

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ กระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรองของผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

ผู้เขียน นางสาวกนกอร ชีรณลักษณ์

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

รองศาสตราจารย์บุญสวาท พุกภัยานนท์ ประธานกรรมการ
อาจารย์ชานนท์ ชิงชยานุรักษ์ กรรมการ

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรองของผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้แบบสอบถามรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้มีอำนาจตัดสินใจซื้อในบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งมีการใช้ไส้กรองภายในโรงงาน โดยศึกษาเฉพาะกลุ่มหลัก 4 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนและอุปกรณ์ฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ กลุ่มผู้ผลิตแผงวงจรรวม กลุ่มผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรพิมพ์สำเร็จรูป และกลุ่มผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ เท่านั้น จำนวน 100 ตัวอย่าง แล้วนำข้อมูลที่ได้อมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย

พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เป็นบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง เป็นเพศชาย มีสถานภาพเป็นโสด การศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี ดำรงตำแหน่งงานเป็นพนักงานบริษัท สังกัดอยู่ในหน่วยงานของฝ่ายการผลิตและกระบวนการ มีประสบการณ์การทำงานอยู่ระหว่าง 1 ปีขึ้นไป - 3 ปี

พฤติกรรมการซื้อไส้กรองของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าส่วนใหญ่ มีความถี่ในการสั่งซื้อไส้กรองโดยเฉลี่ยมากกว่า 8 ครั้งขึ้นไปต่อปี มีปริมาณการสั่งซื้อโดยเฉลี่ยครั้งละประมาณ 6 - 10 ชุด และมีปริมาณสินค้าคงคลังขั้นต่ำของไส้กรองที่เหลืออยู่ก่อนการสั่งซื้อครั้งใหม่ประมาณ 1 - 2 ชุด ยี่ห้อของไส้กรองที่รู้จักคือ Pall โดยจำนวนทั้งหมดของยี่ห้อไส้กรองที่มีใช้เท่ากับ 2 - 3 ยี่ห้อ ยี่ห้อของไส้กรองที่มีปริมาณการใช้ภายในหน่วยงานมากที่สุด คือ ยี่ห้อ Pall

กระบวนการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าเหตุผลสำคัญที่สุดที่มีการใช้ใ้กรอง คือ เพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน

ผู้ตอบแบบสอบถามมีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดความต้องการผลิตภัณฑ์ ทางด้านปริมาณสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อและมีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติผลิตภัณฑ์ทางด้านประสิทธิภาพการกรองของใ้กรอง

สำหรับการค้นหาผู้ขายนั้น ผู้ตอบแบบสอบถามรู้จักผู้ขายใ้กรองจากการโฆษณาและประชาสัมพันธ์จากพนักงานขาย

การพิจารณาข้อเสนอในการขายและการคัดเลือกผู้ขาย ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพในการกรองของใ้กรอง มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด สำหรับปัจจัยด้านราคา มีระดับความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ อยู่ในระดับมาก ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีระดับความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าอยู่ในระดับมาก และปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด มีระดับความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องพนักงานขายมีความเข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดีและแนะนำให้ผู้ซื้อเข้าใจได้อย่างชัดเจน อยู่ในระดับมาก สำหรับรูปแบบการสั่งซื้อ คือ ไม่มีการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร

ผู้ตอบแบบสอบถาม มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายใ้กรองรวมทั้งตัวสินค้า โดยการสอบถามจากผู้ใช้งานเกี่ยวกับความพึงพอใจแล้วทำการประเมินผล ซึ่งการประเมินผล และ/หรือ ควบคุมคุณภาพใ้กรอง รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าภายหลังจากการซื้อพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านต่างๆที่ใช้ในการประเมินผล โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพของใ้กรองที่ใช้ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด และจากการประเมินผลพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความพึงพอใจต่อใ้กรองภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กร มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก

Independent Study Title Buying Decision Process of Component Makers in the
Electronics Industry Toward Cartridge Filters

Author Miss Kanok-orn Teeranuluk

Degree Master of Business Administration

Independent Study Advisory Committee

Assoc. Prof. Boonsawat Prugsiganont Chairperson

Lect. Chanon Chingchayanurak Member

ABSTRACT

The objective of this independent study was to explore the buying decision process of component makers in the electronic industry toward cartridge filter. This study used questionnaires to collect data from 100 samples of the decision maker, who worked in component makers in electronics industry. This independent study only was to explore the four types of component makers in the electronics industry that are the hard disk drive and related parts makers, integrated circuit makers, semiconductor makers and printed circuit board and printed circuit board assembly makers. Data were analyzed by using descriptive statistics such as frequency, percentage and mean.

The study found that most of the respondents were male, single, with bachelor degree. Most of them worked in the production and process department of the hard disk drive and related part maker company with one year to three years experience.

For the buying behavior, the study found that most of the respondents ordered approximately 6-10 sets of filter per order and held the safety stock approximately 1-2 set before order next time. Pall Filter was the popular brand that most of the respondents used and were familiar with among the couple of brands which were used in the factory.

The buying decision process of the respondents showed that the most important reason to buy the filter was to ensure the re-circulate fluid clean lines.

Most of the respondents had the general need description and product specification which was the amount of order. Also, they had the product specification which was the filter efficiency.

For the suppliers searching process, the respondents mostly knew the sellers from the advertising and public relation from each brand.

The importance of marketing mix factors, which were used for proposal solicitation and supplier selection were as follows:

Product factors were rated on high level. The highest score was the percentage of filter efficiency. Price factors were rated on high level. The highest score was price which should suitable with the benefit of it. Place factors were rated on high level. The highest score was lead time. Promotion factors were rated on high level. The highest score was the seller should had the excellent knowledge of products and can present about product specification to customer. Also, the respondents mostly did not order the blanket of filters.

Most of the respondents reviewed the performance of the seller by asking the users about the satisfaction of product performance and any service from seller. The factors that are used in performance review were rated on high satisfaction level. The highest score was the performance of filter. And the satisfaction of respondents for filter performance was rated at high level.