

ชื่อเรื่อง	การตลาดสับปะรดของเกษตรกรตำบลบ้านเสด็จ
ชื่อผู้เขียน	อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง
ชื่อปริญญา	นางสาวผกายมาศ สิงห์ขร
ประธานกรรมการที่ปรึกษา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
	ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.บรรยง สิริพิชัย

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาถึงการตลาดและด้านของปัญหาสับปะรดของเกษตรกรในตำบลบ้านเสด็จ อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง โดยใช้แบบสอบถามเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบธุรกิจสับปะรดในพื้นที่ตำบลบ้านเสด็จ อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง ที่ขึ้นทะเบียนไว้กับส่วนราชการองค์การบริหารส่วนตำบลบ้านเสด็จ อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

จากผลการวิจัยพบว่า เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุโดยเฉลี่ย 49 ปี มีสถานภาพสมรส จบการศึกษาระดับประถมศึกษา โดยส่วนใหญ่ปลูกสับปะรดในพื้นที่ของตนเองซึ่งโดยเฉลี่ยมีพื้นที่เพาะปลูก 20 ไร่ มีผลผลิตเฉลี่ย 8 ตันต่อไร่ และมีระยะเวลาในการผลิตในการจำหน่าย ส่วนการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดนั้นพบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่มีวิธีการทางการตลาด คือ ส่วนใหญ่ขายให้กับพ่อค้าคนกลางมากที่สุด รองลงมาใช้วิธีการขายเหี่ยว และการขายปลีกตามลำดับ และพบว่าปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อยอดขายสับปะรดมากที่สุดคือ ภาวะเศรษฐกิจของประเทศ และการต่อรองระหว่างผู้ผลิตกับผู้ค้าคนกลาง ส่วนปัญหาและอุปสรรคทางการตลาดที่พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่พบกับปัญหาราคาผลผลิตต่ำต่ำมากที่สุดรองลงมาคือ ประสิทธิภาพตลาดรับซื้อผลผลิตมีน้อย

Title	Pineapple Marketing of Farmers in Ban Sadet Sub-District, Moeng District, Lampang Province
Author	Miss Phakaimart Singkhorn
Degree of	Master of Business Administration in Business Administration
Advisory Committee Chairperson	Emeritus Professor Dr. Yanyong Sitdhichai

ABSTRACT

This study aimed to investigate pineapple marketing and problems encountered of farmers in Ban Sadet sub- district, Moeng district, Lampang province. The questionnaires were used to collect data from one hundred pineapple entrepreneurs who had been registered with the Ban Sadet District Administration Organization Office. The obtained data were analyzed by using percentage, mean, and standard deviation.

Results of the study revealed that most respondents were males, had an average age of 49 years, got married, and graduated from elementary school . Also, most of them grew pineapple in their own land with an average growing area of 124 rai and with an average yield of 18 tons per rai. On pineapple marketing of respondents, it was found that most of them sold pineapples to middlemen and followed by direct selling before ripe and retailing, respectively. The findings also showed that economic condition and higgling among pineapple producers and middlemen were factors affecting sales volume most. Problems encountered was low price of yield and few pineapple markets, respectively.