงการบัตรสมาชิก ซึ่งบัตรสมาชิกร้านสหกรณ์สามารถใช้ ลดราคาสินค้าและบริการของร้านค้า ที่อยู่ในโครงการเมื่อท่านเป็นสมาชิก	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ตอนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

1. โดยปกติแล้วท่านจะซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคจากที่ใดมากที่สุด (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)
 - () 1. ตลาด (ชื่อ.....)
 - () 2. ร้านค้าขายของชำทั่วไป (ที่ตั้ง.....)
 - () 3. ห้างสรรพสินค้า (ชื่อห้าง.....)
 - () 4. คอนวีนีเยนส์โตร์ (ชื่อ.....)
 - () 5. สหกรณ์ (ระบุ.....)
 - () 6. อื่น ๆ (ระบุ.....)

2. สาเหตุใดที่ท่านจึงเลือกที่จะไปซื้อสินค้าสถานที่ดังกล่าวข้างต้น (จากข้อ 1 ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - () 1. การบริการดี
 - () 2. สินค้ามีให้เลือกมาก คุณภาพดี และทันสมัย
 - () 3. สินค้าราคาถูก
 - () 4. การคมนาคมสะดวก
 - () 5. ทำเลที่ตั้งใกล้ที่พัก/สถานศึกษา
 - () 6. อื่น ๆ (ระบุ).....

3. เมื่อเปรียบเทียบในการไปซื้อสินค้านี้ระหว่างร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด กับ ร้าน/ห้าง/คอนวีนีเยนส์โตร์ อื่นๆ ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร
 - () 1. ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ดีกว่า
 - () 2. ที่อื่น ๆ ดีกว่า ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด
 - () 3. ไม่แตกต่างกัน

4. ปัจจัยต่อไปนี้เป็นปัจจัยใดที่ท่านคิดว่ามีอิทธิพลที่ทำให้ท่านมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

(เรียงตามลำดับความสำคัญ 1 = สำคัญที่สุด, 2 = สำคัญรองลงมา...3..4..5..6 ..7)

- () 1. ทำเลที่ตั้งใกล้ที่พัก/สถานศึกษา
- () 2. สินค้าราคาถูกกว่าท้องตลาด
- () 3. มีสินค้าให้เลือกมาก/สินค้าทันสมัย
- () 4. บรรยากาศเป็นกันเอง/พนักงานบริการดี
- () 5. ได้รับเงินปันผล
- () 6. มีการจัดรายการบ่อยๆ เช่น ลด แลก แจก แถม
- () 7. อื่น ๆ (ระบุ).....

ตอนที่ 5 พฤติกรรมในการบริโภคสินค้า ในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

1. ท่านมาซื้อสินค้าในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด บ่อยเพียงใด

- () 1. มาทุกวัน
- () 2. สัปดาห์ละครั้ง
- () 3. 2-3 สัปดาห์ต่อครั้ง
- () 4. เดือนละครั้ง
- () 5. ไม่นั่นนอน/มาไม่บ่อย/นานๆมาที

2. ท่านจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ครั้งละเท่าไร

- () 1. น้อยกว่า หรือประมาณ 50 บาท
- () 2. 50-100 บาท
- () 3. 101-200 บาท
- () 4. 201-500 บาท
- () 5. 501-1,000 บาท
- () 6. มากกว่า 1,000 บาท

3. สินค้าประเภทใดที่ท่านชอบมาซื้อที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด (เรียงตามลำดับ 3 ลำดับ 1.สำคัญมากที่สุด, 2...3)
- () 1. ขนมและเครื่องดื่ม
 - () 2. เครื่องเขียน เครื่องกีฬา เครื่องใช้ไฟฟ้า
 - () 3. อาหารแห้งและเครื่องกระป๋อง
 - () 4. เสื้อผ้า เครื่องสำอางค์ เครื่องประดับ
 - () 5. ถ้วยชาม เครื่องครัว
 - () 6. อุปกรณ์ตกแต่ง/เฟอร์นิเจอร์
 - () 7. ของใช้เบ็ดเตล็ด
 - () 8. อื่นๆ (ระบุ).....
4. ส่วนใหญ่สินค้าที่ซื้อจากร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ท่านซื้อเพื่อ
- () 1. ใช้ส่วนตัว
 - () 2. ใช้เป็นของขวัญ
 - () 3. อื่นๆ (ระบุ).....
5. ส่วนมากท่านจะมาซื้อสินค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ในวัน เวลาใด
- () 1. วันธรรมดา หลังเลิกเรียน
 - () 2. วันเสาร์-อาทิตย์
 - () 3. อื่นๆ.....
6. ท่านเคยเห็นโฆษณาประชาสัมพันธ์ของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด จากสื่อใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. วิทยุ
 - () 2. หนังสือพิมพ์
 - () 3. แผ่นป้ายโฆษณา
 - () 4. แผ่นปลิว
 - () 5. สื่อโฆษณาประเภทอื่นๆ (ระบุ).....
 - () 6. ไม่เคยเห็น

7. โฆษณาที่ท่านเห็น/ได้ยิน มีผลต่อการจูงใจให้มาซื้อสินค้าจากร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัย-
เชียงใหม่ จำกัด หรือไม่
- () 1. มา
- () 2. ไม่มา
8. ในช่วงที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด มีการลดราคาหรือสมนาคุณแก่ลูกค้า
ทำให้ท่านซื้อสินค้าเพิ่มขึ้นหรือไม่
- () 1. ซื้อเพิ่ม
- () 2. ไม่ซื้อ
- () 3. ซื้อตามปกติ
9. สินค้าประเภทใดที่ท่านชอบซื้อมากที่สุด
- () 1. ขนมและเครื่องดื่ม
- () 2. เครื่องเขียน เครื่องกีฬา เครื่องใช้ไฟฟ้า
- () 3. อาหารแห้งและเครื่องกระป๋อง
- () 4. เสื้อผ้า เครื่องสำอางค์ เครื่องประดับ
- () 5. ถ้วยชาม เครื่องครัว
- () 6. อุปกรณ์ตกแต่ง/เฟอร์นิเจอร์
- () 7. ของใช้เบ็ดเตล็ด
- () 8. อื่นๆ (ระบุ).....
10. เมื่อเปรียบเทียบอัตราการใช้จ่ายของท่านระหว่างร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่-
จำกัด กับแหล่งอื่น ๆ ใน 1 เดือน ท่านใช้จ่ายเงินเป็นสัดส่วนอย่างไร
- ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ประมาณเดือนละ..... บาท
- ห้างสรรพสินค้า/คอนวีเนียนสโตร์/อื่นๆ ประมาณเดือนละ..... บาท

ตอนที่ 6 ปัญหาในการใช้บริการที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

1. ปัญหาที่ท่านพบมากจากการใช้บริการร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด คือ
(ระบุนรายละเอียด)

ด้านบริการ.....

.....

ด้านสินค้า

.....

เงินปันผล

.....

อื่น ๆ

.....

2. ท่านมีความคิดเห็นและข้อเสนอแนะอย่างไรต่อร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด
อันจะเป็นแนวทางในการปรับปรุงร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ต่อไป

.....

.....

.....



ภาคผนวก ข

ประวัติการจัดตั้งสหกรณ์ร้านค้ามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด
และผลการดำเนินงาน

การจัดตั้งสหกรณ์ร้านค้ามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2508 หลังการก่อตั้งมหาวิทยาลัยเชียงใหม่เพียง 1 ปี ปีแรกการดำเนินการตามวัตถุประสงค์ของร้านสหกรณ์มีผลขาดทุน และปีที่ 2 ได้ผลกำไรชดเชยการขาดทุนในปีแรก พร้อมกับมีเงินกองทุนสะสมให้ร้านสหกรณ์รุ่นต่อมาได้ดำเนินงานจนถึงปัจจุบัน

ร้านสหกรณ์ในระยะแรกมิได้จดทะเบียน เป็นนิติบุคคลถูกต้องตามกฎหมายดังเช่นปัจจุบัน แต่ใช้ชื่อสหกรณ์ในการดำเนินการธุรกิจ เพื่อบริการนักศึกษาให้ได้รับความสบายตามอัตรา ค่าคณะกรรมการดำเนินการบริหารร้านสหกรณ์ส่วนมากได้รับเลือกมาจากนักศึกษาภาควิชาเศรษฐศาสตร์บัญชี บริหารธุรกิจ และภาควิชาสังคมศาสตร์ ทั้งนี้เพื่อให้สอดคล้องกับสาขาวิชาที่นักศึกษาได้ศึกษามา

มูลเหตุจูงใจที่จำเป็นต้องจดทะเบียนร้านสหกรณ์ก็เพื่อแยกการดำเนินงานของสหกรณ์ให้เป็นส่วนเอกเทศจากสโมสรนักศึกษา ทั้งนี้เพื่อให้เป็นผลดีแก่การดำเนินงานของสหกรณ์ในส่วนที่เกี่ยวกับการได้รับผลประโยชน์อันชอบธรรมเต็มเม็ดเต็มหน่วย รวมถึงประสิทธิภาพการจัดการจะดีขึ้น ดังนั้นเมื่อสิ้นสุดปีการศึกษา 2514 ทางมหาวิทยาลัย โดยศาสตราจารย์นายแพทย์ยงยุทธ สัจจวานิชย์ รองอธิการบดีฝ่ายปกครองในสมัยนั้น ได้อนุมัติให้ร้านสหกรณ์แยกตัวเป็นอิสระจากสโมสรนักศึกษา เพื่อที่จะได้สามารถจดทะเบียน เมื่อวันที่ 2 เมษายน 2516 และได้ดำเนินการเรื่อยมาจนถึงปัจจุบันเป็นเวลากว่า 20 ปี ระหว่างการดำเนินงานได้มีการย้ายสถานที่มาหลายครั้ง และครั้งสุดท้ายนี้ได้ย้ายมาตั้งที่บริเวณชั้นล่างของหอพักชายอาคาร 2 เมื่อปี พ.ศ. 2526 จนถึงปัจจุบัน เดิมทีเปิดรับเฉพาะนักศึกษาเข้ามาเป็นสมาชิกเท่านั้น แต่ต่อมาได้มีการเปลี่ยนแปลงข้อบังคับของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ใหม่ โดยให้อาจารย์ ช่างราชการ ลูกจ้าง และบุคคลทั่วไปเข้าเป็นสมาชิกได้ สำหรับปีทางบัญชีของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด เริ่มวันที่ 1 เมษายน ถึง 31 มีนาคม ของทุกปี

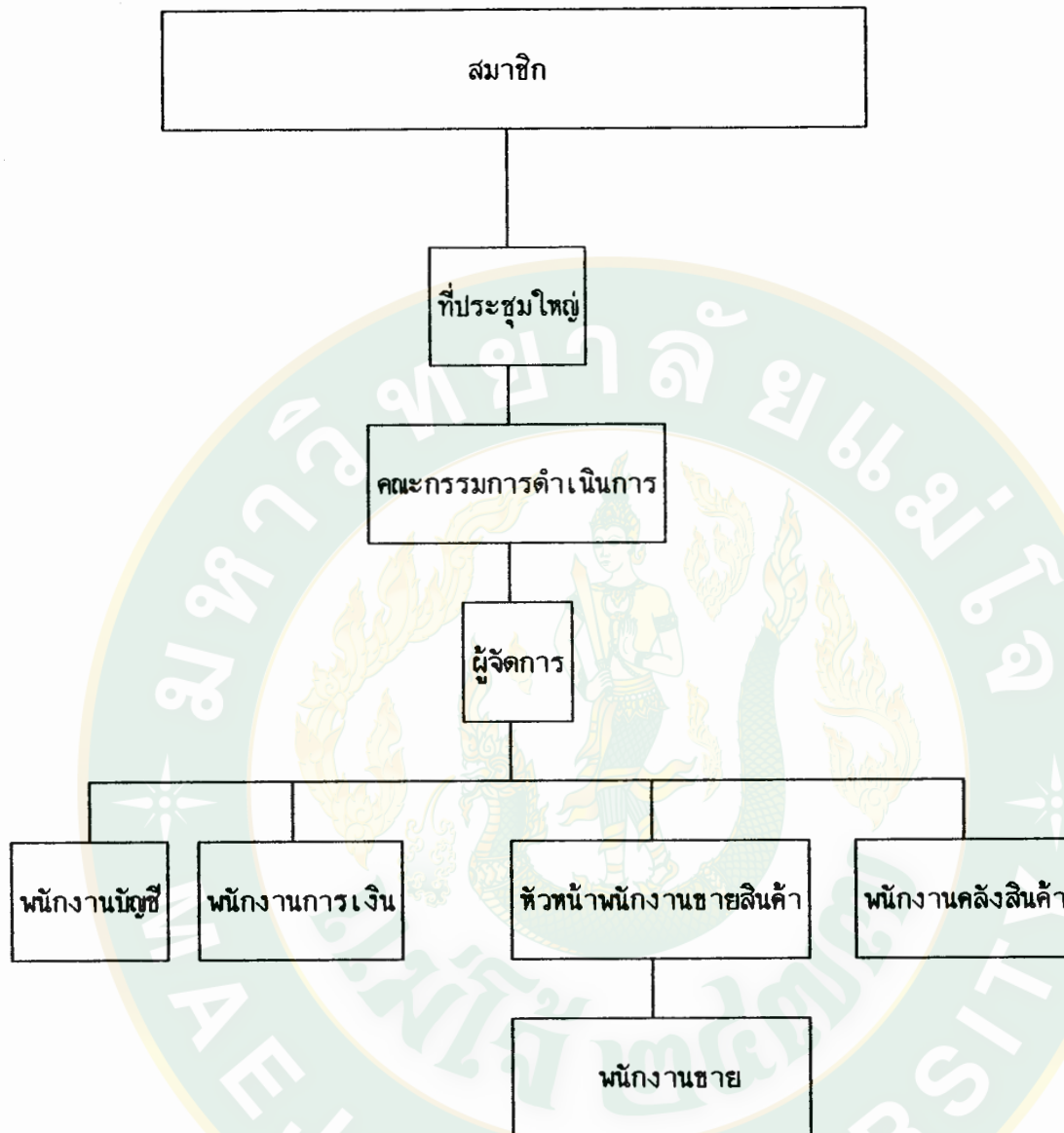
ร้านสหกรณ์เป็นองค์การของบุคคลประเภทต่าง ๆ ที่อาจร่วมมือกันในฐานะผู้บริโภค ร้านค้าสหกรณ์มิได้เกี่ยวข้องกับอาชีพต่าง ๆ ของสมาชิก แต่เกี่ยวข้องกันในด้านกาเพิ่มอำนาจการซื้อของรายได้ โดยการจัดซื้อสินค้าที่มีคุณภาพดี ไม่ปลอมปน มาจำหน่ายสมาชิกในราคาท้องตลาด และเฉลี่ยส่วนเกินคืนแก่สมาชิกเมื่อตอนสิ้นปีการบัญชี

วัตถุประสงค์ของสหกรณ์ร้านค้ามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

1. จัดหาสิ่งของและอำนวยความสะดวกที่สมาชิกมีความต้องการมาจำหน่าย
2. ช่วยจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของสมาชิก
3. รับฝากเงินจากสมาชิก
4. กู้ยืมเงิน
5. แนะนำส่งเสริมและอบรมความรู้ทางสหกรณ์และการค้าแก่สมาชิก
6. ส่งเสริมให้สมาชิกรู้จักประหยัดทรัพย์ การช่วยเหลือซึ่งกันและกันและการช่วยตัวเอง
7. ร่วมมือกับสหกรณ์อื่น ในอันที่จะเกื้อกูลช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
8. ดำเนินกิจการอย่างอื่นบรรดาที่เกี่ยวข้องหรือเนื่อง ในการจัดให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ของสหกรณ์ที่กล่าวข้างต้น

โครงสร้างของร้านสหกรณ์จะประกอบไปด้วยส่วนต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. สมาชิกภาพ
2. คณะกรรมการดำเนินงาน
3. ที่ปรึกษาคณะกรรมการดำเนินงานและผู้ตรวจสอบกิจการ
4. ที่ประชุมใหญ่ของสมาชิก
5. ผู้จัดการและเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์



ภาพที่ 3 โครงสร้างการบริหารงานร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

งานในร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด จะแบ่งออกเป็น 4 ฝ่ายด้วยกัน คือ ฝ่ายบัญชี ฝ่ายการเงิน ฝ่ายพนักงานขายสินค้าและพนักงานคลังสินค้าโดยพนักงานทั้ง 4 ฝ่ายจะอยู่ภายใต้ความควบคุมของผู้จัดการร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

การบริหารกิจการของร้านสหกรณ์ เริ่มต้นจากสมาชิกของร้านสหกรณ์ร่วมประชุมกันในที่ประชุมใหญ่เพื่อเลือกตั้งคณะกรรมการดำเนินการขึ้นคณะหนึ่ง ตามข้อบังคับของสหกรณ์คณะกรรมการดำเนินการดังกล่าว จะเป็นตัวแทนของสมาชิกในการบริหารงานของสหกรณ์โดยจะเป็นผู้กำหนดนโยบายและดำเนินงานของร้านสหกรณ์ให้บรรลุเป้าหมายในการนี้คณะกรรมการดำเนินงานจึงมีความจำเป็นที่ต้องจัดจ้างผู้จัดการ เพื่อให้ทำหน้าที่รับผิดชอบในการบริหารกิจการภายใต้นโยบายของคณะกรรมการที่ได้วางไว้ ฉะนั้นในการบริหารงานของสหกรณ์จะเจริญก้าวหน้าจึงขึ้นอยู่กับคณะบุคคล 2 พวกคือ คณะกรรมการดำเนินการและเจ้าหน้าที่ของร้านสหกรณ์ ดังนั้นคณะกรรมการจึงควรจัดจ้างผู้จัดการที่มีความรู้ความสามารถในเชิงการค้าและมีความซื่อสัตย์สุจริต มาดำเนินการธุรกิจของร้านสหกรณ์ นอกจากนี้ผู้จัดการสหกรณ์ ควรมีความรู้ในด้านต่าง ๆ ตามความเหมาะสม โดยคำนึงถึงปริมาณธุรกิจและการประหยัดของร้านสหกรณ์เป็นสิ่งสำคัญ ดังนั้น จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้จัดการร้านสหกรณ์ จะต้องมีความเข้าใจอย่างแท้จริงของเป้าหมายของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ในข้อต่อไปนี้

1. เรื่องผู้รับบริการ

ร้านสหกรณ์ จะให้บริการแก่สมาชิกและบุคคลอื่นด้วย เพื่อเป็นการโฆษณาให้บุคคลภายนอกเกิดความเลื่อมใสและสมัครเข้าเป็นสมาชิก ซึ่งอาจได้รับแบ่งเงินปันผลด้วยหรือไม่ก็ได้ แต่ไม่เป็นการจำหน่ายสินค้าต่อบุคคลภายนอกเพื่อหวังกำไรส่วนเกินมาแบ่งปันในหมู่สมาชิก อันทำให้กิจการสหกรณ์ต้องเสื่อมลงในที่สุด

2. เรื่องกำไร-ขาดทุน

กิจกรรมของร้านสหกรณ์ไม่ประสงค์กำไร แต่จะดำเนินกิจการให้ขาดทุนไม่ได้กำไรที่แท้จริงของสหกรณ์ก็คือ การบริการสมาชิก ฉะนั้นการจัดการสหกรณ์ก็คือ การดำเนินการเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ดังนั้นอาจเสี่ยงต่อการขาดทุนได้ จึงจำเป็นต้องมีการจัดกำไรสะสมไว้เพื่อนามาชดเชยความเสี่ยงด้วย

3. เรื่องการแข่งขัน

สหกรณ์ไม่ประสงค์ดำเนินการค้าหากำไรจากผู้อื่น แต่ในทางปฏิบัติจำเป็นต้องดำเนินการคล้ายกิจการค้าทุกประการทั้งนี้ ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด จำหน่ายสินค้าซึ่งมีลักษณะเช่นเดียวกับสินค้าที่จำหน่ายในห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ ที่เปิดบริการมากมายในจังหวัดเชียงใหม่ เช่น ห้างสรรพสินค้าตันตราภัณฑ์, ห้างกาดสวนแก้ว, ห้าง ส.การค้า, สีสวนพลาซ่า และร้านค้าขายปลีกโดยทั่วไป ดังนั้น ถึงแม้ว่าร้านสหกรณ์ ไม่แข่งขันก็ตามแต่จะสภาพความเป็นจริงในสังคมเชียงใหม่ ร้านสหกรณ์จึงจำเป็นต้องแข่งขัน โดยยึดถือวัตถุประสงค์ของสหกรณ์ร้านค้า เป็นสำคัญ

4. เรื่องการส่งเสริมการขาย

ร้านค้าสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด มีการประชาสัมพันธ์ โดยทางคณะกรรมการได้จัดทำแผ่นพับของร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด เพื่อแจกจ่ายแก่นักศึกษาใหม่ให้มีความรู้และความเข้าใจในแนวคิดเกี่ยวกับงานสหกรณ์ รวมทั้งเชิญชวนให้มาสมัครเป็นสมาชิกของร้านสหกรณ์ และผลประโยชน์ที่ได้รับในการเป็นสมาชิกของร้านสหกรณ์ เช่น เมื่อสมัครเป็นสมาชิกสามารถใช้เป็นบัตรส่วนลดเมื่อท่านไปซื้อสินค้าและใช้บริการจากทางร้านค้าที่ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด ได้ติดต่อเข้าร่วมโครงการ ซึ่งโครงการนี้ได้รับการเริ่มต้นตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2536 ซึ่งปัจจุบันมีจำนวนถึง 18 ร้านค้า และ 9 ประเภทด้วยกันซึ่งคาดว่าในอนาคตจำนวนร้านค้าที่เข้าร่วมโครงการด้วยจะเพิ่มจำนวนขึ้นเรื่อย ๆ ทั้งนี้ผลประโยชน์ก็จะตกอยู่กับสมาชิกทุกคน ตามเป้าหมายที่ร้านสหกรณ์ตั้งเอาไว้

ผลการดำเนินงาน

ร้านสหกรณ์ดำเนินธุรกิจตามหลักและวิธีการสหกรณ์ สามารถพัฒนารูปแบบและมีผลการดำเนินงานก้าวหน้ามาโดยลำดับดังนี้
 ตารางภาคผนวกที่ 1 ผลการดำเนินงาน ปี 2530-2535

ลำดับ	รายการ	ปี 2530	ปี 2531	ปี 2532	ปี 2533	ปี 2534	ปี 2535
1	จำนวนสมาชิก	6,435	6,774	7,697	8,742	9,934	11,124
2	จำนวนหุ้น	21,075	20,996	25,353	28,859	34,478	42,439
3	ทุนเรือนหุ้นมูลค่าหุ้นละ 20 บาท	421,500	419,920	507,060	577,180	689,560	848,780
4	เงินสดและเงินฝากธนาคาร	188,469	366,737	694,089	1,463,443	1,826,234	1,488,344
5	สินทรัพย์รวม	1,913,938	2,317,260	2,803,464	3,673,514	4,021,145	5,173,928
6	หนี้สินรวม	796,706	1,090,912	1,164,437	1,495,907	1,260,001	2,161,509
7	ยอดขายสินค้ารวมทั้งสิ้น	5,544,703	5,873,548	7,872,844	10,577,897	12,421,885	13,977,381
8	ยอดขายสินค้าเฉพาะสมาชิก	3,184,927	2,320,721	3,710,675	5,647,759	6,996,997	8,532,200
9	ต้นทุนขาย	4,725,927	4,999,834	6,722,070	2,036,028	10,556,865	12,068,494
10	กำไรขั้นต้น	818,755	873,714	1,150,773	1,541,869	1,865,019	1,908,886
11	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	616,307	611,250	718,055	970,417	1,257,701	1,478,191
12	กำไรสุทธิ	279,048	312,568	520,792	741,473	913,009	676,306
13	เงินสำรอง	270,186	300,037	331,294	383,433	672,334	926,063
14	ทุนสะสมตามข้อบังคับ ระเบียบอื่น ๆ	129,187	193,822	278,879	469,519	486,229	561,269

ที่มา: รายงานกิจการประจำปี ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่จำกัด ปี 2530-2535



ภาคผนวก ค

งบทูล

งบกำไรขาดทุน

รายงานการประเมินผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน
 วิชาภาษาอังกฤษ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3
 ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2536

งบดุล

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2536

สินทรัพย์	หมายเลข	ปี 2536
	หมายเหตุ	บาท
สินทรัพย์หมุนเวียน	2	1,488,344.02
ลูกหนี้การค้า - สุทธิ	3	0.00
สินค้าคงเหลือ	4	2,715,614.18
วัสดุคงเหลือ	4	65,445.00
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	5	<u>17,227.63</u>
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		<u>4,246,630.83</u>
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์-สุทธิ		
ยานพาหนะ		1,933.33
เครื่องใช้สำนักงาน		<u>417,724.10</u>
รวมที่ดิน อาคารและอุปกรณ์		419,657.43
สินทรัพย์อื่น	6	<u>467,640.00</u>
รวมสินทรัพย์		<u>5,173,928.26</u>
หนี้สินและทุนของสหกรณ์		
หนี้สินหมุนเวียน		
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร	7	167,370.45
เจ้าหนี้การค้า		1,044,466.37
เจ้าหนี้ฝากขาย		293,485.53
ค่าบำรุงสันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทยค้างจ่าย		16,155.74
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	8	<u>640,030.91</u>
รวมหนี้สินหมุนเวียน		<u>2,161,509.05</u>
รวมหนี้สิน		<u>2,161,509.05</u>

ทุนของสหกรณ์

ทุนเรือนหุ้น (มูลค่าหุ้นละ 20.00 บาท)		848,780.00
เงินสำรอง		926,063.44
ทุนสะสมตามข้อบังคับ ระเบียบและอื่น ๆ	9	561,269.14
กำไรสุทธิประจำปี	10	676,306.63
รวมทุนของสหกรณ์		<u>3,012,419.21</u>
รวมหนี้สินและทุนของสหกรณ์		<u>5,173,928.26</u>

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

ลงชื่อ อนันต์ ตริกาลวัฒนากุล

(นายอนันต์ ตริกาลวัฒนากุล)

ประธานกรรมการ

ลงชื่อนางสาวจารุณันท์ เรืองสวัสดิ์

(นางสาวจารุณันท์ เรืองสวัสดิ์)

เลขานุการ

วันที่ 29 มิถุนายน 2536

ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
งบกำไรขาดทุน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2536

	ปี 2536	
	บาท	%
ขายสินค้า	13,977,381.65	100
หัก ต้นทุนขาย (งบทันทุนขาย)	<u>12,068,494.77</u>	86.34
กำไรขั้นต้น	1,908,886.88	13.66
บวก รายได้อื่น (รายละเอียด 1)	<u>245,611.10</u>	<u>1.76</u>
รวม	2,154,497.98	15.42
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (รายละเอียด 2)	<u>1,478,191.35</u>	<u>10.58</u>
กำไรสุทธิ	<u>676,306.63</u>	<u>4.84</u>
รายละเอียดประกอบงบการเงิน 1		
รายละเอียดรายได้อื่น		
	ปี 2536	
	บาท	%
ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร	172,663.43	1.24
ค่าธรรมเนียมแรกเข้า	8,565.00	0.06
กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์	444.67	0.00
รายได้ค่าทำบัตรสมาชิกใหม่	8,305.00	0.06
รายได้ค่าบำรุงสถานที่	34,767.00	0.25
รายได้ค่าเบ็ดเตล็ด	<u>20,866.00</u>	<u>0.15</u>
	<u>245,611.10</u>	<u>1.76</u>

รายละเอียดประกอบงบการเงิน 2

รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ

ปี 2536

	บาท	%
เงินเดือนและค่าจ้าง	683,673.00	4.89
ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	6,300.00	0.05
ค่าเบี้ยประกันอัคคีภัย	5,979.03	0.04
ค่าเบี้ยประชุม	6,800.00	0.05
ค่ารับรอง	3,738.00	0.03
ค่าพัฒนาบุคลากร	740.00	0.01
ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์	63,900.20	0.46
ค่าของใช้สำนักงาน	8,021.00	0.06
ค่าไฟฟ้า	98,122.00	0.70
ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษาสินทรัพย์	20,696.86	0.15
ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์	109,035.57	0.78
ค่าปรับปรุงร้านค้าตัดจ่าย	116,160.00	0.83
ค่าพิมพ์	118,181.63	0.85
ค่าสวัสดิการ	64,608.00	0.46
ค่าสื่อสาร	10,373.01	0.07
ค่าใช้จ่ายในการติดตั้งโทรศัพท์	400.00	0.00
ค่าตอบแทนที่ปรึกษา	250.00	0.00
ค่าเช่าสถานที่เปิดทำการชั่วคราว	1,860.00	0.01
ค่าเช่าหนังสือพิมพ์ (วารสาร)	1,505.00	0.01
ค่าปรับชำระภาษีเกินกำหนด	3,071.00	0.02
ค่าใช้จ่ายส่วนลดคูปองในวันปิดงบ	13,275.00	0.09
ค่าทำบัตรสมาชิกสหกรณ์	52,500.00	0.38
ค่าใช้จ่ายในพิธีทำบุญเปิดร้าน	9,824.00	0.07
ค่าของสมนาคุณสมาชิก	9,580.00	0.07
ค่าทำหนังสือรายงานกิจการ	17,000.00	0.12
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	52,597.66	0.38
	<u>1,478,191.35</u>	<u>10.58</u>

ร้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

งบต้นทุนขาย

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2536

ปี 2536

สินค้าทั่วไป

บาท

สินค้าคงเหลือต้นปี	1,492,938.10
บวก - ซื้อสินค้า	11,499,150.55
- ค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้า	<u>11,553.00</u>
	<u>13,003,641.65</u>
หัก สินค้าคงเหลือสิ้นปี	
- สินค้าสภาพปกติ	2,715,614.18
ต้นทุนขาย	10,288,027.47
สินค้ารับฝากขาย	
ซื้อสินค้า	<u>1,780,467.30</u>
ต้นทุนขาย	<u>1,780,467.30</u>
รวมต้นทุนขาย	<u>12,068,494.77</u>

รายงานการดำเนินงานมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

งบดุล

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2536

ปี 2536

แหล่งที่มาของเงินทุน

บาท

จากการดำเนินงาน

กำไรสุทธิ 676,306.63

ค่าเสื่อมราคา 109,035.57

จำหน่ายสินทรัพย์ถาวร (ราคาตามบัญชี) 55.33

สินทรัพย์อื่นลดลง 31,649.52

การเพิ่มขึ้น 258,260.00

ทุนสำรองเพิ่ม 12,493.75

ทุนสาธารณประโยชน์เพิ่ม 2,088.25

รวมแหล่งที่มาของเงินทุน 1,089,889.05

ทางใช้เงิน

ซื้อสินทรัพย์ถาวร 450,998.05

จ่ายคืนค่าหุ้น 99,040.00

จัดสรรกำไร - ค่าบำรุงสันนิบาตสหกรณ์ 10,000.00

- เงินปันผล 84,953.05

- เงินเฉลี่ยคืน 349,849.85

- เงินโบนัส 90,030.00

จ่ายทุนสาธารณประโยชน์ 32,000.00

จ่ายทุนส่งเสริมสวัสดิการ 32,000.00

รวมทางใช้เงินทุน 1,148,870.95

ทุนหมุนเวียนสุทธิลดลง 58,981.90

รายงานผลการดำเนินงานมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำกัด

หมายเหตุประกอบงบประมาณ

ณ วันที่ 31 มีนาคม

1. สรุปนโยบายบัญชีที่สำคัญ

- สหกรณ์บัญชีโดยผู้ใช้เกณฑ์ฝั่งรับฝั่งจ่าย
- สหกรณ์ตราราคาสินค้าคงเหลือตามราคาทุนหรือราคาตลาด แล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า และถือตามเกณฑ์สินค้าที่เข้าก่อนจ่ายออกไปก่อน สหกรณ์มีการพิจารณาตัดสินค้าเสื่อมชำรุดในงวดบัญชีนี้ 1 ครั้ง จำนวน 51 รายการ เป็นเงิน 6,463.83 บาท โดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับรายการสินค้าเสื่อมชำรุดตามมติที่ประชุมคณะกรรมการดำเนินงาน ครั้งที่ 4/2536 ลงวันที่ 11 มิถุนายน 2536 ซึ่งผลจากการตัดสินค้าเสื่อมชำรุดตามจำนวนเงินข้างต้น ทำให้ต้นทุนสินค้าขายสูงขึ้นกว่าปกติ อันมีผลต่อกำไรสุทธิของงวดบัญชีนี้ด้วย
- สหกรณ์ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้ในจำนวนที่เพียงพอสำหรับการขาดทุนที่อาจเกิดขึ้น โดยคิดเป็นร้อยละของยอดลูกหนี้ ณ วันสิ้นปี หรือ โดยพิจารณาจากฐานะปัจจุบันของลูกหนี้แต่ละรายที่ค้างอยู่ ณ วันสิ้นปีหรือโดยคำนวณตามอายุการเป็นหนี้ของลูกหนี้แต่ละราย
- ค่าเสื่อมราคาอาคารและอุปกรณ์ คำนวณโดยวิธีเส้นตรง ในอัตราที่กำหนดไว้ในระเบียบกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ ว่าด้วยการบัญชีของสหกรณ์ พ.ศ. 2531 ทั้งนี้ยกเว้นที่ดิน สำหรับสิทธิการเช่าอาคารและที่ดินตัดจ่ายตามอายุการเช่า

2. เงินสดและเงินฝากธนาคาร ประกอบด้วย

	ปี 2536
	(บาท)
เงินสด	60,517.42
เงินฝากธนาคาร	
เงินฝากกระแสรายวัน	82.08
เงินฝากออมทรัพย์	791,168.96
เงินฝากประจำ	<u>636,575.83</u>
รวม	<u>1,488,344.02</u>

3. ลูกหนี้สุทธิ ประกอบด้วย

ปี 2536 (บาท)	
จำนวนเงิน	ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ
สินค้าขาดบัญชี	839,878.50
อื่น ๆ	11,500.00
	851,378.50

4. สินค้ำคงเหลือ/วัสดุคงเหลือ-สุทธิ

ปี 2536 (บาท)	
สินค้ำคงเหลือสุทธิ	2,715,614.18
สินค้ำคงเหลือสุทธิ	2,715,614.18
วิธีการตีราคาสินค้ำคงเหลือ ได้กล่าวไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงิน 1	
วัสดุคงเหลือ	
เครื่องเขียนแบบนิมฟ์	34,188.00
ที่บ่อ	31,257.00
รวม	65,445.00
วิธีการตีราคาวัสดุคงเหลือ สหกรณ์ตีราคาในราคาทุน	

5. สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ประกอบด้วย

ปี 2536 (บาท)	
เบี้ยประกันภัยจ่ายล่วงหน้า	4,024.73
เงินประกันสัญญาล่วงหน้า	949.52
เงินรอเรียกคืน	12,253.38
รวม	17,227.63

6. สินทรัพย์อื่น ประกอบด้วย

	ปี 2536
	(บาท)
ค่าปรับปรุงร้านรถตัดหญ้า	464,640.00
เงินประกัน โทรศัพท์	3,000.00
รวม	467,640.00

7. เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร ประกอบด้วย

	ปี 2536
	(บาท)
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร	167,370.45
รวม	167,370.45

ปัจจุบันสหกรณ์มีวงเงินเบิกเกินบัญชีธนาคารกสิกรไทย จำกัด จำนวน 167,370.45 บาท อัตราดอกเบี้ยตามธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนด บัญชีฝากออมทรัพย์ # 279212894 เป็นหลักประกัน

8. พันสินหมุนเวียนอื่น ประกอบด้วย

	ปี 2536
	(บาท)
เงินประกันสัญญารับล่วงหน้า	5,300.00
ภาษีมูลค่าเพิ่มค้างจ่าย	7,570.38
เงินปันผลเฉลี่ยคืนค้างจ่าย	<u>627,160.53</u>
รวม	<u>640,030.91</u>

9. **ทุนสะสมตามข้อบังคับ ระเบียบและอื่น ๆ**

	ปี 2536
	(บาท)
ทุนปรับปรุงขยายงาน	329,608.87
ทุนสาธารณประโยชน์	102,299.08
ทุนรักษาระดับอัตราเงินปันผล	63,082.80
ทุนส่งเสริมสวัสดิการ	64,778.39
ทุนรับโอนหุ้น	<u>1,500.00</u>
รวม	<u>561,269.14</u>

10. **กำไรสุทธิประจำปี**

กำไรสุทธิประจำปี จำนวน 676,306.63 บาท จะต้องจัดสรรตามกฎหมาย เป็นเงินสำรองไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของกำไรสุทธิประจำปี เป็นเงิน 67,630.66 บาท ค่าบำรุงสันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทยร้อยละ 5 แต่ไม่เกิน 10,000.00 บาท เป็นเงิน 10,000.00 บาท สำหรับกำไรสุทธิประจำปีส่วนที่เหลือ จำนวน 598,675.97 บาท สหกรณ์อาจจัดสรรเป็นรายการอื่น ๆ ตามข้อบังคับต่อไป

พิจารณาจัดสรรกำไรสุทธิประจำปี

กำไรสุทธิประจำปี 2535		676,630.66
จัดสรรดังนี้	1. ทุนสำรอง 10% ของกำไรสุทธิ	67,630.66
	2. ค่าบำรุงสันนิบาตสหกรณ์ (5% ของกำไร แต่ไม่เกิน 10,000.00 บาท)	100,868.00
	3. เงินปันผล 13% ของหุ้น	100,868.00
	4. เจลี่ยคืนจากยอดซื้อ 5% (ยอดซื้อสมาชิก 8,532,200.00)	426,610.00
	5. โบนัสพนักงาน 9.99% ของกำไร (จัดสรรไม่เกิน 10% ของกำไร)	67,624.00
	6. ทุนส่งเสริมสวัสดิการพนักงาน 0.54 ของกำไร	<u>3,573.97</u>
	รวม	<u>676,306.63</u>