

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการศึกษา

การศึกษาคือความเป็นไปได้ในการลงทุนของหน่วยธุรกิจบริการตัดวัสดุ และให้เช่าเครื่องมือช่างของ บริษัท นพดลพานิช จำกัด ผู้ศึกษาได้กำหนดระเบียบวิธีการศึกษาไว้ ได้แก่ ขอบเขตการศึกษา วิธีการศึกษา เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา การวิเคราะห์ข้อมูลระยะเวลาในการดำเนินการ และสถานที่ใช้ในการดำเนินงานศึกษาและรวบรวมข้อมูล

ขอบเขตการศึกษา

ขอบเขตเนื้อหา

การศึกษาคือความเป็นไปได้ในการลงทุนของหน่วยธุรกิจบริการตัดวัสดุ และให้เช่าเครื่องมือช่างของ บริษัท นพดลพานิช จำกัด จะทำการศึกษาคือความเป็นไปได้ทางธุรกิจ 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ดังนี้

1. ด้านการตลาด เป็นการศึกษาลักษณะทั่วไปของตลาด ด้วยการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมทางการธุรกิจ PEST Analysis, SWOT Analysis, Five Force Model และแบบสอบถาม เพื่อนำไปใช้ในการกำหนดลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย รูปแบบบริการ ราคา สถานที่ การส่งเสริมการตลาด รวมถึงการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด
2. ด้านเทคนิค เป็นการศึกษาความเหมาะสมในการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ การลงทุนในด้านการซื้อ เครื่องจักร, เครื่องมือ ตลอดจนอุปกรณ์ต่างๆ รวมถึงการลงทุนในการตกแต่งร้านด้วย
3. ด้านการจัดการ เป็นการศึกษาวิธีการที่เหมาะสมในการบริหารงาน โดยพิจารณาถึงรูปแบบการดำเนินงาน การจัดโครงสร้าง การจัดการบุคลากร และการประมาณค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินการ
4. ด้านการเงิน เป็นการนำข้อมูลทางการเงินต่างๆ มาประกอบการตัดสินใจในการลงทุน ซึ่งประกอบไปด้วย การทำงบล่วงหน้า รวมทั้งการคำนวณ ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) และอัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR)

ขอบเขตประชากร

ประชากรในการศึกษาครั้งนี้ ประกอบด้วย 2 กลุ่ม ได้แก่

1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ เจ้าของบ้าน และช่าง ที่มีความต้องการใช้บริการตัดวัสดุ และให้เช่าเครื่องมือช่าง โดยให้คำนิยามแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แตกต่างกันดังนี้

1.1 เจ้าของบ้าน หมายถึง ลูกค้าที่ใช้บริการตัดวัสดุหรือเช่าเครื่องมือช่างกับโครงการก่อสร้างของตนเอง

1.2 ช่าง หมายถึง ลูกค้าที่ใช้บริการตัดวัสดุหรือเช่าเครื่องมือช่าง เพื่อนำไปรับจ้างงานก่อสร้างแก่ผู้อื่นอีกต่อหนึ่ง ได้แก่ เจ้าของบ้าน หรือเจ้าของโครงการ

2. ผู้ประกอบธุรกิจให้บริการตัดวัสดุ และให้เช่าเครื่องมือช่าง

ขนาดตัวอย่างและวิธีการคัดเลือกตัวอย่าง

ในการศึกษาครั้งนี้ เนื่องจากไม่ทราบจำนวนประชากรที่แท้จริงของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จึงกำหนดขนาดตัวอย่าง โดยใช้ขนาดกลุ่มตัวอย่างจากการเปิดตารางการกำหนดการสุ่มตัวอย่างของ Seymour Sudman (Sudman, 1976 : 87) ด้วยจำนวนการวิเคราะห์กลุ่มย่อยระดับน้อย ได้จำนวนตัวอย่างเท่ากับ 200 ตัวอย่าง และใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างตามสะดวก (Convenience Sampling) โดยกำหนดเป้าหมายกลุ่มเจ้าของบ้าน 100 ราย และกลุ่มช่าง 100 ราย และทำการเก็บตัวอย่างในช่วงเวลา 1 เดือน แบ่งเก็บตัวอย่างวันจันทร์ถึงเสาร์ วันละ 20 ตัวอย่าง โดยการเก็บตัวอย่างจะทำการเก็บในบริเวณเคาท์เตอร์บริการลูกค้าของโชว์รูม บริษัท นพดลพานิช จำกัด

สำหรับกลุ่มของผู้ประกอบการ จะคัดเลือกจากผู้ประกอบการที่ให้บริการเช่าเครื่องมือช่างในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 3 ราย เนื่องจากข้อมูลที่ได้จะสามารถนำไปใช้ในการวางแผนและวิเคราะห์ข้อมูลด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงินต่อไป

วิธีการศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล 2 ประเภท ดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่ง ได้แก่ กลุ่มเจ้าของบ้าน และช่าง โดยใช้แบบสอบถาม(Questionnaire) จำนวน 200 ราย และเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการให้เช่าเครื่องมือช่าง โดยใช้แบบสัมภาษณ์ จำนวน 3 ราย

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

เป็นการค้นคว้าข้อมูลจากหนังสือ วารสาร สิ่งพิมพ์ เอกสาร และฐานข้อมูลและเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้ ผู้ศึกษาใช้เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล แบ่งได้ 2 ชุด ได้แก่

ชุดที่ 1 แบบสอบถามกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ประกอบด้วย 4 ส่วนคือ

- | | |
|-----------|--|
| ส่วนที่ 1 | ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม |
| ส่วนที่ 2 | ข้อมูลพฤติกรรม และ ความต้องการในการใช้บริการตัดวัสดุ และให้เช่าเครื่องมือช่าง |
| ส่วนที่ 3 | ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลในการใช้บริการตัดวัสดุ และให้เช่าเครื่องมือช่าง |
| ส่วนที่ 4 | ข้อเสนอแนะอื่นๆ |

ชุดที่ 2 แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการให้เช่าเครื่องมือช่าง ประกอบด้วย 4 ส่วน ได้แก่

- | | |
|-----------|--|
| ส่วนที่ 1 | ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการให้เช่าเครื่องมือช่าง |
| ส่วนที่ 2 | ข้อมูลเกี่ยวกับการให้เช่าเครื่องมือช่าง |
| ส่วนที่ 3 | ข้อมูลการบริหารจัดการของการให้เช่าเครื่องมือช่าง |

ส่วนที่ 4 ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ

การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสอบถาม จะนำมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ประกอบด้วย ความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) และ ค่าเฉลี่ย (Mean)

สำหรับข้อมูลในแบบสอบถามของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการใช้บริการตัดวัสดุ และให้เช่าเครื่องมือช่าง โดยใช้แบบสอบถามแบบประมาณค่า (Rating Scale) จำนวน 5 ระดับ จะมีการให้คะแนนและแปลความหมายของระดับต่างๆ ที่กำหนดดังนี้ (ชูศรี วงศ์รัตนะ, 2534)

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

ซึ่งการวัดระดับความสำคัญของปัจจัยจึงใจ ใช้วิธีการคำนวณค่าเฉลี่ย โดยค่าเฉลี่ยที่ได้สามารถนำมาแปลความหมายตามเกณฑ์ ดังต่อไปนี้

ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
4.50 – 5.00	5

3.50 – 4.49	4
2.50 – 3.49	3
1.50 – 2.49	2
1.00 – 1.49	1

ข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสัมภาษณ์ การค้นคว้า จะนำมาอ้างอิงเพื่อเป็นข้อมูลในการศึกษาทั้งด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ ร่วมกับการศึกษาด้านการเงินด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการประมวลผลข้อมูล เพื่อใช้สำหรับจัดทำงบการเงินล่วงหน้า และใช้เครื่องมือทางการเงินต่าง ๆ นำมาวิเคราะห์ เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจลงทุน โดยใช้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทน และระยะเวลาในการคืนทุนเป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจ

ระยะเวลาในการดำเนินการ

ระยะเวลาการศึกษา 8 เดือน ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2552 – เดือน กรกฎาคม พ.ศ. 2553

ระยะเวลาการเก็บข้อมูล 3 เดือน ตั้งแต่ เมษายน – เดือน มิถุนายน พ.ศ. 2553

สถานที่ใช้ในการดำเนินงานศึกษาและรวบรวมข้อมูล

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ บริษัท นพดลพานิช จำกัด สำนักงานใหญ่ และ
บริษัท นพดลพานิช จำกัด สาขาสันกำแพง