

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการศึกษา

การศึกษาคือความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนหอพักในเขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร จะทำการศึกษาด้านต่างๆคือด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยมีระเบียบวิธีการศึกษาในแต่ละด้านดังต่อไปนี้

ขอบเขตการศึกษา

ขอบเขตเนื้อหา

ในการศึกษานี้ เพื่อศึกษาคือความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนหอพัก ในเขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร โดยจะได้วิเคราะห์ข้อมูลความเป็นไปได้ในด้านต่างๆ โดยที่ข้อมูลประกอบในการพิจารณาความเป็นไปได้นี้จะเป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์โดยการเก็บแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ประกอบการ โดยมีเนื้อหาในการวิเคราะห์ 4 ด้าน ได้แก่

การวิเคราะห์ด้านการตลาด เป็นการศึกษาเพื่อวางแผนการตลาด เพื่อสำรวจสถานะและขนาดของตลาด ตลอดจนต้องการหาลักษณะหอพักที่เป็นที่ต้องการของผู้ต้องการหอพักเพื่อพักอาศัยชั่วคราว รวมทั้งส่วนประสมการตลาดซึ่งประกอบไปด้วยผลิตภัณฑ์ ราคา สถานที่ การส่งเสริมการตลาด บุคคล การนำเสนอลักษณะทางกายภาพ และกระบวนการ เพื่อนำข้อมูลไปใช้ในการกำหนดกลยุทธ์และแผนการตลาด ตลอดจนพยากรณ์รายรับ และช่องทางการตลาด

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค เป็นการศึกษาประมาณการค่าใช้จ่ายในการลงทุนทำให้ทราบข้อมูลต่างๆที่จำเป็นในการลงทุน เช่นค่าใช้จ่ายในสิ่งปลูกสร้างเริ่มแรก การกำหนดขนาดหอพักและขนาดห้องพักที่เหมาะสม ตลอดจนการจัดหาอุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆที่มีในห้อง

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ เป็นการศึกษาในรูปแบบของการดำเนินงาน การวางแผน (Planning) การจัดองค์กร (Organization) การจัดคนเข้าทำงาน (Leading) และการควบคุม (Controlling) เพื่อให้ทราบถึงค่าใช้จ่ายในการบริหารและการดำเนินงาน

การวิเคราะห์ด้านการเงิน เป็นการศึกษาถึงการประมาณการเงินลงทุนเริ่มแรก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและผลตอบแทนของโครงการโดยใช้เกณฑ์การตัดสินใจแบบไม่ใช้ค่าเวลา ได้แก่ วิธีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period Method) และเกณฑ์การตัดสินใจแบบใช้ค่าเวลา ได้แก่ วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) และอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return หรือ IRR) รวมทั้งการวิเคราะห์ความไวตัวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

โดยผลการวิเคราะห์จะใช้เป็นข้อมูลที่สำคัญในการจัดทำงบการเงินล่วงหน้าได้แก่ งบดุลล่วงหน้า งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า งบกระแสเงินสดล่วงหน้า ซึ่งผู้ศึกษาจะนำมาประเมินผลและตัดสินใจความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการ โดยใช้อัตราผลตอบแทนการลงทุน 8.75% ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนที่ผู้ศึกษาต้องการ ผู้ศึกษาให้เกณฑ์ในการประเมินความเป็นไปได้โดยใช้ข้อกำหนดใน 3 หัวข้อดังนี้

- 7.1.2.1 โครงการมีงวดเวลาคืนทุนไม่เกินกว่างวดเวลาคืนทุนเฉลี่ยของธุรกิจ
- 7.1.2.2 โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) มากกว่าศูนย์
- 7.1.2.3 โครงการมีอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ตั้งไว้หากเข้าหลักเกณฑ์ทั้งสามให้ประเมินโครงการว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ขอบเขตประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการศึกษารั้งนี้ แบ่งเป็น 2 กลุ่มได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการและกลุ่มผู้ที่มีศักยภาพในการใช้บริการห้องพัก

7.1.1.1 กลุ่มผู้ประกอบการห้องพัก ในการศึกษารั้งนี้ผู้ศึกษาจะใช้วิธีสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ประกอบการจำนวน 3 ราย เพื่อให้ได้ข้อมูลด้านเทคนิค ด้านการจัดการและด้านการเงิน

7.1.1.2 กลุ่มผู้ที่มีศักยภาพในการใช้บริการห้องพัก ได้แก่ผู้ที่เข้ามาทำงานจากต่างจังหวัด รวมทั้งผู้ที่มีสถานที่ทำงานในเขตลาดพร้าวแต่มีที่พักอาศัยนอกเขตพื้นที่ ซึ่งการเดินทางในกรุงเทพฯที่มีการจราจรติดขัดมาก จึงทำให้ไม่สะดวกในการเดินทางไปมาระหว่างที่พักอาศัยและสถานที่ทำงาน ทั้งสองกลุ่มจึงเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ ซึ่งมีจำนวน 41,117 คน โดยได้มาจากการประมาณว่าประชากรในเขตลาดพร้าวทั้งหมดมี 113,584 คน (พื้นที่ จำนวนประชากร จำนวนบ้าน ในเขตกรุงเทพมหานคร, 2545: ออนไลน์) และสัดส่วนผู้ที่ต้องเช่า บ้านพักเพื่อการอยู่อาศัยมี 36.2 % (การเคหะแห่งชาติ กองข้อมูลที่อยู่อาศัย ฝ่ายวิชาการฯ, 2546: ออนไลน์) เพื่อให้ได้ข้อมูลด้านการตลาด

ในการศึกษานี้กำหนดตัวอย่างจำนวน 396 ราย ใช้วิธีคำนวณจากสูตรของ Yamane (บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ, 2535: 68 อ้างอิงใน Yamane, 1973: 725) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และให้มีความคลาดเคลื่อนไม่เกิน 5%

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2} = \frac{41,117}{1 + (41,117)(0.05)^2} = 396$$

n = ขนาดตัวอย่าง

N = จำนวนประชากรทั้งหมดที่ศึกษา

e = ความคลาดเคลื่อนของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

ข้อมูลและแหล่งข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาประกอบด้วย 2 ส่วนคือ

1. **ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)** สำหรับกลุ่มผู้ประกอบการใช้วิธีสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อให้ได้ข้อมูลด้านเทคนิค ด้านการจัดการ ด้านการเงิน และจะทำการสุ่มตัวอย่างแบบตามสะดวก (Convenience Sampling) ส่วนกลุ่มผู้ที่มีศักยภาพในการใช้บริการห้องพัก ใช้วิธีเก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 396 คน และจะทำการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) เฉพาะผู้กำลังอาศัยอยู่ในห้องพัก โดยเก็บในพื้นที่ชุมชนเช่น โรงภาพยนตร์ ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น

2. **ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)** โดยการค้นคว้าหาข้อมูลจากหนังสือวารสาร สิ่งพิมพ์ บทความทางวิชาการ เอกสารต่างๆที่เกี่ยวข้อง และการค้นคว้าข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต

การรวบรวมข้อมูล

กลุ่มผู้ประกอบการ เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถามที่ใช้การจดบันทึกจากคำสัมภาษณ์ โดยผู้สัมภาษณ์จะเป็นผู้บันทึกข้อมูล เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในด้านเทคนิค ด้านการจัดการและด้านการเงิน

กลุ่มผู้ที่มีศักยภาพในการใช้บริการห้องพัก เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลคือแบบสอบถามที่สร้างขึ้นตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการพยากรณ์ยอดขาย การวางแผนการตลาด แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับตัวผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อหอพักแห่งใหม่ในเขตลาดพร้าวและปัจจัยในการตัดสินใจเลือกหอพัก ซึ่งประกอบไปด้วยด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด โดยคำถามจะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale)

การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

ข้อมูลจากกลุ่มผู้ประกอบการจะให้ข้อมูลด้านเทคนิค การจัดการและการเงิน เช่น โครงสร้างของต้นทุน ราคาค่าก่อสร้าง ราคาวัสดุอุปกรณ์ จำนวนพนักงาน โครงสร้างองค์กร อัตราการเข้าพัก ราคาเช่าต่อห้อง เพื่อนำมาเป็นส่วนประกอบในการตัดสินใจเบื้องต้น

ข้อมูลจากกลุ่มผู้ที่มีศักยภาพในการใช้บริการหอพัก ข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบ-สอบถามจะวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ได้แก่ ค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean)

เกณฑ์การให้คะแนน โดยในการวัดระดับความสำคัญต่อปัจจัยด้านต่างๆจะใช้มาตรวัดของลิเคิร์ต (Likert's Scale) (อาภากร ผดุงสัตยวงศ์, 2544 : 53-54) ซึ่งลักษณะของคำถามจะมีคำตอบให้เลือก 5 ระดับคือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด โดยแต่ละระดับมีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

ระดับความสำคัญ	ระดับคะแนน
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

กำหนดช่วงค่าเฉลี่ย เพื่อวิเคราะห์ผลแบ่งเป็น 5 ระดับจากช่วงค่าเฉลี่ยต่อไปนี้

ค่าเฉลี่ย	4.50- 5.00	มีระดับความสำคัญมากที่สุด
ค่าเฉลี่ย	3.50- 4.49	มีระดับความสำคัญมาก
ค่าเฉลี่ย	2.50- 3.49	มีระดับความสำคัญปานกลาง
ค่าเฉลี่ย	1.50- 2.49	มีระดับความสำคัญน้อย
ค่าเฉลี่ย	1.00- 1.49	มีระดับความสำคัญน้อยที่สุด