

มหาวิทยาลัยบูรพา  
Burapha University

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

IOC

ค่าอัตราส่วนความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (Index of Consistency หรือ IOC)							
ข้อคำถาม	ผลคะแนนรายชื่อจากผู้เชี่ยวชาญ					รวม	ค่า IOC
	R1	R2	R3	R4	R5		
1	1	1	1	1	1	5	1.00
2	1	1	1	1	1	5	1.00
3	1	1	0	1	1	4	0.80
4	1	0	1	1	1	4	0.80
5	1	0	1	1	1	4	0.80
6	1	1	1	1	1	5	1.00
7	1	1	1	1	1	5	1.00
8	1	1	1	1	1	5	1.00
9	1	1	1	0	1	4	0.80
10	1	1	1	1	1	5	1.00
11	1	1	1	1	1	5	1.00
12	1	1	1	1	1	5	1.00
13	1	1	0	1	1	4	0.80
14	1	1	1	1	0	4	0.80
15	1	1	0	1	1	4	0.80
16	1	1	1	1	1	5	1.00
17	1	1	1	1	1	5	1.00
18	1	1	1	1	1	5	1.00
19	1	0	1	1	1	4	0.80
20	1	0	1	1	1	4	0.80
21	1	1	1	1	1	5	1.00
22	1	1	1	0	1	4	0.80
23	1	1	1	1	1	5	1.00
24	1	1	1	1	1	5	1.00
25	1	1	1	1	1	5	1.00
26	1	1	1	1	1	5	1.00
27	1	1	1	1	1	5	1.00
28	1	1	1	1	1	5	1.00
29	1	1	1	1	1	5	1.00
30	1	1	1	1	1	5	1.00
31	1	1	1	1	1	5	1.00

มหาวิทยาลัยบูรพา

ภาคผนวก ข

แบบสอบถาม

Burapha University

## แบบสอบถาม

### จุดประสงค์

แบบสอบถามฉบับนี้ใช้ในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับศักยภาพด้านการบริหารงานของผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง SMEs กลุ่มผู้รับเหมารายย่อย ในเขตเทศบาลตำบลแสนสุข จังหวัดชลบุรี โดยแบบสอบถาม แบ่งเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อคำถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการประกอบด้วยคำถามปลายเปิด ซึ่งมีคำตอบให้เลือกตอบได้แก่ ประเภทกิจการ เพศ อายุ รายได้ต่อเดือนและระดับการศึกษาของผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 2 ข้อคำถามด้านปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการประเภทธุรกิจก่อสร้าง SMEs กลุ่มผู้รับเหมารายย่อย ประกอบด้วยข้อคำถามเกี่ยวกับด้านการบริหารงานองค์กร ศักยภาพด้านการตลาด ศักยภาพด้านการบริหารงานบุคคล และการบริหารการเงินและการบัญชีซึ่งเป็นการตอบคำถาม โดยใช้มาตรวัดแบบลิเคิร์ต 5 คะแนน (5 – Point Likert Scale) ดังนี้

- 5 คะแนน หมายถึง มากที่สุด
- 4 คะแนน หมายถึง มาก
- 3 คะแนน หมายถึง ปานกลาง
- 2 คะแนน หมายถึง น้อย
- 1 คะแนน หมายถึง น้อยที่สุด

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

คำชี้แจง โปรดใส่เครื่องหมาย / ในช่องว่าง ( ) ให้ตรงกับความเป็นจริงของท่านเพียงช่องเดียว	สำหรับ เจ้าหน้าที่	
1.ประเภทกิจการ ( ) รับเหมาโครงสร้าง ก่ออิฐ ฉาบปูน ( ) รับเหมางานระบบ (ไฟฟ้า สุขาภิบาล) ( ) รับเหมางานสถาปัตยกรรม (ฝ้า สี กระเบื้อง ประตูหน้าต่าง) ( ) งานโครงสร้างเหล็ก (โครงหลังคา ราวกันตก ระแนงบังแดด) ( ) อื่นๆ	<input type="checkbox"/>	1
2.อายุของผู้ประกอบการ ( ) อายุต่ำกว่า 22 ปี                      ( ) อายุ 22 – 32 ปี ( ) อายุ 33 – 45 ปี                        ( ) อายุ 46 – 60 ปี ( ) อายุ 60 ปีขึ้นไป	<input type="checkbox"/>	2
3. รายได้ของผู้ประกอบการ ( ) รายได้ต่ำกว่า 50,000 บาท/เดือน                      ( ) รายได้ 50,001 – 70,000 บาท/เดือน ( ) รายได้ 70,001 – 100,000 บาท/เดือน                      ( ) รายได้ 100,001 – 150,000 บาท/เดือน ( ) รายได้มากกว่า 150,001 บาท/เดือน	<input type="checkbox"/>	3
4.ระดับการศึกษา ( ) มัธยมศึกษาตอนต้น (ม.3) หรือ ต่ำกว่า                      ( ) มัธยมศึกษาตอนปลาย(ม.6),(ปวช) ( ) ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง(ปวส),อนุปริญญา ( ) ปริญญาตรี ( ) ปริญญาโท	<input type="checkbox"/>	4
5.ประสบการณ์การทำงาน ( ) 1-5 ปี                                      ( ) 6-10 ปี ( ) 11-15 ปี                                ( ) 16-20 ปี ( ) 20 ปีขึ้นไป	<input type="checkbox"/>	5

ส่วนที่ 2 ข้อคำถามด้านศักยภาพด้านการบริหารงานของผู้ประกอบการประเภทธุรกิจ  
ก่อสร้าง SMEs กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรายย่อย

ข้อคำถามด้านปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการประเภท  
ธุรกิจก่อสร้าง SMEs กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรายย่อย ประกอบด้วยข้อคำถามแบ่ง  
ออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

1. ด้านการบริหารจัดการงานองค์กร
2. ศักยภาพด้านการตลาด
3. ศักยภาพด้านการบริหารงานบุคคล
4. การบริหารการเงินและการบัญชี

1.ด้านการบริหารจัดการงานองค์กร	ระดับความสำคัญ					สำหรับ เจ้าหน้าที่	
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด		
1. มีการจัดผังองค์กรและตำแหน่งหน้าที่ความ รับผิดชอบอย่างมีระบบ						<input type="checkbox"/>	6
2. มีการวางระบบงานกฎข้อบังคับที่ชัดเจน นำไปใช้บริหารงานองค์กร						<input type="checkbox"/>	7
3. มีขั้นตอนการดำเนินงานที่ชัดเจน ส่งผลดีต่อ ประสิทธิภาพของกรจัดการ						<input type="checkbox"/>	8
4. มีการจัดการสภาพแวดล้อมสถานที่ทำงานที่ดี						<input type="checkbox"/>	9
5. มีการจัดคลังวัสดุ เครื่องมือ ที่มีระบบอันจะ ส่งผลถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน						<input type="checkbox"/>	10
6. มีการทำงานเป็นทีมและมีการช่วยเหลือเกื้อกูล กันทั้งทางด้านการทำงาน และเรื่องส่วนตัว						<input type="checkbox"/>	11

2.การบริหารการตลาด	ระดับความสำคัญ					สำหรับ เจ้าหน้าที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
ด้านสินค้าและการบริการ						
1.มีการประกันคุณภาพของงานก่อสร้าง						<input type="checkbox"/> 12
2.พนักงานให้บริการแก่ลูกค้าอย่างมีคุณธรรม						<input type="checkbox"/> 13
3. การกำหนดกลยุทธ์ด้านงานบริหารงานก่อสร้างโดย วิเคราะห์จากสถานการณ์ปัจจุบัน						<input type="checkbox"/> 14
4. มีการแนะนำการบริการในรูปแบบต่างๆอย่างเหมาะสมแก่ลูกค้า						<input type="checkbox"/> 15
2.การบริหารการตลาด	ระดับความสำคัญ					สำหรับ เจ้าหน้าที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
ด้านราคา						
1. มีการกำหนดราคาให้เหมาะสมกับงานก่อสร้างแต่ละรูปแบบและที่ก่อสร้าง						<input type="checkbox"/> 16
2. มีการกำหนดรูปแบบการชำระเงิน การใช้เช็คเงินสด ง่ายและสะดวก						<input type="checkbox"/> 17
3. มีการทำรายการราคาวัสดุและค่าแรงงานเพื่อคำนวณราคารับเหมา						<input type="checkbox"/> 18
4. มีระบบที่จะใช้เป็นส่วนลดหรือมีบริการแถม						<input type="checkbox"/> 19
5. มีการสำรวจราคา จ้างงาน ในลักษณะที่มีรูปแบบคล้ายกับงานที่ทำ ในห้องตัวอย่างสม่ำเสมอ						<input type="checkbox"/> 20



2.การบริหารการตลาด	ระดับความสำคัญ					สำหรับ เจ้าหน้าที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
ช่องทางการหางานก่อสร้าง						
1. การสร้างเครือข่ายในการทำการค้าทั้งผู้ว่าจ้างและผู้ประกอบการที่คุณสามารถติดต่อผ่านทางโทรศัพท์เคลื่อนที่						<input type="checkbox"/> 21
2. ติดต่อทำงานจากป้ายรับสมัครผู้รับเหมาก่อสร้าง						<input type="checkbox"/> 22
3.ติดต่อสอบถามจากบุคคลที่รู้จัก (หางานแบบปากต่อปาก)						<input type="checkbox"/> 23
2.การบริหารการตลาด	ระดับความสำคัญ					สำหรับ เจ้าหน้าที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
การส่งเสริมการตลาด						
1. การให้ข้อมูลข่าวสารต่อลูกค้า เช่น แนะนำวัสดุ หรือ เทคโนโลยีใหม่ๆ ให้กับลูกค้า						<input type="checkbox"/> 24
2. มีการสร้างจุดแตกต่างในการให้บริการ เช่น มีการนำวัสดุที่แปลกใหม่ มาเสนอกับลูกค้า						<input type="checkbox"/> 25
3. ทำป้ายโฆษณา หรือ ติดต่อตามป้ายโฆษณาของบริษัท						<input type="checkbox"/> 26
4.ลงหนังสือนิตยสารที่เกี่ยวกับงานก่อสร้าง						<input type="checkbox"/> 27

3.การบริหารงานบุคคล	ระดับความสำคัญ					สำหรับ	
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	เจ้าหน้าที่	
1. มีการอบรมพนักงานในด้านความรู้ความสามารถ ด้านฝีมือแรงงาน						<input type="checkbox"/>	28
2. มีสวัสดิการที่ดีต่อพนักงาน						<input type="checkbox"/>	29
3. มีเบี้ยขยันเพื่อสร้างแรงจูงใจให้พนักงาน						<input type="checkbox"/>	30
4. ส่งเสริมให้พนักงานมีการเรียนรู้ต่อผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีใหม่ๆ						<input type="checkbox"/>	31
5. ท่านมีการคัดสรรพนักงานต้องเลือกผู้ที่มีความรู้ เฉพาะทางในสายงานต่างๆ						<input type="checkbox"/>	32
6. ท่านมีความสามารถเรียนรู้พฤติกรรมของพนักงาน						<input type="checkbox"/>	33
4.การบริหารการเงินและการบัญชี	ระดับความสำคัญ					สำหรับ	
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	เจ้าหน้าที่	
1. ท่านมีความสามารถในการจัดทำแผนธุรกิจและ วิเคราะห์แผนการเงินระยะสั้น และระยะยาว						<input type="checkbox"/>	34
2. ท่านมีความสามารถในการควบคุมดูแลงบกำไรขาดทุน เป็น						<input type="checkbox"/>	35
3. ท่านมีความสามารถในการควบคุมต้นทุน ให้ เป็นไปตามเป้าหมาย						<input type="checkbox"/>	36
4. ท่านมีความสามารถในการควบคุมหนี้สินอย่างเป็น ระบบ						<input type="checkbox"/>	37