

ชื่อเรื่องการค้าปลีกค้าปลีกแบบอิสระ การวิเคราะห์ธุรกิจค้าปลีกรถจักรยานยนต์ในเขตอำเภอเมือง
จังหวัดลำปาง

ผู้เขียน นายจักรกฤษ โสทรน ไพศาล

ปริญญา เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้าปลีกค้าปลีกแบบอิสระ

รศ.ดร.วินัส ฤาชัย	ประธานกรรมการ
รศ.สุวรรณี ยิบมันตะศิริ	กรรมการ
ผศ.วัชรวิทย์ พุกเกษิกานนท์	กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 3 ประการคือ ประการที่หนึ่งเพื่อศึกษาถึงโครงสร้างของธุรกิจ
ค้าปลีกรถจักรยานยนต์ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง ประการที่สองเพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มี
อิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้ซื้อและประการสุดท้ายเพื่อศึกษาถึง
พฤติกรรมและความพึงพอใจของผู้ซื้อรถจักรยานยนต์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาได้มาจากแบบสอบถามจำนวน 2 ชุด ชุดที่ 1 ใช้เก็บข้อมูลจากกลุ่ม
ตัวอย่างผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกรถจักรยานยนต์ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง จำนวน 6 ร้าน
เป็นร้านขนาดเล็ก 3 ร้านและร้านขนาดใหญ่ 3 ร้าน โดยวิธีการเลือกตามสะดวก ชุดที่ 2 ใช้เก็บข้อมูล
จากกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคจักรยานยนต์ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง จำนวน 100 คน โดยใช้
วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ ในการวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา

ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ พบว่าผู้ประกอบการได้เปิดกิจการมานาน 3
ถึง 23 ปี โดยมีทุนจดทะเบียนอยู่ในช่วง 600,000-5,000,000 บาท ได้จดทะเบียนทั้งในรูปแบบ ร้านค้า
ห้างหุ้นส่วนจำกัด และบริษัท ซึ่งมีจำนวนพนักงาน 4-10 คน มีการให้บริการซ่อมรถเป็นบางร้าน
และทั้ง 6 ร้านมีสถานที่ประกอบการเป็นของตนเอง

สำหรับต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน พบว่ามีอัตราส่วนจากร้านขนาดเล็กต่อร้าน
ขนาดใหญ่เท่ากับ 1: 2.20 ขณะที่รายได้เท่ากับ 1: 2.14 และผลกำไรต่อเดือนเท่ากับ 1: 1.81.

ในการศึกษาดังปัจจัยส่วนใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อ ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านราคามีความสำคัญมากที่สุดเรียงลำดับตามความสำคัญ สำหรับตัวแปรทางด้านผลิตภัณฑ์ปัจจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุดคือ ยี่ห้อของรถ รองลงมาคือ สีสี้นของรถ สำหรับปัจจัยด้านราคา คือ ราคาของรถที่สำคัญที่สุด และอัตราดอกเบี้ยในการผ่อนชำระค่ามีความสำคัญรองลงมา

ในกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อรถจักรยานยนต์ ผลการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 26-35 ปี โดยมีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีการประกอบอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน และรับจ้างมากที่สุด โดยมีรายได้ระหว่าง 5,001-10,000 บาทต่อเดือน มีวัตถุประสงค์ในการซื้อส่วนใหญ่จะซื้อไว้ใช้ส่วนตัวและให้คนในครอบครัวใช้ด้วย มีวัตถุประสงค์ในการใช้เพื่อเอาไว้ใช้ในครัวเรือนมากที่สุด ระยะทางที่ใช้มากที่สุดคือ ในวันจันทร์-ศุกร์ 5-10 กิโลเมตร และในวันเสาร์-อาทิตย์ 1-5 กิโลเมตร

โดยมากผู้ซื้อจากกลุ่มตัวอย่างการศึกษา พบว่ามีความพึงพอใจต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านราคา แต่ไม่มีความพึงพอใจต่อปัจจัยที่เกี่ยวกับด้านสถานที่จำหน่าย ด้านส่งเสริมการขาย

Independent Study Title An Analysis of Motorcycle Retailing Business in Meuang District, Lampang Province

Author Mr. Jakkrid Sotanapisan

Degree Master of Economics

Independent Study Advisory Committee

Assoc. Prof. Dr. Venus Rauechai Chairperson

Assoc. Prof. Suwarat Gypmantasiri Member

Asst. Prof. Watcharee Prugsiganont Member

ABSTRACT

This study has 3 objectives. First, to study the structure of Motorcycle Retailing Business in Meuang District, Lampang Province. Secondly, to study factors affecting decision making of purchasing motorcycle, and finally, to study purchasing behavior and satisfaction of buyers regarding to Motorcycle Retailing Business in Meuang District, Lampang Province.

Data are collected using 2 sets of questionnaires. The first set of questionnaires are used to collect data from 6 firms, 3 small and 3 large, selling motorcycles in the Meuang District of Lampang Province. Convenience in data collecting is used in choosing these 6 firms. The second set of questionnaires are used to collect data from 100 buyers who have purchased motorcycles from these 6 firms. Accidental sampling is used for this group of buyers. Descriptive Statistics are used to analyze data.

On the structure of the business the results of the study shows that firms in the sample have been in business from 3 to 23 years. Their registered funds range from 600,000 – 5,000,000 Bath per enterprise. They have been registered as either single owner-proprietor, partnership or

company limited with employment ranging from 4-10 workers. The three larger ones have after sale / repair service center. All six firms operate on their own land and buildings.

For monthly financial costs and expense of small and big firms, the ratio is 1 : 2.20 , with monthly income ratio of 1: 2.14 and monthly profit ratio of 1: 1.81.

On the study of factors affecting purchasing decision, the results of the study reveal that product design and price are the most important, in order of importance respectively. For factors relating to product itself, the most important are product brand name. The next important factor relating to product is product color. For factors relating to price, the most important factor is the price of motorcycle itself. Low interest rate on hire purchases is found to be next important .

As for buyers , the results of the sample show that most are males, 26-35 years of age with bachelor's degree. Most are business officers and workers with monthly income of 5,001-10,000 bath. The main purpose to buy motorcycle is for own personal and family use. The use varies between weekdays and weekends , averaging 5-10 kilometers on Monday to Friday, and 1-5 kilometers on weekends.

Most buyers in the sample are satisfied with factors relating product and price ,but are not satisfied with the factors relating to site of firms and sale promotion.