

ชื่อสารนิพนธ์ ความพึงพอใจต่อการดำเนินธุรกิจร่วมกับบริษัทหาคติพิศ จำกัด(มหาชน)
ของผู้ประกอบการธุรกิจ ค้าปลีก ค้าส่ง ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ผู้เขียน นายสมมิตร วีระกิตติกุล

สาขาวิชา บริหารธุรกิจ

ปีการศึกษา 2560

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาระดับความพึงพอใจต่อการดำเนินธุรกิจกับบริษัทหาคติพิศ จำกัด (มหาชน) ของผู้ประกอบการร้านค้าปลีก ค้าส่ง ในอำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี 2) เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับระดับความพึงพอใจต่อการดำเนินธุรกิจกับบริษัทหาคติพิศ จำกัด(มหาชน) ของผู้ประกอบการร้านค้าปลีก ค้าส่ง ในอำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้วิธีการแจกแบบสอบถามโดยตัวผู้ศึกษาวิจัยเองตามจำนวนที่คำนวณได้จากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 400 ชุด ในเขตเทศบาลนครสุราษฎร์ธานี เขตเทศบาลตำบลขุนทะเล และเขตเทศบาลตำบลท่าทอง การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลและข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามในตอนต้นที่ 1 จะใช้วิธีหาค่าเฉลี่ย (Mean) แล้วสรุปออกมาเป็นค่าร้อยละ (Percentage) โดยหาคะแนนเฉลี่ย (Mean) และความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และการวิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างกลุ่มด้วย T-test และ โดยการเปรียบเทียบความแปรปรวนทางเดียว F-test (One-Way-ANOVA) และเมื่อพบว่ามีความแตกต่างจะทำการเปรียบเทียบความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการ Scheffe/s multiple contrasts เขียนแบบความเรียง ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง อายุระหว่าง 36-45 ปี มี ระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี ขนาดของร้านค้ามียอดขายต่ำกว่า 10,000 บาท/เดือน ทำเลที่ตั้งของร้านค้าอยู่ในชุมชนตัวเมือง ความหลากหลายของสินค้าในร้านขายเครื่องคั้มและสินค้าอุปโภคบริโภคด้วย เป็นร้านค้าปลีก ระยะเวลาการเป็นคู่ค้า 5 ปี ขึ้นไป และยอดขายของบริษัทหาคติพิศ 4/เดือนส่วนใหญ่ น้อยกว่า 5,000 บาท ความพึงพอใจต่อการดำเนินธุรกิจกับบริษัทหาคติพิศ จำกัด (มหาชน) ของผู้ประกอบการร้านค้าปลีก ค้าส่งใน อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี โดยภาพรวมอยู่ใน

ระดับมาก และเมื่อจำแนกเป็นรายด้าน ก็พบว่า ความพึงพอใจต่อการดำเนินธุรกิจกับบริษัทหาดทิพย์ จำกัด (มหาชน) ของผู้ประกอบการร้านค้าปลีก ค้าส่งใน อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี ทั้ง 6 ด้าน มี 3 ด้านที่อยู่ในระดับมากคือด้านในตัวผลิตภัณฑ์ ด้านความสะดวกในการซื้อหา ด้านราคาที่เหมาะสม ส่วนอีก 3 ด้านอยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านการให้บริการของบริษัทฯ/พนักงาน ด้านปัจจัยส่งเสริมการขาย และด้านการดำเนินธุรกิจเพื่อสังคม การเปรียบเทียบความพึงพอใจต่อการดำเนินธุรกิจกับบริษัทหาดทิพย์ จำกัด (มหาชน) ของผู้ประกอบการร้านค้าปลีก ค้าส่งใน อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี กับเพศ อายุ ระดับการศึกษา มีความหลากหลายของสินค้า ประเภทร้านค้า ระยะเวลาการเป็นคู่ค้ามียอดขายของบริษัทหาดทิพย์ฯ/เดือน ของผู้ตอบแบบสอบถามไม่แตกต่างกัน ส่วน ขนาดของร้านค้า ท่าเลที่ตั้งของร้านค้า มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ข้อเสนอแนะบริษัทควรมีวัตถุประสงค์ส่งเสริมการขายให้กับร้านค้า เช่น ฝากกันเพื่อน, ฝากปุ้โด้ะ, กล่องใส่กระดาษ, กล่องใส่ช้อน-ใส่ตะเกียบ, รถเข็นเครื่องดื่ม ควรจัดทำให้มากกว่านี้ การจัดทำป้ายชื่อร้านค้า น้ำหมุด, น้ำชาดสีบ้อย อยากให้บริษัทฯเพิ่มกำลังผลิตให้มากกว่านี้ เพิ่มปริมาณบรรจุทุกให้มากกว่านี้ ร้านค้าจะได้ไม่ต้องไปหาซื้อน้ำบางตัวมาเพิ่ม การส่งเสริมการขายจัดกับร้านค้าปลีกด้วย เพราะหากจัดเฉพาะห้างหรือร้านค้าส่ง ห้าง/ร้านค้าส่ง จะนำมาวางขายถูกกว่าร้านค้าปลีก ทำให้ร้านค้าปลีกขายไม่ได้ และอยากให้บริษัทฯกลับไปขายรูปแบบเดิม คือ บรรจุทุกน้ำเต็มคั่นออกมาเร่ขาย เพราะการขายล่วงหน้าแบบปัจจุบัน รถขายจะบรรจุทุกน้ำมาจำกัดตามยอดสั่ง หากร้านค้าต้องการซื้อน้ำเพิ่มจากที่สั่งไม่สามารถซื้อได้ บริษัทฯมีการปรับราคาสินค้าขึ้น-ลง ทุกๆเดือน แม้ขึ้น-ลงไม่มาก แต่มีผลต่อร้านค้า เพราะร้านค้าต้องขายราคาเดิม/ราคาเดียวตลอด

Minor Thesis Title: satisfaction of conducting business with Haadthip Hatthip Co., Ltd. (Public) of retailer operators, wholesale in Aumpher Muang, Surat Thani

Author: Mr. Sommit Weerakitikul

Major: Business Administration

Academic Year: 2017

Abstract

This research has a purpose 1) To study the level of satisfaction of conducting business with Haadthip Co., Ltd. (Public) of retailer operators, wholesale in Aumpher Muang, Surat Thani 2) To identify factors that are associated with Satisfaction level to proceed with the business of Haadthip Co., Ltd. (Public) of retailer operators, wholesale in Aumpher Muang, Surat Thani. The data collection using send 400 questionnaire by researchers follow number of samples which calculated in Surat Thani Municipality, Khun Talay District Municipality and Tha Thong District Municipality. The analysis of personal information and general information of the respondents. In Part 1, use the Mean then come out as a percentage by find the average score of Mean and Standard Deviation and comparative analysis of differences between groups by T-test and comparison F-test (One-Way-ANOVA), when it is found to be different, it compares the difference in pairs with Scheffe/s multiple contrasts and write the type of essay. The results as follows:

The research found that the most of the respondents were women, 35-45 years old has undergraduate Degree, The size of the shop is less than 10,000 baht / month. The location of the shop is in the downtown area. The variety of products in the beverage store and consumer goods are retailer shops and partners and Sales Of Hatthip Co., Ltd. (Public) duration 5 years or more. Less than 5,000 baht /month.The satisfaction with business operation with Haadthip Co., Ltd. (Public) of retailer operators, wholesale in Aumpher Muang, Surat Thani. The overall level is very high and when classified on the side found that satisfaction with business operation with Haadthip Co., Ltd. (Public) of retailer operators, wholesale in Aumpher Muang, Surat Thani all six sides have 3 sides in very high level is the product, convenience of buying, price is reasonable, 3 aspects are

moderate is service of the company / employee, promotion factor and business for the society. The satisfaction comparison to retailer operators, wholesale in Aumpher Muang, Surat Thani with sex, old, degrees has variety of goods. The shop type duration of the partnership is the sales of Haadthip / month of respondents did not differ. In the part of shop, the location was statistically significant differences at the .05 level. Suggestion: The companies should have promotional material for the store such as apron, tablecloth, paper holder, spoon set - put the chopsticks, beverage cart, labeling of shops, water runs out and want to increase the production capacity of this company, Increase the volume of this truck, shop will not have to buy some water to add. Sales promotion with retailers, if you have a store or store shop / shop delivery will be sold cheaper than retail stores which retailers do not sell and want to return to the original model is full water tank to sell, because of the current advance sales the car will be limited by the order. If you want to buy more water from the order cannot buy the company has adjusted the price - up every month. Even up - own not much. But it affects to the shop because shop must sell the same price / price throughout.