

บทที่ 5



สรุป และข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพสังคม เศรษฐกิจ กระบวนการตัดสินใจและพฤติกรรมของผู้สนใจบ้านประหยัดพลังงานในปัจจุบันและเพื่อเป็นประโยชน์ด้านการตลาดและการพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทบ้านประหยัดพลังงานในอนาคต โดยมีสมมติฐานคือ บ้านประหยัดพลังงานเป็นความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม ดังนั้นผู้ที่ให้ความสนใจในระยะเริ่มแรกในประเทศไทยในปัจจุบันส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่มีการศึกษาสูงและมีรายได้สูง งานวิจัยนี้ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิโดยการศึกษารายงานวิจัยที่เกี่ยวข้องรวมทั้งแบบแปลนบ้านประหยัดพลังงานและข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากสำนักงานคณะกรรมการนโยบายพลังงานแห่งชาติ ส่วนข้อมูลปฐมภูมิเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างโดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการวิจัยครั้งนี้ ซึ่งได้ส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์ให้กับกลุ่มตัวอย่างคือผู้ที่สั่งซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงานจากสำนักงานคณะกรรมการนโยบายพลังงานแห่งชาติในระหว่างเดือนกรกฎาคม – กันยายน พ.ศ.2543 งานวิจัยนี้มีกลุ่มประชากรรวมทั้งสิ้น จำนวน 4,507 ราย ซึ่งตามหลักทางสถิติที่ขอบเขตความเชื่อมั่น 95% และมีความคลาดเคลื่อน 5% นั้นต้องการแบบสอบถามจำนวน 303 ชุด ซึ่งได้ดำเนินการส่งไป 606 ชุด และได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แบบสอบถามที่ตอบกลับมา และสามารถนำมาใช้ได้จำนวน 375 ชุด คิดเป็น 124 % ของจำนวนที่ต้องการและได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยโปรแกรม SPSS ในส่วนของผลการวิเคราะห์ข้อมูลและการสรุปผลการวิเคราะห์อย่างละเอียดนั้นได้นำเสนอไว้ในบทที่ 4 ส่วนในบทที่ 5 นี้ จะเป็นการสรุปผลงานวิจัยจากวัตถุประสงค์และสมมติฐานรวมทั้งข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทบ้านประหยัดพลังงานและค้นคว้าวิจัยต่อไป

5.1 สรุป

5.1.1 สภาพสังคม เศรษฐกิจ

จากผลการวิจัยทำให้ทราบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไปคิดเป็นร้อยละ 66.1 ซึ่งระดับการศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไปนั้นนับว่าเป็นผู้ที่มีการศึกษาสูง และสอดคล้องกับทฤษฎีที่ว่าลักษณะด้านประชากรศาสตร์ของผู้บริโภคที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมเป็นกลุ่มที่มีการศึกษาสูงมากกว่ากลุ่มที่มีการศึกษาต่ำ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2538:26) และสนับสนุนสมมติฐานของงานวิจัยที่ว่า บ้านประหยัดพลังงานเป็นความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม

แวดล้อมในปัจจุบัน ดังนั้นผู้ที่ให้ความสนใจในระยะเริ่มแรกในประเทศไทยส่วนใหญ่น่าจะเป็นผู้ที่มีการศึกษาสูง

ในเรื่องรายได้ครัวเรือนของกลุ่มตัวอย่างนั้นเมื่อจำแนกเป็นระดับกลุ่มรายได้แล้วพบว่า ผู้ที่มีรายได้สูงคือ มีรายได้ตั้งแต่ 30,000 บาท/เดือนนั้นเป็นกลุ่มที่มีมากที่สุดคิดเป็นร้อยละได้ 44.2 ซึ่งเมื่อเทียบกับกลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่ำและปานกลางซึ่งคิดเป็นร้อยละ 31.5 และ 24.3 ตามลำดับ จากผลดังกล่าวสนับสนุนสมมติฐานของการวิจัยครั้งนี้ที่ว่า บ้านประหยัดพลังงานเป็นความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมในปัจจุบัน ดังนั้นผู้ที่ให้ความสนใจในระยะเริ่มแรกในประเทศไทยส่วนใหญ่น่าจะเป็นผู้ที่มีรายได้สูง และสอดคล้องกับผลการวิจัยของศิริวรรณ เสรีรัตน์ที่พบว่า ลักษณะผู้บริโภคที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมเป็นกลุ่มที่มีรายได้สูงมากกว่าผู้ที่มีรายได้ต่ำ(ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2538:26) ถึงแม้กลุ่มผู้ที่มีรายได้สูงจะมีสัดส่วนมากกว่า แต่สัดส่วนในแต่ละกลุ่มรายได้มีสัดส่วนใกล้เคียงกันซึ่งอาจกล่าวได้ว่าในทุกๆระดับกลุ่มรายได้มีความสนใจบ้านประหยัดพลังงานใกล้เคียงกัน

กลุ่มตัวอย่างนั้นส่วนใหญ่เป็นผู้ชาย อายุของกลุ่มตัวอย่างนั้นอยู่ในช่วง 31-50 ปีมีมากที่สุด แต่เมื่อแยกย่อยลงไปอีกนั้น ช่วง 31-40 ปี เป็นกลุ่มที่ใหญ่ที่สุด ซึ่งช่วงอายุดังกล่าวเป็นวัยทำงาน สร้างครอบครัวและกำลังมองหาที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เนื่องจากช่วงอายุนี้ร้อยละ 69.7 ยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและร้อยละ 70 ของกลุ่มอายุช่วงนี้กำลังมองหาที่อยู่อาศัย ช่วงอายุนี้จึงให้ความสนใจต่อบ้านประหยัดพลังงานมากที่สุด ส่วนช่วง 41 – 50 ปีนั้นเป็นกลุ่มที่ใหญ่รองลงมา ถึงแม้ว่าช่วงอายุนี้ส่วนใหญ่จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองแล้ว แต่เกือบครึ่งหนึ่งของผู้ที่ไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองนั้นก็ยังมีมองหาที่อยู่อาศัยใหม่ ซึ่งอาจจะเนื่องมาจากสาเหตุต่างๆมากมาย ทั้งที่เป็นแบบที่ไม่พึงปรารถนา เช่น ขนาดของครอบครัวใหญ่ขึ้นหรือจะเนื่องมาจากแบบที่พึงปรารถนา เช่น ต้องการความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น(ฉัตรชัย พงศ์ประยูร,2531:97-101) ในเรื่องของสถานภาพสมรสจากข้อมูลจะเห็นได้ชัดว่าเป็นผู้ที่แต่งงานแล้วซึ่งเป็นกลุ่มที่มีมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 72.8 ส่วนข้อมูลคู่สมรสนั้นสอดคล้องกันคือมีอายุอยู่ในช่วง 31-50 ปี มากที่สุด จำนวนสมาชิกในครอบครัวจำนวน 4 – 5 คนเป็นกลุ่มที่ใหญ่ที่สุด

เรื่องอาชีพนั้น อาชีพรับราชการเป็นอาชีพที่มีมากที่สุดทั้งนี้อาจเนื่องมาจากโครงการบ้านประหยัดพลังงานนี้เป็นโครงการของหน่วยราชการเหมือนกันจึงทำให้ผู้ที่สนใจโครงการนี้ส่วนใหญ่มีอาชีพรับราชการ ส่วนเรื่องที่อยู่อาศัยปัจจุบันนั้นเป็นผู้ที่อยู่ต่างจังหวัดเป็นส่วนใหญ่ แต่เมื่อ

รวมกรุงเทพกับปริมณฑลนั้นจะมีจำนวนใกล้เคียงกับผู้ที่อยู่ต่างจังหวัด ประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบันส่วนใหญ่เป็นบ้านเดี่ยว ลักษณะการครอบครองส่วนใหญ่เป็นเจ้าของบ้าน

5.1.2 ความต้องการและความพึงพอใจ

กลุ่มตัวอย่างมีความต้องการซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงานมากที่สุด คือ แบบที่ 1 รองลงมา คือ แบบที่ 3 แบบที่ 2 และ แบบที่ 4 ตามลำดับ โดยให้เหตุผลในการซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงาน เหตุผลที่สำคัญอันดับที่ 1 เพื่อต้องการศึกษาแบบบ้านประหยัดพลังงานเหตุผลรองลงมา คือ มีความต้องการสร้างบ้านประหยัดพลังงาน รองลงมา คือ ราคาแบบมีราคาถูก จะเห็นได้ว่าผู้ซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงานมีความสนใจต้องการที่จะสร้างบ้านประหยัดพลังงานอย่างจริงจังมิใช่ซื้อแบบเพียงเพราะว่าราคาแบบมีราคาถูกเพียงอย่างเดียวและการที่ค่าแบบมีราคาถูกทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้สนใจได้มาก

กลุ่มตัวอย่างมีความต้องการในเรื่องคำปรึกษา/แนะนำในการสร้างบ้านประหยัดพลังงานมากที่สุด รองลงมา คือสถาปนิก/วิศวกรที่มีความรู้ในการก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงาน รองลงมา เป็นเรื่องชิ้นส่วนสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงานซึ่งการสร้างบ้านประหยัดพลังงานยังนับเป็นเรื่องใหม่ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จึงมีความต้องการคำปรึกษา/แนะนำจากผู้ที่มีความรู้

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ยังมีความต้องการติดเครื่องปรับอากาศในห้องนอนสัดส่วนมากที่สุด รองลงมา คือไม่ติดเครื่องปรับอากาศเลย รองลงมาคือติดในห้องรับแขก เนื่องจากประเทศไทยเป็นเมืองร้อนผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ยังต้องการติดเครื่องปรับอากาศในห้องที่จำเป็น เมื่อผู้สนใจบ้านประหยัดพลังงานยังมีความต้องการที่จะติดเครื่องปรับอากาศในห้องนอนเป็นส่วนใหญ่แล้ว การที่จะสามารถช่วยลดพลังงานจากการใช้เครื่องปรับอากาศในห้องดังกล่าวได้คือ ในการพัฒนาบ้านประหยัดพลังงานต่อไปควรคำนึงถึงการออกแบบห้องนอนเพื่อรองรับการติดเครื่องปรับอากาศให้ใช้พลังงานน้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้

ความพึงพอใจของกลุ่มตัวอย่างนั้นพอใจในเรื่องรูปแบบบ้านมากที่สุด รองลงมาคือ การวางตำแหน่งพื้นที่ใช้สอย และรองลงมาคือ ขนาดพื้นที่ใช้สอยรวม ส่วนเรื่องความไม่พอใจนั้น ราคาก่อสร้างมีมากที่สุดซึ่งมีสัดส่วนมากกว่าในเรื่องอื่นมาก ซึ่งความไม่พอใจในเรื่องราคาดังกล่าวมีความสำคัญมากเพราะจัดเป็นปัจจัยอันดับต้นๆในการเลือกที่อยู่อาศัยควรรีบดำเนินการแก้ไข

5.1.3 พฤติกรรม

พฤติกรรมการใช้อุปกรณ์ไฟฟ้า โดยรวมผู้ที่ตอบแบบสอบถามใช้อุปกรณ์ไฟฟ้าที่ประหยัดพลังงานเป็นส่วนใหญ่ ยกเว้นเครื่องปรับอากาศและตู้เย็นนั้นผู้ที่ใช้ตู้เย็นธรรมดามีส่วนมากกว่าผู้ที่ใช้ตู้เย็นประหยัดไฟเบอร์ 5 ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้ที่ใช้เครื่องปรับอากาศธรรมดาใช้ตู้เย็นธรรมดานั้นใช้อุปกรณ์ไฟฟ้างดกว่าก่อนที่จะมีการรณรงค์ให้ใช้อุปกรณ์ประหยัดไฟเบอร์ 5 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มผู้ที่สนใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานนั้นก็ยังมีแนวโน้มเป็นผู้ที่ประหยัดพลังงานอยู่แล้ว

ในเรื่องพฤติกรรมการรับรู้ข่าวสารของผู้ตอบแบบสอบถามนั้นได้รับข่าวสารเรื่องบ้านประหยัดพลังงานผ่านสื่อประเภทหนังสือพิมพ์มากที่สุด ซึ่งหนังสือพิมพ์นั้นเป็นสื่อที่เข้าถึงผู้บริโภคได้ง่ายและในปริมาณมาก ซึ่งหนังสือพิมพ์ก็จัดเป็นสื่อมวลชนชนิดหนึ่งที่เหมาะสมในการให้ข่าวสารแก่คนจำนวนมาก แต่ถ้ามีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการจูงใจให้บุคคลมีการเปลี่ยนแปลงทัศนคติต่อเรื่องใดๆไปในแนวทางที่ต้องการแล้วสื่อระหว่างบุคคลจะมีประสิทธิภาพมากกว่า (วารกรณ์ พงษ์ไพบูลย์, 2541:13)

5.1.4 กระบวนการตัดสินใจ

การตัดสินใจของกลุ่มผู้สนใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานนี้ส่วนใหญ่ร้อยละ 65.9 ยังไม่ตัดสินใจว่าจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ซื้อหรือไม่ รองลงมาเป็นผู้ที่ตัดสินใจสร้างตามแบบที่ซื้อ คิดเป็นร้อยละ 22.1 และอีกร้อยละ 12.0 คิดตัดสินใจไม่สร้าง เหตุผลอันดับที่หนึ่งที่กลุ่มผู้สนใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานเลือกในการตัดสินใจซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงานนั้น คือ ต้องการศึกษาแบบบ้านประหยัดพลังงานมีส่วนส่วนมากที่สุดและเหตุผลที่เลือกเป็นอันดับหนึ่งที่มา รองลงมาคือ มีความต้องการสร้างบ้านประหยัดพลังงาน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้ที่ซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงานนั้นให้ความสนใจบ้านประหยัดพลังงานจริงๆ ต้องการจะศึกษาว่าบ้านประหยัดพลังงานนั้นเป็นอย่างไร ไม่ใช่ซื้อแบบเพียงเพราะว่าราคาแบบมีราคาถูกแต่การที่ราคาแบบมีราคาถูกนั้นทำให้เข้าถึงประชาชนได้ง่าย

เหตุผลในการตัดสินใจของผู้ที่สนใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานนั้น ในส่วนผู้ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานนั้นเนื่องมาจากต้องการความสบายแบบธรรมชาติมาเป็นอันดับหนึ่ง ซึ่งอาจเนื่องมาจากในชีวิตประจำวันที่ต้องทำงานหนักคู่กับสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ทำให้เมื่อกลับมาอยู่บ้านก็อยากจะสัมผัสกับธรรมชาติเพื่อเป็นการผ่อนคลายและพักผ่อน สำหรับผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างนั้นให้เหตุผลที่มีความสำคัญอันดับ 1 คือ ต้องการเพียงแค่ศึกษาแบบบ้าน รองลงมา คือ การ

ก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงานยังมีราคาแพงเกินไป แต่เมื่อถูกถามว่าในอนาคตมีความสนใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานซึ่งอาจจะเป็นของโครงการนี้หรือเป็นบ้านประหยัดพลังงานแบบอื่นหรือไม่ นั่นพบว่าส่วนใหญ่ตอบว่าสนใจ ถึงแม้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มนี้จะไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ชื่อมานี้แต่ก็มีแนวโน้มสนใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานถึงแม้ว่าอาจจะเป็นแบบของที่โครงการอื่นก็ตาม ส่วนเหตุผลอื่นๆที่ผู้ตัดสินใจไม่สร้างได้ให้ไว้ก็ไม่ควรละเลยควรดำเนินการแก้ไข เช่น แบบบ้านไม่ผ่านอ.บ.ต.เนื่องจากไม่มีลายมือชื่อของสถาปนิกและวิศวกร, แบบแปลนย่อส่วนอ่านยากเป็นแบบแปลนก่อสร้างจริงๆไม่ได้, ไม่แน่ใจว่าราคากับการประหยัดคุ้มกันหรือไม่ เป็นต้น สำหรับผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจซึ่งเป็นกลุ่มที่ใหญ่ที่สุดนั้นเหตุผลที่มีความสำคัญเป็นอันดับ 1 คือ ยังไม่พร้อมทางการเงิน รองลงมาคือ ต้องการศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงานมากกว่านี้ รองลงมา คือ อาจสร้างแต่ไม่ใช่เร็วๆนี้ ซึ่งเห็นได้ว่าผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจนั้นก็ยังมีแนวโน้มที่จะสร้างบ้านประหยัดพลังงานในอนาคตแต่ยังต้องการข้อมูลของบ้านประหยัดพลังงานมากกว่านี้ซึ่งเห็นว่าการขาดข้อมูลยังไม่พร้อมทางการเงินแล้ว ข้อมูลยังเป็นเรื่องสำคัญในการประกอบการตัดสินใจเพราะข้อมูลเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้คนมีความเชื่อมั่นพร้อมที่จะตัดสินใจหรือไม่ เพราะเป็นเรื่องของการตลาดและธรรมชาติของมนุษย์โดยเฉพาะมนุษย์ที่มีการศึกษาพอสมควร

ผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมปรึกษาผู้สมรสมากที่สุดรองลงมา คือสถาปนิก/วิศวกร ซึ่งการปรึกษาสถาปนิก/วิศวกรแสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความสนใจเรื่องบ้านประหยัดพลังงานอย่างจริงจัง ซึ่งนอกจากคนในครอบครัวแล้วตัวแปรอีกตัวหนึ่ง ได้แก่ กลุ่มอ้างอิง ซึ่งจะมีอิทธิพลต่อผู้บริโภคเป็นอย่างมากในปัจจุบันนี้ (พิชัย สันติวงศ์, 2541:11)คือสามารถชี้แนะให้เป็นไปในแนวทางที่ต้องการได้ซึ่งสถาปนิกเองก็จัดอยู่ในกลุ่มอ้างอิงนี้ ฉะนั้นคำแนะนำของสถาปนิกจึงมีอิทธิพลอย่างมากต่อผู้บริโภค

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีทัศนคติด้านราคา รูปแบบ คุณภาพ ต่อบ้านประหยัดพลังงานของโครงการนี้ ดังนี้คือ ทัศนคติด้านราคานั้นเห็นว่าราคาแพงกว่าบ้านธรรมดา ด้านรูปแบบส่วนใหญ่คิดว่าเหมาะสมกับประเทศไทยและมีความสวยงาม ในด้านคุณภาพส่วนใหญ่มีความคิดว่าบ้านประหยัดพลังงานสามารถประหยัดพลังงานได้จริงและการลงทุนก่อสร้างคุ้มค่าเมื่อเทียบกับพลังงานที่สามารถประหยัดได้ ซึ่งจากผลการวิเคราะห์สามารถสรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างมีทัศนคติที่ดีต่อบ้านประหยัดพลังงานในด้านต่างๆ ยกเว้นเรื่องราคา แต่เมื่อแยกวิเคราะห์ตามการตัดสินใจพบว่า

จากผลการวิจัยโดยการวิเคราะห์ทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ พบว่าตัวแปรที่มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจคือ เรื่องการศึกษาและเรื่องทัศนคติ กล่าวคือ ในเรื่องความสัมพันธ์ของการตัดสินใจ

ใจกับการศึกษานั้นในกลุ่มผู้ที่ตัดสินใจสร้างจะเป็นผู้ที่มีการศึกษต่ำกว่าปริญญาตรีมีสัดส่วนใกล้เคียงกับผู้มีการศึกษตั้งแต่ปริญญาตรี สำหรับกลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจและผู้ที่ไม่สร้างนั้น มีสัดส่วนของผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีค่อนข้างมากกว่าผู้ที่มีการศึกษต่ำกว่าปริญญาตรีถึงประมาณประมาณ 2 เท่าในกลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจและ 3 เท่าในกลุ่มของผู้ที่ไม่สร้าง อาจจะสามารถพอสรุปได้ว่าผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีส่วนใหญ่เลือกที่จะยังไม่ตัดสินใจและไม่สร้าง ซึ่งกลุ่มผู้ที่ได้รับการศึกษาสูงเป็นพวกที่มีปัญญา การซื้อของจะเป็นไปโดยมีเหตุผลรอบคอบ(ธงชัย สันติวงษ์,2535:201-214 อ้างถึงใน ฉวีวรรณ เคนไพบูลย์,2536:19)

ในเรื่องการตัดสินใจกับทัศนคติด้านราคา ทัศนคติด้านรูปแบบในแง่ความเหมาะสมกับประเทศไทย ทัศนคติด้านรูปแบบในแง่ความสวยงาม ทัศนคติด้านความคุ้มค่ามีความสัมพันธ์กัน กล่าวคือ ถ้าผู้ที่สนใจบ้านประหยัดพลังงานมีทัศนคติที่ดีต่อเรื่องดังกล่าวข้างต้นแล้วนั้นก็จะมีแนวโน้มที่จะตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงาน และเนื่องจากทัศนคติของผู้บริโภค(consumer attitudes) มีผลโดยตรงต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าดังนั้นทัศนคติจึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อการตลาด(ธงชัย สันติวงษ์, 2539:160)

5.1.5 กลยุทธ์ทางการตลาดและการพัฒนาบ้านประหยัดพลังงาน

เนื่องจากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มผู้สนใจที่จะสร้างบ้านประหยัดพลังงานส่วนใหญ่เห็นว่าราคาก่อสร้างยังแพงอยู่ ซึ่งในเรื่องราคานี้มีความสำคัญมากเพราะนับว่าเป็นปัจจัยอันดับต้นๆ ในการเลือกที่อยู่อาศัย(เดชะ บุญยะชัย,2530:130) และ Brain J.L. Berry and Frank E. Hortor ก็จัดว่าราคาที่พักอาศัยเป็นหนึ่งในสามของปัจจัยพื้นฐานที่กำหนดการเลือกที่อยู่อาศัย (Brain J.L. Berry and Frank E. Hortor ,1970:436) ซึ่งควรริบดำเนินการแก้ไข ส่วนรูปแบบบ้านที่มีเพียง 4 แบบนั้นอาจน้อยเกินไปมีผลให้กลุ่มผู้ที่มีรายได้สูงและการศึกษาสูงนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจไม่สร้างจำนวนมากที่สุดคือ รูปแบบบ้านยังไม่ถูกใจ และรูปแบบบ้านยังเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งในการเลือกที่อยู่อาศัย (Raymond E.Murphy. W. Alonsol,1966:436)จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ถ้ามีการปรับราคาให้ต่ำลงหรือแสดงให้เห็นว่าบ้านประหยัดพลังงานมีราคาพอกับบ้านธรรมดาและมีรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้นน่าจะทำให้ผู้ตัดสินใจไม่สร้างหันมาสร้างบ้านประหยัดพลังงานได้

จากผลการวิจัยโดยการวิเคราะห์ทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ พบว่าการตัดสินใจมีความสัมพันธ์กับการศึกษากว่าคือ ในกลุ่มผู้ที่ตัดสินใจสร้างจะเป็นผู้ที่มีการศึกษต่ำกว่าปริญญาตรีมีสัดส่วนใกล้เคียงกับผู้มีการศึกษตั้งแต่ปริญญาตรี สำหรับกลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจและผู้ที่ไม่สร้างนั้น มีสัดส่วนของผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีค่อนข้างมากกว่าผู้ที่มีการศึกษต่ำกว่าปริญญาตรีถึง

ประมาณ ประมาณ 2 เท่าในกลุ่มผู้ยังไม่ตัดสินใจและ 3 เท่าในกลุ่มของผู้ไม่สร้าง อาจจะสามารถพอสรุปได้ว่าผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีส่วนใหญ่เลือกที่จะยังไม่ตัดสินใจและไม่สร้าง ซึ่งกลุ่มผู้ที่ได้รับการศึกษาสูงเป็นพวกที่มีปริญญาตรี การซื้อของจะเป็นไปโดยมีเหตุผลรอบคอบ(ธงชัย สันติวงษ์,2535:201-214 อ้างถึงใน ฉวีวรรณ เด่นไพบูลย์,2536:19)ซึ่งคนกลุ่มนี้จะทำการศึกษาค้นคว้าข้อมูลที่คิดว่าน่าเชื่อถือ มีเหตุผลซึ่งจะนำข้อมูลนั้นไปพิจารณาตัดสินใจ ดังนั้นการที่จะสามารถเข้าถึงคนกลุ่มนี้ได้จำเป็นต้องมีความน่าเชื่อถือและให้ข้อมูลที่ถูกต้องเพราะถ้าคนกลุ่มนี้ไปค้นหาข้อมูลเองแล้วพบว่าสิ่งที่ได้รู้มานั้นไม่เป็นความจริงก็จะเกิดทัศนคติที่ไม่ดีและส่งผลกระทบต่อ การตัดสินใจ

ในเรื่องการตัดสินใจกับทัศนคติด้านราคา ทัศนคติด้านรูปแบบในแง่ความเหมาะสมกับประเทศไทย ทัศนคติด้านรูปแบบในแง่ความสวยงาม ทัศนคติด้านความคุ้มค่าอันมีความสัมพันธ์กัน กล่าวคือ ถ้าผู้ที่สนใจบ้านประหยัดพลังงานมีทัศนคติที่ดีต่อเรื่องดังกล่าวข้างต้นแล้วนั้นก็จะมีแนวโน้มที่จะตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงาน และเนื่องจากทัศนคติของผู้บริโภค(consumer attitudes) มีผลโดยตรงต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าจึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อการตลาด (ธงชัย สันติวงษ์,2539:160) ฉะนั้นการรณรงค์ให้ประชาชนหันมาสนใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานนั้น ทัศนคติมีความสำคัญอย่างมาก

สำหรับผู้ที่จะตัดสินใจสร้างนั้น ให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดคือ ความสบายแบบธรรมชาติและจากการศึกษาถึงเหตุผลในการตัดสินใจที่จะสร้างแล้ว ความสบายแบบธรรมชาติมีความสำคัญเป็นอันดับ 1 (ตารางที่ 4.75) ซึ่งสอดคล้องกัน ทำให้เห็นได้ว่าผู้ที่สร้างบ้านประหยัดพลังงานนั้นเห็นความสำคัญของความสบายแบบธรรมชาติมากที่สุด ฉะนั้นในการพัฒนาบ้านประหยัดพลังงานต่อไปไม่ควรจะละเลยในประเด็นนี้ และควรจะนำจุดนี้มาเป็นจุดเด่นในการนำเสนอและพัฒนาต่อไป

กลุ่มตัวอย่างมีความต้องการในเรื่องคำปรึกษา/แนะนำในการสร้างบ้านประหยัดพลังงานมากที่สุด รองลงมา คือสถาปนิก/วิศวกรที่มีความรู้ในการก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงาน รองลงมา เป็นเรื่องชิ้นส่วนสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงาน ซึ่งการจัดให้มีสิ่งเหล่านี้จะเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้สนใจสร้างบ้านประหยัดพลังงาน ซึ่งการอำนวยความสะดวกต่างๆนี้ก็เป็นหนึ่งในแนวคิดทางการตลาด(Fox and Kotler,1980 อ้างถึงใน วราภรณ์ พงษ์ไพบูลย์, 2541:28)

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ยังมีความต้องการติดเครื่องปรับอากาศในห้องนอนสัดส่วนมากที่สุด รองลงมา คือไม่ติดเครื่องปรับอากาศเลย รองลงมาคือติดในห้องรับแขก เนื่องจากประเทศไทยเป็น

เมื่อรื้อนผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ยังต้องการติดเครื่องปรับอากาศในห้องที่จำเป็นซึ่งเป็นการติดตั้งเครื่องปรับอากาศเพื่อป้องกันไว้ก่อนมากกว่าที่จะตั้งใจใช้งานประจำ เมื่อผู้สนใจบ้านประหยัดพลังงานยังมีความต้องการที่จะติดเครื่องปรับอากาศในห้องนอนเป็นส่วนใหญ่แล้ว การที่จะสามารถช่วยลดพลังงานจากการใช้เครื่องปรับอากาศในห้องดังกล่าวได้คือ ในการพัฒนาบ้านประหยัดพลังงานต่อไปควรคำนึงถึงการออกแบบห้องนอนเพื่อรองรับการติดเครื่องปรับอากาศให้ใช้พลังงานน้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้

5.2 ข้อเสนอแนะ

5.2.1 สำนักงานคณะกรรมการนโยบายพลังงานแห่งชาติ(สพช.)

เนื่องจากผู้สนใจบ้านประหยัดพลังงานส่วนมากยังไม่ตัดสินใจที่จะสร้างหรือไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้นอาจเป็นเพราะต้องการความมั่นใจมากกว่านี้ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีการศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไปนั่นจัดว่าเป็นกลุ่มผู้ที่ได้รับการศึกษาสูงซึ่งการซื้อของจะเป็นไปโดยมีเหตุผลรอบคอบ(ธงชัย สันติวงษ์, 2535:201-214 อ้างถึงใน ลวีวรรณ เคนไพบูลย์,2536:19) และเนื่องจากการลงทุนเรื่องที่อยู่อาศัยนั้นเป็นสินค้าที่ในช่วงชีวิตหนึ่งนั้นซื้อได้เพียงไม่กี่ครั้ง และเงินที่ลงทุนไปนั้นนับว่าเป็นเงินก้อนใหญ่พอสมควร ดังนั้นการตัดสินใจในแต่ละครั้งจึงต้องอาศัยความรอบคอบเป็นอย่างมาก ทางสพช.ควรมีบ้านประหยัดพลังงานตัวอย่างที่สร้างขึ้นเพื่อใช้ทดลอง เก็บข้อมูล คำนวณผลซึ่งจะทำให้สามารถทราบออกมาชัดเจนเป็นรูปธรรมมากขึ้นเพื่อให้ประชาชนเกิดความมั่นใจ และจากการเก็บข้อมูลต่างๆของบ้านประหยัดพลังงานก็เป็นประโยชน์เพื่อใช้ในการพัฒนาบ้านประหยัดพลังงานต่อไป นอกจากนี้การรณรงค์ให้ประชาชนหันมาสนใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานนั้นทัศนคติมีความสำคัญอย่างมาก จากแนวคิดพื้นฐานทางจิตวิทยาที่ว่าระดับความรู้ความเชื่อและความตระหนักถึงความจำเป็นและความสำคัญของปัญหาจะมีอิทธิพลต่อความพร้อม และการแสดงพฤติกรรมของบุคคลมีการศึกษาวิจัยและใช้ประโยชน์จากภาวะสันนิษฐานทางจิตวิทยาที่ เรียกว่า ทัศนคติ(Attitude) ของบุคคลในการเสริมพฤติกรรมกรประหยัดพลังงาน เพราะการพัฒนาทัศนคติต่อการประหยัดพลังงานซึ่งประกอบด้วยความรู้ ความเชื่อ และความตระหนักถึงปัญหาพลังงานในหมู่ประชาชนหรือกลุ่มเป้าหมายที่มีความสำคัญต่อการรณรงค์ในเรื่องนี้(ประสาร มาลากุล ณ อยุธยา,2527:12)

5.2.2 ภาคเอกชน

เนื่องจากในจำนวนผู้ที่สนใจบ้านประหยัดพลังงานนั้นมีกลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจและกลุ่มผู้ไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมามากซึ่งจากการวิเคราะห์กลุ่มผู้บริโภคกลุ่มนี้ก็มีความสนใจในบ้านประหยัดพลังงานแต่เนื่องจากเหตุผลต่างๆที่กล่าวไว้ในบทที่ 5 จึงทำให้ตัดสินใจแบบนั้น ซึ่งตรงจุดนี้เอกชนสามารถสนองความต้องการของผู้บริโภคได้คล่องตัวกว่าหน่วยงานของรัฐ และสาเหตุที่สำคัญประการหนึ่งคือเรื่องราคาของกลุ่มตัวอย่างยังเห็นว่ายังสูงอยู่ที่ทำให้กลุ่มผู้บริโภคยังไม่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงาน ซึ่งถ้าสามารถทำในปริมาณมากคือทำเป็นหมู่บ้านบ้านจัดสรรต้นทุนย่อมถูกกว่าสร้างเป็นทีละหลังทั้งยังสะดวกต่อการจัดสภาพแวดล้อมอีกด้วย แต่สิ่งที่จะต้องระวังของเอกชนก็คือ ความน่าเชื่อถือ ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องมีสถาปนิกที่มีความรู้เรื่องบ้านประหยัดพลังงานเป็นอย่างดีเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภค

5.2.3 ภาครัฐ

ภาครัฐควรต้องมีบทบาทในการสร้างนโยบายการประหยัดพลังงานอย่างเป็นระบบและแสวงหาแนวทางให้มีการพัฒนารูปแบบในการดำเนินงานที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพเพื่อส่งเสริมพฤติกรรมกรรมการประหยัดพลังงานให้เกิดขึ้นในประชาชนชาวไทยอย่างมั่นคงถาวร (ประสาร มาลากุล ณ อยุธยา, 2527:10) ในส่วนของการสนับสนุนบ้านประหยัดพลังงานอาจทำได้โดยให้การสนับสนุนกับผู้ที่จะสร้างบ้านประหยัดพลังงานซึ่งอาจสนับสนุนในเรื่องงบประมาณในการพัฒนาบ้านประหยัดพลังงาน ในเรื่องลดภาษีให้กับผู้ประกอบการที่จะสร้างบ้านประหยัดพลังงานและประชาชนที่จะสร้างที่อยู่อาศัยแบบประหยัดพลังงาน

5.2.4 สำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

เนื่องจากในช่วงที่ดำเนินการวิจัยยังไม่มีการสร้างบ้านประหยัดพลังงานของทางสพช. ดังนั้นต่อไปในอนาคตเมื่อมีการสร้างบ้านประหยัดพลังงานแล้ว การวิจัยครั้งต่อไปสามารถศึกษาถึงพฤติกรรมที่อยู่อาศัยในบ้านประหยัดพลังงานทั้งทางด้านจิตวิทยาและกายภาพ