

### บทที่ 3

#### ระเบียบวิธีการศึกษา

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจจำหน่ายเหล็กในจังหวัดสุโขทัย ทำการศึกษาด้านต่างๆ คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยมีระเบียบวิธีในการศึกษาในแต่ละด้าน เป็นดังนี้

#### วิธีการศึกษา

##### ขอบเขตเนื้อหา

การศึกษานี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจจำหน่ายเหล็กในจังหวัดสุโขทัย โดยจะศึกษาความเป็นไปได้ใน 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การศึกษาสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ
2. การศึกษาสภาวะการแข่งขัน
3. การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจ
4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด
5. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค
6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ
7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

##### ขอบเขตประชากร และกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการศึกษานี้ แบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ

กลุ่ม 1 คือ ผู้ประกอบการร้านจำหน่ายเหล็กในจังหวัดสุโขทัย มีจำนวนทั้งหมด 7 ราย กำหนดใช้ทั้งหมด 7 ราย

กลุ่ม 2 คือ ลูกค้ายานจำหน่ายเหล็ก ในจังหวัดสุโขทัย เป็นเจ้าของบ้าน ที่อาศัยอยู่ในจังหวัดสุโขทัย กำหนดขนาดตัวอย่างด้วยวิธีไม่ทราบจำนวนประชากร โดยใช้ตารางขนาดของตัวอย่างที่ใหญ่ที่สุดที่ใช้ศึกษาประชากรที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และยอมให้มีความคลาดเคลื่อนได้ 5% ซึ่งได้ขนาดตัวอย่างจำนวน 384 คน (ประชุม สุวดี, 2541) แต่ในการศึกษานี้ เพื่อให้ตัวเลขสมบูรณ์ จึงใช้กลุ่มตัวอย่างเป็น 385 คน ผู้ศึกษาได้ใช้วิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ความสะดวก (Convenience sampling) เป็นเครื่องมือในการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

## วิธีการศึกษา

### ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

ข้อมูลที่ทำการศึกษา เก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่อไปนี้

- 1) **ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data)** ใช้วิธีเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการ โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth interview) และเก็บข้อมูลจากลูกค้าร้านจำหน่ายเหล็กในจังหวัดสุโขทัย โดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire)
- 2) **ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data)** ได้จากการรวบรวม ค้นคว้าข้อมูลจากหนังสือ วารสาร เอกสาร เว็บไซต์ที่เผยแพร่จากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง การหาข้อมูลยอดการจำหน่ายเหล็ก ในจังหวัดสุโขทัย ข้อมูลการสำรวจตลาดเพื่อหาราคาขายเฉลี่ยของสินค้า และข้อมูลด้านการตลาดอื่นๆ จากสำนักงานพาณิชย์จังหวัดสุโขทัย เพื่อนำข้อมูล ไปวิเคราะห์ ความต้องการของตลาด ความสามารถในการตอบสนองของผู้ค้าในปัจจุบัน คู่แข่งขัน และการประมาณการยอดขายของโครงการล่วงหน้า

### เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ คือ

1. **โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth Interview)** จากผู้ประกอบการ เพื่อนำมาวิเคราะห์ด้านการตลาด เทคนิค การจัดการ และการเงิน โดยโครงสร้างแบบสอบถามมีส่วนประกอบ 5 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ ส่วนที่ 2 คำถามด้านการตลาด ส่วนที่ 3 คำถามด้านเทคนิค ส่วนที่ 4 คำถามด้านการจัดการ และส่วนที่ 5 คำถามด้านการเงิน
2. **แบบสอบถาม (Questionnaire)** สำหรับลูกค้า เพื่อนำมาวิเคราะห์ด้านการตลาด โดยโครงสร้างแบบสอบถามมีส่วนประกอบ 4 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนที่ 2 พฤติกรรมในการเลือกซื้อเหล็ก ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเหล็ก ส่วนที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการใช้บริการร้านจำหน่ายเหล็กเปิดใหม่ ปัญหา และข้อเสนอแนะต่อร้านจำหน่ายเหล็ก ในจังหวัดสุโขทัย

### การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลจากผู้ประกอบการ เป็นข้อมูลด้านการตลาด เทคนิค การจัดการ และการเงิน นำมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด เทคนิค การจัดการ และการเงิน

ข้อมูลจากลูกค้า นำมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ประกอบด้วยความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean)

เกณฑ์การให้คะแนน การวัดระดับความสำคัญต่อปัจจัยด้านต่างๆ จะใช้มาตรวัดของลิเคิร์ต (Likert Scale) (สอนวิจัย.วิธีการสร้างมาตรวัด, 2545: ออนไลน์) โดยลักษณะคำถามจะมีคำตอบให้เลือก 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด โดยแต่ละระดับมีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

ระดับความสำคัญ	ระดับคะแนน
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

การกำหนดช่วงค่าเฉลี่ยเพื่อการแปลผล แบ่งเป็น 5 ระดับ จากช่วงค่าเฉลี่ยต่อไปนี้

ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
ค่าเฉลี่ย 4.50 - 5.00	มีระดับความสำคัญมากที่สุด
ค่าเฉลี่ย 3.50 - 4.49	มีระดับความสำคัญมาก
ค่าเฉลี่ย 2.50 - 3.49	มีระดับความสำคัญปานกลาง
ค่าเฉลี่ย 1.50 - 2.49	มีระดับความสำคัญน้อย
ค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.49	มีระดับความสำคัญน้อยที่สุด

## สมมติฐานในการศึกษา

โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจจำหน่ายเหล็กในจังหวัดสุโขทัยได้ตั้งข้อสมมติฐานออกเป็น 7 ข้อ ดังนี้

1. เงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการ ประกอบด้วยส่วนของเจ้าของร้อยละ 73 และกู้จากสถาบันการเงินร้อยละ 27 โดยมีต้นทุนเงินทุนเท่ากับร้อยละ 12.55 และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MRR+3% คือ 9.45% (อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อเพื่อการประกอบธุรกิจ ของธนาคารกสิกรไทย ประจำวันที่ 28 มกราคม 2553)
2. ยอมรับโครงการเมื่ออัตราผลตอบแทนในการลงทุนมากกว่าร้อยละ 12.55 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ มีค่าเป็นบวก
3. โครงการมีอายุ 5 ปี
4. คิดค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรงในอัตรา 5% ต่อปีสำหรับอาคาร ส่วนที่เหลือนอกจากอาคารคิดค่าเสื่อมในอัตรา 20% ต่อปี
5. ระยะเวลาคืนทุนโครงการธุรกิจจำหน่ายเหล็ก กำหนดให้คืนภายในอายุโครงการ
6. อัตราภาษีเงินได้ คิดตามอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (ภาคผนวก ข)
7. สถานที่โครงการตั้งอยู่ เลขที่ 143/1 ถนนจรดวิถีถ่อง หมู่ 4 ตำบลธานี อำเภอเมือง จังหวัดสุโขทัย

## สถานที่ในการดำเนินการศึกษาและรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้ ใช้สถานที่ในการดำเนินการศึกษา และรวบรวมข้อมูลดังนี้

1. คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
2. การเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth Interview) จากผู้ประกอบการดำเนินการที่ร้านจำหน่ายเหล็กในจังหวัดสุโขทัย
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้แบบสอบถามจากลูกค้า ดำเนินการที่ร้านจำหน่ายเหล็กในจังหวัดสุโขทัย

## ระยะเวลาในการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้ คาดว่าจะใช้เวลาทั้งสิ้นประมาณ 9 เดือน เริ่มตั้งแต่เดือน พฤษภาคม 2552 ถึงเดือน มกราคม 2553 โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลตั้งแต่เดือน พฤษภาคม 2552 ถึงเดือน มิถุนายน 2552