

ชื่อเรื่องวิทยานิพนธ์

แนวทางการจัดการธุรกิจบ้านจัดสรรขนาดกลาง
จังหวัดสุพรรณบุรี

ผู้เขียน

นางสาวสิริน พิมลลิขิต

ปริญญา

ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต (อาชีวศึกษา)

คณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

รองศาสตราจารย์ ดร.กัญญา กำศิริพิมาน ประธานกรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ เสาวนิตย์ เจริญชัย กรรมการ

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาการจัดการธุรกิจบ้านจัดสรรขนาดกลาง จังหวัดสุพรรณบุรี ในองค์ประกอบการจัดการ 7 ด้าน ได้แก่ บุคลากร การเงิน วัสดุอุปกรณ์ ระบบสารสนเทศ การจัดการ การตลาดและจริยธรรม โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มศึกษา คือ เจ้าของกิจการและหุ้นส่วนจำนวน 5 คน พนักงานจำนวน 7 คน ผู้รับเหมาจำนวน 2 คน และลูกค้าที่เลือกซื้อบ้านภายในโครงการจำนวน 12 คน โดยเครื่องมือที่ใช้เป็นแบบสัมภาษณ์ และแบบสังเกต การวิเคราะห์ข้อมูลทำโดยใช้ทฤษฎีระบบมาใช้ในการวิเคราะห์เพื่อหาแนวทางการจัดการธุรกิจบ้านจัดสรรขนาดกลางจังหวัดสุพรรณบุรี ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง แล้วนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์เนื้อหาและนำเสนอแบบบรรยาย

สรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

1. การจัดการธุรกิจบ้านจัดสรรขนาดกลางวิเคราะห์โดยใช้ทฤษฎีระบบ คือ ปัจจัยนำเข้า (Input) ซึ่งประกอบด้วยการจัดการด้านบุคลากรให้หลักพิจารณาการคัดเลือกและสรรหา จากความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์และความรู้จักคุ้นเคย การจัดการด้านการเงินระดมเงินทุนจากการรวมหุ้นและกู้ยืมจากสถาบันการเงิน มีการวางแผนเป็นระยะ และควบคุมโดยการทำบัญชีอย่างเป็นระบบ การจัดการด้านวัสดุอุปกรณ์ กิจการมีการจัดหา การจัดซื้อ ตัดสินใจโดยเจ้าของกิจการและหุ้นส่วน และการจัดการด้านระบบสารสนเทศกิจการมีการวางแผนระบบสารสนเทศแบบง่าย ๆ ส่วนกระบวนการแปรสภาพในการบริหาร (Transformation Process) ประกอบด้วยการจัดการการบริหารงานเป็นแบบระบบครบครัน การจัดองค์กรและการสั่งการ

เป็นแบบเส้นตรง การจัดการด้านการตลาดเป็นการจัดการในเรื่องของตัวบ้าน ราคา ทำเลที่ตั้ง ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการจัดจำหน่าย รวมทั้งการจัดการด้านจริยธรรมเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อชุมชน และผลผลิต (Outputs) ในการดำเนินงานประกอบด้วยความพึงพอใจลูกค้าในเรื่องคุณภาพ ราคา ทำเลที่ตั้ง ผลลัพธ์ทางการเงินกิจการในเรื่องการระดมทุน การกู้ยืม และการแสวงหารายได้ รวมทั้งผลลัพธ์การดำเนินงานของพนักงาน ได้แก่ ความรู้ ความสามารถ และการปฏิบัติงาน

2. แนวทางการจัดการธุรกิจบ้านจัดสรรขนาดกลาง เป็นแนวทางที่ได้จากการรวบรวมข้อมูลสภาพการจัดการธุรกิจบ้านจัดสรรขนาดกลาง จากการศึกษาเอกสาร งานวิจัย และตำราที่เกี่ยวข้องกับการจัดการธุรกิจบ้านจัดสรรขนาดกลาง แล้วนำไปประมวลเรียบเรียงเป็นร่างแนวทางการจัดการ โครงการบ้านจัดสรรขนาดกลาง และความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญด้านการดำเนินการธุรกิจบ้านจัดสรรซึ่งได้แนวทางการจัดการดังนี้คือ ด้านบุคลากร ด้านการเงิน ด้านวัสดุอุปกรณ์ ด้านระบบสารสนเทศ การจัดการ ด้านการตลาด และด้านจริยธรรม รวมทั้งสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ คุณลักษณะเจ้าของกิจการและผู้ร่วมหุ้น ความเป็นมาของกิจการ สภาพเศรษฐกิจและสังคมและชุมชน

Thesis Title	Guidelines for Medium Size Real Estate Business Management, Suphan Buri Province	
Author	Miss Sirin Pimonlikit	
Degree	Master of Education (Vocational Education)	
Thesis Advisory Committee	Assoc. Prof. Dr. Kanya Kumsiripiman	Chairperson
	Asst. Prof. Souwanit Charoenchai	Member

ABSTRACT

The objective of this research was to study the medium-size-housing business management in Suphanburi province, Thailand, as in the following 7 aspects, personnel, finance, materials and machinery, information system, management, marketing and ethics. The collection of information derived from the studied groups, that is to say, the housing entrepreneur and his 5 partners, including 7 working personnel, and 2 construction contractors, plus 12 medium-size-housing purchasers who had bought houses from the project. The research tools were questionnaires and observation forms. The analysis was carried out through systemic theory in order to find trend in the medium-size-housing business management in Suphanburi province, Thailand. The researcher had conducted the gathering of information by herself. Then, she brought up the data collection to analyze the contents of the information so as to present the story in term of a lecture.

The summary of the research is as the following.

1. The medium-size-housing business management as analyzed via the use of systemic theory started with the input factors which were composed of personnel management focusing on selection based on knowledge, ability, experience and personal acquaintance. The financial management came from loans of banking institutes and capitalized partnership. The financial plan had been made periodically and was under a systemic accounting control.

The decisions on the purchase of materials and equipments had been made amongst the entrepreneur and his partners. Information collection was conducted in a simple way. The transformation managing process was consisted of a family management system organized through the linear command line. The marketing management procedure was carried out via the emphasis on housing construction, price, location, channel of distribution and sale promotion as well as the ethical aspect of constructing good image for the community. On the other hand, the output factors were composed of customers' satisfaction on housing construction quality, price, and location. The financial results were capital gathering, loans, and income seeking. The outcome on the personnel management was consisted of knowledge, ability and working experience.

2. The medium-size-housing business management trend in Suphanburi was the result of data collection which was derived from the medium-size-housing business management in Suphanburi province, Thailand, through research papers and textbooks concerning medium-size-housing business management; afterwards the information has been re-arranged and compiled as a medium-size-housing business management trend. Additionally, the trend has been dealt with personnel, finance, materials and machinery, information system, management, marketing and ethics via the opinions of the experts, and of course, the business circumstance, socio-economic condition of the community and the characteristics of the entrepreneur and his partners were included in this research.