ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจขายผลิตผล ทางการเกษตรของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรแม่แจ่ม จำกัด

ผู้เขียน

นายประยุทธ เป็นมูล

ปริญญา

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การจัดการอุตสาหกรรมเกษตร)

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์นำชัย เติมศิริเกียรติ รองศาสตราจารย์อุเทน ปัญโญ อาจารย์วิวรรธน์ วรรธนัจฉริยา ประชานกรรมการ กรรมการ กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาถึงปัจจัยส่วนประสมการตลาคที่มีผลต่อการ ตัดสินใจขายผลิตผลทางการเกษตรของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรแม่แจ่ม จำกัด โดยใช้ แบบสอบถามรวบรวมข้อมูลจากสมาชิกสหกรณ์การเกษตรแม่แจ่ม จำกัด จำนวน 354 ราย ค้วย วิธีการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย และนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าความถึ่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

ปัจจัยส่วนประสมการตลาค มีผลต่อการตัคสินใจขายผลิตผลทางการเกษตรของกลุ่ม ตัวอย่างสมาชิกสหกรณ์การเกษตรแม่แจ่ม จำกัด โดยรวมอยู่ในระดับปานกลางทุกปัจจัย และ ปัญหาปัจจัยส่วนประสมการตลาคจากการขายผลิตผลทางการเกษตรของกลุ่มตัวอย่างสมาชิก สหกรณ์การเกษตรแม่แจ่ม จำกัด โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ทุกปัจจัย **Independent Study Title**

Marketing Mix Factors Affecting Agricultural Products

Selling Decision of Maechaem Agricultural Co-Operatives Ltd.

Members

Author

Mr. Prayuth Penmoon

Degree

Master of Business Administration

(Agro - Industry Management)

Independent Study Advisory Committee

Assistant Professor Namchai Termsirikiat

Chairperson

Associate Professor Uthen Panyo

Member

Lecturer Wiwat Wattanatchariya

Member

ABSTRACT

The objective of this independent study was to study marketing mix factors affecting agricultural products selling decision of members of Maechaem agricultural co-operatives Ltd. The data was collected from questionnaires given to 354 samples of members of Maechaem agricultural co-operatives Ltd. by simple random sampling method and analyzed by descriptive statistics such as frequency, percentage, arithmetic mean and standard deviation. The results were found as follows:

All marketing mix factors affected agricultural products selling decision of the samples under study at the moderate level. Meanwhile, all marketing mix factors also posed a moderate degree of problems for their selling decision.