

### บทที่ 3

#### ระเบียบวิธีการศึกษา

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอกการขายประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย ของ บริษัท บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด ของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในครั้งนี้ ได้กำหนดระเบียบวิธีการศึกษาซึ่งประกอบด้วยประชากรและกลุ่มตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้รวบรวมข้อมูล การรวบรวมข้อมูล รวมทั้งการวิเคราะห์ข้อมูล และแปลผล ดังนี้

#### ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอกการขายประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยของ บริษัท บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด ของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ใช้แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ประกอบด้วย ปัจจัยในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด นอกจากนี้ยังใช้แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค (Philip Kotler ,1997) ซึ่งพิจารณาถึงปัจจัยส่วนบุคคล (Personal Factors) ที่มีผลต่อการเลือกตัดสินใจซื้อ ได้แก่ อายุ อาชีพ สถานะทางเศรษฐกิจ การศึกษา รูปแบบการดำรงชีวิต และบุคลิกภาพ

#### ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาในครั้งนี้ คือประชากรที่สนใจมาติดต่อซื้อสินทรัพย์รอกการขาย (NPA) ประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย ณ ศูนย์แสดง และจำหน่ายทรัพย์ บริษัท บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ในช่วงเดือน มกราคม ถึง เมษายน 2552 กลุ่มตัวอย่างเนื่องจากการศึกษาในครั้งนี้ ไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอนดังนั้นจึงกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรในการคำนวณหาขนาดตัวอย่างที่ใช้เก็บข้อมูล กรณีไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน ณ ระดับความเชื่อมั่น 95% ตามวิธีการของ Cochran W. G. (1953) โดยใช้สูตรดังนี้

$$n = \frac{P(1-P)Z^2}{d^2}$$

เมื่อ

$n =$  จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการที่ผู้วิจัยต้องการสุ่ม

$P =$  สัดส่วนของประชากรที่ศึกษา

$Z =$  ระดับความเชื่อมั่นที่กำหนด (95%) = 1.96

$D =$  สัดส่วนความคลาดเคลื่อน 0.05

แทนค่า

$$n = \frac{0.15(1-0.15)1.96^2}{0.05^2}$$

$$= 195.2$$

จะได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างจากการคำนวณทั้งสิ้น 195.2 ราย จึงกำหนดกลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 ราย โดยผู้ศึกษาเลือกวิธีการสุ่มแบบสะดวก (Convenience Sampling) ซึ่งเป็นขบวนการคัดเลือกตัวอย่างตามความสะดวกของผู้ศึกษาตามจำนวน 200 ราย

#### เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล

วิธีการสร้างแบบสอบถาม ผู้วิจัยศึกษารายละเอียดของวัตถุประสงค์การวิจัยเป็นหลัก ในการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ได้มาซึ่งคำตอบที่สามารถบรรลุเป้าหมายการวิจัยได้ โดยศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอกการขาย ประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย ของบริษัทบริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด ของประชากรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยมีการจัดคำถามอย่างเป็นขั้นตอน เพื่อสะดวกในการตอบแบบสอบถาม จึงเน้นคำถามแบบปิด

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ คือ แบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่

**ส่วนที่ 1** ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

**ส่วนที่ 2** ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอกการขายของบริษัทบริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล สอบถามโดยใช้มาตรวัดแบบประมาณค่า (Rating Scale) จำนวน 5 ระดับ ประกอบด้วย ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริม

การตลาด และปัจจัยส่วนบุคคล ที่มีผลต่อการเลือกตัดสินใจซื้อ ได้แก่ อายุ อาชีพ สถานะทางเศรษฐกิจ การศึกษา และรูปแบบการดำรงชีวิต โดยกำหนดเกณฑ์ในการให้คะแนน ตามวิธี (Rating Scales) ดังนี้

5	หมายถึง	มีระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้ออย่างมากที่สุด
4	หมายถึง	มีระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อมาก
3	หมายถึง	มีระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อปานกลาง
2	หมายถึง	มีระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อน้อย
1	หมายถึง	มีระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อน้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับข้อเสนอแนะที่มีต่อการซื้อสินทรัพย์รอการขายในด้านต่าง ๆ

#### การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้ดำเนินการรวบรวมข้อมูลตามขั้นตอนดังนี้

1) **ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)** ข้อมูลในการวิเคราะห์ที่ได้จากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างที่สนใจมาติดต่อซื้อสินทรัพย์รอการขาย (NPA) ประเภท อสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย ณ ศูนย์แสดง และจำหน่ายทรัพย์ บริษัทบริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ในช่วงเดือน มกราคม ถึง กุมภาพันธ์ 2552 จำนวน 200 ราย โดยผู้ศึกษาได้ฝึกอบรมผู้ช่วยในการศึกษา จำนวน 3 คนให้ทำหน้าที่ช่วยเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนามร่วมกับผู้ศึกษา ทั้งนี้เพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจถึงวิธีดำเนินการรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่ถูกต้องตรงกัน จากนั้นนำแบบสอบถามที่รวบรวมได้มาตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ พร้อมทั้งดำเนินการเก็บข้อมูลซ่อมเสริมในส่วนที่มีความบกพร่อง จนได้ข้อมูลครบถ้วนสมบูรณ์จำนวน 200 ชุด แล้วจึงดำเนินการในขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

2) **ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)** เป็นข้อมูลที่รวบรวมค้นคว้าจาก ข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย ของบริษัท บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด และจากตำรา วารสาร บทความทางวิชาการ งานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่ผ่านมานในอดีต

### การวิเคราะห์ข้อมูลและแปลผล

การวางแผนวิเคราะห์ข้อมูลโดยการนำแบบสอบถามที่รวบรวมได้มาดำเนินการตรวจสอบข้อมูล ความสมบูรณ์ของการตอบแบบสอบถาม แยกแบบสอบถามที่ไม่สมบูรณ์ออก จากนั้นนำแบบสอบถามมาลงรหัส (Coding) แล้วนำข้อมูลที่ได้ทั้งหมดทำการบันทึกโดยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ ประมวลผล โดยการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) เป็นการบรรยายลักษณะทั่วไปทางด้านเพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และรายละเอียดความต้องการที่อยู่อาศัย โดยสถิติที่ใช้ได้แก่ ค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average)

การแปลระดับความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอกการขายโดยใช้วิธี การให้คะแนนรวมสเกลของ (Rating Scales) โดยกำหนดทางเลือกในการตอบ 5 ประการ ผู้ศึกษาให้คะแนน 5, 4, 3, 2, 1 ดังต่อไปนี้

ระดับคะแนนของคำตอบ 5	หมายถึง	สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด
ระดับคะแนนของคำตอบ 4	หมายถึง	สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ
ระดับคะแนนของคำตอบ 3	หมายถึง	สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อปานกลาง
ระดับคะแนนของคำตอบ 2	หมายถึง	สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อน้อย
ระดับคะแนนของคำตอบ 1	หมายถึง	สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อน้อยที่สุด

หลังจากการรวบรวมข้อมูลกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอกการขายจะนำข้อมูลที่ได้มาคำนวณค่าเฉลี่ยสำหรับเกณฑ์การจัดระดับค่าเฉลี่ยได้กำหนดเป็นช่วงคะแนนเริ่มตั้งแต่ 1.00 ถึง 5.00 โดยแบ่งช่วงคะแนนสำหรับแต่ละระดับไว้เท่ากันคือ 0.5 (อ้างถึงใน พวงรัตน์ ทวีรัตน์, 2543 : 107 – 108) เมื่อทราบช่วงคะแนนสำหรับแต่ละระดับความคิดเห็นแล้วสามารถนำมาแปลผลได้ดังต่อไปนี้

4.50– 5.00	หมายถึง	มีระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด
3.50– 4.49	หมายถึง	มีระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก
2.50– 3.49	หมายถึง	มีระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง
1.50– 2.49	หมายถึง	มีระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจน้อย
1.00 –1.49	หมายถึง	มีระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด

**ระยะเวลาในการศึกษา**

การศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอกการขายประเภท  
อสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย ของ บริษัท บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด ของประชาชนใน  
เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ทำการศึกษาระหว่างเดือน มกราคม – เมษายน 2552