

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาศักยภาพด้านการบริหารงานของผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง SMEs กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรายย่อย ในเขตเทศบาลตำบลแสนสุข จังหวัดชลบุรี จำนวนผู้ประกอบการ 60 ราย ในระหว่างเดือนพฤศจิกายน 2554 – มกราคม 2555 มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพด้านการบริหารงานของผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง SMEs กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรายย่อย ในเขตเทศบาลตำบลแสนสุข จังหวัดชลบุรี

สรุปผลการวิจัย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

ประเภทกิจการของกลุ่มโดยส่วนใหญ่เป็นกิจการรับเหมาโครงสร้าง ก่ออิฐ ฉาบปูน โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการมีช่วงอายุ อายุ 33-45 ปี มีรายได้ 50,001-70,000บาท/เดือน มีระดับระดับการศึกษา ปวส. หรือ อนุปริญญา และมีประสบการณ์การทำงาน 16-20 ปี

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์แนวทางศักยภาพด้านการบริหารงานของผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง SMEs กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรายย่อย ในเขตเทศบาลตำบลแสนสุข จังหวัดชลบุรี

1. ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพด้านการบริหารงานด้านการบริหารจัดการงานองค์กร อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ มีการจัดผังองค์กรและตำแหน่งหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างมีระบบ
2. ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการต่อการบริหารการตลาด ประเด็นสินค้าและการบริการอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ การประกันคุณภาพ
3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการต่อการบริหารการตลาด ประเด็นราคาอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ มีการกำหนดรูปแบบการชำระเงิน การใช้เช็คเงินสด ง่ายและสะดวก
4. ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการต่อการบริหารการตลาด ประเด็นช่องทางการหางานก่อสร้าง อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ติดต่อสอบถามจากบุคคลที่รู้จัก (หางานแบบปากต่อปาก)

5. ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการต่อการจัดการการตลาด ประเด็นการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ การให้ข้อมูลข่าวสารต่อลูกค้า เช่น แนะนำวัสดุ หรือ เทคโนโลยีใหม่ๆ ให้กับลูกค้าและมีการสร้างจุดแตกต่างในการให้บริการ เช่น มีการนำวัสดุที่แปลกใหม่ มาเสนอกับลูกค้า

6. ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการต่อการจัดการบริหารงานบุคคลอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ มีสวัสดิการที่ดีต่อพนักงาน ส่งเสริมให้พนักงานมีการเรียนรู้ต่อผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีใหม่ๆ และมีการคัดสรรพนักงานต้องเลือกผู้ที่มีความรู้เฉพาะทางในสายงานต่างๆ

7. ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการต่อการจัดการการเงินและการบัญชี อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ มีความสามารถในการควบคุมต้นทุน ให้เป็นไปตามเป้าหมาย

ส่วนที่ 3 การทดสอบสมมติฐาน

1. ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง SMEs กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรายย่อย ในเขตเทศบาลตำบลแสนสุข จังหวัดชลบุรี ที่มีประเภทกิจการที่แตกต่างกัน มีศักยภาพด้านการบริหารงานของผู้ประกอบการในภาพรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน

2. ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง SMEs กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรายย่อย ในเขตเทศบาลตำบลแสนสุข จังหวัดชลบุรี ที่มีอายุที่แตกต่างกัน มีศักยภาพด้านการบริหารงานในภาพรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน

3. ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง SMEs กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรายย่อย ในเขตเทศบาลตำบลแสนสุข จังหวัดชลบุรี ที่มีรายได้ที่แตกต่างกัน มีศักยภาพด้านการบริหารงานในภาพรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

4. ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง SMEs กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรายย่อย ในเขตเทศบาลตำบลแสนสุข จังหวัดชลบุรี ที่มีระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีศักยภาพด้านการบริหารงานในภาพรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

5. ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง SMEs กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรายย่อย ในเขตเทศบาลตำบลแสนสุข จังหวัดชลบุรี ที่มีประสบการณ์การทำงานที่แตกต่างกัน มีศักยภาพด้านการบริหารงานในภาพรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

อภิปรายผล

1. ศักยภาพด้านการบริหารงานของผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง SMEs กลุ่มธุรกิจ รับเหมาก่อสร้างรายย่อย ในเขตเทศบาลตำบลแสนสุข จังหวัดชลบุรี

1.1 ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพด้านการบริหารงานด้านการบริหารจัดการงานองค์กรอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ มีการจัดผังองค์กรและตำแหน่งหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างมีระบบ สอดคล้องกับแนวคิดของสัมฤทธิ์ ชัยสมศักดิ์ (2547, หน้า 233) ได้กล่าวว่า นักวิชาการที่นำเอาแนวคิดของทฤษฎีระบบการอธิบายองค์กรมีความเชื่อว่า องค์กรคือระบบๆ หนึ่งหรือเป็นกลุ่มของระบบย่อยซึ่งประกอบด้วยองค์ประกอบต่างๆ ที่มีความเกี่ยวพันกันอย่างใกล้ชิดและแยกตัวออกมาต่างหาก จากสภาพแวดล้อมขององค์กรอย่างเด็ดขาด องค์กรมีหน้าที่แปลงปัจจัยนำเข้า อันได้แก่ปัจจัยการผลิต หรือ วัตถุดิบ หรือทรัพยากรการบริหารอื่นๆ โดยผ่านกระบวนการแปรสภาพ เป็นต้นว่า ระบบการวางแผน ระบบการจัดการองค์กร ระบบการอำนวยการ ฯลฯ ให้ออกมาเป็นปัจจัยนำออกในรูปแบบต่างๆ ที่องค์กรต้องการ เช่น ผลผลิต สินค้า บริการ หรือความพึงพอใจ

1.2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการต่อการจัดการการตลาด ประเด็นสินค้าและบริการอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ การประกันคุณภาพ สอดคล้องกับงานวิจัยของวุฒิ ฉลวยศรี (2552) ศึกษาเรื่องแนวโน้มความสำเร็จและศักยภาพด้านการบริหารงานของผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง ผลการวิจัยพบว่า ความคิดเห็นเกี่ยวกับแนวโน้มความสำเร็จและศักยภาพด้านการบริหารงานของผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง ประเด็นสินค้าและบริการอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ การประกันคุณภาพสินค้าหลังใช้บริการ

1.3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการต่อการจัดการการตลาด ประเด็นราคาอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ มีการกำหนดรูปแบบการชำระเงิน การใช้เช็คเงินสด ง่ายและสะดวก ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของสวัสดิ์ พลศักดิ์ (2551) ศึกษาเรื่องการบริหารจัดการด้านการตลาดของห้างหุ้นส่วนจำกัดประเภทรับเหมาก่อสร้าง กรณีศึกษา ห้างหุ้นส่วนจำกัด ไลอันเมคคานิค 3 อำเภอหวมกเหล็ก จังหวัดสระบุรี ผลการวิจัยพบว่า การบริหารงานด้านราคาอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ มีการสำรวจราคา จ้างงาน ในลักษณะที่มีรูปแบบคล้ายกับงานที่ทำ ในท้องที่อย่างสม่ำเสมอ

1.4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการต่อต้านการบริหารการตลาด ประเด็นช่องทางการหางานก่อสร้าง อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ติดต่อบริษัทจากบุคคลที่รู้จัก (หางานแบบปากต่อปาก) สอดคล้องกับงานวิจัยของ วุฒิ ฉลวยศรี (2552) ศึกษาเรื่องแนวโน้มความสำเร็จและศักยภาพด้านการบริหารงานของผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง ผลการวิจัยพบว่า ความคิดเห็นเกี่ยวกับแนวโน้มความสำเร็จและศักยภาพด้านการบริหารงานของผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง ประเด็นช่องทางการหางานก่อสร้าง อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ติดต่อบริษัทจากบุคคลที่เคยใช้บริการหรือคนที่รู้จัก

1.5 ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการต่อต้านการบริหารการตลาด ประเด็นการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ การให้ข้อมูลข่าวสารต่อลูกค้า เช่น แนะนำวัสดุ หรือ เทคโนโลยีใหม่ๆ ให้กับลูกค้า และมีการสร้างจุดแตกต่างในการให้บริการ เช่น มีการนำวัสดุที่แปลกใหม่ มาเสนอให้กับลูกค้า ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของสวัสดิ์ พลศักดิ์ (2551) ศึกษาเรื่องการบริหารจัดการด้านการตลาดของ ห้างหุ้นส่วนจำกัดประเทรียมเหล็กก่อสร้าง กรมศึกษา ห้างหุ้นส่วนจำกัด โลอันเมคคานิค 3 อำเภอ หมวกเหล็ก จังหวัดสระบุรี ผลการวิจัยพบว่า การบริหารงานด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ลงหนังสือนิยสารที่เกี่ยวกับงานก่อสร้าง

1.6 ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการต่อต้านการบริหารงานบุคคลอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ มีสวัสดิการที่ดีต่อพนักงาน ส่งเสริมให้พนักงาน มีการเรียนรู้ต่อผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีใหม่ๆ และมีการคัดสรรพนักงานต้องเลือกผู้ที่มีความรู้เฉพาะทางในสายงานต่างๆ สอดคล้องกับบางประการกับงานวิจัยของเนตรดาว กองทิพย์ (2550) ศึกษาเรื่องการบริหารงานบุคคลร้านจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในจังหวัด พระนครศรีอยุธยาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า ผลการวิจัยพบว่า พนักงานมีความเห็นต่อการบริหารงานบุคคลขององค์กร ที่มีค่าเฉลี่ยสูงเป็นลำดับแรก คือ มีสวัสดิการที่ดีต่อพนักงาน และ สอดคล้องกับแนวคิดของอดุลย์ จาตุรงค์กุล (2542) ที่อธิบายถึงการจูงใจ (Motivation) หมายถึง การชักนำ หรือ โน้มน้าวคนให้มีความตั้งใจและพฤติกรรมไปในทางที่ผู้จูงใจต้องการ การที่จะจูงใจพนักงานได้สำเร็จนั้นต้องขึ้นอยู่กับเทคนิคของผู้บริหารที่จะเปลี่ยนพฤติกรรมไปในทางที่ผู้จูงใจของพนักงานให้เป็นไปในทิศทางขององค์กร

1.7 ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการต่อต้านการบริหารการเงินและการบัญชีอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ

มีความสามารถในการควบคุมต้นทุน ให้เป็นไปตามเป้าหมาย ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของสุรติ ใหญ่ท้วม (2553) ศึกษาเรื่องแนวทางการควบคุมต้นทุนของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างใน จังหวัดเพชรบุรี ผลการวิจัยพบว่า การก่อสร้างใช้ระยะเวลานาน และใช้ต้นทุนการผลิตสูง ทำให้มี อัตราเสี่ยงในการทำธุรกิจสูง การผันแปรทางด้านต่างๆที่มีผลต่อโครงการควบคุมได้ยาก ซึ่งมีผลให้ ระยะเวลาในการก่อสร้างยาวนานขึ้น มีผลทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น จนบางครั้งต้องล้มเลิก โครงการ

ส่วนที่ 3 การทดสอบสมมติฐาน

ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง SMEs กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรายย่อย ในเขตเทศบาล ตำบลแสนสุข จังหวัดชลบุรี ที่มีรายได้ของผู้ประกอบการ ระดับการศึกษา และประสบการณ์ การทำงานที่แตกต่างกัน มีศักยภาพด้านการบริหารงานแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 สอดคล้องในบางประการกับงานวิจัยของวุฒิ พลยศศรี (2552) ศึกษาเรื่องแนวโน้มความสำเร็จ และศักยภาพด้านการบริหารงานของผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง ในจังหวัดอุบลราชธานี การทดสอบสมมติฐาน พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง ในจังหวัดอุบลราชธานี ที่มีอายุ รายได้ และประสบการณ์การทำงานที่แตกต่างกัน มีศักยภาพด้านการบริหารงานแตกต่างกันอย่างมี นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับเนื้อหา

จากการศึกษาพบว่าในปัจจุบันประเภทรับเหมาก่อสร้างรายย่อย ในจังหวัดชลบุรี มีการ ขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการก่อสร้างเพิ่มขึ้น ส่งผลให้จำนวนผู้ประกอบการธุรกิจ รับเหมารายย่อยเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วทำให้เกิดการแข่งขันอย่างรุนแรงในธุรกิจ ดังนั้น การบริหารธุรกิจให้สามารถตอบสนองการแข่งขันได้อย่างยั่งยืน จึงควรศึกษาถึงปัจจัยด้านต่างๆ ดังนี้

1. ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรายย่อย จะต้องมุ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพและฝีมือ แรงงานทั่วไปและความเป็นผู้ประกอบการด้านต่างๆที่เป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งการ วิจัยนี้มีประโยชน์ในการนำไปเป็นข้อมูลและแนวทางในการประยุกต์ใช้ในการบริหารงาน เพื่อสร้างจุดเด่นที่แตกต่างจากคู่แข่ง
2. ควรมีการศึกษาเปรียบเทียบของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและผู้ประกอบการที่ ล้มเหลวว่ามีปัจจัยเงื่อนไขสิ่งใด

3. ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรายย่อย ควรมีการสร้างเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการด้วยกัน ในการร่วมมือ เพื่อพัฒนาระดับขีดความสามารถและความเป็นผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างให้เข้าไปในทิศทางเดียวกัน

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัย

1. ควรมีการทำวิจัยลักษณะเดียวกันนี้เป็นวงกว้างมากขึ้น โดยศึกษากลุ่มประชากรมากขึ้น ซึ่งเป็นการเพิ่มระดับความน่าเชื่อถือให้เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการในการนำไปพัฒนาต่อไป
2. ศึกษาศักยภาพของผู้ประกอบการ โดยพิจารณาผลประกอบการอื่นๆ เช่น กำไร ผลการดำเนินงาน ประกอบในการศึกษาเพื่อหาข้อสรุปที่ชัดเจนเกี่ยวกับศักยภาพที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จทางธุรกิจ