

✓

ความรู้ความเข้าใจ และความพึงพอใจ ของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
ที่มีผลต่อพฤติกรรมการทำงาน การศึกษา กลุ่มธุรกิจ สัตว์ปีกและสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ

สารนิพนธ์
ของ
นางสาวอุษณีย์ กันธิยางค์

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม
หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ
มีนาคม 2548
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

658 31422

จ ๘๖๓ค

๓.3

ความรู้ความเข้าใจ และความพึงพอใจ ของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ที่มีผล
ต่อพฤติกรรมปฏิบัติงาน กรณีศึกษา กลุ่มธุรกิจ สัตว์ปีก และสุกร ของบริษัท ในเครือซีพีเอฟ

บทคัดย่อ

ของ

นางสาวอุษณีย์ คັນธิงค์

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา

ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ

มีนาคม 2548

h 264913

อุษณีย์ คันธียงค์ (2548) ความรู้ความเข้าใจ และความพึงพอใจของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ
เอส เอ พี (SAP) ที่มีผลต่อพฤติกรรมการปฏิบัติงาน กรณีศึกษา กลุ่มธุรกิจสัตว์ปีก
และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ อ ดร ธนัยวงศ์ กิรติวานิชย์

การวิจัยในครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาถึงความรู้ความเข้าใจ และความพึงพอใจ ที่ส่งผล
ต่อพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือใน
การเก็บรวบรวมข้อมูลจำนวน 295 คน สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลคือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย
ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่า Chi-Square โดยผลของการวิเคราะห์ เป็นดังนี้

1 การวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ผลการวิจัย พบว่า พนักงานส่วนใหญ่ที่ตอบ
แบบสอบถามเป็นหญิง มีอายุระหว่าง 21 – 30 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรีหรือเทียบเท่า ทำงาน
อยู่ในระดับปฏิบัติงาน และมีอายุการปฏิบัติงานในช่วง 1 – 5 ปี โดยพนักงานส่วนใหญ่มีความรู้
และเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ที่ใช้งานอยู่

ในด้านความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
นั้นอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนในด้านพฤติกรรม สรุปได้ว่า ส่วนใหญ่จะเข้ามาใช้ระบบ 2-3 วันต่อ
สัปดาห์ ใช้เวลาโดยเฉลี่ย มากกว่า 3 ชั่วโมงต่อหนึ่งครั้งการใช้งาน โดยจะเริ่มเข้ามาใช้ระบบในช่วง
8 30 – 12 00 น มีการเชื่อมต่อด้วยระบบสายเช่าสัญญาณ (Leased Line) ซึ่งโดยส่วนใหญ่ทำ
หน้าที่เป็นผู้จัดทำรายการจัดซื้อจัดหา รายการสินค้าใหม่ โดยมีวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้
ระบบด้วยการปรึกษาผู้ใช้งานคนอื่นที่ใช้ซอฟต์แวร์นี้เหมือนกัน นอกจากนี้พนักงานผู้ตอบ
แบบสอบถามส่วนใหญ่ จะทำการรวบรวมหลายรายการสั่งซื้อ แล้วจึงดำเนินการ และทำการส่งพิมพ์
จัดเก็บเอกสารและรายงานทุกรายการในระบบจัดซื้อ

2 การวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน โดยทดสอบสมมติฐานที่ระดับนัยสำคัญ 0.05
ระหว่างตัวแปรต้น อันประกอบไปด้วย ความรู้ความเข้าใจ และความพึงพอใจ และตัวแปรตาม ซึ่งคือ
พฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

2.1 ความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่มีความสัมพันธ์กับ
พฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในระดับต่ำ จนถึงไม่มีความสัมพันธ์กัน
เลย ยกเว้นความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ว่า รหัสลับ มีความยาว 6
ตัวอักษร ซึ่งมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) เฉพาะ
ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในระดับปานกลาง
นอกจากนี้ ยังพบว่า ความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ
ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน ,Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ ,Release
PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ ,ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสาร จากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้
เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป และ ความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบ
แบบสอบถาม ที่ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่
หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี

(SAP) เฉพาะด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP) ในระดับปานกลาง

22 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา และด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ

EMPLOYEES' SATISFACTION AND THEIR KNOWLEDGE COMPREHENSIVE
TOWARD THE SAP'S SYSTEM USING BEHAVIOR
A CASE STUDY OF CHAROEN POKPHAND GROUP IN FIELD OF
POULTRY AND SWINE BUSINESS

AN ABSTRACT
BY
MISS USSANEE KANTHIYONG

Presented in Partial Fulfillment of the requirement for the Master of Business
Administration degree in Management at Srinakharinwirot University
March 2005

Ussanee Kanthiyong (2005) *Employees' Satisfaction and their knowledge comprehensive toward the SAP's system using behavior A case study of Charoen Pokphand Group in field of poultry and swine business Master Project, MBA (Management) Bangkok Graduate School, Snnakharnwirot University*
Advisor Dr Thanaiwong Kiratvanich

The purpose of this research is to study the Employees' Satisfaction and their knowledge comprehensive toward the SAP's system using behavior Questionnaires were used to collect data of 295 employees, who were the sample for this research The data were analyzed by using percentage, mean, standard deviation and Chi-Square The results of analysis were shown on follows

1 For the descriptive analysis, the results of the research found that most of the samples were female, aged 21 to 40 years old, and earned a Bachelor's degree They worked at the operational level, worked for at the company between 1 to 5 years, and had the knowledge comprehensive on SAP

The employees' satisfaction toward the SAP's system using behavior was in a moderate level For the employees' behavior, it could be concluded that most of them logged into the system about 2 - 3 days per week, with the average using period of more than 3 hours per usage Their access time was between 8 00 – 12 00 am And they connected to the network by using Leased Line Most of them were the persons, who prepared document for purchasing Their way to solve the problem was to ask another user In addition, most of the employees collected the orders document before operating, and they also printed, kept and reported all document into the system

2 For the inferential analysis, the hypotheses were tested, at the statistically significance level of 0 05, between the independent variables, which were personal data, knowledge comprehensive, and satisfaction, and the dependent variable, which are the SAP's system using behavior The conclusions were shown as follows

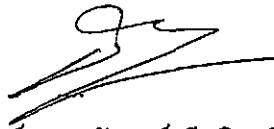
2 1 The majority employee's knowledge comprehensive was related to the SAP's system using behavior in low level to none, except the knowledge comprehensive that the passwords have 6 characters, which related to the SAP's system using behavior in the access time to the system in the medium level Furthermore the knowledge comprehensive in the aspect of users connection to the network by using LAN or Leased Line , in the aspect of release PO's mean to approve

purchase order, in the aspect of release PR's mean to check purchase request order, in the aspect of user be able to print the document from the SAP's system as same as using Microsoft office, and in the aspect of good receipt that is the internal document which shown the descriptions the goods receipt from supplier, were related to the SAP's system using behavior in the aspect of the ways to solve the problem the medium level

2.2 Satisfaction, toward the SAP's system using behavior, was related to the SAP's system using behavior, in the aspect of average log-in period per week, average using period per usage, the connection to the system, the using responsibility, prepared document for purchasing and the collection of document

อาจารย์ที่ศึกษานิพนธ์ ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร และคณะกรรมการสอบ ได้พิจารณาสารนิพนธ์เรื่อง ความรู้ ความเข้าใจ และความพึงพอใจ ของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ที่มีผลต่อพฤติกรรมการทำงาน กรณีศึกษา กลุ่มธุรกิจ สัตว์ปีก และสุกรของบริษัท ในเครือซีพีเอฟ ของ อุษณีย์ คันทิชย์ ฉบับนี้แล้วเห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

อาจารย์ที่ศึกษานิพนธ์



(อาจารย์ ดร ธนยวงศ์ กิรติวานิชย์)

ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร



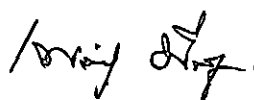
(รองศาสตราจารย์ ศิริวรรณ เสรีรัตน์)

คณะกรรมการสอบ



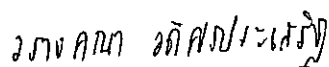
(อาจารย์ ดร ธนยวงศ์ กิรติวานิชย์)

ประธาน



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ เพชรรัตน์ มีสมบุญพูนสุข)

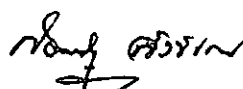
กรรมการสอบสารนิพนธ์



(อาจารย์ ดร วรางคณา อติสรประเสริฐ)

กรรมการสอบสารนิพนธ์

อนุมัติให้รับสารนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร กิตติมา สังข์เกษม)

คณบดีคณะสังคมศาสตร์

วันที่ 4 เดือน มีนาคม พ.ศ 2548

ประกาศคุณูปการ

สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยการชี้แนะของ ดร ธนัยวงศ์ กิรติวานิชย์ อาจารย์ที่ปรึกษา อีกทั้ง ผู้ช่วยศาสตราจารย์เพชรรัตน์ มีสมบุญพันธุ์พูนสุข และ ดร วรางคณา อติศรประเสริฐ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงที่ให้ความอนุเคราะห์ในการให้คำปรึกษา แนะนำ รวมทั้งแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ และขอขอบพระคุณอาจารย์คณะสังคมศาสตร์ทุกท่าน ที่ให้ความรู้แก่ผู้วิจัยในรายวิชาต่างๆตามหลักสูตร

ขอขอบพระคุณพนักงานของบริษัทในเครือซีพีเอฟ กลุ่มธุรกิจสัตว์ปีกและสุกร ได้แก่ คุณวันทนีย์ ตั้งเจริญ และคุณราตรี แก้วช่วย หัวหน้าและพี่ร่วมงานคนสำคัญที่ให้การสนับสนุน และให้กำลังใจในด้านต่างๆ คุณศักดิ์ชัย ตั้งในไตรสรณะ ผู้ให้ความรู้และคำแนะนำเกี่ยวกับระบบ เอส เอ พี เป็นอย่างดีมาโดยตลอด และพนักงานทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามและให้ข้อมูล

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ พ่อบัญชา คันธิยงค์ แม่สมพุดิ คันธิยงค์ และน้องสาว รัชยา คันธิยงค์ ผู้คอยดูแลสนับสนุน ให้คำปรึกษาและกำลังใจในการศึกษาเล่าเรียนตลอดมา

ท้ายนี้ผู้วิจัยขอขอบคุณ คุณอภิพร เต็มบุญผาติ รวมทั้งพี่ๆ และเพื่อนๆ นิสิต MBA สาขาการจัดการ ภาคพิเศษ รุ่น 5 ที่ได้ให้กำลังใจและคำแนะนำที่เป็นประโยชน์ ในการทำสารนิพนธ์ฉบับนี้มา ณ โอกาสนี้ รวมทั้งผู้ที่ให้กำลังใจทุกท่านที่ไม่ได้กล่าวนามไว้ ณ ที่นี้ด้วย และคุณงามความดีและประโยชน์อันเกิดจากสารนิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอน้อมบูชาคุณบิดามารดาและบูรพาจารย์ทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาอบรมสั่งสอนมา

อุษณีย์ คันธิยงค์

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ	1
ภูมิหลัง	1
ความมุ่งหมายของการวิจัย	2
ความสำคัญของการวิจัย	3
ขอบเขตของการวิจัย	3
นิยามศัพท์เฉพาะ	4
กรอบแนวคิดในการวิจัย	5
สมมติฐานของการวิจัย	5
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	6
ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจ	7
ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับความพึงพอใจในการปฏิบัติงาน	11
ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมกรรมการปฏิบัติงาน	24
ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศในองค์กร	29
เอกสารเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	34
ความเป็นมาของโครงการพัฒนาระบบบริหารจัดการของเครือข่ายฟิเอฟ	37
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	39
3 วิธีการดำเนินการวิจัย	42
การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง	42
การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	43
ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือ	44
การเก็บรวบรวมข้อมูล	44
การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล	45
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	47

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	49
สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	49
การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล	49
5 อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	164
สังเขปความมุ่งหมาย สมมติฐาน และวิธีการดำเนินการศึกษาค้นคว้า	164
สรุปผลการศึกษาค้นคว้า	168
อภิปรายผล	198
ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย	200
ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป	202
 บรรณานุกรม	 203
 ภาคผนวก	 206
 ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์	 215

บัญชีตาราง

ตาราง	หน้า
1 แสดงจำนวนพนักงานที่ดำเนินงานอยู่ในสายธุรกิจสัตว์ปีกและสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ ที่เป็นผู้ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) จำแนกตามสายธุรกิจ	1
2 แสดงจำนวนและคำร้อยละของข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตาม เพศ อายุ ระดับการศึกษาสูงสุด ระดับตำแหน่งงาน และอายุการปฏิบัติงาน	53
3 แสดงจำนวน คำร้อยละ ของข้อมูลความรู้ความเข้าใจของพนักงาน ผู้ตอบแบบสอบถาม เกี่ยวกับระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) รายข้อ	55
4 แสดงค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของพนักงาน ผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) รายด้าน	60
5 แสดงค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของพนักงาน ผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านหลักสูตรการฝึกอบรมสำหรับ พนักงานเกี่ยวกับการใช้ระบบ	61
6 แสดงค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของพนักงาน ผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านบุคลากร สถานที่และอุปกรณ์ที่ รองรับการใช้งานระบบ	63
7 แสดงค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของพนักงาน ผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านประสิทธิภาพของระบบ	64
8 แสดงค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของพนักงาน ผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านแบบฟอร์มและรายงานที่ใช้ในระบบ	66
9 แสดงจำนวน และคำร้อยละ ของพฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ด้านจำนวนวันต่อสัปดาห์โดยเฉลี่ย ในการเปิดเข้ามาใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	66
10 แสดงจำนวนและคำร้อยละ พฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ย ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง	67
11 แสดงจำนวนและคำร้อยละ ข้อมูลพฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	68

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
12 แสดงจำนวนและคำร้อยละ ของพฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือ ในการแก้ปัญหาจากการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	69
13 แสดงจำนวนและคำร้อยละ ของพฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการเชื่อมต่อระบบ เมื่อดำเนินงานด้านจัดซื้อด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	69
14 แสดงจำนวนและคำร้อยละ ของพฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ด้านหน้าที่รับผิดชอบ ในการดำเนินงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	70
15 แสดงจำนวนและคำร้อยละ ของพฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการจัดซื้อจัดหา	70
16 แสดงจำนวนและคำร้อยละ ของพฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการจัดเก็บเอกสาร หรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	71
17 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	70
18 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งาน ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง	72
19 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่าPASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	73

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
20 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่าPASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)	74
21 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่าPASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	75
22 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	77
23 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่าPASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา	78
24 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	79
25 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	81

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
26	แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงาน ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง	82
27	แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงาน ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	84
28	แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงาน ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือ และ วิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)	85
29	แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงาน ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	87
30	แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงาน ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	88
31	แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงาน ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา	90

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
32 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงาน ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	91
33 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามา ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	93
34 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามา ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง	94
35 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามา ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	96
36 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหา ที่เกิดขึ้นจากการใช้ ระบบ เอส เอ พี (SAP)	97
37 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	99

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
38 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	100
39 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา	102
40 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	103
41 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	105
42 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง	106
43 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	108

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
44 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)	109
45 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	111
46 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	112
47 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา	114
48 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	115
49 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสาร จากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	117

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
50 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมกรปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของ พนักงานด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามา ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง	118
51 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมกรปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	120
52 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมกรปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น จากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)	121
53 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมกรปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	123
54 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมกรปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	124

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
55 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา	126
56 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	127
57 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึง การรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งาน ระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)	129
58 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม การทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้ งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง	131
59 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมี ความสัมพันธ์กับพฤติกรรม การทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	132

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง

หน้า

- 60 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า
ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม
การปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน
ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น
จากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP) 134
- 61 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า
ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม
การปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน
ด้านการเชื่อมต่อบริษัทเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) 135
- 62 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า
ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม
การปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน
ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) 137
- 63 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า
ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม
การปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน
ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา 138
- 64 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า
ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม
การปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน
ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) 141
- 65 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมปฏิบัติงาน
ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งาน
ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) 142

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
66 แสดงความสัมพันธ์ของความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง	142
67 แสดงความสัมพันธ์ของความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	143
68 แสดงความสัมพันธ์ของความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น จากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)	144
69 แสดงความสัมพันธ์ของความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อ ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	146
70 แสดงความสัมพันธ์ของความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านหน้าที่รับผิดชอบใน การใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	148
71 แสดงความสัมพันธ์ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านวิธีการจัดทำรายการ จัดซื้อจัดหา	150
72 แสดงผลความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	151
73 ผลการทดสอบสมมติฐาน	153
74 ตารางสรุปปัญหาการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	153

บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ	หน้า
1 แสดงกรอบความคิดในงานวิจัย	5
2 แผนภาพแสดงสัมพันธ์ภาพระหว่างความพึงพอใจในงานและการจูงใจ	13
3 ปัจจัยจูงใจและปัจจัยค้ำจุน	19
4 แสดงแนวคิดตามทฤษฎีสองปัจจัย	20
5 แสดงแนวความคิดตามทฤษฎีความคาดหวัง	21
6 แสดงความสัมพันธ์ขององค์ประกอบต่างๆของพฤติกรรม	25
7 แสดงแนวทางการปฏิรูป	38

บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

การเปลี่ยนแปลงวิธีการบริหารจัดการองค์กร เพื่อให้กิจการสามารถสร้างผลตอบแทนและอยู่รอดได้นั้นมีวิธีการจัดการหลายวิธี เช่น การปรับปรุง พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ และการบริการ รวมทั้งการวิจัยและพัฒนาเพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้มากที่สุด พบว่าตัวแปรที่สำคัญตัวหนึ่งที่น่าพาธุรกิจไปสู่การปฏิบัติและเปลี่ยนแปลงครั้งยิ่งใหญ่ ได้แก่ เทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology) หรือ เรียกโดยย่อว่า ไอที ด้วยเหตุว่าองค์กรใดมีระบบที่ทันสมัยจะทำให้สามารถทำการบริหารควบคุมและการปฏิบัติการได้รวดเร็ว โดยการควบคุมผ่านเครือข่ายเคเบิลใยแก้วที่ใช้เวลาเพียงเสี้ยววินาที ส่งผลทำให้การดำเนินงานและการตัดสินใจมีความแม่นยำรวดเร็ว ด้วยการสนับสนุนของระบบฐานข้อมูลที่มีการพัฒนาขึ้นอย่างต่อเนื่อง เทคโนโลยีดังกล่าวนำมาซึ่งโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ที่หลายองค์กรนำเข้ามาประยุกต์ใช้ เพื่อเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขัน ส่งผลให้องค์กรทั้งหลายจำเป็นต้องมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทั้งในด้านของการปรับปรุงกระบวนการการผลิต การเพิ่มประสิทธิภาพ และการลดค่าใช้จ่าย หลายองค์กรเริ่มที่จะนำการจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ (Strategic Sourcing) เข้ามาใช้ ซึ่งมีประโยชน์และสามารถลดต้นทุนของสินค้า ลดระยะเวลาที่ใช้ในการออกสินค้าใหม่ การจัดซื้อด้วยวิธีการนี้จะมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นหากมีการนำเอาไอที เข้ามาช่วยในการดำเนินงาน (วารสารอิเล็กทรอนิกส์ พันธวนิช ฉบับ 2, 2547)

บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน) หรือที่รู้จักกันโดยทั่วไปในนาม ซีพีเอฟ (CPF) หรือ เครือซีพีเอฟ เป็นบริษัทเอกชนที่ดำเนินธุรกิจหลักในสายธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรมมาเป็นระยะเวลานาน และได้พัฒนาการบริหารจัดการในด้านต่างๆอย่างต่อเนื่อง ตามนโยบายของผู้บริหารที่ต้องการให้องค์กรพัฒนาเติบโตเท่าทันหรือเป็นผู้นำในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเตรียมพร้อมเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต ประกอบกับแนวโน้มของบริษัทระดับโลกส่วนใหญ่มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการทำงาน ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้เป็นตัวผลักดันให้เครือซีพีเอฟ ต้องมีการปรับเปลี่ยน ซึ่งสิ่งสำคัญที่จะนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ ก็คือ ทรัพยากรบุคคลและระบบบริหารจัดการ โดยองค์กรจำเป็นต้องสร้างคนเพื่อรองรับธุรกิจใหม่ อีกทั้งต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำงานให้ทันสมัยและคล่องตัวมากขึ้น จึงเกิดโครงการพัฒนาระบบบริหารจัดการของเครือซีพีเอฟ ในยุคศตวรรษที่ 21 เพื่อเป็นการปฏิรูปการบริหารจัดการขององค์กร ให้มีความทันสมัยโดยนำระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรือที่เรียกว่า ERP (Enterprise Resources Planning) ซึ่งเป็นระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ช่วย

สนับสนุนการวางแผน การใช้ทรัพยากรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดมาใช้ (จดหมายข่าว EPR โครงการพัฒนาระบบบริหารจัดการของเครือซีพีเอฟ ฉบับที่ 1 ,2544)

การบริหารงานด้านระบบบัญชีการเงิน และระบบปฏิบัติการ ที่ครอบคลุมตั้งแต่การวางแผน การจัดซื้อ การรับและจัดเก็บ การผลิต การขาย คลังสินค้าและขนส่ง ระบบเงินทุน ระบบการเงิน ระบบทรัพย์สิน ระบบต้นทุน ไปจนถึงระบบรายงาน ซีพีเอฟ ได้นำระบบของ เอส เอ พี (SAP) มาใช้ในสวนงานด้านจัดซื้อ ด้วยเหตุผลสำคัญของการใช้ระบบการจัดซื้อแบบอิเล็กทรอนิกส์ คือ ความโปร่งใสที่ ซีพีเอฟ ยึดมั่นในการบริหารงานแบบบรรษัทภิบาล เมื่อมีการพัฒนาระบบใหม่ขึ้นมา ก็ย่อมส่งผลกระทบต่อสภาพการทำงานที่เป็นของเดิม คนที่อยู่ในระบบเก่าก็ต้องรู้จักปรับตัวให้เข้ากับระบบใหม่ ดังนั้นคนที่ต้องใช้ระบบใหม่ก็ต้องพัฒนาตัวเองให้สามารถใช้ระบบใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งการนำเอาระบบของ เอส เอ พี (SAP) เข้ามาใช้ในสวนงานด้านจัดซื้อของเครือซีพีเอฟ ในระยะแรกนี้ได้มีการจัดฝึกอบรมให้กับพนักงานและผู้บริหาร ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการใช้งาน

ดังนั้นเพื่อเป็นประโยชน์ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานจากการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ให้กับพนักงานที่ใช้งาน ผู้วิจัยจึงทำการค้นคว้าเกี่ยวกับระดับความรู้ ความเข้าใจ และความพึงพอใจต่อการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ซึ่งมีผลไปยังพฤติกรรมการดำเนินงานของพนักงาน ผู้ทำการวิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาค้นคว้าในงานสารนิพนธ์หัวข้อนี้เพื่อนำมาวิเคราะห์และนำไปเป็นประโยชน์ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานดังที่กล่าวไปแล้วในข้างต้น ประกอบกับผลที่ได้จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการซึ่งผู้ทำการวิจัยเป็นพนักงานในสังกัดอยู่ โดยองค์การสามารถนำผลที่ได้ไปประกอบการพิจารณาในการดำเนินการพัฒนาปรับปรุงระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ให้สอดคล้องกับความต้องการของพนักงานในการใช้งาน และให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด อันเป็นการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจให้พัฒนาและสามารถแข่งขันคู่แข่งต่อไป

ความมุ่งหมายในการวิจัย

1 เพื่อศึกษาถึงระดับความรู้ความเข้าใจของพนักงานเกี่ยวกับการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน กรณีศึกษา กลุ่มธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ

2 เพื่อศึกษาถึงความพึงพอใจของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน กรณีศึกษา กลุ่มธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ

3 เพื่อศึกษาพฤติกรรมของพนักงานที่ใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน กรณีศึกษา กลุ่มธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ

ความสำคัญของงานวิจัย

ผลของการศึกษาค้นคว้าวิจัยในครั้งนี้จะเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อองค์กร โดยเฉพาะผู้บริหารส่วนงานบริหารการเปลี่ยนแปลง ที่จะทราบถึงระดับความรู้ความเข้าใจ และความพึงพอใจของพนักงานที่มีผลต่อพฤติกรรมการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน เพื่อนำไปประกอบการพิจารณาในการพัฒนาปรับปรุงกระบวนการทำงานด้วยระบบดังกล่าว ให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของพนักงานภายในองค์กร เพื่อให้การปฏิบัติงานของพนักงานมีคุณภาพสม่ำเสมอ สามารถดำเนินการได้อย่างรวดเร็ว ในที่สุดจะทำให้ต้นทุนต่อหน่วยด้านต่างๆ ต่ำลง ซึ่งส่งผลต่อการวางแผนการจัดการบริหารองค์กร และประสิทธิภาพในด้านต่างๆ เพิ่มมากขึ้น

นอกจากจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจขององค์กรแล้ว เอกสารงานวิจัยฉบับนี้ก็ยังเป็นเอกสารทางวิชาการ ที่ผู้สนใจสามารถนำไปศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมได้อีกด้วย

ขอบเขตของงานวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการสำรวจความรู้ความเข้าใจ และความพึงพอใจของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ที่มีผลต่อพฤติกรรมการปฏิบัติงาน กรณีศึกษา กลุ่มธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ พนักงานในระดับต่างๆ ที่ทำงานอยู่ในสายธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ ที่เป็นผู้ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการทำงาน จำนวนทั้งสิ้น 295 คน (พฤษภาคม 2547) โดยการรวบรวมข้อมูลด้วยการทำสำมะโน (Census) เก็บข้อมูลจากประชากรทั้งหมด

ตาราง 1 แสดงจำนวนพนักงานที่ดำเนินงานอยู่ในสายธุรกิจสัตว์ปีกและของบริษัทในเครือซีพีเอฟ ที่เป็นผู้ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) จำแนกตามสายธุรกิจ ดังนี้

ชื่อธุรกิจ	จำนวนพนักงาน (คน)
ธุรกิจสัตว์ปีก	175
ธุรกิจสุกร	120
รวม	295

ที่มา ทีมงานบริหารการเปลี่ยนแปลง บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)

ตัวแปรที่ศึกษา

1 ตัวแปรอิสระ แบ่งได้ ดังนี้

1.1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

1.2 ความพึงพอใจต่อการใช้ ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน

2 ตัวแปรตาม คือ พฤติกรรมการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงานของพนักงาน

นิยามศัพท์เฉพาะ

เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันในความหมาย หรือ คำจำกัดความของคำบางคำที่ควรทราบในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงขอกำหนดความหมายและขอบเขตของคำต่างๆ ไว้ดังต่อไปนี้

1 เครื่องซีพีเอฟ และ บริษัท หมายถึง บริษัททั้งหมดที่อยู่ในเครือเจริญโภคภัณฑ์

2 กลุ่มธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร หมายถึง กลุ่มบริษัทในเครือซีพีเอฟที่ดำเนินธุรกิจหลักในสายงานการผลิต และขาย ผลิตภัณฑ์สัตว์ปีก ประเภทสัตว์ปีก และสุกร ตั้งแต่การผลิต การแปรรูปผลิตภัณฑ์ การจัดจำหน่าย การดำเนินงานในสำนักงาน ในแผนกต่างๆ

3 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) หมายถึง ระดับความรู้ซึ่งนำไปสู่ความสามารถในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) โดยวัดจากคำถามในแบบสอบถามเกี่ยวกับความรู้ของพนักงาน ที่กำหนดขึ้นจากความร่วมมือของผู้ทำวิจัยและทีมงาน เอส เอ พี (SAP Team)

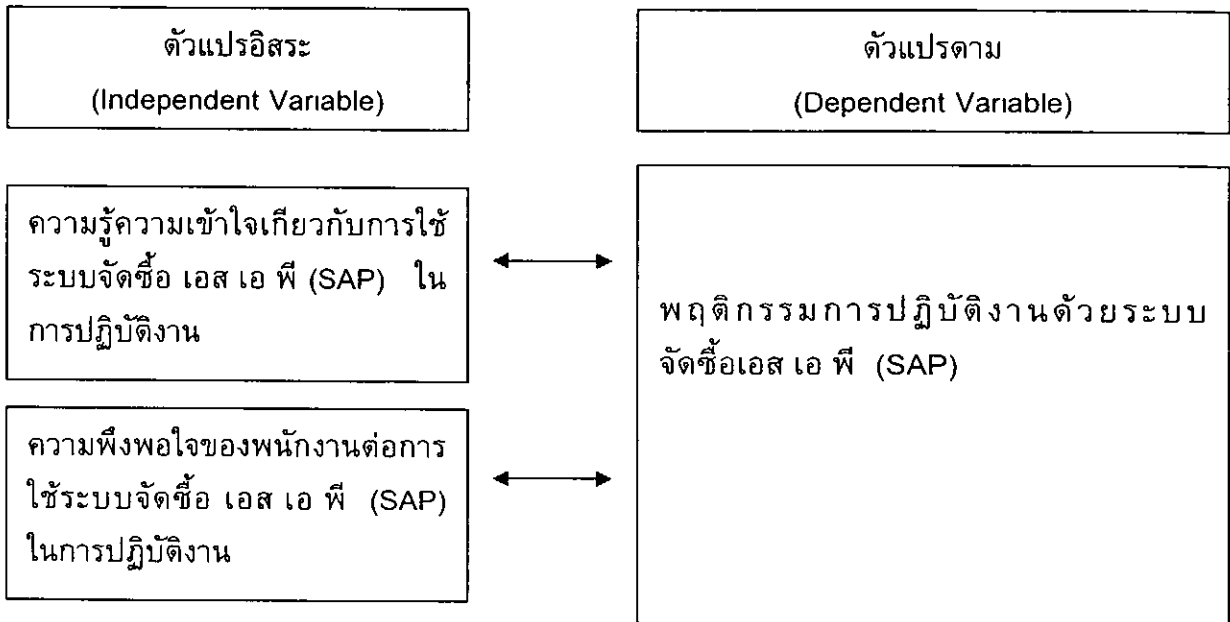
4 ความพึงพอใจของพนักงาน ต่อการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) หมายถึง ความรู้สึกนึกคิด ที่มีความพอใจในงานที่ทำ และเต็มใจที่จะปฏิบัติงานนั้นให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ขององค์การของพนักงาน ในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในด้านต่างๆ

5 พฤติกรรมการปฏิบัติงานด้านจัดซื้อของพนักงาน หมายถึง ลักษณะของการกระทำของพนักงานที่มีหน้าที่ดำเนินงานด้านจัดซื้อ และใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน

6 เอส เอ พี (SAP) ย่อมาจาก System, Application and Product in data processing หมายถึง ซอฟต์แวร์ระบบ ที่ทำการรวบรวมการดำเนินธุรกิจทุกหน่วยงานของทั้งองค์การเข้าไว้ด้วยกัน ซึ่งซีพีเอฟ นำบางองค์ประกอบของระบบ เอส เอ พี (SAP) มาใช้นั้นคือส่วนงานของการบัญชี Financial Accounting (FI) และการจัดการวัตถุดิบ Materials Management (MM)

กรอบแนวคิดในการวิจัย (Conceptual Framework)

ในการศึกษาเรื่อง ความรู้ความเข้าใจ และความพึงพอใจ ของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ที่มีผลต่อพฤติกรรมการปฏิบัติงาน กรณีศึกษา กลุ่มธุรกิจ สัตว์ปีก และสุกรของบริษัท ในเครือซีพีเอฟ โดยกำหนดตัวแปรดังนี้



ภาพประกอบ 1 แสดงกรอบแนวคิดในการวิจัย

สมมติฐานในการศึกษา

1 ความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน

2 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาถึงลักษณะของพฤติกรรมการทำงานนั้นมีหลายปัจจัยที่เกี่ยวข้องกัน ดังนั้นการทำงานวิจัย เรื่อง ความรู้ความเข้าใจและความพึงพอใจ ของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ที่มีผลต่อพฤติกรรมการทำงาน กรณีศึกษา กลุ่มธุรกิจ สัตว์ปีก และสุกร ของ บริษัทในเครือซีพีเอฟ ครั้งนี้จึงได้ค้นคว้าเอกสาร ตำรา และงานวิจัย ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อที่จะนำมาเป็นกรอบในการวิเคราะห์และสนับสนุนการค้นคว้า

เนื้อหาในบทนี้เป็นการนำเสนอเกี่ยวกับแนวคิดและทฤษฎีต่างๆที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย มีประเด็นต่างๆดังต่อไปนี้

- 1 ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับ ความรู้ความเข้าใจ
- 2 ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับ ความพึงพอใจในการปฏิบัติงาน
- 3 ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับ พฤติกรรมการทำงาน
- 4 ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับ เทคโนโลยีสารสนเทศในองค์กร
- 5 เอกสารเกี่ยวกับ ระบบจะซื้อ เอส เอ พี (SAP)
- 6 ความเป็นมาของโครงการพัฒนาระบบบริหารจัดการของเครือซีพีเอฟ ในศตวรรษที่21
- 7 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1 ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับ ความรู้ความเข้าใจ

ความรู้ความเข้าใจ หมายถึง สิ่งต่างๆที่บุคคลรับรู้เกี่ยวกับตนเอง พฤติกรรมของเขา และสิ่งแวดล้อมต่างๆรอบตัวเขา (อดุลย์ จาตุรกุล 2518 94)

ในพฤติกรรมของบุคคลโครงสร้างและกระบวนการเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจมีหน้าที่เบื้องต้น อยู่ 2 ประการ คือ

1 ประการแรก เป็นหน้าที่เกี่ยวกับความมุ่งหมายคือทำให้บุคคลพยายามให้ตนประสบผลสำเร็จในการตอบสนองความพอใจแก่ความต้องการต่างๆของเขา

2 ประการที่สอง เป็นหน้าที่เกี่ยวกับเกณฑ์ คือกำหนดอย่างกว้างๆในรูปของการชี้แนะถึงขั้นตอนต่างๆที่เกิดขึ้นแก่เขาเป็นเพราะความรู้ความเข้าใจที่ก่อให้เกิดบุคคลมีการสนใจและนึกเห็นภาพพจน์ไปในทำนองใดทำนองหนึ่งโดยเฉพาะ (อดุลย์ จาตุรกุล 2518 94-95)

ความรู้ (Knowledge)

พจนานุกรมเว็บสเตอร์ (The Lexicon Webster) ได้ให้ความหมายของความรู้ว่า “เป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับข้อเท็จจริง กฎเกณฑ์และโครงสร้างที่เกิดขึ้นจากการศึกษาหรือการค้นหาก็หรือเป็นความรู้ที่เกี่ยวกับสถานที่ สิ่งของหรือบุคคล ซึ่งได้จากการสังเกตประสบการณ์หรือจากรายงานการรับรู้ข้อเท็จจริงเหล่านี้ต้องชัดเจนและต้องอาศัยเวลา” (พัชรวิวัฒน์ ประสานพันธ์ 2533)

ความรู้เป็นผลการเรียนรู้ที่ทำให้ผู้เรียนมีความรู้ความสามารถและทักษะทางสมอง (Intellectual Ability) เป็นพฤติกรรมการเรียนรู้ที่แสดงออกทางสมอง ซึ่ง บลูมและคณะ (เยาดี วิบูลย์ศรี 2540, อ้างอิงจาก Bloom and others n d) ได้แบ่งประเภทของความรู้ไว้ ดังนี้

- 1 ความรู้เฉพาะเรื่อง (Knowledge of Specific)
- 2 ความรู้เกี่ยวกับศัพท์เทคนิค หรือศัพท์เฉพาะ (Knowledge of Terminology)
- 3 ความรู้เกี่ยวกับข้อเท็จจริงเฉพาะ (Knowledge of Specific Facts)
- 4 ความรู้เกี่ยวกับแนวทาง และวิธีการจัดการกับปัญหาเฉพาะ (Knowledge of Way of Dealing with Specifics)
- 5 ความรู้เกี่ยวกับแบบแผนนิยม (Knowledge of Conventions)
- 6 ความรู้เกี่ยวกับแนวโน้ม และลำดับขั้นตอนตามเหตุและผล (Knowledge of Trends and Sequence)
- 7 ความรู้เกี่ยวกับการจำแนก และจัดประเภท (Knowledge of Classification and Categories)
- 8 ความรู้เกี่ยวกับเกณฑ์ (Knowledge of Criteria)

9 ความรู้เกี่ยวกับวิธีการ (Knowledge of Methodology)

10 ความรู้เกี่ยวกับหลักการทั่วไป และความรู้ที่เป็นนามธรรมในสาขาวิชา (Knowledge of Universals and Abstraction in a Field)

11 ความรู้เกี่ยวกับหลักการและข้อสรุปทั่วไป (Knowledge of Principles and Generalizations)

12 ความรู้เกี่ยวกับทฤษฎี และโครงสร้าง (Knowledge of Theories and Structures)

ความรู้ จึงหมายถึง ความระลึกรู้เกี่ยวกับข้อเท็จจริง กฎเกณฑ์ สิ่งของ เหตุการณ์ หรือบุคคล สรรพสิ่งต่าง ๆ ซึ่งเกิดจากประสบการณ์ ทั้งโดยตรงและทางอ้อมจากการสังเกตประสบการณ์ หรือจากรายงานซึ่งต้องใช้เวลาในการเรียนรู้

ความเข้าใจ (Comprehensive)

ตัวกระตุ้นทำให้เกิดความเข้าใจได้ถูกต้อง สามารถจำแนกประเภทความหมายของตัวกระตุ้นได้ ดังนี้

1 การบิดเบือนความหมายเกี่ยวกับคุณสมบัติต่างๆทางวัตถุของตัวกระตุ้น (Distortion of Physical Stimulus Properties) การบิดเบือนไปจากความเป็นจริงประเภทนี้เกิดขึ้นบ่อยในการทำ การตัดสินใจของผู้บริโภค เช่นภาพพจน์ของชื่อผลิตภัณฑ์ และการพิจารณาด้านอื่นๆที่กระทบต่อการวัดค่า รดชาติ

2 การเข้าใจผิดในเนื้อหาของข่าวสารจากการสื่อสาร (Miscomprehension of communication message content) แบ่งพิจารณาเป็น 2 หัวข้อคือ

2 1 หลักฐานเบื้องต้น (Basic Evidence) มนุษย์มีความคาดหวังโดยเฉพาะเกี่ยวกับเนื้อหาของตัวกระตุ้นที่ประสบและเป็นที่ทราบกันดีว่าปฏิกิริยามักจะแสดงให้เห็นถึงความคาดหวังดังกล่าวมากกว่าจะแสดงให้เห็นถึงตัวกระตุ้น

2 2 กลไกของการเข้าใจผิด (Mechanisms of Miscomprehension) เป็นวิธีก่อให้เกิดการหลีกเลี่ยงความเกี่ยวพันกับข่าว ก็คือการบอกปิดทั้งแหล่งข่าวและเนื้อหา ของข่าว เนื่องมาจากอุปทาน (Bias) C I Hopel and O J Harvey และ M Sherif ได้ตั้งสมมติฐานว่าปฏิกิริยาในทางที่ต่อต้านการสื่อสารจะเพิ่มขึ้นถ้าความแตกต่างระหว่างผู้รับสื่อซึ่งสนับสนุนในข่าวนั้นลดน้อยลง (อดุลย์ จาตุรงค์กุล 2518 103-106)

การรับรู้ (Perception)

การรับรู้เป็นกระบวนการ เริ่มด้วยบุคคลรับเอาสิ่งเร้าต่างๆ ด้วยประสาทสัมผัสทั้งห้าเป็น การรับรู้ทางด้านสรีระทำให้เกิดความรู้สึก (Sense) ขึ้นมาก่อน แล้วแต่ละคนก็จะแปลความหมาย ออกมาจากความรู้สึกนั้นๆ ตามภูมิหลังของตนเอง ซึ่งเกิดจากหลายๆ สิ่งประกอบกัน เช่น อายุ เพศ ฐานะ การศึกษา อาชีพ ประสบการณ์ อารมณ์ และสิ่งแวดล้อมอื่น และยังเพิ่มค่านิยมและทัศนคติ ส่วนตนเข้าไปอีกทำให้เกิดความรู้สึกหรือความรู้สึกหรือความเข้าใจอย่างแท้จริง ทำให้เกิดปฏิกิริยา หรือพฤติกรรมตอบสนองต่อสิ่งที่ได้พบเห็นตามที่ตน “รับรู้”

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องและมีอิทธิพลต่อการรับรู้ (Factors that Influence Perception)

การรับรู้เกิดจากปัจจัย 3 อย่าง คือ ตัวผู้รับเอง (Perceiver) สิ่งทีเห็น (Target) และ สถานการณ์ (Situation)

1 การรับรู้ (Perceiver) แต่ละคนที่เห็นสิ่งเดียวกันแต่รับรู้ต่างกันอาจเป็นเพราะแต่ละคน มีความแตกต่างกันในด้านต่างๆ เช่น ทัศนคติ (Attitude) บุคลิกภาพ (Personality) แรงจูงใจ (Motive) ความสนใจ (Interests) ประสบการณ์ (Experience) และความคาดหวัง (Expectations)

2 เป้าหมาย (Target) หรือสิ่งที่เห็นอาจทำให้การรับรู้ต่างกัน คนเสียงดัง คนสวย คนที่มี จุดเด่นต่างๆ จะถูกเห็นหรือสังเกตได้มากกว่าคนอื่นๆ ในกลุ่มเดียวกัน นอกจากนั้นเป้าหมายต่างๆ มักมิได้ถูกเห็นอย่างโดดเดี่ยว แต่จะมีสิ่งอื่นอยู่ด้วย ซึ่งอาจมีอิทธิพลต่อการรับรู้ได้มาก

3 สถานการณ์ (Situation) หรือสิ่งแวดล้อมขณะที่เราเห็นเป้าหมายหากแตกต่างกันก็ อาจทำให้การรับรู้แตกต่างกัน ก็อาจทำให้การรับรู้แตกต่างกันด้วย เช่น เวลา สถานที่หรือทำเลที่ตั้ง และสิ่งแวดล้อมประกอบอื่นๆ

ระดับการรับรู้ (Threshold of Awareness)

แบ่งได้เป็น 3 ระดับดังนี้ (เสรี วงษ์มณฑา 2542 81-83)

1 ระดับต่ำที่บุคคลสามารถรับรู้ได้ (Lower threshold) คือ เป็นคนที่มีการรับรู้เรื่องต่างๆ ได้น้อยมาก

2 ระดับสูงสุดที่บุคคลสามารถรับรู้ได้ (Upper threshold) คือ เป็นคนที่มีการรับรู้เรื่อง ต่างๆ ได้สูงมาก

3 ความแตกต่างต่ำสุดที่บุคคลสามารถรับรู้ได้ (Difference threshold) คือ เป็นคนที่รับรู้ เรื่องต่างๆ แตกต่างต่างจากผู้อื่น

การเรียนรู้ (Learning)

การเรียนรู้ หมายถึง การบอกรับข่าวสารโดยตรงหรือทางอ้อมทั้งแบบรู้ตัวและไม่รู้ตัว เกิดจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเพื่อให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อม และความรู้สึกภายในของแต่ละบุคคล หรืออาจกล่าวได้ว่า เป็นตัวแปรอิสระที่สำคัญในการกำหนดพฤติกรรม การเรียนรู้ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอยู่เสมอ เพื่อปรับตัวให้สอดคล้องกับสภาพของสถานการณ์ต่างๆ (ปริญ ลักขิตานนท์ 2544 15)

สภาพการณ์ที่ก่อให้เกิดการเรียนรู้

การเรียนรู้จะเกิดขึ้นได้ จะต้องประกอบด้วยสิ่งต่อไปนี้ คือ (ปราณี รามสูต 2528)

1 ผู้เรียน (Learner) ในที่นี้ไม่ได้หมายความว่าเฉพาะนักเรียนที่อยู่ในสถาบันศึกษาเท่านั้น เพราะที่จริงแล้วกระบวนการเรียนรู้มีได้จำกัดอยู่เฉพาะในวงการศึกษา แต่เกิดขึ้นตลอดเวลา นับตั้งแต่บุคคลเริ่มทำความรู้จักกับสิ่งแวดล้อม การเรียนการสอนในโรงเรียนเป็นเพียงกระบวนการส่งเสริมการเรียนรู้ เป็นสิ่งผลักดันจากภายนอกที่จะทำให้ผู้เรียนๆ รู้ได้เร็วขึ้น และรู้ได้ครอบคลุมตามเนื้อหาหรือตามขอบเขตที่กำหนด จัดเป็นการเรียนรู้ที่เป็นทางการหรือเป็นระเบียบแบบแผน

2 สิ่งเร้าหรือสิ่งกระตุ้น (Stimulus) คำว่า “สิ่งกระตุ้น” หมายถึง สิ่งแวดล้อมใดๆ ก็ได้ อาจเป็นสภาพการณ์ สถานการณ์ สิ่งของ บุคคล ฯลฯ ที่มาปะทะสัมผัส ถ้าเป็นการเรียนสอนในห้อง สิ่งกระตุ้นได้แก่อุปกรณ์การสอนทั้งหลายนั่นเอง เช่น หนังสือ ภาพนิ่ง แผนภูมิ หุ่นจำลอง ฯลฯ

3 ปฏิกริยาตอบสนอง (Response) “การตอบสนอง” หรือ “ปฏิกริยาตอบสนอง” ได้แก่ พฤติกรรมอินทรีย์แสดงออกเพื่อเป็นการตอบโต้สิ่งเร้านั้นๆ

กระบวนการของการเรียนรู้

แนวคิดของครอนบัค (L J Cronbach) (ปราณี รามสูต 2538) ได้แบ่งขั้นตอนของกระบวนการเรียนรู้ดังนี้

- 1 สถานการณ์ (Situation) ที่จะเอื้ออำนวยให้เกิดพฤติกรรม
- 2 ลักษณะประจำตัวของบุคคล (Personal Characteristics) หมายถึง ความพร้อมความสามารถของบุคคลนั้นๆ ว่าจะได้หรือไม่
- 3 เป้าหมาย (Goal) เป็นการกำหนดทิศทางในการกระทำ ว่าต้องการไปสู่จุดใด
- 4 การแปลความหมาย (Interpretation) เป็นการวางแผนที่จะแสดงพฤติกรรมหรือที่จะกระทำต่อไป
- 5 การกระทำ (Action) บุคคลจะเริ่มลงมือกระทำ หรือแสดงพฤติกรรมตามแผนที่วางไว้
- 6 วัตถุประสงค์การกระทำ (Consequence) คือหลังจากแสดงพฤติกรรมไปแล้ว บุคคลก็จะวัดผลที่เกิดขึ้นจากการกระทำว่าไปสู่จุดหมายที่ตั้งไว้หรือไม่

7 ปฏิกริยาต่อความผิดหวังหรือล้มเหลว (Reaction to Thwarting) จากขั้นที่ 6 ถ้าผลการกระทำบรรลุเป้าหมาย พฤติกรรมนั้นๆ ก็จะสิ้นสุด แต่ถ้าล้มเหลวอาจเกิดปฏิกริยาออกมาได้ 2 ลักษณะ คือ

- 7.1 ทบทวนจุดมุ่งหมายและแผนไปสู่จุดมุ่งหมายใหม่ ถ้าเห็นว่าไม่เหมาะสมอาจเปลี่ยนแผน
- 7.2 ใช้กลวิธีในการป้องกันตัว หรือหาวิธีปรับตัวต่างๆ เพื่อให้หลุดพ้นจากความไม่สบายใจที่ล้มเหลว เช่น หันไปเอาดีทางด้านอื่น หรือทำสิ่งเสีย หรือพยายามใหม่ เป็นต้น

ด้วยอิทธิพลจากปัจจัยหลายประการที่ได้กล่าวข้างต้น สามารถกล่าวโดยสรุปได้ว่า การรับรู้ และความรู้ที่แตกต่างกันของแต่ละบุคคลจะมีผลทำให้พฤติกรรมของแต่ละบุคคลที่แสดงออกมาแตกต่างกัน

2 ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับ ความพึงพอใจในการปฏิบัติงาน

โดยทั่วไป ความพอใจในการปฏิบัติงานมีความสัมพันธ์กับความคิดเห็นของพนักงานที่มีต่องานและต่อผู้เป็นนายจ้าง หรืออาจกล่าวได้ว่า เป็นภาวะของความพึงพอใจหรือภาวะของการมีอารมณ์ในทางบวกที่มีผลเกิดขึ้นเนื่องจากการประเมินประสบการณ์ในงานของคนๆหนึ่ง อย่างไรก็ตามความรู้สึกรับชอบงานของคนๆหนึ่งนั้น จะขึ้นอยู่กับงานนั้นได้ทำให้บุคคลผู้นั้นได้รับความต้องการทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจ อันเป็นส่วนสำคัญที่จะให้มีชีวิตอยู่รอดหรือสมบูรณ์มากน้อยเท่าใดด้วย สิ่งที่ขาดหายไประหว่างงานที่เสนอให้ทำกับสิ่งที่คาดหวังที่จะได้รับจะเป็นรากฐานแห่งความพอใจและความไม่พอใจ

ความพึงพอใจในการปฏิบัติงานเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการทำงานอย่างใดอย่างหนึ่ง ให้สำเร็จการที่บุคลากรในองค์กรหรือหน่วยงานจะเกิดความพอใจในการปฏิบัติงานมากหรือน้อยนั้นขึ้นอยู่กับผู้บริหารและสิ่งจูงใจที่เป็นองค์ประกอบซึ่งมีอยู่ในหน่วยงานนั้น ถ้าองค์กรหรือหน่วยงานนั้นมีผู้บริหารที่มีความเข้าใจในเรื่องการบริหารงานบุคคลอย่างดี ประกอบกับหากการบริหารงานมีปัจจัยที่เป็นสิ่งจูงใจมาก บุคลากรในองค์กรนั้นย่อมเกิดความพอใจในการปฏิบัติงานมาก การจูงใจในการทำงาน คือ การสร้างส่วนประกอบในการทำงานเพื่อโน้มน้าวจิตใจ ให้คนมีความรู้สึกรักผูกพันอยู่กับงาน อยากทำงานโดยทุ่มเทและเสียสละ เพื่อองค์กรและหน่วยงาน การจูงใจ (Motivation) จะเกิดได้ต้องอาศัยสิ่งจูงใจ (Incentive) เป็นเครื่องล่อ วิทยุ สาธิต กล่าวว่า “การจูงใจเป็นความพยายามอย่างมีระบบของหน่วยงานที่จะลดปัญหาต่างๆ ที่เผชิญหน้าบุคลากรใหม่ เพื่อให้เขามีความสุขความพอใจกับงาน แต่ละตำแหน่งของเขา” (วิทยุ สาธิต 2517 : 259)

ความหมายของคำว่า “ความพึงพอใจในงาน” (Job Satisfaction)

ความพอใจในการทำงานเป็นเรื่องที่มีผู้สนใจศึกษากันมากในงานวิจัย ซึ่งความหมายของความพึงพอใจในการทำงานสามารถวิเคราะห์และทำความเข้าใจได้หลายแง่มุมดังนี้

1 ความพึงพอใจในการทำงานในแงุ่มที่เป็นทัศนคติต่องาน (Job satisfaction as job attitude) ทัศนะนี้เชื่อว่า ความพอใจในการทำงานเป็นความรู้สึกของพนักงานเกี่ยวกับงาน ความรู้สึกของคนต่องานนับเป็นส่วนหนึ่งของทัศนคติต่องาน

โรเซนเบอร์และฮอลล์แลนด์ (Rosenberg and Halland 1960) กล่าวว่าทัศนคตินั้นประกอบด้วย 3 ส่วนคือ

- 1 ส่วนที่เป็นความรู้ความเข้าใจ (Cognitive component) คือ ส่วนที่เกี่ยวข้องกับความรู้สึกนึกคิดในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง เช่น ถ้าเป็นในเรื่องของทัศนคติต่องานแล้ว ก็จะเป็นเรื่องความรู้สึกความเข้าใจของพนักงานต่องานซึ่งอาจจะเป็นเรื่องของเงินเดือน เพื่อนร่วมงาน หัวหน้างาน หรือขั้นตอนของงานที่ทำ เป็นต้น
- 2 ส่วนที่เกี่ยวกับอารมณ์หรือความรู้สึก (Affective Component) คือส่วนที่เป็นอารมณ์หรือ ความรู้สึกที่มีต่อเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่เขาได้มีความรู้หรือความเข้าใจอยู่ก่อน หรือเป็นความรู้ความเข้าใจที่เขาจะรู้ เช่น ความรู้สึกของคนที่มีต่องานหรือต่อสิ่งที่เกี่ยวข้องกับงาน อารมณ์หรือความรู้สึกชอบหรือไม่ชอบหัวหน้างาน หรือความพึงพอใจต่อเงินเดือนที่ได้รับ เป็นต้น
- 3 ส่วนที่เกี่ยวกับการกระทำหรือพฤติกรรม (Behavior Component) เป็นส่วนที่มีผลต่อการกำหนดของพฤติกรรม

2 ความพึงพอใจในการทำงานในแงุ่มที่เป็นแรงจูงใจ (Job satisfaction as job motivation) ความหมายของการจูงใจ ตามทัศนะของ สมพงษ์ เกษมสิน กล่าวว่า การจูงใจมีลักษณะเป็นนามธรรม กล่าวคือ เป็นวิธีการที่จะชักนำพฤติกรรมผู้อื่นให้ประพฤติปฏิบัติตามวัตถุประสงค์ พฤติกรรมของคนจะเกิดขึ้นได้ต้องมีแรงจูงใจ (Motivation) ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่า การจูงใจหมายถึงความพยายามที่จะชักจูงให้ผู้อื่นแสดงออกหรือปฏิบัติตาม ต่อสิ่งจูงใจ สิ่งจูงใจอาจมีได้จากทั้งภายในและภายนอกตัวบุคคลนั้นๆเอง แต่มูลเหตุจูงใจสำคัญของบุคคลคือ ความต้องการ (Needs) (สมพงษ์ เกษมสิน 2521 240)

สเตรว์สและเซเลส (Strauss and Sayless 1960 119) กล่าวถึงความพึงพอใจในงานเป็นความรู้สึกพอใจในงานที่ทำ และเต็มใจที่จะปฏิบัติงานนั้นให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ขององค์กร บุคคลจะรู้สึกพอใจในงานที่ทำ เมื่องานนั้นให้ประโยชน์ตอบแทนทั้งด้านวัตถุและด้านจิตใจ และสามารถสนองความต้องการพื้นฐานของบุคคลได้

โยเดอร์ (Yoder 1958 6) ให้ความเห็นว่า ความพึงพอใจในการทำงานเป็นความพึงพอใจในงานที่ทำเมื่องานนั้นให้ผลประโยชน์ตอบแทน ทั้งทางด้านวัตถุและด้านจิตใจและสามารถสนองความต้องการของเขาได้ หมายถึงทุกสิ่งทุกอย่างที่ลดความตึงเครียดของผู้ทำงานให้น้อยลง ถ้ามีความตึงเครียดมากก็จะเกิดความไม่พอใจในการทำงาน ความเครียดเป็นผลรวมจากความต้องการของมนุษย์ เมื่อใดความต้องการได้รับตอบสนอง ความเครียดจะลดลง ซึ่งเป็นผลให้เกิดความพึงพอใจ

แมคคอร์มิก และ ฮเกน และล็อก (McCormic and Hgen 1980 383, Lock 1976) ได้สรุปว่า ความพึงพอใจในการทำงาน หมายถึง สภาวะของอารมณ์ ความรู้สึกและเจตคติของบุคคลที่มีผลต่องานที่เขาปฏิบัติงานอยู่โดยแสดงออกมาเป็นความสนใจ กระตือรือร้น เต็มใจและสนใจจริงจัง

สร้อยตระกูล (ติวยานนท์) อรรถมานะ (2542ค 136) ความพึงพอใจในงานและการจูงใจในงานเป็นความคิดที่มีความสัมพันธ์ระหว่างกัน แต่ไม่ใช่แนวความคิดเดียวกัน ความพึงพอใจหมายถึงสถานะของความพอใจ ในขณะที่การจูงใจหมายถึง การใช้ความพยายามมุ่งสู่เป้าหมาย การแสดงให้เห็นถึงสัมพันธภาพระหว่างการจูงใจและความพึงพอใจ อาจทำได้โดยพิจารณาภาพแสดงความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจและการจูงใจในงานดังนี้

ความพึงพอใจ ในงาน (Job Satisfaction)	ผู้ปฏิบัติงานที่มีความพึงพอใจและ อยู่อย่างสบายๆ (Contented, relaxed worker)	ผู้ปฏิบัติงานที่มีความพึงพอใจดีและ ทำงานหนัก (Well-Satisfied, hard charger)
	ผู้ปฏิบัติงานที่มีความไม่พอใจและ ไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับเรื่องใดๆ (Disgruntled, uninvolved worker)	ผู้ปฏิบัติงานที่ไม่มีความพึงพอใจแต่ ทำงานหนัก (Dissatisfied hard working, worker)
การจูงใจในงาน (Job Motivation)		

ภาพประกอบ 2 แผนภาพแสดงสัมพันธภาพระหว่างความพึงพอใจในงานและการจูงใจในงาน

จากแผนภาพประกอบ 2 จะเห็นว่ามีบุคคล 4 ประเภท คือ

1 ผู้ปฏิบัติงานที่มีความพึงพอใจและอยู่อย่างสบายๆ (Contented, relaxed worker) บุคคลบางคนเกิดความพึงพอใจในการทำงานในบรรยากาศแบบสบาย ๆ ไม่มีแรงกดดันใดๆ ถ้าหากเขาต้องการทำงานหนักเขาก็จะไม่มี ความพึงพอใจในงาน

2 ผู้ปฏิบัติงานที่มีความไม่พอใจ และไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับเรื่องใดๆ (Disgruntled, uninvolved worker) ผู้ปฏิบัติงานประเภทนี้มักจะมีความเครียด เขามักจะไม่ชอบงาน จะทำงานหนัก

เพียงเพื่อไม่ให้ถูกไล่ออกหรือถูกลงโทษว่ากล่าวตักเตือน ปัจจัยทางเศรษฐกิจจะเป็นตัวบังคับให้เขาต้องทำงาน

3 ผู้ปฏิบัติงานที่ไม่มีความพึงพอใจแต่ทำงานหนัก (Dissatisfied , Hard working worker)

4 ผู้ปฏิบัติงานที่มีความพึงพอใจดี และทำงานหนัก (Well-Satisfied, Hard Charger) โดยทั่วไปจะเป็นผู้ปฏิบัติงานที่มุ่งสู่การบรรลุตำแหน่งสูงสุดหรือการต้องการประจักษ์ตนของอับราฮัมมาสโลว์ (Abraham Maslow) นั่นเอง

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องและมีอิทธิพลความพึงพอใจในการปฏิบัติงาน

กิมเมอร์ (Golmer 1967) ได้ศึกษาถึงปัจจัยที่เป็นองค์ประกอบที่เอื้ออำนวยต่อความพึงพอใจในการปฏิบัติงานของบุคคลต่างๆไว้ 10 ประการ ดังนี้

1 ความมั่นคงปลอดภัย (Security) ได้แก่ ความมั่นคงในการทำงาน การได้รับความเป็นธรรมจากผู้บังคับบัญชา จะพบวาทคนที่มีความรู้พื้นฐานความรู้หรือขาดความรู้ย่อมเห็นว่าความมั่นคงในงานมีความสำคัญต่อเขามาก แต่สำหรับคนที่มีความรู้สูงจะรู้สึกว่าจะไม่มีความสำคัญมากนัก

2 โอกาสก้าวหน้าในการทำงาน (Opportunity for advancement) ได้แก่ การมีโอกาสดำเนินตำแหน่งงานให้สูงขึ้น การมีโอกาสนำหน้าจากความสามารถในการทำงาน ย่อมทำให้เกิดความพึงพอใจในงาน

3 สถานที่ทำงานและการจัดการ (Company and management) ได้แก่ ความพึงพอใจต่อสถานที่ทำงาน ชื่อเสียงขององค์กร ความสะดวกในการเดินทาง และนโยบายในการดำเนินงานขององค์กรนั้นๆ

4 ค่าจ้าง (Wages) ซึ่งเป็นความจำเป็นพื้นฐานของแต่ละบุคคลในการดำรงชีพ ทุกคนจึงมีความมุ่งหมายว่าทำงานเพื่อนำค่าจ้างที่นำไปดำรงชีวิตที่สุขสบายได้

5 ลักษณะของงานที่ทำ (Intrinsic aspects of the job) ซึ่งมีความสัมพันธ์กับความรู้ความสามารถของผู้ปฏิบัติงาน หากได้รับมอบหมายตรงตามความต้องการและความถนัด ก็จะก่อให้เกิดความพึงพอใจในการทำงาน

6 การปกครองบังคับบัญชา (Supervision) มีความสำคัญที่จะทำให้ผู้ปฏิบัติงานมีความรู้สึกพอใจหรือไม่พอใจต่องาน การกำกับดูแลที่ไม่ดีอาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่ก่อให้เกิดการย้ายงานและลาออกจากงาน

7 ลักษณะทางสังคม (Social aspects of the job) ผู้ปฏิบัติงานที่สามารถทำงานร่วมกับคนอื่นได้อย่างมีความสุขก็จะเกิดความพึงพอใจในงานนั้น

8 การติดต่อสื่อสาร (Communication) หน้าที่ได้รับมอบหมายจะสำเร็จได้ก็เพราะมีการติดต่อสื่อสารที่ดีทำให้ทุกคนรู้และเข้าใจในกระบวนการวิธีการทำงานต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง

แผนงาน การจัดองค์การ การบริหารงานบุคคล การวินิจฉัยสั่งการ การควบคุมบังคับบัญชา การประสานงานและการทำงานเป็นทีม ก็ต้องอาศัยกระบวนการติดต่อสื่อสารเป็นสำคัญ

9 สภาพการทำงาน (Working condition) ได้แก่ แสง เสียง อากาศ ชั่วโมงการทำงาน สภาพแวดล้อมที่ทำงาน มีส่วนเสริมสร้างหรือบั่นทอนความพึงพอใจในงานได้

10 สิ่งตอบแทนหรือประโยชน์เกื้อกูลต่างๆ (Benefits) ได้แก่ เงินบำเหน็จบำนาญที่ตอบแทนเมื่อออกจากงานสวัสดิการด้านต่างๆ เช่นการศึกษา ที่อยู่อาศัย การรักษาพยาบาล เป็นต้น

เบอร์นาร์ด (Barnard 1968) ได้กล่าวถึงสิ่งจูงใจที่กระตุ้นให้เกิดความพอใจในการทำงานว่าประกอบด้วย

1 สิ่งจูงใจที่เป็นวัตถุ (Material Inducements) ได้แก่ เงิน สิ่งของตอบแทนอื่นๆ ที่ให้แก่ผู้ปฏิบัติงานในรูปวัตถุ

2 สิ่งจูงใจในรูปโอกาสของบุคคล (Personal non-material opportunities) ได้แก่ โอกาสที่จะมีชื่อเสียง ได้รับเกียรติยศ ได้รับอำนาจพิเศษส่วนตัว หรือโอกาสที่จะได้รับตำแหน่งที่ดีๆ

3 สิ่งจูงใจเกี่ยวกับสภาพทางกายภาพที่พึงปรารถนา (Desirable physical conditions) ได้แก่ สภาพวัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ สภาพแวดล้อมเกี่ยวกับสถานที่ทำงาน

4 ผลประโยชน์ทางอุดมคติ (Idea benefactions) ได้แก่ การที่หน่วยงานสนองตอบความต้องการของบุคคลในด้านความภาคภูมิใจที่ได้แสดงฝีมือ ความรู้สึกพอใจที่ได้ทำงานอย่างเต็มที่

5 ความดึงดูดใจทางสังคม (Associational attractiveness) ได้แก่ ความสัมพันธ์ฉันท์มิตรในหมู่เพื่อนร่วมงาน การยกย่องยอมรับนับถือซึ่งกันและกัน

6 สิ่งจูงใจเกี่ยวกับสภาพการทำงาน โดยปรับสภาพการทำงานให้เหมาะสม และตรงกับความสามารถของบุคคลและทัศนคติของผู้ปฏิบัติงาน (Adaptation of conditions to habitual methods and attitudes) หมายถึง การปรับวิธีการทำงานให้สอดคล้องกับความรู้ความสามารถ และให้สอดคล้องกับทัศนคติของแต่ละบุคคล

7 โอกาสที่จะมีส่วนร่วมในงานอย่างกว้างขวาง (The opportunity of enlarged participation) หมายถึง การเปิดโอกาสให้บุคลากรแสดงความคิดเห็น และการมีส่วนร่วมในงานทุกชนิดที่หน่วยงานจัดขึ้นช่วยทำให้เกิดความรู้สึกว่าตนเป็นส่วนหนึ่งที่มีความสำคัญของหน่วยงาน

8 สภาพของการอยู่ร่วมกันฉันท์มิตร (The condition of communion) หมายถึง ความพอใจของบุคลากรที่อยู่ร่วมกันฉันท์มิตร การรู้จักกันอย่างกว้างขวาง สนับสนุนกลมเกลียว ร่วมมือกันอย่างดีในการทำงาน

ปรียาพร วงศ์อนุตรโรจน์ (2544,ตุลาคม) ได้กล่าวถึงปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจในการทำงานมีปัจจัย 3 ประการคือ

1 ปัจจัยด้านบุคคล หมายถึง คุณลักษณะส่วนตัวของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับงานมีดังนี้

1 1 ประสบการณ์ จากงานวิจัย พบว่า บุคคลที่ทำงานนานจนมีความรู้ ความชำนาญในงานมากขึ้น ทำให้เกิดความพึงพอใจกับงานที่ทำ

1 2 เพศ การค้นคว้าจากงานวิจัยหลายชิ้น แสดงให้เห็นว่าเพศไม่มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจในการทำงาน แต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับลักษณะงานที่ทำด้วยว่าเป็นงานลักษณะใด รวมทั้งเกี่ยวข้องกับระดับความทะเยอทะยานและความต้องการทางด้านการเงิน เพศหญิงมีความอดทนที่จะทำงานที่ต้องใช้ฝีมือและงานที่ต้องการความละเอียดอ่อนมากกว่าชาย

1 3 อายุ ถึงแม้ว่าตัวแปรทางด้านอายุจะมีผลต่อการทำงานไม่เด่นชัดนัก แต่ อายุก็เกี่ยวข้องกับเวลา และประสบการณ์ในการทำงาน ผู้ที่มีอายุมากมักจะมีประสบการณ์ในการทำงานนานด้วย แต่ก็ขึ้นอยู่กับลักษณะงาน และสถานการณ์ในการทำงานด้วย

1 4 เวลาในการทำงาน งานที่ทำในเวลาปกติจะสร้างความพึงพอใจในการทำงานมากกว่างานที่ต้องทำในเวลาที่ไม่บุคคลอื่นไม่ต้องทำงาน เพราะเกี่ยวกับการพักผ่อน การสังสรรค์กับผู้อื่นด้วย

1 5 การศึกษา จากการค้นคว้า พบว่าการศึกษาก็ไม่แสดงถึงความแตกต่างระหว่างความพอใจในการทำงาน แต่มักขึ้นอยู่กับงานที่ทำว่าเหมาะสมกับความรู้สึกลักษณะความสามารถของเขาหรือไม่

1 6 ระดับเงินเดือน หรือค่าตอบแทน จากงานวิจัยหลายชิ้น พบว่าเงินเดือนหรือค่าตอบแทนมีส่วนในการสร้างความพึงพอใจในการทำงาน เงินเดือนที่มากพอแก่การดำรงชีพ ตามสภาพ ทำให้บุคคลไม่ต้องดิ้นรนมากนักที่จะไปทำงานเพิ่มนอกเวลาทำงาน ดังนั้นผู้ที่มีเงินเดือนหรือค่าตอบแทนจากการทำงานสูงย่อมมีความพึงพอใจในการทำงานสูงกว่าผู้ที่มีเงินเดือนต่ำ

2 ปัจจัยด้านงาน

2 1 ลักษณะของงาน หมายถึงความน่าสนใจของงาน ความท้าทายของงาน ความแปลกของงาน โอกาสที่ได้เรียนรู้และการศึกษางาน โอกาสที่ทำให้งานนั้นสำเร็จ การรับรู้หน้าที่รับผิดชอบ การควบคุมการทำงานและวิธีการทำงาน การที่ผู้ทำงานมีความรู้สึกต่องานที่ทำอยู่ว่าเป็นงานที่สร้างสรรค์ เป็นประโยชน์ ท้าทาย เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ทำให้ผู้ปฏิบัติงานเกิดความพึงพอใจในการทำงานมีความต้องการที่จะปฏิบัติงานนั้นและเกิดความผูกพันต่องาน

2 2 ความห่างไกลของบ้านและที่ทำงาน ระยะทางจากที่พักอาศัยกับสถานที่ทำงาน มีผลต่อความพึงพอใจในการทำงาน

2 3 โครงสร้างของงาน หมายถึง ความชัดเจนของงานที่สามารถอธิบายชี้แจง เป้าหมายของงาน รายละเอียดของงาน ตลอดจนมาตรฐานในการปฏิบัติงาน หากโครงสร้างของงาน ชัดเจน ย่อมสะดวกแก่ผู้ปฏิบัติงาน สามารถป้องกันมิให้เกิดความผิดพลาดในการทำงาน นอกจากนี้ ยังพบว่า งานใดที่มีโครงสร้างของงานที่ดี รู้ว่าจะทำอะไร และดำเนินการอย่างไร สถานการณ์ ควบคุมจะง่ายขึ้น

3 ปัจจัยด้านการจัดการ

3 1 ความมั่นคงในงาน จากการสรุปจากงานวิจัยส่วนใหญ่พบว่า พนักงานมีความ ต้องการที่มีความแน่นอนมั่นคง ความมั่นคงในงาน ถือเป็นสวัสดิการของพนักงานอย่างหนึ่ง

3 2 โอกาสก้าวหน้า การมีความก้าวหน้าในการทำงานมีความสำคัญ สำหรับหลาย อาชีพ จากการศึกษาพบว่า คนสูงวัยให้ความสนใจกับโอกาสก้าวหน้าในงานน้อยกว่าคนที่อ่อนวัย อาจเป็นเพราะว่าคนสูงวัยได้ผ่านโอกาสความก้าวหน้ามาแล้ว

3 3 สภาพการทำงาน พนักงานมีความคิดเห็นแตกต่างกันมากมาย เรื่อง สถานการณ์และสภาพการทำงาน มีพนักงานที่ทำงานในสำนักงานที่ให้ความสำคัญกับสภาพการ ทำงาน ความพอใจในการทำงาน

3 4 เพื่อนร่วมงาน เป็นส่วนหนึ่งที่จัดเข้าในปัจจัยที่สร้างความพึงพอใจในการทำงาน ความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างเพื่อนร่วมงานทำให้คนมีความสุขที่ทำงาน สัมพันธภาพระหว่างเพื่อนจึงเป็น ความสำคัญและเป็นปัจจัยที่ทำให้เกิดความพึงพอใจในการทำงาน

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความพึงพอใจในการทำงาน

ทฤษฎีสองปัจจัย ของ เฮิร์ซเบิร์ก (Herzberg's Two-Factor Theory or Motivator-Hygiene Theory) เป็นทฤษฎีเกี่ยวกับความพึงพอใจในการปฏิบัติงานของเฮิร์ซเบิร์ก (ธนิต แสงทองล้วน 2545 : 23, อ้างอิงจาก Herzberg 1995 : 3-139)

ทฤษฎีจูงใจ-ค้ำจุน (The Motivation-Hygiene Theory) เรียกอีกแบบหนึ่งว่า ทฤษฎีสองปัจจัย (Two-Factor Theory) เป็นทฤษฎีเกี่ยวกับความพึงพอใจในการทำงานของ เฟรดเดอริก เฮิร์ซเบิร์ก (Frederick Herzberg) ที่เรียกว่าเป็นทฤษฎีสองปัจจัยเพราะในการทำงานนั้นจะต้องมี สิ่งที่ทำให้เกิดความพึงพอใจ และสิ่งที่ไม่พึงพอใจหรือส่วนประกอบที่เสริมให้คนเกิดความพอใจ ยิ่งขึ้น จึงเรียกว่าเป็นสิ่งที่ค้ำจุน

เพื่อพิสูจน์ทฤษฎีของเฮอริชเบอร์ก มนุษย์มีความปรารถนา 2 ประการ ประการที่หนึ่ง คือ ความปรารถนาที่จะจัดความทุกข์ทางร่างกายทั้งหลายให้หมดไป เช่น ความหิว ความเดือดร้อนทางสุขภาพ ประการที่สอง คือ ความปรารถนาในความสุขทางใจ เช่น ความภาคภูมิใจในความสำเร็จของงาน การเป็นที่ยอมรับนับถือของคนทั่วไป ชีวิตที่เจริญก้าวหน้าเป็นต้น ผลการค้นคว้าพบว่า องค์ประกอบที่ทำให้เกิดความพึงพอใจในงานและองค์ประกอบที่ทำให้เกิดความไม่พึงพอใจในงานแตกต่างกัน และไม่มีความสัมพันธ์กันเลย องค์ประกอบที่ช่วยให้เกิดความพึงพอใจในการทำงานนั้นมีลักษณะสัมพันธ์กับเรื่องของงานโดยตรง เรียกว่า ปัจจัยจูงใจ ขณะเดียวกัน องค์ประกอบซึ่งมักนำมาซึ่งความไม่พึงพอใจในงานและมีหน้าที่ป้องกันหรือกำจัดไม่ให้เกิดท้อถอยไม่อยากทำงาน เรียกว่าปัจจัยค้ำจุน

ปัจจัยจูงใจ หมายถึง ปัจจัยที่มีองค์ประกอบที่เกี่ยวกับเนื้อหาสาระของงานโดยตรง มี 5 ประการ คือ

1 ความสำเร็จในงาน (Achievement) หมายถึง การที่บุคคลสามารถในการแก้ปัญหาต่างๆ การรู้จักป้องกันปัญหาที่เกิดขึ้น ครั้งผลงานสำเร็จจึงเกิดความรู้สึกพอใจในผลงานสำเร็จของงานนั้นอย่างยิ่ง

2 การได้รับการยอมรับนับถือ (Recognition) หมายถึง การได้รับการยอมรับนับถือไม่ว่าจากผู้บังคับบัญชา จากเพื่อน จากผู้มาขอคำปรึกษา หรือจากบุคคลในหน่วยงาน การยอมรับนับถือนี้อาจอยู่ในรูปของการยกย่องชมเชย แสดงความยินดีการให้กำลังใจหรือการแสดงออกอื่นใดที่ทำให้เห็นถึงการยอมรับในความสามารถ

3 ลักษณะของงานที่ปฏิบัติ (The work itself) หมายถึง งานที่น่าสนใจ งานที่ต้องอาศัยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ทำทนายให้ต้องลงมือทำหรือเป็นงานที่มีลักษณะทำตั้งแต่ต้นจนจบได้โดยลำพังผู้เดียว

4 ความรับผิดชอบ (Responsibility) หมายถึง ความพึงพอใจที่เกิดขึ้นจากการที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบงานใหม่ๆ และมีอำนาจรับผิดชอบอย่างเต็มที่ที่ไม่มีการตรวจสอบและควบคุมอย่างใกล้ชิด

5 ความก้าวหน้า (Advancement) หมายถึง ได้รับเลื่อนขั้น เลื่อนตำแหน่งให้สูงขึ้นของบุคคลในองค์กรมีโอกาสได้ศึกษาเพื่อหาความรู้เพิ่มเติมหรือได้รับการฝึกอบรม

ปัจจัยค้ำจุนหรือปัจจัยอนามัย หมายถึง ปัจจัยที่ค้ำจุนให้แรงจูงใจในการทำงานของบุคคลมีอยู่ตลอดเวลา ถ้าไม่มีหรือลักษณะไม่สอดคล้องกับบุคคลในองค์กรจะเกิดความไม่ชอบงานขึ้น ปัจจัยค้ำจุน มีดังนี้

1 เงินเดือน (Salary) เงินเดือนและการเลื่อนขั้นเงินเดือนในหน่วยงานนั้น เป็นสิ่งที่พอใจของบุคคลที่ทำงาน

2 โอกาสที่จะได้รับความก้าวหน้าในอนาคต (Possibility Growth) นอกจากหมายถึง การที่บุคคลได้รับการแต่งตั้ง เลื่อนตำแหน่งภายในหน่วยงานแล้วยังหมายถึงสถานการณ์ที่บุคคลสามารถได้รับความก้าวหน้าในทักษะวิชาชีพอีกด้วย

3 ความสัมพันธ์กับผู้บังคับบัญชา ผู้ใต้บังคับบัญชา เพื่อนร่วมงาน (Interpersonal Relation Superior, Subordinate, Peers) หมายถึง การติดต่อไม่ว่าจะเห็นปฏิภิกิริยา หรือวาจาที่แสดงถึงความสัมพันธ์อันดีต่อกันสามารถทำงานร่วมกันมีความเข้าใจซึ่งกันและกันอย่างดี

4 สถานะทางอาชีพ (Status) หมายถึง อาชีพนั้นเป็นที่ยอมรับนับถือของสังคมมีเกียรติและศักดิ์ศรี

5 นโยบายและการบริหาร (Company policy and administration) หมายถึง การจัดการและการบริหารงานขององค์กร การติดต่อสื่อสารภายในองค์กร

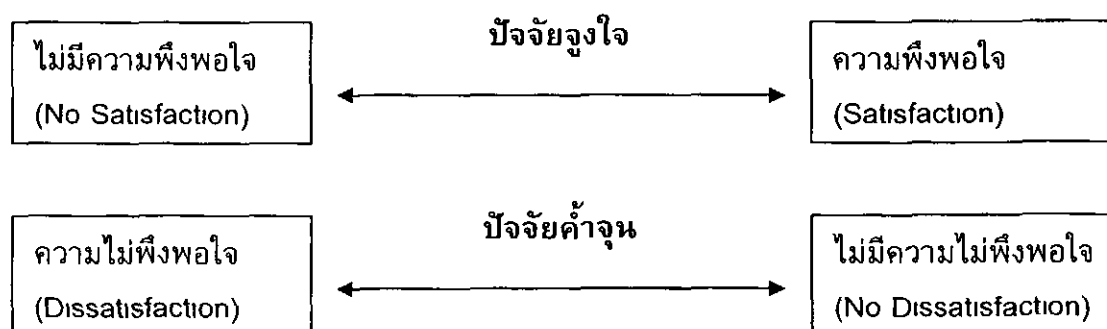
6 สภาพการทำงาน (Working Conditions) ได้แก่ สภาพทางการภาพของงาน เช่น แสง เสียง อากาศ ชั่วโมงการสอน รวมทั้งลักษณะสิ่งแวดล้อมอื่นๆ เช่น อุปกรณ์หรือเครื่องมือต่างๆ

7 ความเป็นอยู่ส่วนตัว (Personal life) หมายถึง ความรู้สึกที่ดีหรือไม่ดีอันเป็นผลที่ได้รับจากงานในหน้าที่ของเขา เช่น การที่บุคคลต้องถูกย้ายไปทำงานในที่แห่งใหม่ซึ่งห่างไกลจากครอบครัวทำให้เขาไม่มีความสุข และไม่พอใจกับการทำงานในที่แห่งใหม่

8 ความมั่นคงในงาน (Security) หมายถึง ความรู้สึกของบุคคลที่มีต่อความมั่นคงในการทำงานและยังยืนของอาชีพ หรือความมั่นคงขององค์กร

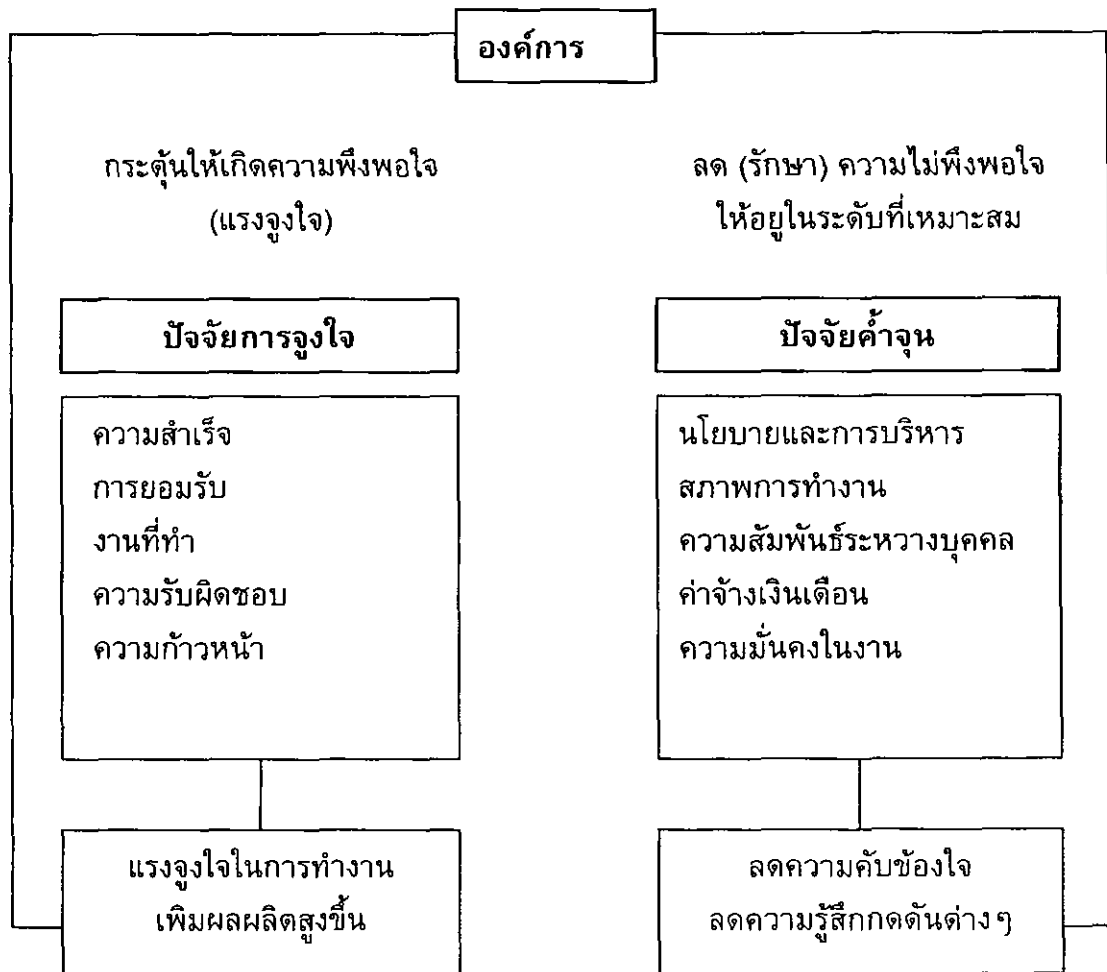
9 การนิเทศงาน หมายถึง การให้ความช่วยเหลือ แนะนำ การติดตาม และการตรวจสอบ การส่งเสริมศักยภาพส่วนบุคคล และการใช้บทบาทความเป็นผู้นำในการนิเทศ

จากทฤษฎีของ Herzberg อธิบายถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยจูงใจและปัจจัยคำจุนกับความพอใจในการปฏิบัติงาน ได้ดังนี้



ภาพประกอบ 3 ปัจจัยจูงใจและปัจจัยคำจุนของ Hertzberg กับความพึงพอใจในการปฏิบัติงาน

(ชนิด แสงทองล้วน, 2545 : 25, อ้างอิงจาก Don and Slocum, 1992 Addison Wesley Publishing 437)



ภาพประกอบ 4 แสดงแนวคิดตามทฤษฎีสองปัจจัยของ Herzberg

(ชุตินา ชวนะเวสสกุล 2545 20, อ้างอิงจาก พะยอม วงศ์สารศรี 2530 60)

ปัจจัยจูงใจ เป็นปัจจัยที่ทำให้เกิดแนวต่อเนื่องระหว่าง “ไม่มีความพึงพอใจ” กับ “ความพึงพอใจ” ซึ่งหมายความว่า ถ้าผู้บริหารไม่ได้ใช้ปัจจัยนี้ในการจูงใจผู้ปฏิบัติงาน ผู้ปฏิบัติงานก็จะไม่เกิดความพึงพอใจในการปฏิบัติงาน แต่ถ้าผู้บริหารนำปัจจัยนี้มาใช้จูงใจผู้ปฏิบัติงาน ก็จะทำให้ผู้ปฏิบัติงานเกิดความพึงพอใจในการปฏิบัติงาน

ปัจจัยค้ำจุน เป็นปัจจัยที่ก่อให้เกิดแนวต่อเนื่องระหว่าง “ความไม่พึงพอใจ” กับ “ไม่มีความพึงพอใจ” ซึ่งหมายความว่า ถ้าในหน่วยงานผู้บริหารไม่ได้จัดปัจจัยเหล่านี้ไว้ ก็จะทำให้ผู้ปฏิบัติงานเกิดความไม่พึงพอใจในการปฏิบัติงาน แต่ถ้าผู้บริหารจัดปัจจัยเหล่านี้ไว้อย่างเหมาะสม ผู้ปฏิบัติงานจะไม่มี ความไม่พึงพอใจในการปฏิบัติงาน

ทฤษฎี X และ Y ของแม็คเกรเกอร์ (McGregor's Theory X and Y)

Douglas McGregor (วิรัช สงวนวงศ์วาน 2546) เป็นที่รู้จักของผู้คนทั่วไปจากการที่เป็นผู้กำหนดสมมติฐานเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ 2 ด้าน คือ ทฤษฎี X และ ทฤษฎี Y

ทฤษฎี X มองคนในแง่ลบ กล่าวคือ มองว่าพนักงานในกลุ่มนี้จะไม่กระตือรือร้น ไม่ชอบทำงาน คอยจะหลบเลี่ยงความรับผิดชอบ และจะต้องเข้มงวดในการควบคุมดูแลจึงจะทำงานได้ ประสิทธิภาพทฤษฎี Y มองคนในแง่บวก กล่าวคือ มองว่าพนักงานในกลุ่มนี้มีความกระตือรือร้นในการทำงาน แสวงหาความรับผิดชอบ มีนิสัยรักการทำงานเป็นอย่างดี

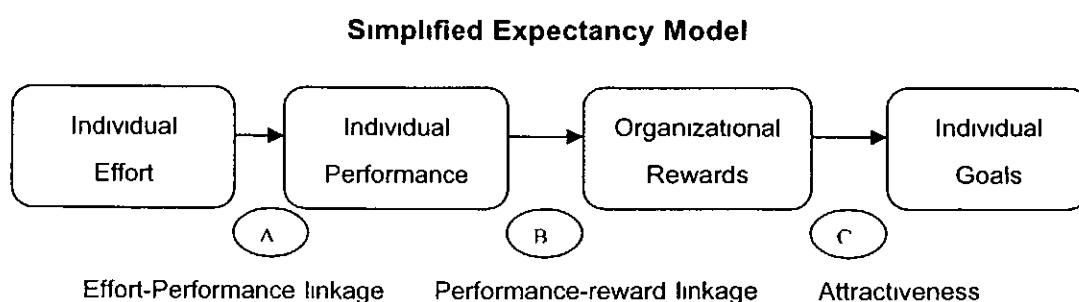
การแบ่งกลุ่มพนักงานออกเป็น 2 กลุ่มก็เพื่อจะได้ใช้วิธีการจูงใจอย่างถูกต้อง ดังนี้

กลุ่มทฤษฎี X จะต้องจูงใจทางลบ เช่น การใช้กฎ ระเบียบ การลงโทษ นั่นคือ การจูงใจจะมุ่งตอบสนองความต้องการในระดับสูงขึ้น ดังนั้นการจูงใจจึงเป็นการจูงใจด้วยความต้องการทางด้านความมีชื่อเสียง และความต้องการทางด้านความสำเร็จในชีวิต ความต้องการให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น และไม่เห็นด้วยกับการใช้สิ่งจูงใจหรือการลงโทษที่เข้มงวด

กลุ่มทฤษฎี Y จะต้องจูงใจทางบวก เช่น การให้รางวัล ยกย่อง ให้ความสัมพันธ์ที่ดี ให้อิสระหรือให้มีส่วนร่วม นั่นคือ ผู้บริหารไม่จำเป็นต้องควบคุมมาก แต่ให้มีการรับผิดชอบดูแลกันเองระหว่างพนักงาน การจูงใจให้พนักงานทำงานจึงเน้นที่การยอมรับ การมีเกียรติ ชื่อเสียง และการประสบความสำเร็จเป็นการตอบแทน

ทฤษฎีความคาดหวัง (Expectancy Theory)

Victor Vroom เป็นผู้เสนอทฤษฎีความคาดหวัง หรือ Expectancy Theory ซึ่งเป็นทฤษฎีที่เป็นที่รู้จักและยอมรับกันอย่างกว้างขวางในการอธิบายถึงการจูงใจพนักงาน ทฤษฎีนี้อธิบายว่าบุคคล มักจะปฏิบัติในแนวทางที่คาดหวังว่าการปฏิบัตินั้นจะได้รับผลตอบแทนที่ต้องการ



ภาพประกอบ 5 แสดงแนวคิดตามทฤษฎีความคาดหวังของ Victor Vroom

(วิรัช สงวนวงศ์วาน 2546 199)

จากรูปจะเห็นตัวแปร 3 ตัว คือ

1 Expectancy or Effort – Performance Linkage คือ ความเป็นไปได้ที่พนักงานจะได้รับจากความพยายามที่ทุ่มเทในการปฏิบัติงาน

2 Instrumentality of Performance – Reward Linkage คือ ระดับความเชื่อของพนักงานว่าเมื่อได้ทุ่มเททำงานไปเช่นนั้นแล้ว จะได้รับผลตอบแทนอย่างที่ต้องการ

3 Valence or Attractiveness of Reward คือ ความสำคัญ หรือความน่าดึงดูดใจของผลตอบแทนที่จะได้รับจากการทำงาน ในความรู้สึกของผู้ปฏิบัติงาน ความสำคัญดังกล่าวนี้ วัดจากทั้งความสำคัญต่อเป้าหมายและความต้องการของผู้ปฏิบัติงาน

การจะใช้ประโยชน์ในการจูงใจจากทฤษฎีความคาดหวังนี้ ผู้บริหารจึงต้องเข้าใจในการประยุกต์ทฤษฎีใน 4 ลักษณะ ดังนี้

1 ผลตอบแทนที่องค์กรจะให้กับพนักงานคืออะไร น่าสนใจเพียงใด ผลตอบแทนดังกล่าวอาจมีลักษณะเป็นบวก (Positive) เช่น เงิน ความมั่นคง มิตรภาพ หรือ อาจเป็นลบ (Negative) ในความรู้สึกของพนักงานหรือไม่ เช่น ความยากลำบาก ความน่าเบื่อ เกิดความอึดอัด

2 ผลตอบแทนนั้นในความรับรู้ของพนักงานมีความน่าดึงดูดใจเพียงใด ผู้ปฏิบัติงานมองว่าผลตอบแทนนั้นเป็นบวก (Positive) หรือลบ (Negative) หรือไม่น่าดึงดูดใจ หรือเฉยๆเป็นกลาง (Neutral) หากพนักงานคิดว่าผลตอบแทนเป็นบวก เขายินดีทำงานนั้น แต่หากมองว่าผลตอบแทนเป็นลบเขาจะไม่พอใจที่จะทำงาน และหากผลตอบแทนเป็นกลาง เขาก็จะไม่ยินดีทำงานเช่นกัน

3 พนักงานจะต้องมีพฤติกรรมในการปฏิบัติงานอย่างไร ที่จะได้รับผลตอบแทนที่กำหนดไว้ หากพนักงานไม่ทราบว่าเขาจะต้องปฏิบัติงานอย่างไรแค่ไหน การจูงใจก็จะไม่ประสบความสำเร็จผู้บริหารจึงต้องบอกกล่าวให้ชัดเจนถึงมาตรฐานการปฏิบัติงานด้วย

4 พนักงานมีความเชื่อว่าเขาจะมีโอกาสที่จะได้รับผลตอบแทนนั้น หรือไม่เพียงใด กล่าวคือ พนักงานจะประเมินตนเองว่ามีทักษะความสามารถที่จะปฏิบัติงานนั้นตามที่กำหนดจนได้รับผลตอบแทนหรือไม่ ซึ่งเป็นหน้าที่ของผู้บริหารจะต้องให้ความรู้ ฝึกอบรม หรือกำลังใจแก่พนักงานของตน

จากที่กล่าวมาแล้วข้างต้น สามารถสรุปเกี่ยวกับทฤษฎีความคาดหวังได้ว่า ผู้บริหารจะต้องเข้าใจเป้าหมายส่วนบุคคล (Individual Goal) ของพนักงาน จะต้องทราบความเชื่อมโยงระหว่างการปฏิบัติงานให้ได้ตามพฤติกรรมที่กำหนด (Linkage between Effort and Performance) จะต้องทราบความเชื่อมโยงระหว่างพฤติกรรมกับผลตอบแทน (Linkage between Performance and Rewards) และสุดท้าย ความเชื่อมโยงระหว่างผลตอบแทนกับเป้าหมายส่วนบุคคลของพนักงาน (Linkage between Rewards and Individual Goal)

ความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจของคนงานกับการปฏิบัติงาน

1 ความพอใจ นำมาซึ่งการปฏิบัติงาน

จากการศึกษา Hawthorne Studies และความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับแนวคิดทางด้านมนุษยสัมพันธ์ เชื่อว่าความพอใจจะนำไปสู่การปฏิบัติงาน เมื่อคนงานพอใจในงานที่เขากระทำ ผลผลิตที่ได้จะสูงขึ้นและกำไรจะสูงขึ้นด้วย

ตัวแปรของงานซึ่ง Herzberg ได้แบ่งออกไว้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ทำให้เกิดความไม่พอใจ (Dissatisfies = Hygiene) และกลุ่มที่สร้างความพอใจ (Satisfiers = Motivators) ซึ่งกลุ่มแรกจะรวมถึงการนิเทศงาน สภาวะทางด้านกายภาพของการทำงาน ค่าจ้าง และนโยบายขององค์การ และองค์ประกอบของกลุ่มที่สอง จะเกี่ยวข้องกับลักษณะของงานนั้นๆ ความสำเร็จ การได้รับการยกย่อง ความก้าวหน้า การเจริญเติบโต ความรับผิดชอบ

จากที่กล่าวมา สามารถสรุปได้ว่า องค์ประกอบของกลุ่มที่ทำให้เกิดความพอใจนั้น เป็นสาเหตุหนึ่งที่มีความสัมพันธ์กับการปฏิบัติงาน การสร้างสิ่งที่เรียกว่า สิ่งสร้างความพอใจไว้ในงาน การเพิ่มผลผลิตก็จะตามมา แต่อย่างไรก็ตาม การปรับปรุงผลผลิตก็ไม่อาจจะเกิดขึ้นได้เสมอไป

2 การปฏิบัติงาน นำมาซึ่งความพึงพอใจ

การมีความพอใจในระดับสูงนั้นมีผลมาจากการได้ปฏิบัติงานในระดับที่สูง แต่แนวความคิดของ Porter และ Lawler ในตอนหลังได้ขัดแย้งกับความคิดแรก โดยย้ำถึงความสำคัญของการเปลี่ยนแปลงในด้านความพยายามและการกระทำว่า เป็นสาเหตุของการแปรเปลี่ยนความพอใจในงาน

การปฏิบัติงานทำให้เกิดความพอใจ โดยได้รับอิทธิพลจากรางวัลภายใน ซึ่งมาจากตัวของงานและการรับรู้ว่าเป็นธรรมเกี่ยวกับรางวัลที่ได้รับ ซึ่งในเวลาเดียวกันก็จะมีปฏิสัมพันธ์กับการรับรู้ว่าจะต้องมีการใช้ความพยายามและการได้มาซึ่งรางวัล จึงจะเกิดระดับของความพยายามที่จะทำงานที่แท้จริงขึ้น ประการสุดท้ายความมานะพยายามจะได้รับอิทธิพลจากความสามารถและอุปนิสัยของคนๆนั้น และจากความรู้ในบทบาทของตนเองว่ามีความกระจำหรือครอบคลุมอย่างไรด้วย

ความสำคัญของความพึงพอใจในการปฏิบัติงาน

ความพึงพอใจในการปฏิบัติงานเป็นสิ่งสำคัญยิ่ง สามารถใช้แทนเงินได้ในกรณีที่ต้องการสนองความต้องการของผู้ปฏิบัติงานทางด้านสังคม และการได้รับการยกย่องในสังคม ความพึงพอใจในการปฏิบัติงาน จึงเป็นสิ่งที่ควรจะต้องจัดให้มีในงานทุกประเภท ผู้นำหรือผู้บริหารจำนวนมากมักจะละเลยไม่เห็นความสำคัญของความพึงพอใจในการปฏิบัติงานของผู้ปฏิบัติงาน โดยคิดแต่เพียงว่าจะเลือกสรรบุคคลให้เหมาะสมกับงานที่ต้องทำเท่านั้น แต่ไม่ได้ทำให้ผู้ปฏิบัติงานมีความรู้สึกว่าเขามีความพึงพอใจในงานที่เขาทำ ซึ่งการละเลยเช่นนี้เป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผู้ปฏิบัติงานเปลี่ยนงานขาดงาน ปฏิบัติงานขาดประสิทธิภาพ เพราะไม่พึงพอใจในงานที่ทำอยู่

3. ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับ พฤติกรรมการปฏิบัติงาน

ความหมายของพฤติกรรม

พฤติกรรม คือ การกระทำ การแสดงออกของบุคคลที่สามารถสังเกตได้ด้วยประสาทสัมผัสทั้ง 5 อย่างชัดเจนและเป็นปรนัย เช่น พูด เดิน ทำงาน ความขยัน ความรับผิดชอบ (ไพฑูรย์ เจริญพันธุ์ 2540)

พฤติกรรมเป็นผลที่เกิดจากการทำปฏิกิริยาของมนุษย์ (Organism) กับสิ่งแวดล้อม (Environment) พฤติกรรมของมนุษย์ที่ได้จากการมีปฏิสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อมนั้นมีผลตามมาในรูปทั้งที่สังเกตได้ด้วยบุคคลอื่นและที่สังเกตไม่ได้ แต่สามารถจะวินิจฉัยว่ามีหรือไม่มีโดยใช้วิธีการหรือเครื่องมือทางด้านจิตวิทยา (ประภาเพ็ญ สุวรรณ 2538)

พฤติกรรมเป็นการกระทำที่แสดงออกเพื่อตอบสนองต่อสิ่งเร้าต่าง ๆ หรือปฏิกิริยาตอบสนองที่ได้เลือกสรรแล้วว่าเหมาะสมที่สุดสำหรับสถานการณ์นั้นๆ (อรพิน แสงสว่าง 2539)

จากที่กล่าวมาแล้วในข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า พฤติกรรม หมายถึง ปฏิกิริยาหรือกิจกรรมทุกชนิดของมนุษย์ที่มีต่อสิ่งเร้าต่าง ๆ ในสภาพแวดล้อมซึ่งอาจจะสังเกตได้ด้วยประสาทสัมผัสหรือไม่ได้ก็ตาม ถ้าเป็นพฤติกรรมภายนอกเราจะสังเกตเห็นได้ชัดเจน ส่วนพฤติกรรมภายในจะต้องใช้เครื่องมือในการวัด

การเรียนรู้พฤติกรรม

นักจิตวิทยาในกลุ่มพฤติกรรมนิยม เชื่อว่า พฤติกรรมส่วนใหญ่ของบุคคลเกิดจากการเรียนรู้ ซึ่งการเรียนรู้ของบุคคลจะมี 3 ลักษณะคือ

1 การเรียนรู้จากสิ่งเร้า เป็นการเรียนรู้ของพฤติกรรมที่บุคคลไม่สามารถจะควบคุมได้ เช่น ความวิตกกังวล ความอยาก ความกลัว เป็นต้น เป็นพฤติกรรมที่เกิดขึ้นโดยอัตโนมัติ แต่ถ้าบุคคลรู้ตัวก่อนว่าเป็นเพราะเหตุใด หรือเป็นเพราะสิ่งเร้าใดก็จะสามารถแก้ปัญหาของสิ่งเร้านั้นได้ โดยตัดความสัมพันธ์ระหว่างสิ่งเร้ากับพฤติกรรมการตอบสนอง

2 การเรียนรู้จากผลการกระทำ เกิดจากการเรียนรู้ของพฤติกรรมที่บุคคลกระทำในสังคม ผลของการกระทำจะเป็นตัวกำหนดลักษณะการเกิดพฤติกรรม โดยการเสริมแรงและการลงโทษ ผลของการเสริมแรง (การให้รางวัล) จะทำให้เกิดพฤติกรรมนั้นเกิดขึ้นซ้ำอีก

3 การเรียนรู้จากการเลียนแบบ เกิดจากการเรียนรู้ของพฤติกรรมที่บุคคลสังเกตพฤติกรรมของแม่แบบ ซึ่งเป็นบุคคลที่เด็กนิยมชมชอบหรือนับถือ เช่น พ่อ แม่ ครู เพื่อน บุคคลที่มีชื่อเสียง ดาราคนโปรด เป็นต้น โดยเด็กจะเลียนแบบพฤติกรรมบางอย่างของแม่แบบ หลักการเรียนรู้จากการเลียนแบบ นิยมนำมาใช้กันมากมาย ที่เห็นบ่อยๆได้แก่รายการโทรทัศน์ หรือโฆษณาที่พยายามถ่ายทอดลักษณะต่างๆของบุคคลผ่านสื่อเพื่อให้เกิดพฤติกรรมเลียนแบบ

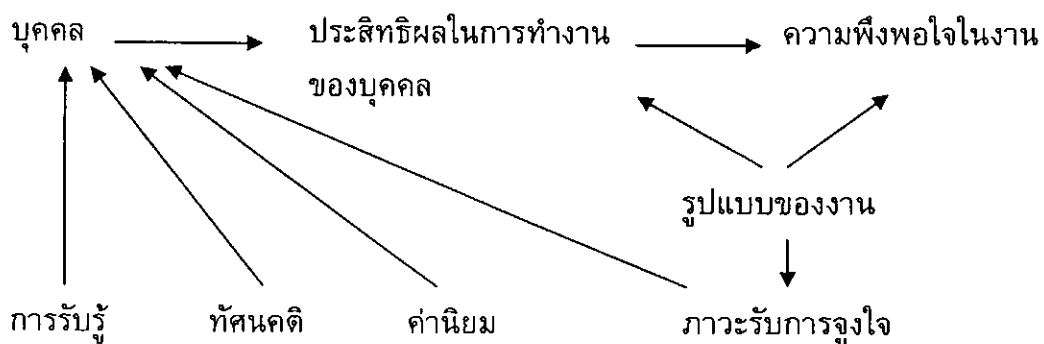
การศึกษาพฤติกรรม

พฤติกรรมทุกอย่างที่เกิดขึ้นย่อมมีสาเหตุ ซึ่งต้นเหตุแห่งพฤติกรรมได้แก่สิ่งเร้า (Stimulus) ที่เป็นตัวกระตุ้นทำให้อินทรีย์แสดงปฏิกิริยาตอบสนองอยู่ 2 ประเภท คือ สิ่งเร้าภายนอก และสิ่งเร้าภายใน ดังนั้นพฤติกรรมบางอย่างของมนุษย์จึงเป็นสิ่งที่ค้นหาสาเหตุได้ยาก เป็นที่ทราบแล้วว่า พฤติกรรมเป็นผลมาจากการที่บุคคลเลือกปฏิกิริยาตอบสนองที่เหมาะสมที่สุดมาสนองต่อสิ่งเร้าแต่สิ่งเร้าจะมีประสิทธิภาพก็ต่อเมื่อมนุษย์อยู่ในภาวะรับเร้าหรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ภาวะการรับรู้การจูงใจ ซึ่งแรงจูงใจเป็นตัวกระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมเพื่อตอบสนองความต้องการและบรรลุเป้าหมายที่ตนวางไว้

สำหรับงานวิจัยนี้เป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมองค์การ (Organizational Behavior) ซึ่งหมายถึง การกระทำของคนในการทำงานในการศึกษาพฤติกรรมองค์การนั้นมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เข้าใจองค์ประกอบและตัวแปรต่างๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อที่จะช่วยในการคาดคะเนหรือทำนายสิ่งที่จะเกิดขึ้น และเพื่อควบคุมพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ หรือพฤติกรรมที่จะก่อให้เกิดผลเสียการศึกษาพฤติกรรมองค์การ แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ

1 พฤติกรรมบุคคล (Individual Behavior)

ในการศึกษาพฤติกรรมขององค์การระดับบุคคลนี้ มีองค์ประกอบหลายอย่างที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของบุคคล ซึ่งแบ่งได้ 4 องค์ประกอบ คือ การรับรู้ (Perception) ทศคติ (Attitudes) ค่านิยม (Values) และภาวะรับการจูงใจ (Motivation) องค์ประกอบเหล่านี้ นอกจากจะมีอิทธิพลทำให้แต่ละบุคคลมีลักษณะและกระทำพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งแล้ว ยังมีอิทธิพลต่อประสิทธิผลในการปฏิบัติงานของบุคคลในองค์การอีกด้วย



ภาพประกอบ 6 แสดงความสัมพันธ์ขององค์ประกอบต่างๆของพฤติกรรมระดับบุคคลในองค์การ
(เทพนม เมืองแมน 2529)

2 พฤติกรรมกลุ่ม (Group Behavior)

การศึกษาพฤติกรรมองค์การ นอกจากศึกษาระดับบุคคลแล้ว อีกระดับหนึ่งที่จะต้องศึกษา คือ ระดับกลุ่ม เนื่องจากบุคคลจะต้องมีส่วนเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับบุคคลอื่นๆ ในหน่วยงาน พฤติกรรมที่เกิดขึ้นระหว่างบุคคล 2 คน หรือระหว่างบุคคลกับกลุ่มจะมีผลเนื่องมาจากองค์ประกอบหลายอย่างในตัวบุคคล

พฤติกรรมของกลุ่มเป็นผลจากองค์ประกอบพื้นฐาน เช่น เทคโนโลยี การจัดการ สภาวะเศรษฐกิจ ตลอดจนพฤติกรรมที่หน่วยงานกำหนดให้ทำ (หน้าที่ของเจ้าหน้าที่แต่ละคน) และพฤติกรรมที่ต้องทำเร่งด่วน ซึ่งถูกกำหนดขึ้นกะทันหัน ผลของพฤติกรรมของกลุ่มนี้จะมีต่อผลผลิตของหน่วยงาน (Productivity) ความพึงพอใจ และการพัฒนาบุคคล (Human Development) ด้วย อย่างไรก็ตามกลุ่มต่างๆ ในองค์การมีความจำเป็นจะต้องทำงานร่วมกับกลุ่มอื่นๆ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์การ

3 พฤติกรรมองค์การ (Organization Behavior)

พฤติกรรมระดับองค์การนี้รับอิทธิพลส่วนใหญ่จากบุคคลซึ่งเป็นผู้ในองค์การนั้นๆ การเป็นผู้นำจะมีบทบาทสำคัญในการเสริมสร้างให้เกิดพฤติกรรมในระดับทั้งสาม คือ ระดับบุคคล ระดับกลุ่ม และระดับองค์การ

ลักษณะอาการแห่งพฤติกรรมในการทำงาน

อาการของพฤติกรรมที่บุคคลแสดงออกมานั้น ไม่ได้แสดงออกมาได้ตรงๆ แต่ยังมีปัจจัยภายนอกที่ทำให้การแสดงออกเหล่านั้นผันแปรไปอีกด้วย เหตุนี้จึงกระทบกระเทือนจากปัจจัยภายนอกได้ง่าย แม้กระนั้นก็ตามพฤติกรรมของบุคคลที่แสดงออกโดยตั้งใจ และการตัดสินใจตกลงใจเลือกวิธีปฏิบัติก็มีสวนกระทบกระเทือนจากปัจจัยดังกล่าวนี้ด้วย

บุคคลอาจจะทำอะไรได้จำกัด ณ ชั่วโมงหนึ่งแต่บุคคลนี้ก็ยังสามารถที่จะทำอะไรต่ออะไรได้อีกหลายสิ่งในเวลาเดียวกันฉะนั้นการที่สามารถที่จะพิจารณาลักษณะอาการของพฤติกรรมให้ถูกต้อง จึงจำเป็นต้องอาศัยปัจจัยสองประการ คือ

1 ปัจจัยทางคุณค่า (Value Element) แยกได้เป็น 4 ประการ คือ

1.1 จุดประสงค์ขององค์การ เป็นสิ่งสำคัญอันหนึ่งที่จะใช้ในการพิจารณาเลือกหนทางปฏิบัติ เช่น ถ้าต้องการผลอย่างนี้ จะทำอย่างไรจึงจะบรรลุผลที่ตั้งไว้ ทั้งจุดประสงค์ก็เป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้ผู้ร่วมงานให้ความสนับสนุน หรือขัดขวาง หรือแม้แต่จะถือโอกาสฉวยประโยชน์ใส่ตนได้

1.2 ประสิทธิภาพ เป็นเครื่องช่วยพิจารณาเลือกหนทางปฏิบัติว่าวิธีใดจะได้ผลดีที่สุด และประหยัดที่สุด

1.3 การสนับสนุนของผู้ร่วมงาน ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น คุณค่าส่วนบุคคล หากองค์การและบุคคลมีความต้องการสอดคล้องกันย่อมได้รับความสนับสนุน ถ้าไม่สอดคล้องกันก็ผลตรงข้าม

1.4 คุณค่าส่วนบุคคล

จึงเห็นได้ว่า แม้มูลฐานแห่งพฤติกรรมจะเป็นอย่างไรก็ตาม พฤติกรรมที่แสดงออกมาอาจผันแปรได้ด้วยปัจจัยทางคุณค่า หรืออาจกล่าวอีกอย่างหนึ่งว่าปัจจัยทางคุณค่ามีผลกระทบกระเทือนโดยตรงต่อพฤติกรรม

2 ปัจจัยทางข้อเท็จจริง (Factual Element) ได้แก่วาทสารที่ผู้ร่วมงานทุกคนจะพึงทราบเพื่อเป็นเครื่องพิจารณาถึงปัญหาที่กำลังเผชิญหน้าอยู่ เมื่อได้พิจารณาถ่องแท้แล้วจึงสามารถใช้ความรู้ความชำนาญเข้าแก้ปัญหาได้ หรืออย่างน้อยก็ช่วยบรรเทาความอยากรู้อยากเห็น (Inquisitive animal) ในสิ่งที่เกี่ยวกับตน” เมื่อพิจารณาแล้วจะเห็นได้ว่าปัจจัยทางข้อเท็จจริงส่งผลโดยตรงต่อการตัดสินใจเลือกหนทางปฏิบัติ หรือต่อพฤติกรรมในการทำงาน ดังจะยกตัวอย่าง เช่น บุคคลในองค์การเข้าใจว่าตนได้รับค่าตอบแทนต่ำอย่างไม่สมเหตุผลผลจึงเริ่มจะมีพฤติกรรมด้วยการเรียกร้อง ต่อด้านทำงานไม่ให้มีประสิทธิภาพ แต่ต่อมาได้ทราบข้อเท็จจริงถึงภาวะเศรษฐกิจในขณะนั้นหรือความจำเป็นขององค์การด้วยประการใดก็ตามหรือทราบระดับค่าตอบแทนขององค์การอื่นๆ ก็ตามความเข้าใจต่อข้อเท็จจริงนี้มีเหตุผลให้บุคคลเปลี่ยนพฤติกรรมได้ทั้งในรูปตรงกันข้ามหรือหย่อนความรุนแรงลง เป็นต้น

ต่อไปนี้จะเป็นการกล่าวถึงพฤติกรรมการทำงานโดยจะพิจารณาในลักษณะอาการพฤติกรรมของกลุ่มบุคคล ตัวบุคคลนั้น หากจะพิจารณาถึงประเภทของบุคคลก็จะช่วยให้เข้าใจได้ง่ายยิ่งขึ้น การจำแนกลักษณะบุคคลมีกล่าวไว้ในที่ต่าง ๆ โดยผู้ทรงคุณวุฒิหลายท่าน เช่น ในหนังสือการประชาสัมพันธ์ ซึ่งได้ยกความเห็นของปราชญ์ทางจิตวิทยามากกล่าวไว้หลายท่าน เช่น Jung เห็นว่าบุคคลมีลักษณะดังนี้

1 ชอบเก็บตัว (Introverts) ถือเอาตัวเองเป็นศูนย์กลางแห่งความคิดเห็นในจิตกริยา พวกนี้มีลักษณะชอบคิด ไม่ชอบสังสรรค์ระมัดระวังตัวมากเพราะกลัวผิดพลาด

2 สนใจคนอื่นและโลกภายนอก (Extrovert) พวกนี้มีลักษณะอารมณ์หนักแน่น เข้ากับคนง่าย หากความจริงด้วยเหตุผลและอาจมีพวกระหว่างกลาง

3 พวกที่มีสองลักษณะผสมกัน (Ambivert)

พิจารณาลักษณะอาการพฤติกรรมของกลุ่มบุคคลที่ร่วมทำงานอยู่ในองค์การว่าจะมีแบบและการแสดงออกอย่างไรบ้าง โดยนำพฤติกรรมของกลุ่มสี่ชนิด ซึ่งแบ่งตามการยอมรับและการให้ความร่วมมือแก่การตัดสินใจตกลงใจของหัวหน้าหน่วยงานนั้น เพราะนับได้ว่าเป็นเรื่องสำคัญในการบริหารว่าจะมีประสิทธิภาพเพียงใด (จุดมุ่งหมายของหน่วยงาน และของกลุ่มตรงกันหรือไม่ บุคคลและกลุ่มหรือแม้แต่หน่วยงานเอง ได้รับ ความพอใจด้วยกันทุกฝ่ายตามจุดมุ่งหมายของแต่ละฝ่ายหรือไม่ ฯลฯ) พฤติกรรมของกลุ่มสี่แบบนี้ Leonard R Sayles แบ่งไว้ดังนี้ คือ

1 กลุ่มเฉื่อยชา (Apathetic Group) หรือปล่อยงาน มักเกิดจากความไม่พอใจบางประการ หรือมีความต้องการในสิ่งใดแล้วไม่ได้รับ ภายในกลุ่มเองก็ไม่มีความสัมพันธ์ที่แนบแน่นนัก ไม่มี ความยอมรับนับถือและมักมีหัวหน้าอย่างไม่เป็นทางการ คือนับถือกันขึ้นเองแฝงอยู่ทั่วไป

2 กลุ่มรวนเร (Erratic Group) เป็นพวกที่ถูกชักจูงง่าย มักเกิดจากการควบคุมทางการ บังคับบัญชาหย่อนมาก คือมีการรวบรวมอำนาจการบังคับบัญชามากเกินไปด้วยบุคคลจำนวนน้อย ทำให้ขอบเขตแห่งอำนาจการบังคับบัญชาครอบคลุมได้ไม่เพียงพอ อย่างไรก็ตามกลุ่มจำพวกนี้ก็สามารถที่จะถูกโน้มน้าวให้สนับสนุนองค์การได้ง่าย

3 กลุ่มกลยุทธ์สูง (Strategic Group) เป็นพวกที่มีความสัมพันธ์ภายในกลุ่มแนบแน่นมาก เป็นกลุ่มที่มีความกดดัน (Pressure Group) สูงในอันที่จะรักษาผลประโยชน์ของตน แต่กระนั้น ก็ตามมักจะเลือกใช้จังหวะกดดันได้เหมาะสมกับเหตุการณ์พึงสังเกตว่ากลุ่มจำพวกนี้มีผลงานดี อยู่เกือบตลอดเวลา

4 กลุ่มหัวเก่า (Conservative Group) พวกนี้เป็นพวกพอใจในสิ่งที่เป็นอย่างมีสิ่ง ที่กระทบกระเทือนใจ Grievance ได้ยากเมื่อต้องการสิ่งใดก็ไม่เร่งรัด พร้อมทั้งจะคอยผลอย่างใจเย็น จะใช้ความกดดันเฉพาะต่อเมื่อมีจุดมุ่งหมายที่แน่นอนโดยเฉพาะเท่านั้น ความสัมพันธ์ภายในกลุ่ม นี้จัดอยู่ในระดับปานกลาง คือไม่แนบแน่นมากนัก แต่ไม่หลวม

ตามที่ได้กล่าวมาแล้วทั้งหมดในบทความนี้จะชี้ให้เห็นได้ว่า พฤติกรรมในการทำงานของ มนุษย์เกิดจากอิทธิพลหลายอย่าง ซึ่งพฤติกรรมนี้อาจกล่าวได้ว่ามีบทบาทสำคัญยิ่งต่อการทำงาน และสามารถจะกำหนดความสำเร็จหรือล้มเหลวแกกิจกรรมขององค์การใดๆ ก็ได้ พฤติกรรมมี มูลฐานมาจากทางสายเลือดสัญชาตญาณ และสังคมภายนอกที่แวดล้อมอยู่เป็นสิ่งที่ป็นธรรมชาติได้ สร้างสรรค์มาให้และที่ได้จากการสะสมมาเป็นช่วงเวลาอันยาวนาน จนกลายเป็นจิตใต้สำนึกซึ่งเมื่อ มีเหตุการณ์ภายนอกกระทบกระทั่งเข้าไม่ว่า จะเป็นลักษณะที่สอดคล้องหรือขัดข้อง กับความรู้สึก ในจิตใต้นั้นก็ตาม จิตใต้สำนึกจะบังการให้มนุษย์มีปฏิกิริยาต่อเหตุการณ์ภายนอกนั้นๆ จึงอาจไม่มี ความสมเหตุสมผลก็ได้ เจ้าตัวของการเป็นเจ้าของพฤติกรรมเองก็อาจให้คำอธิบายไม่ได้

4 ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับ เทคโนโลยีสารสนเทศในองค์การ

เทคโนโลยีสารสนเทศไม่เพียงแต่มีผลต่อการประมวลผลข้อมูลเท่านั้น แต่ยังมีผลกระทบต่อการทำงานของพนักงานในองค์การ สารสนเทศกลายมาเป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ และวางแผนกลยุทธ์ของผู้บริหาร ซึ่งเป้าหมายของสารสนเทศในองค์การมักจะคำนึงถึง (1) การเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน (2) การเพิ่มผลผลิต (3) การเพิ่มคุณภาพในการบริการลูกค้า (4) ผลผลิตสินค้าใหม่และขยายผลิตภัณฑ์ (5) สามารถสร้างทางเลือกในการแข่งขัน (6) สร้างโอกาสทางธุรกิจ (ดร ประสงค์ ปราบัติพลกรัง และคณะ, 2541 : 24)

ความหมายของ ระบบสารสนเทศ

ระบบสารสนเทศ (Information System) คือ กลุ่มของระบบงานที่ประกอบด้วยฮาร์ดแวร์ หรืออุปกรณ์ และซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ที่ทำหน้าที่รวบรวม ประมวลผล จัดเก็บ และแจกจ่ายข้อมูลข่าวสารเพื่อสนับสนุนการตัดสินใจและการควบคุมภายในองค์การ นอกจากนี้ยังช่วยบุคลากรในองค์การนั้นในการประสานงาน การวิเคราะห์ปัญหา การสร้างแบบจำลองวัตถุที่มีความซับซ้อน และการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ (Laudon, Kenneth C , Laudon, Jane P , 1998 : 405)

ระบบสารสนเทศในมุมมองของธุรกิจ (Business Perspective) คือ กระบวนการแก้ปัญหา ที่มีการจัดโครงสร้างอย่างดี สอดคล้องตามเทคโนโลยีข่าวสารที่นำมาใช้ เพื่อตอบสนองต่อความท้าทายทั้งหลายจากสิ่งแวดล้อมขององค์กร (Laudon, Kenneth C , Laudon, Jane P , 1998 : 406)

องค์ประกอบที่สำคัญของระบบสารสนเทศในองค์การ

- 1 การป้อนข้อมูลเข้าระบบสารสนเทศ
- 2 การประมวลผลข้อมูล ซึ่งได้แก่ การจัดเรียงข้อมูล การจัดกลุ่ม และการจัดฐานข้อมูล
- 3 การเก็บรวบรวมข้อมูลและฐานข้อมูล
- 4 การพัฒนาคำสั่งและวิธีการเพื่อใช้ในการประมวลผลข้อมูล เพื่อให้ได้มาซึ่งสารสนเทศที่ต้องการ
- 5 การจัดพิมพ์รายงานที่ต้องการ
- 6 การเปรียบเทียบรายงานที่ต้องการ ทั้งในแง่ของเนื้อหาและความรวดเร็วแล้วป้อนกลับ เพื่อการปรับปรุงส่วนประมวลผล

ความสำเร็จของระบบสารสนเทศ

ระบบสารสนเทศจำนวนมากไม่สามารถนำเสนอผลประโยชน์หรือแก้ปัญหาให้แก่องค์กรตามที่คาดหวังไว้ได้ เนื่องจากการไม่มีการบริหารจัดการกระบวนการเปลี่ยนแปลงองค์กรที่ดีไปพร้อมกับการพัฒนาระบบงานใหม่ ระบบงานที่ประสบความสำเร็จจึงต้องมีการบริหารการเปลี่ยนแปลงที่ดี ความสำเร็จของระบบสารสนเทศประกอบด้วยปัจจัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

- 1 โครงสร้างองค์กร และรูปแบบขององค์กร
- 2 ชนิดของงานและการตัดสินใจที่ระบบสารสนเทศถูกออกแบบมาเพื่อช่วยงาน
- 3 การให้การสนับสนุนและความเข้าใจเกี่ยวกับระบบสารสนเทศของผู้บริหาร
- 4 ความรู้และทัศนคติต่อระบบสารสนเทศของผู้บริหาร
- 5 วัฒนธรรมและนโยบายขององค์กร
- 6 ประวัติขององค์กรในด้านต่างๆ เช่น การลงทุนด้านระบบสารสนเทศ จำนวนของผู้เชี่ยวชาญที่มีอยู่ โปรแกรมสำคัญที่ใช้ และทรัพยากรมนุษย์ที่มีอยู่
- 7 สิ่งแวดล้อมภายนอกองค์กรที่อาศัยอยู่

ปัจจัยที่มีอิทธิพลนำไปสู่ความสำเร็จของระบบสารสนเทศ

ประกอบด้วยปัจจัยต่างๆดังต่อไปนี้ (ดร ประสงค์ ปราณีตพลกรัง และคณะ 2541 27-28)

ปัจจัยด้านจิตวิทยา

1 การรับรู้ (Perception) คือ กระบวนการที่เปิดรับต่อสิ่งแวดล้อมอย่างใดอย่างหนึ่ง โดยใช้ประสาทสัมผัสทั้ง 5 ซึ่งเป็นการแปลความหมายของข่าวสารโดยการสังเกตของแต่ละบุคคล การรับรู้ได้รับอิทธิพลจากสิ่งต่างๆ (Object) การรู้จัก (Awareness) แล้วทำให้เกิดความเข้าใจ (Recognition) การตีความหมาย (Interpretation) และการตอบสนอง (Response) (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ 2540 580) ในบางครั้งการมองเห็นในสิ่งเดียวกันก็อาจมีการรับรู้ที่แตกต่างกันได้

2 การเรียนรู้ (Learning) คือ การเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมของบุคคล ซึ่งเกิดขึ้นจากการได้รับประสบการณ์ เครื่องมือที่ช่วยให้การเรียนรู้คอมพิวเตอร์คือ โปรแกรมที่ช่วยในการสอน เช่น คอมพิวเตอร์ช่วยสอน ซึ่งเป็นโปรแกรมที่จะช่วยให้การเรียนรู้ได้อย่างรวดเร็ว และเกิดความรู้คล่องแคล่วในการใช้ระบบใหม่

3 อคติ (Bias) คือ ความลำเอียงที่เกิดจากความแตกต่างระหว่างบุคคล เช่น อายุ เชื้อชาติ เพศ ซึ่งมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ เช่น ความรู้สึกที่เกิดขึ้นจากการพบกันครั้งแรกอาจมีผลต่อการทำให้เกิดอคติได้อย่างมาก เพราะทำให้การรับรู้ครั้งต่อไปมีอคติด้วย

4 ทัศนคติ (Attitude) คือ การแสดงออกของความรู้สึกที่มีต่อบุคคล วัตถุ กิจกรรม และเหตุการณ์

5 แนวโน้มการเผชิญความเสี่ยง (Risk-taking tendencies) ความเสี่ยง คือ การวัดว่าคนจะรับรู้และจะจัดการกับผลลัพธ์ที่ไม่แน่นอนได้อย่างไร บางคนชอบความเสี่ยง บางคนหลีกเลี่ยงความเสี่ยง ความเสี่ยงมีผลกระทบต่อระบบสารสนเทศในหลายรูปแบบ เช่น ผู้จัดการที่หัวโบราณ มีความเชื่อว่าระบบคอมพิวเตอร์ที่ดี คือ ระบบของ IBM จึงไม่ยอมเสี่ยงที่จะลองใช้ระบบคอมพิวเตอร์อื่นๆ

6 ความเต็มใจที่จะเปลี่ยนแปลง (Willingness to change) บางครั้งการเปลี่ยนแปลงจะทำได้ยากถึงแม้ว่าจะมีการขู่หรือบังคับ เช่น ผู้บริหารระดับสูงไม่มีความเต็มใจที่จะทำงานกับคอมพิวเตอร์ เพราะคิดว่าเป็นงานระดับต่ำเหมาะกับพนักงานระดับล่างมากกว่า

7 ความตึงเครียด (Stress) ความตึงเครียดจะทำลายความสามารถในการตัดสินใจของบุคคล ซึ่งอาจนำไปสู่การบังคับให้เกิดการตัดสินใจในทางเลือกในสถานการณ์ที่บีบบังคับ ทำให้เกิดความเสียหายต่อบริษัท

8 วัฒนธรรมองค์การ (Culture) เป็นระบบของค่านิยมร่วมความเชื่อ วิธีความคิด และการแสดงออกของพฤติกรรมของบุคคลที่ได้รับอิทธิพลจากสิ่งแวดล้อมทางสังคม ระบบสารสนเทศที่ประสบความสำเร็จในที่หนึ่งอาจจะไม่ประสบความสำเร็จในที่หนึ่งก็ได้ ทั้งนี้เนื่องมาจากวัฒนธรรมองค์การที่แตกต่างกัน

9 การจูงใจ (Motivation) หมายถึง อำนาจในการทำให้เกิดพลัง และกระตุ้นพฤติกรรมส่วนบุคคลให้บรรลุเป้าหมาย อำนาจนี้อาจมาจากแหล่งภายนอกและอำนาจที่มาจากแหล่งภายในของแต่ละบุคคล

ปัจจัยด้านอื่นๆ

1 ความยืดหยุ่นได้ (Flexible) เป็นความคล่องตัวของสารสนเทศซึ่งจะนำไปสู่ความยืดหยุ่นได้การตัดสินใจ การผลิต การบริหารงานในหน้าที่ต่างๆขององค์การ โดยทั่วไปบุคลากรในองค์การมักไม่แน่ใจว่าลักษณะข้อมูลที่ต้องการคืออะไร เนื่องจากสภาพธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ดังนั้นระบบควรจะได้รับ การออกแบบให้มีความยืดหยุ่นในการทำงานเพื่อให้พนักงานพัฒนาการตัดสินใจต่างๆ

2 ข่าวดรามามากเกินกำลัง (Information overload) จากการที่พนักงานบางคนมีความสามารถมากกว่าคนอื่น ๆ จึงทำให้พนักงานคนนั้นมีข้อมูลที่ต้องจัดการจำนวนมาก และเป็นข้อมูลที่ไม่มีจำเป็น ทำให้เกิดภาวะข่าวสารมากเกินกำลัง จะทำให้เกิดความตึงเครียด และความสามารถในการตัดสินใจลดลง จึงควรออกแบบระบบสารสนเทศ โยให้นำเสนอข้อมูลที่จำเป็นเท่านั้น

3 การมองโลกในแง่บวก และในแง่ลบ (Optimism/pessimism) คนที่มองโลกในแง่ดีส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่ประสบความสำเร็จ แต่อย่างไรก็ตามก็ควรมองโลกในแง่ลบด้วย เพราะจะทำให้

ความคิดต่าง ๆ ดีขึ้น ดังนั้นในขณะที่ฟังความคิดเห็นจากผู้เชี่ยวชาญ MIS ก็ต้องรับฟังความเห็นที่ได้จากผู้จัดการฝ่ายอื่นๆ ตลอดจนผู้ใช้ด้วย ทั้งนี้ต้องพิจารณาทั้งข้อดีและข้อเสียประกอบกัน

ครรรชิต มัลลย์วงษ์ (2540 : 5) ได้กล่าวถึง ลักษณะของระบบสารสนเทศ ซึ่งช่วยทำให้ธุรกิจบรรลุเป้าหมายได้แก่ การเพิ่มผลผลิต ลดค่าใช้จ่าย ปรับปรุงการตัดสินใจให้มีคุณภาพมากขึ้นไว้ดังนี้

- มีสื่อสารที่แม่นยำระหว่างผู้ที่อยู่ภายในและภายนอกองค์กร
- จัดเก็บสารสนเทศจำนวนมากไว้อย่างประหยัดเนื้อที่ และค้นคืนได้ง่าย
- สร้างประสิทธิภาพและประสิทธิผลให้แก่คนที่ทำงานทั้งในสำนักงานเดี่ยวหรือต่างสำนักงาน
- ปรับการทำงานที่ใช้มือและกึ่งอัตโนมัติให้เป็นงานแบบอัตโนมัติ

ชวลิต ประภวนนท์ (2541 : 84) ได้กล่าวถึง ปัจจัยของความสำเร็จที่สำคัญสำหรับสารสนเทศดังนี้

- ระบบงานมีประสิทธิภาพ คุณภาพสูง และมีเอกสารของระบบให้แก่ผู้ใช้งานอย่างครบถ้วน
- ระบบงานมีความสะดวกสบายใช้งาน
- มีการปรับปรุงข้อมูลข่าวสารเพื่อการใช้ข้อมูลร่วมกัน ระหว่างการตลาด การผลิต การวิจัยและพัฒนาในปัจจุบัน เพื่อสนับสนุนการเพิ่มคุณค่าและการพัฒนาผลิตภัณฑ์
- มีการฝึกอบรมผู้ใช้ เพื่อความรู้และทักษะในการใช้งานระบบอย่างต่อเนื่อง
- สามารถขยายระบบงานเพื่อรวมการปฏิบัติการต่างๆ และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์
- ปรับปรุงระบบข้อมูลข่าวสารทางการตลาดให้สามารถบริการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

จากแนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้องกับระบบสารสนเทศ สามารถสรุปลักษณะของสารสนเทศที่ดีที่มีผลช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของพนักงาน ซึ่งจะก่อให้เกิดการเพิ่มมูลค่าให้กับกิจการขององค์กร ดังนี้

- ความรู้ความเข้าใจของพนักงาน
- ความน่าเชื่อถือ
- ความสะดวกสบายในการใช้งาน
- ความปลอดภัย

ปัญหาของระบบสารสนเทศ แบ่งเป็น 4 กลุ่ม คือ

1 ปัญหาในการออกแบบ (Design) คือการที่ระบบสารสนเทศไม่สามารถใช้กับงานทุกประเภทหรือแก้ปัญหาทุกปัญหาได้

- 1 1 ไม่สามารถตอบสนองความต้องการที่สำคัญขององค์กรได้
- 1 2 ไม่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานขององค์กร
- 1 3 ไม่สามารถให้ข้อมูลได้ทันเวลาที่ต้องการใช้ประโยชน์
- 1 4 การนำเสนอข้อมูลที่ไม่สมบูรณ์หรือไม่สามารถนำไปปฏิบัติได้
- 1 5 ออกแบบมาโดยมีระบบติดต่อกับผู้ใช้ที่ไม่ดี (Poor User Interface)
- 1 6 ออกแบบมาไม่เหมาะสมกับโครงสร้าง (Structure) วัฒนธรรม (Culture) และเป้าหมาย (Goals) ขององค์กรอันอาจทำให้เกิดความตึงเครียดในการทำงาน ความไม่มั่นคงหรือความผิดพลาดในการทำงานได้

2 ปัญหาข้อมูล (Data) คือสารสนเทศที่นำเสนอให้แก่ผู้บริหาร หรือผู้ใช้งานอาจจะไม่ถูกต้อง ทันเวลา สมบูรณ์หรือเหมาะสมตามที่ควรจะเป็น

- 2 1 มีระดับความผิดพลาดสูง (Inaccuracy)
- 2 2 มีระดับความไม่แน่นอนสูง (Inconsistency)
- 2 3 ไม่สามารถนำไปใช้งานได้เพราะไม่สมบูรณ์
- 2 4 ข้อมูลที่ได้ปราศจากสิ่งที่มีมูลหวัง

3 ปัญหาค่าใช้จ่าย (Cost) คือ ระบบสารสนเทศบางระบบสามารถทำงานได้อย่างราบรื่นแต่มูลค่าหรือค่าใช้จ่ายสำหรับระบบนั้นอาจสูงมากเกินกว่างบประมาณที่ตั้งไว้ ระบบงานอีกกลุ่มหนึ่งอาจมีค่าใช้จ่ายสูงเกินกว่าที่จะพัฒนาให้สำเร็จได้

4 ปัญหาการปฏิบัติงาน (Operation) คือการที่ระบบงานไม่สามารถทำงานได้อย่างที่ควรจะเป็น ระบบไม่สามารถนำเสนอข่าวสารที่ต้องการได้เป็นปกติ หรือไม่สามารถนำเสนอข่าวสารได้อย่างมีคุณภาพเนื่องจากระบบคอมพิวเตอร์ล้มเหลว รายการธุรกรรมถูกยกเลิกการประมวลผลก่อนที่จะได้รับคำตอบซึ่งเกิดขึ้นบ่อยมากและรายการนั้นจะต้องถูกนำไปประมวลผลใหม่ทำให้การนำเสนอข่าวสารต้องถูกเลื่อนยาวนานออกไปหรืออาจไม่เป็นไปตามที่กำหนด ระบบออนไลน์อาจไม่สามารถทำงานได้ดีเนื่องจากมีระยะเวลาการคอยผลลัพธ์ที่นานเกินไป

- 4 1 ระบบไม่สามารถทำงานได้ดี ข้อมูลข่าวสารที่ได้ไม่มีประสิทธิภาพและทันเวลา อาจเกิดการทำงานของระบบขัดข้องได้
- 4 2 การทำงานล้มเหลวบ่อยครั้งทำให้ต้องทำการเปิดระบบใหม่ (Return) การล่าช้าหรือพลาดขั้นตอนการปฏิบัติงานในการแพร่กระจายข้อมูลสารสนเทศ

5 เอกสารเกี่ยวกับ ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

5.1 การจัดซื้อจัดหา

ภาพรวมของการจัดซื้อเดิมและระบบจัดซื้อใหม่ที่เรียกกันว่า ระบบจัดซื้ออิเล็กทรอนิกส์ หรืออีโพรเคียวเมนต์ (E-Procurement) นั้น ฝ่ายจัดซื้อขององค์กรต่างก็มีเป้าหมายเดียวกัน คือเป็นแผนกที่มุ่งเน้นในการสร้างส่วนประหยัต์ให้กับองค์กรมากที่สุด และควบคุมรายจ่ายให้แก่องค์กร (วารสารอิเล็กทรอนิกส์ พันธวนิช ฉบับที่ 4 2546)

การจัดซื้อจัดจ้างแบบเดิม ฝ่ายจัดซื้อในองค์กรต่างก็ทำหน้าที่หลักในการเปลี่ยนใบขอสั่งซื้อ (Purchase Requisition หรือเรียกกันย่อๆ ว่า ใบPR) เป็นเอกสารที่ใช้กันภายในองค์กร ให้เป็นใบสั่งซื้อ (Purchase Order หรือเรียกว่า ใบPO) สำหรับใช้ติดต่อสั่งซื้อภายนอกองค์กร ซึ่งแต่ละครั้งในการจัดซื้อ ฝ่ายจัดซื้อต้องทำการรวบรวมปริมาณของสินค้าก่อน ต่อมาก็หาผู้ขายที่ขายสินค้านั้นๆ โดยทำการเจรจา หรือเปรียบเทียบราคาของผู้ขายหลายๆราย หรือบางทีก็ใช้ผู้ขายรายเดิมๆ เพื่อให้ได้ราคาที่อยู่ในงบประมาณจัดซื้อ หลังจากนั้นเมื่อได้ราคาที่เหมาะสมแล้วก็นำเสนอผู้อนุมัติในการออกใบสั่งซื้อไปยังผู้ขาย ซึ่งจะว่าไปแล้วฝ่ายจัดซื้อนั้นส่วนใหญ่ก็ใช้เวลาไปกับงานเอกสารงานติดตามต่างๆไป นับว่าไม่ได้มีเวลาดำเนินการวางแผนเชิงกลยุทธ์ (Strategic Planning) ซึ่งถือว่างานที่สร้างคุณค่าให้แก่องค์กรถูกมองข้ามและให้ความสำคัญน้อยลงไป ทำให้เจ้าหน้าที่ หรือพนักงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินงานจัดซื้อสูญเสียเวลาเป็นจำนวนมากไปกับงานที่ซ้ำๆ จึงมีการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆในยุคไอทีเข้ามาเพื่อช่วยให้การทำงานมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น (วารสารอิเล็กทรอนิกส์ พันธวนิช ฉบับที่ 4 2546)

เทคโนโลยีสมัยใหม่ ที่มาสร้างประโยชน์ให้กับการจัดซื้อในองค์กร ที่เรียกกันโดยทั่วไปว่าอีโพรเคียวเมนต์ (E-Procurement) คือการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยจัดกระบวนการในการสั่งซื้อสินค้า ระหว่างผู้ซื้อ (buyer) กับผู้ขาย (supplier) โดยใช้ระบบการทำงานบนอินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็นการทำงานผ่านระบบในอินเทอร์เน็ต (Web-based Application) เชื่อมโยงกระบวนการสั่งซื้อภายในองค์กรกับผู้ขาย ตั้งแต่การออกใบขอสั่งซื้อ (PR) จนกระทั่งเป็นใบสั่งซื้อ (PO) และถูกส่งต่อให้แก่ผู้ขายทันที ผ่านทางอินเทอร์เน็ต ทำให้งานจัดซื้อเป็นระบบภายในกระบวนการเดียว และเป็นเครื่องมือช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่เจ้าหน้าที่จัดซื้อ ผู้ใช้งาน (user) รวมถึงระดับผู้บริหาร เนื่องจากกระบวนการนี้ช่วยลดขั้นตอนการทำงาน ประหยัดเวลา เสมือนเป็น One-stop Shopping ในการเลือกซื้อสินค้า ซึ่งระบบสามารถส่งสินค้าและรับทราบสถานะของผู้ขายในการส่งสินค้าได้ทันที เมื่อองค์กรต้องการซื้อสินค้าก็สามารถหาซื้อได้ภายในระบบที่เป็นตลาดกลางเป็นแหล่งที่มีข้อมูลของสินค้าและผู้ขายพร้อม เมื่อเปรียบเทียบบทบาทของเจ้าหน้าที่จัดซื้อ จากเดิมที่ต้องทำงานเอกสาร 70-80% กับการหันมาใช้เทคโนโลยีช่วยทำงานเอกสาร ช่วยลดงานที่ซ้ำซากจำเจออกไป ทำให้เจ้าหน้าที่จัดซื้อมีเวลา ไปมุ่งเน้นด้านกลยุทธ์ การวางแผนการจัดซื้อ และเสาะหาผู้ขายรายใหม่ๆ เพื่อสร้างคุณค่าและประโยชน์สูงสุดให้องค์กร ซึ่งถ้ามองถึงภาพรวมขององค์กรแล้วได้ประโยชน์

หลากหลาย อาทิเช่น สามารถลดค่าใช้จ่ายการสั่งซื้อแบบกระจาย (Maverick Buying) ให้แก่องค์กร สามารถสร้างมาตรฐานให้กับสิ่งของที่ใช้จ่ายในองค์กร และสามารถจัดทำสรุปการใช้จ่ายได้อย่างง่ายดายด้วยระบบรายงานผล (Purchasing Report) เป็นการส่งเสริมให้องค์กรได้ใช้ทรัพยากรบุคคลที่มีคุณค่า และในที่สุดทำให้องค์กรเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน (วารสารอิเล็กทรอนิกส์ พันธวินิช ฉบับที่ 4 2546)

สรุปแล้วการจัดซื้อแบบอีโพรเคียวเม้นท์นั้น สร้างประโยชน์ให้กับองค์กรได้อย่างมาก ทำให้มีการเปลี่ยนมุมมองของฝ่ายจัดซื้อจากเดิมที่แผนกจัดซื้อ ถูกมองว่าเป็นเพียงส่วนสนับสนุนที่ใช้ต้นทุน (Cost Center) ให้กลายมาเป็นส่วนที่เพิ่มมูลค่าเพิ่มให้กับองค์กร

5.2 ระบบ เอส เอ พี (SAP)

เมื่อปี พ.ศ. 2515 โดยนักวิศวกร 5 คนของบริษัท IBM ผู้ซึ่งพัฒนาและออกแบบระบบการเงิน (Finance) และระบบการจัดการวัตถุดิบ (Material Management) ให้กับบริษัท ICI โดยการพัฒนารั้งแรกอยู่บนระบบเมนเฟรม (Mainframe-based) เรียกว่า R/2 ต่อมาในปี 2535 ได้พัฒนาเป็น R/3 ที่ทำงานในสภาวะแวดล้อมแบบ Client / Server และล่าสุดคือ เอ็นเตอร์ไพรส์ (Enterprise) ที่สามารถทำงานบนอินเทอร์เน็ตได้ (อัญชลีพร วงศ์ทองศรี 2540)

SAP (Systems, Application, and Products in Data Processing) (อัญชลีพร วงศ์ทองศรี ตุลาคม 2540) เป็นซอฟต์แวร์เยอรมัน และเป็นซอฟต์แวร์ที่เรียกว่า ERP (Enterprise Resource Planning) คือใน SAP จะประกอบไปด้วยหลายๆองค์ประกอบ (Module) ที่สามารถส่งข้อมูลถึงกัน (Integrated software) โดยไม่ต้องทำการป้อนข้อมูลซ้ำซ้อนกัน

องค์ประกอบ (Module) หมายถึง องค์ประกอบต่างๆของระบบ เอส เอ พี (SAP) ที่ช่วยให้กระบวนการปฏิบัติงานของกิจการเป็นไปโดยอัตโนมัติ ข้อมูลต่างๆจะถูกบันทึกเพียงครั้งเดียวและกระจายไปสู่บุคคลที่ต้องการใช้อย่างรวดเร็ว และทันสมัยตลอดเวลา (Real Time)

SAP(R/3) นอกจากเป็นที่นิยมเรื่องของการทำงานที่สัมพันธ์กันทุกระบบแล้ว ก็ยังมีชื่อเสียงกับการทำงานแบบออนไลน์ (Real time) ซึ่งในความเป็นจริง R ที่มาจาก R/3 หมายถึงการทำงานแบบ Real time

การทำงานแบบ Real time หมายความว่าเมื่อข้อมูลได้ถูกป้อนลงระบบแล้วจะมีการปรับปรุงข้อมูลในทุกๆระบบที่เกี่ยวข้องเพื่อให้ธุรกิจสามารถตอบสนองได้ในทันทีที่ข้อมูลได้มีการเปลี่ยนแปลงไป ดังนั้น SAP จึงเป็นที่นิยมใช้ของบริษัทต่างๆแบบของธุรกิจเช่นโรงงาน (Manufacturing) ขายปลีก (Retail) น้ำมันและแก๊ส (Oil and Gas) ไฟฟ้า (Electricity) สุขภาพ (Health care) การคมนาคม (Transport) รถยนต์ (Automotive) เคมี (Chemical) เป็นต้น

วัตถุประสงค์ของการออกแบบระบบเอส เอ พี (SAP)

ระบบ เอส เอ พี (SAP) เป็นระบบงานสำเร็จรูปที่ถูกออกแบบมาโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำมาประยุกต์ใช้กับกิจการทุกประเภท ตั้งแต่ด้านการเงิน (Financials) การผลิต (Manufacturing) การขายและการจัดจำหน่าย (Sales and Distribution) ตลอดจนถึง ทรัพยากรบุคคล (Human Resource) เอส เอ พี (SAP) สามารถแปลงข้อมูลที่ถูกบันทึกเข้าสู่ระบบได้ 13 ภาษา สกุลเงินที่สามารถเลือกใช้ได้ถึง 27 สกุล คุณสมบัติเด่นของ เอส เอ พี (SAP) อีกประการหนึ่งคือ สามารถเชื่อมต่อ (Link) เข้ากับซอฟต์แวร์สำเร็จรูปอื่นๆ ได้ง่าย และสะดวก ส่วนองค์ประกอบ (Modules) ต่างๆ ของ เอส เอ พี (SAP) ช่วยให้กระบวนการปฏิบัติงานของกิจการเป็นไปโดยอัตโนมัติ โดยข้อมูลต่างๆ จะถูกบันทึกเพียงครั้งเดียวและกระจายไปสู่บุคคลที่ต้องการใช้อย่างรวดเร็ว ทำให้กิจการมีข้อมูลที่ต้องการแม่นยำและทันสมัยตลอดเวลา (Real Time) นอกจากนี้จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการแก่ลูกค้า และยังสามารถช่วยปรับปรุงการตัดสินใจของผู้บริหารได้อีกด้วย

SAP ถูกเขียนด้วยภาษา ABAP/4 ซึ่งเป็นภาษารุ่นที่ 4 มีชื่อเต็มๆ ว่า Advanced Business Programming Language forth-generation ในการพัฒนาทุกวัตถุ (Object) จะทำบน ABAP/4 Development Workbench ซึ่งมีองค์ประกอบคือ

- ตัวจัดการฐานข้อมูล (Dictionary data)
- เครื่องมือในการเขียนโปรแกรม (ABAP/4 programs)
- ตัวออกแบบหน้าจอ (Dynpro dynamic programs)
- เอกสาร (Documentation)
- ข้อความช่วยเหลือ (Help text)

5 ความเป็นมาของโครงการพัฒนาระบบบริหารจัดการของเครือซีพีเอฟ ในยุค ศตวรรษที่ 21

โครงการพัฒนาระบบบริหารจัดการของเครือซีพีเอฟ ในยุคศตวรรษที่ 21 เป็นการปฏิรูปการบริหารจัดการของเครือซีพีเอฟ ให้มีความทันสมัย โดยนำระบบการวางแผนทรัพยากรขององค์กรหรือที่เรียกว่า ERP (Enterprise Resources Planning) มาใช้

ERP เป็นระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทำให้การเก็บรวบรวมข้อมูลขององค์กรมีความถูกต้องสมบูรณ์ สามารถนำเสนอแก่ผู้บริหารได้ภายในเวลาที่เหมาะสม ซึ่งจะช่วยให้อาจารย์สามารถทำการตัดสินใจทางธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว กล่าวคือ ERP จะช่วยสนับสนุนการวางแผน การใช้ทรัพยากรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยในปัจจุบันมีบริษัทผู้ผลิตซอฟต์แวร์มากมาย ผลิตซอฟต์แวร์ ERP ออกมาจำหน่าย อาทิเช่น SAP, PeopleSoft และ Oracle เป็นต้น

สำหรับเครือซีพีเอฟ นั้นได้ตกลงที่จะนำระบบของ เอส เอ พี (SAP) มาใช้ในด้านระบบบัญชีการเงิน และระบบปฏิบัติการ ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การวางแผน การจัดซื้อ การรับและจัดเก็บ การผลิต การขาย คลังสินค้าและขนส่ง ระบบเงินทุน ระบบการเงิน ระบบทรัพย์สิน ระบบต้นทุน ไปจนถึงระบบ รายงาน และนำซอฟต์แวร์ PeopleSoft มาใช้ในการบริหารทรัพยากรบุคคล เนื่องจากทั้งซอฟต์แวร์ SAP และ PeopleSoft นั้นต่างก็เป็นซอฟต์แวร์ที่มีชื่อเสียงและดีที่สุดในด้านระบบบัญชีการเงินและระบบบริหารทรัพยากรบุคคล ตามลำดับ

ความเป็นมาของโครงการ

เครือซีพีเอฟ (จดหมายข่าว EPR โครงการพัฒนาระบบบริหารจัดการของเครือซีพีเอฟ ฉบับที่ 1, 2544) ได้ดำเนินธุรกิจมาเป็นระยะเวลายาวนานจนกระทั่งเติบโตดังเช่นในปัจจุบัน และมีความจำเป็นที่จะต้องเตรียมพร้อมเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต ประกอบกับแนวโน้มของบริษัทยักษ์ใหญ่ระดับโลกส่วนใหญ่มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการทำงานและชีวิตประจำวัน ปัจจุบันต่างๆ เหล่านี้เป็นตัว ผลักดันให้เครือซีพีเอฟ จะต้องมีการปรับเปลี่ยน

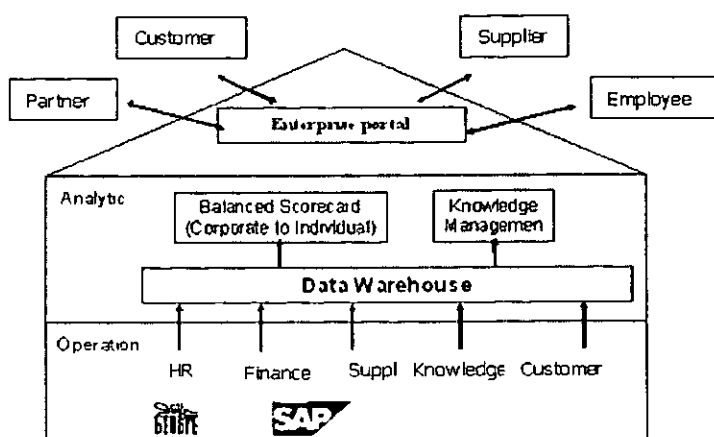
สิ่งสำคัญที่จะนำเครือไปสู่ความสำเร็จ ก็คือ ทรัพยากรบุคคลและระบบบริหารจัดการ โดยเครือซีพีเอฟ สร้างคนเพื่อรองรับธุรกิจใหม่ อีกทั้งต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำงานให้ทันสมัย และคล่องตัวมากขึ้น โดยมีวิสัยทัศน์ในการบริหารงานดังนี้

- 1 ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศอันทันสมัย มาช่วยในการบริหารจัดการ
- 2 มีระบบจัดการเป็นมาตรฐานสากล โปร่งใส มีการควบคุมภายในที่รัดกุม
- 3 มีระบบการประเมินผลการดำเนินงานอย่างเป็นรูปธรรมตั้งแต่ระดับเครื่องลงไปจนถึงระดับพนักงาน

4 ลูกจ้าง พนักงาน หุ้นส่วนธุรกิจ และคู่ค้า สามารถรับรู้ข้อมูลข่าวสารของเครือได้ ผ่านทางเว็บไซต์ทางของเครือ (Enterprise Portal)

5 มีฐานข้อมูลความรู้ของเครื่องที่ได้สั่งสมมาจากอดีตจนถึงปัจจุบัน ซึ่งพนักงานสามารถเข้าสู่ฐานข้อมูลความรู้ และเรียนรู้ได้ด้วยตนเอง

เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าว เครื่องซีพีเอฟ จำเป็นต้องดำเนินการปฏิรูประบบบริหารจัดการใหม่ โดยแนวทางในการปฏิรูปในครั้งนี้เปรียบได้กับการสร้างบ้านตามรูปแบบดังนี้



ภาพประกอบ 7 แสดงแนวทางการปฏิรูประบบบริหารจัดการแบบใหม่ของ เครื่องซีพีเอฟ
ที่มา จดหมายข่าว EPR โครงการพัฒนาระบบบริหารจัดการของเครื่องซีพีเอฟ ฉบับที่ 1, 2544

ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

แนวทางการนำระบบ เอส เอ พี (SAP) มาปฏิบัติงานภายในองค์กรตามองค์ประกอบ (Module) ของระบบกำหนดไว้ 2 องค์ประกอบได้แก่ (จดหมายข่าว EPR โครงการพัฒนาระบบบริหารจัดการของเครื่องซีพีเอฟ ฉบับที่ 2, 2544)

1 ระบบบัญชีด้านการเงิน (Financial Accounting (FI)) ได้แก่ ระบบใบสำคัญบัญชีทั่วไป ระบบใบสำคัญประมาณการ ระบบปิดบัญชี ระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม ระบบการล้างรายการบัญชีคงค้าง ระบบงานการเงิน ระบบเงินสดย่อย ระบบรายงานงบกระทบยอดเงินฝากธนาคาร และระบบงบประมาณ

2 ระบบการบริหารบัญชีพัสดุ (Material Management (MM)) ได้แก่ ระบบจัดซื้อ ระบบบริหารและบัญชีพัสดุ

7 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

นภาพร ณ เชียงใหม่ และคณะ (2539 บทคัดย่อ) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ผลกระทบต่อส่วนราชการไทย จากการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในงานด้านบัญชี การเงินและแนวทางในการบริหารองค์การ พบว่าเป็นโปรแกรมสำเร็จรูปที่ครอบคลุมงานบัญชีของส่วนราชการไทย ซึ่งสามารถออกรายงานข้อมูลพื้นฐานได้ตรงตามที่ทางราชการกำหนด แต่ละโปรแกรมทำงานเป็นเอกเทศตามงานที่แต่ละคนรับผิดชอบ หน่วยราชการสามารถเลือกใช้โปรแกรมให้เหมาะสม กับสมรรถนะของเครื่องคอมพิวเตอร์ ของแต่ละหน่วยงานได้ ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการใช้งานที่สำคัญ ได้แก่

1 ความไม่เชื่อมั่นในโปรแกรมว่าเป็นโปรแกรมที่ถูกต้องตามระเบียบราชการ ที่กรมบัญชีกลางสำนักงานคณะกรรมการตรวจเงินแผ่นดิน และหน่วยงานที่ต้นสังกัดอนุญาตให้ใช้ได้ จึงทำให้ไม่ยอมใช้อย่างต่อเนื่อง

2 พนักงานระดับปฏิบัติการจะต้องทำงานทั้งสองระบบพร้อมกันทำให้งานหนักเกินไป

3 ไม่เชื่อมั่นในโปรแกรมบัญชีว่าจะทำงานได้เหมือนระบบมือแบบดั้งเดิมที่เคยทำ

4 เครื่องคอมพิวเตอร์ของหน่วยงานใช้ทำงานพิมพ์เอกสารและงานอื่น จึงไม่มีเครื่องคอมพิวเตอร์ที่จะทำงานบัญชี

วิฑูร พานทอง (2540) ศึกษาเรื่อง การยอมรับเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ของข้าราชการตำรวจ ศึกษากรณีกองบัญชาการ กรมตำรวจ พบว่า พนักงานส่วนใหญ่มีตำแหน่งระดับชั้นประทวน มีการศึกษาระดับปริญญาตรีงานที่รับผิดชอบเป็นงานด้านธุรการ และมีการยอมรับเทคโนโลยีอยู่ในระดับปฏิบัติ มีความรู้ความสนใจและเข้าใจการใช้งานปานกลาง การจูงใจต่อการใช้งานค่อนข้างต่ำ ส่วนการสนับสนุนของหน่วยงานต่อการใช้งานคอมพิวเตอร์อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งปัจจัยด้านอายุและรายได้ของบุคลากรมีความสัมพันธ์เชิงลบกับการยอมรับ ส่วนความรู้ความสนใจและแรงจูงใจในการใช้คอมพิวเตอร์มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการยอมรับ สำหรับปัจจัยที่ไม่มีความสัมพันธ์กับการยอมรับได้แก่ เพศ สถานภาพสมรส การศึกษา ลักษณะงานที่รับผิดชอบ ซึ่งปัญหาและอุปสรรคในการยอมรับคือ การขาดบุคลากรที่ช่วยในการแนะนำแก้ไขปัญหาที่เกิดจากการใช้คอมพิวเตอร์และการขาดอุปกรณ์ที่ทันสมัยเหมาะสมกับงาน

สถาพร แถวจันทิก (2543) ศึกษาเรื่อง ความรู้และทักษะของพยาบาลในการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการปฏิบัติงานในโรงพยาบาลชุมชนเขตภาคกลาง พบว่า พยาบาลในโรงพยาบาลมีปัญหาในการใช้คอมพิวเตอร์ กลุ่มตัวอย่างเกือบทั้งหมดเห็นว่าจำนวนคอมพิวเตอร์ที่มีใช้ในโรงพยาบาลมีน้อยไม่เพียงพอกับปริมาณงาน และความต้องการในการใช้งาน และโรงพยาบาลขาดงบประมาณในการพัฒนาระบบสารสนเทศ ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความรู้ด้านเทคโนโลยี

สารสนเทศได้แก่ การฝึกอบรมที่เพียงพอ จำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์ที่เหมาะสมในการใช้ปฏิบัติงาน และนโยบายการพัฒนาระบบสารสนเทศที่ชัดเจนและจริงจัง

อัญชลีพร วงศ์ทองศรี (2540,ตุลาคม) ผู้จัดการโครงการ STARS PROJECT ได้รายงานความก้าวหน้าของโครงการใน STARS PROJECT NEWSLETTER (VOL 5) ซึ่งนำเสนอระบบงานต้นแบบ (Prototype System) แก่กลุ่มตัวแทนของผู้ใช้ระบบงาน ซึ่งจากการที่ได้นำเสนอระบบงานต้นแบบดังกล่าว ทางคณะทำงานได้มีการวัดผลการสัมมนาและสรุปผลการสัมมนา พบว่าทางด้านขั้นตอนการปฏิบัติงาน ผู้เข้าร่วมสัมมนาให้ความคิดเห็นว่า มีความพอใจในระดับปานกลางและมาก คิดเป็นร้อยละ 85 ทางด้านวิธีการบันทึกข้อมูล ผู้เข้าร่วมสัมมนาให้ความคิดเห็นว่ามีความพอใจในระดับปานกลางและมาก คิดเป็นร้อยละ 82 และมีข้อคิดเห็นระบบงานด้านทรัพย์สินในเรื่องการซื้อขายสินทรัพย์แบบเช่าซื้อ และการขายสินทรัพย์แบบฝากขายหรือผ่อนชำระ ที่ระบบบัญชี เอส เอ พี (SAP)จะสามารถรองรับความต้องการของผู้ใช้งานได้หรือไม่ และระบบงานด้านการจัดซื้อในการใช้ Vender Master ร่วมกันทั้งเครือข่าย โดยให้หน่วยงานจัดซื้อแต่ละแห่งสามารถเปิด Vender Code ได้เองโดยใช้ TAX-ID เป็น Key ในการตรวจสอบว่าเป็น Vender ที่มีอยู่แล้วหรือไม่ อาจมีปัญหากรณีของบริษัทสาขา ที่ใช้ที่อยู่ต่างกัน แต่มี TAX-ID เดียวกัน และกรณีไม่ทราบ TAX-ID ของ Vender (บุคคลธรรมดา)

กรุณา ตั้งศรีสุข (2543,มกราคม) ได้ศึกษาการนำระบบโปรแกรมสำเร็จรูป Fourth Shift MSS มาใช้งานด้านปฏิบัติการของบริษัท ฟรีเลย์ ประเทศไทย จำกัด ผลการศึกษาในส่วนผลกระทบจากการใช้ระบบโปรแกรมสำเร็จรูป Fourth Shift MSS สามารถช่วยให้กระบวนการทำงานพัฒนาขึ้น โดยลดความซ้ำซากของการป้อนข้อมูลและปรับปรุงกระบวนการปฏิบัติงานในระบบมีประสิทธิภาพมากขึ้นเมื่อเทียบกับระบบเดิม ส่วนผลกระทบด้านข้อมูลและสารสนเทศที่ได้รับ ความปลอดภัยของข้อมูล และระบบสำรวจข้อมูล ที่ได้พัฒนาขึ้นด้วยส่วนด้านรูปแบบของข้อมูลที่ได้รับนั้น ควรมีการปรับปรุงให้ตรงกับความต้องการของผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานให้มากขึ้น ในด้านปัญหาสำคัญที่พบและมีผลต่อการใช้งานโปรแกรม นั้น คือช่องทางการสื่อสารระบบดาวเทียม ซึ่งมักมีปัญหาด้านการล้มเหลวบ่อยครั้ง ปัญหาด้านความยืดหยุ่นของตัวระบบโปรแกรมสำเร็จรูป Fourth Shift MSS มีปัญหาด้านความรู้และความเข้าใจของผู้ปฏิบัติงาน ในระบบที่ยังไม่มีเพียงพอ และปัญหาด้านข้อมูลนำเข้าผิดพลาดและความล่าช้าบ่อยครั้ง จากกระบวนการปฏิบัติงานจริงในโรงงาน

วัฒนชัย คล้ายจินดา (2544,กัณยายน) ทำการศึกษาความคิดเห็นของพนักงานบัญชีที่มีต่อระบบบัญชี เอส เอ พี (SAP) เมื่อเทียบกับระบบเมนเฟรม ในบริษัทผลิตภัณฑ์ และวัสดุก่อสร้าง จำกัด พบว่าพนักงานบัญชีผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นในทางถูกต้องและความรวดเร็วของระบบบัญชี เอส เอ พี (SAP) เมื่อเทียบกับระบบเมนเฟรม มีค่าเฉลี่ย 3.96 อยู่ในระดับเห็นด้วย โดยความเห็นในด้านการมีระบบป้องกันเมื่อมีการทำงานที่ผิดพลาดมากเป็นอันดับหนึ่ง มีค่าเฉลี่ย 4.06 อยู่ในระดับที่เห็นด้วย เมื่อแยกพิจารณาระดับความคิดเห็นในด้านความถูกต้องและความรวดเร็วเมื่อเทียบกับระบบเมนเฟรมตามเกณฑ์ต่างๆ พอสรุปได้ว่า พนักงานบัญชีที่มีอายุการทำงานนานและ/หรือมีระดับการศึกษาสูง เห็นว่าระบบบัญชี เอส เอ พี (SAP) มีความถูกต้องและความรวดเร็วมากกว่าระบบเมนเฟรม ซึ่งความคิดเห็นโดยรวมแล้วมีความคิดเห็นว่าระบบบัญชี เอส เอ พี (SAP) ดีกว่าระบบเดิมโดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเห็นด้วย แสดงให้เห็นว่า การออกแบบระบบบัญชี เอส เอ พี (SAP) ได้ให้ผู้ใช้ระบบเข้าไปมีส่วนร่วมในการป้อนข้อมูล ตามความต้องการของผู้ใช้ในด้านต่างๆ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดสาเหตุของความสำเร็จและความล้มเหลวของการนำระบบสารสนเทศมาใช้งาน (Cause of Implementation Success and Failure) ในด้านการมีส่วนร่วมของผู้ใช้ในการให้ข้อมูลข่าวสาร (User Involvement and Influence) (Laudon, Denneth C. Laudon, P, 1998 406-411)

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยเรื่อง ความรู้ความเข้าใจ และความพึงพอใจ ของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ที่มีผลต่อพฤติกรรมการปฏิบัติงาน กรณีศึกษา กลุ่มธุรกิจ สัตว์ปีก และสุกร ของ บริษัท ในเครือซีพีเอฟ ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

- 1 การกำหนดประชากรและการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง
- 2 การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 4 การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล
- 5 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1 การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ พนักงานในระดับต่างๆ ที่ทำงานอยู่ในสาย ธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ ที่เป็นผู้ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน จำนวนทั้งสิ้น 295 คน (พฤษภาคม 2547)

กลุ่มตัวอย่าง

ในการเก็บรวบรวมข้อมูลครั้งนี้ผู้วิจัยจะทำการศึกษาโดยการทำสำมะโน (Census) จาก ประชากร ที่เป็นพนักงานในระดับต่างๆ ในสายธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ ที่ เป็นผู้ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน จำนวนทั้งสิ้น 295 คน

2 การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลทำการวิจัย ซึ่งลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบคำถามปิด (Close-ended Questionnaire) และคำถามเปิด (Open-ended Questionnaire) โดยกำหนดคำตอบให้เลือกตอบ

แบบสอบถามนี้ ประกอบด้วย 5 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 สอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษาที่สำเร็จ ระดับตำแหน่ง และอายุการปฏิบัติงาน คำถามเป็นลักษณะคำตอบหลายตัวเลือก (Multiple Choice) และให้เลือกคำตอบที่เหมาะสมที่สุด

ส่วนที่ 2 สอบถามเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) จำนวน 16 ข้อ โดยใช้แนวคิดเกี่ยวกับความรู้ ความเข้าใจ การรับรู้ และคุณสมบัติของระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มาช่วยในการพิจารณาคำถาม ลักษณะของคำถามเป็นแบบสเกลการจัดลำดับ (Rating Scale) มีคำตอบให้เลือก 3 ตัวเลือกคือ รู้และเข้าใจ รู้แต่ไม่เข้าใจ และไม่รู้

ส่วนที่ 3 สอบถามเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน ลักษณะของแบบสอบถาม เป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า Likert Scale ซึ่งแต่ละคำถามมีคำตอบให้เลือกตามลำดับความสำคัญ 5 ระดับ

ส่วนที่ 4 สอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงานโดยคำถามจะเป็นคำถามแบบคำตอบหลายตัวเลือก (Multiple Choice) และให้เลือกตอบที่เหมาะสมที่สุด

ส่วนที่ 5 สอบถามเกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน

ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือ

ผู้วิจัยได้ดำเนินการสร้างเครื่องมือลำดับ ดังนี้

1 ศึกษาเอกสาร บทความ แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความรู้ความเข้าใจที่มีผลต่อพฤติกรรมของบุคคล ความพึงพอใจที่มีต่องาน พฤติกรรมการปฏิบัติงาน และแนวคิดเกี่ยวกับการใช้สารสนเทศในองค์กร โดยเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับระบบของ เอส เอ พี (SAP) เพื่อให้ได้ตัวแปรที่ศึกษา และใช้เป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม

2 นำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้ามาสร้างแบบสอบถาม

3 นำแบบสอบถามเสนอต่ออาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อตรวจสอบ เสนอแนะ และปรับปรุงแก้ไข

4 ปรับปรุงแบบสอบถามตามข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญ เพื่อความเที่ยงตรง ครอบคลุมของเนื้อหาสาระ (Content Validity) ของคำถามในแต่ละข้อว่าตรงตามจุดมุ่งหมายของการศึกษาวินิจฉัยหรือไม่ รวมทั้งพิจารณาการใช้ภาษาและ ความตรงเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) ของแบบสอบถาม เพื่อพิจารณาและปรับปรุงแก้ไขให้ดียิ่งขึ้น และนำเสนอต่ออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อตรวจสอบใหม่อีกครั้งให้สมบูรณ์และดำเนินการในขั้นต่อไป

3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยจะดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อนำมาวิเคราะห์ตามขั้นตอนดังนี้

1 ผู้วิจัยขอความร่วมมือจากทีมงานบริหารการเปลี่ยนแปลง ของบริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน) ในส่วนของทีมงาน เอส เอ พี (SAP) เพื่อขอจำนวนพนักงานที่ใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

2 ผู้วิจัยทำการแจกแบบสอบถามให้ครบตามจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่กำหนดไว้แยกตามสายธุรกิจ โดยการสอบถามรายชื่อผู้ที่ใช้ระบบจัดซื้อนี้ จากทีมงาน เอส เอ พี (SAP) และทำการแจกแบบสอบถาม โดยอธิบายถึงวัตถุประสงค์ของการทำวิจัย ตลอดจนลักษณะของแบบสอบถามให้กลุ่มตัวอย่างทราบ เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกัน โดยผู้ตอบแบบสอบถามจะทำการกรอกแบบสอบถามด้วยตนเอง และ ทำการเก็บรวบรวมแบบสอบถามคืนจากกลุ่มตัวอย่าง

4 การจัดทำและการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ผู้วิจัยกระทำการประมวลข้อมูลโดยการดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1 การตรวจสอบข้อมูล (Editing) ผู้วิจัยได้ตรวจสอบคัดเลือกแบบสอบถามที่มีความสมบูรณ์ของการตอบแบบสอบถาม

2 การลงรหัส (Coding) ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่ถูกต้องสมบูรณ์ มาลงรหัสรายชื่อ ในโปรแกรม SPSS

3 การประมวลผลข้อมูล นำข้อมูลที่ลงรหัสแล้วมาทำการประมวลผลโดยใช้โปรแกรม SPSS

4 การวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา มีหลักการดังนี้

4 1 วิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุระดับการศึกษาที่สำเร็จ ระดับตำแหน่งงาน อายุการปฏิบัติงาน โดยใช้การแจกแจงความถี่ แสดงผลเป็นร้อยละหรือเปอร์เซ็นต์ (Percentage)

4 2 วิเคราะห์ระดับความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม เกี่ยวกับระบบจัดซื้อของ เอส เอ พี (SAP) โดยใช้การแจกแจงความถี่ แสดงผลเป็นร้อยละหรือเปอร์เซ็นต์ (Percentage) เป็นรายชื่อ

4 3 วิเคราะห์ความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) จัดทำโดยใช้การแจกแจงความถี่ แสดงผลเป็นร้อยละหรือเปอร์เซ็นต์ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) เป็นรายด้าน และรายชื่อ ซึ่งพิจารณาตามเกณฑ์ดังนี้

พอใจมากที่สุด	5	คะแนน
พอใจมาก	4	คะแนน
ปานกลาง	3	คะแนน
พอใจน้อย	2	คะแนน
น้อยที่สุด	1	คะแนน

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ได้แบ่งเกณฑ์สำหรับแบ่งคะแนนความพึงพอใจต่อการใช้งาน โดยแบ่งออกเป็น 5 ระดับ คือ พพอใจมากที่สุด พพอใจมาก ปานกลาง พพอใจน้อย และ ไม่พพอใจอย่างมาก โดยใช้หลักเกณฑ์ของเบส (Best 1970 257)

$$\begin{aligned}
 \text{อัตราภาคชั้น} &= \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้นที่ต้องการแบ่ง}} \\
 &= \frac{5 - 1}{3} = 1.33
 \end{aligned}$$

แต่ละช่วงมีความหมายดังนี้

3.68 – 5.00	หมายถึง	ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพอใจระดับมาก
2.34 – 3.67	หมายถึง	ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพอใจระดับปานกลาง
1.00 – 2.33	หมายถึง	ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพอใจระดับต่ำ

4.4 วิเคราะห์พฤติกรรมของพนักงานที่ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) โดยใช้การแจกแจงความถี่ แสดงผลเป็นค่าร้อยละหรือเปอร์เซ็นต์ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean)

5 การวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน ในการทดสอบสมมติฐาน ได้แก่

5.1 การวิเคราะห์ Chi-Square เพื่อทำการทดสอบตัวแปรทั้ง 2 ตัวว่าเป็นอิสระต่อกันหรือไม่ พร้อมด้วยการวิเคราะห์ด้วยสถิติ Cramer's V เพื่อทำการวัดขนาดความสัมพันธ์ เมื่อตัวแปรอิสระและตัวแปรตามตัวแปรใดตัวแปรหนึ่งหรือทั้งสองตัวเป็น Nominal

ทดสอบสมมติฐานที่ 1 ว่าความรู้ความเข้าใจของพนักงานเกี่ยวกับการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) กับพฤติกรรมการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน มีความเป็นอิสระกันหรือไม่

ทดสอบสมมติฐานที่ 2 ว่าความพึงพอใจของพนักงานในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) กับพฤติกรรมการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน มีความเป็นอิสระกันหรือไม่

6 นำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามปลายเปิดมาแจกแจงความถี่

5. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

สถิติพื้นฐาน

1 ค่าสถิติร้อยละ (Percentage)

$$\text{ค่าร้อยละ} = \frac{\text{จำนวนคำตอบ} \times 100}{\text{จำนวนผู้ตอบทั้งหมด}}$$

2 ค่าเฉลี่ย (Mean) ใช้สัญลักษณ์ $\bar{x}$ โดยใช้สูตร (ชูศรี วงศ์รัตน์ 2544 : 36)

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}$$

โดย	$\bar{x}$	แทน	ค่าเฉลี่ย
	$\sum x$	แทน	ผลรวมของคะแนนทั้งหมด
	n	แทน	ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

3 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยใช้สูตร (ชูศรี วงศ์รัตน์ 2544 : 65)

$$S = \sqrt{\frac{n\sum x^2 - (\sum x)^2}{n(n-1)}}$$

โดย	S	แทน	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนของกลุ่มตัวอย่าง
	n	แทน	ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง
	$\sum x^2$	แทน	ผลรวมของคะแนนแต่ละตัวที่ยกกำลังสอง
	$(\sum x)^2$	แทน	ผลรวมของคะแนนทั้งหมดยกกำลังสอง

สถิติเชิงอนุมาน ซึ่งใช้ทดสอบสมมติฐาน

การวิเคราะห์ Chi-Square เพื่อทดสอบตัวแปรทั้ง 2 ตัวว่ามีความเป็นอิสระต่อกันหรือไม่ และทำการทดสอบเพิ่มเติมเมื่อ Chi-Square มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญ โยทดสอบความสัมพันธ์ด้วยสถิติ Cramer's V ใช้สูตรดังนี้ (กัลยา วาณิชยปัญญา 2544 182)

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

เมื่อ	χ^2	แทน	ค่าไค-สแควร์
	O_i	แทน	ค่าความถี่หรือจำนวนครั้งที่เกิดในระดับที่ i ที่เกิดขึ้นจริงของตัวอย่างขนาด n
	E_i	แทน	ค่าความถี่หรือจำนวนครั้งที่ของระดับที่ i ที่คาดว่าจะเกิด (ภายใต้ H_0)
	k	แทน	จำนวนกลุ่มหรือจำนวนระดับของตัวแปรหรือลักษณะที่สนใจศึกษา
	n	แทน	ขนาดตัวอย่างหรือจำนวนครั้งที่ทดลอง

สถิติ Cramer's V ใช้ทำการวัดขนาดความสัมพันธ์ เมื่อตัวแปรอิสระและตัวแปรตามตัวแปรใดตัวแปรหนึ่งหรือทั้งสองตัวเป็น Nominal โดยใช้สูตรดังนี้ (กัลยา วาณิชยปัญญา 2544 182)

$$Cramer's V = \sqrt{\frac{\chi^2}{n(t-1)}}$$

เมื่อ	Cramer's V	แทน	สัมประสิทธิ์ Cramer's V
	χ^2	แทน	ค่าไค-สแควร์
	n	แทน	ขนาดตัวอย่าง
	t	แทน	จำนวนแถวหรือจำนวนสดมภ์ที่มีค่าน้อย

ทั้งนี้ใช้เกณฑ์การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์ 2543 348) ดังนี้

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ 0.00 – 0.30 หมายความว่า มีความสัมพันธ์ระดับต่ำ

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ 0.31 – 0.70 หมายความว่า มีความสัมพันธ์ระดับปานกลาง

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ 0.71 – 1.00 หมายความว่า มีความสัมพันธ์ระดับสูง

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษาความเข้าใจ และความพึงพอใจของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ที่มีผลต่อพฤติกรรมการทำงาน โดยการศึกษาพนักงานที่ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในกลุ่มธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

n	แทน จำนวนกลุ่มตัวอย่าง
$\bar{x}$	แทน ค่าเฉลี่ยกลุ่มตัวอย่าง
S D	แทน ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
p	แทน ความน่าจะเป็นสำหรับบอกนัยสำคัญทางสถิติ
χ^2	แทน ค่าสถิติที่ใช้พิจารณาใน Chi-square
Cramer's V	แทนระดับความสัมพันธ์ในการวัดตัวแปรมาตรฐานบัญญัติ
H ₀	แทน สมมติฐานหลักในการทดสอบ
H ₁	แทน สมมติฐานรองในการทดสอบ
*	แทน มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล และการแปลผลการวิเคราะห์ของการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้วิเคราะห์และนำเสนอ โดยแบ่งเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 การนำเสนอข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตาม เพศ อายุ ระดับการศึกษาสูงสุด ระดับตำแหน่งงาน และอายุการทำงาน

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม เกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์พฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ส่วนที่ 5 การนำเสนอปัญหาและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม อันได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา
สูงสุด ระดับตำแหน่งงาน และอายุการปฏิบัติงาน

ตาราง 2 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม

จำแนกตาม เพศ อายุ ระดับการศึกษาสูงสุด ระดับตำแหน่งงาน และอายุการปฏิบัติงาน

	รายละเอียด	จำนวน	ร้อยละ
1 เพศ	ชาย	128	43.4
	หญิง	167	56.6
	รวม	295	100.0
2 อายุ	21 - 30 ปี	188	63.7
	31 - 40 ปี	80	27.1
	41 - 50 ปี	27	9.2
	51 ปีขึ้นไป	0	0.0
	รวม	295	100.0
3 ระดับการศึกษาสูงสุด	ต่ำกว่าปริญญาตรี	15	5.1
	ปริญญาตรี หรือเทียบเท่า	265	89.8
	สูงกว่าปริญญาตรี	15	5.1
	รวม	295	100.0
4 ระดับตำแหน่งงาน	ระดับปฏิบัติงาน	193	65.4
	ระดับบังคับบัญชา	24	8.1
	ระดับบริหารชั้นต้น	10	3.4
	ระดับบริหารชั้นกลาง	65	22.0
	ระดับบริหารชั้นสูง	3	1.0
	รวม	295	100.0
5 อายุการปฏิบัติงาน	น้อยกว่า 1 ปี	19	6.4
	1-5 ปี	109	36.9
	6-10 ปี	55	18.6
	11-15	61	20.7
	16 ปีขึ้นไป	51	17.3
	รวม	295	100.0

จากตาราง 2 สามารถอธิบายข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ใช้งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ในกลุ่มธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ มีจำนวนทั้งสิ้น 295 คน ได้ดังนี้

1 เพศ

เมื่อพิจารณาตาม เพศ ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามแล้ว พบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 167 คน คิดเป็นร้อยละ 56.6 และเป็นเพศชาย 128 คน คิดเป็น 43.4

2 อายุ

เมื่อพิจารณาตาม อายุ ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามแล้ว พบว่า ช่วงอายุในอันดับแรก ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามอยู่ในช่วงอายุ 21 ถึง 30 ปี โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 188 คน คิดเป็นร้อยละ 63.7 อันดับที่สองเป็นพนักงานที่มีอายุอยู่ในช่วง 31 ถึง 40 ปี โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 88 คน คิดเป็นร้อยละ 27.1 และในอันดับสุดท้ายเป็นพนักงานที่มีอายุอยู่ในช่วง 41 ถึง 50 ปี โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 27 คน คิดเป็นร้อยละ 9.2

3 ระดับการศึกษาสูงสุด

เมื่อพิจารณาตาม ระดับการศึกษาสูงสุด ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามแล้ว พบว่า ระดับการศึกษาสูงสุดของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามในอันดับแรก คือระดับปริญญาตรี หรือเทียบเท่า โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 265 คน คิดเป็นร้อยละ 89.8 รองลงมาคือ ระดับปริญญาตรี และระดับสูงกว่าปริญญาตรี โดยมีจำนวนเท่ากันคือ 15 คน คิดเป็นร้อยละ 5.1

4 ระดับตำแหน่งงาน

เมื่อพิจารณาตาม ระดับตำแหน่งงาน ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามแล้ว พบว่าระดับตำแหน่งงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามในอันดับแรกคือ ระดับปฏิบัติการ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 193 คน คิดเป็นร้อยละ 65.4 รองลงมาคือ ระดับบริหารชั้นกลาง โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 65 คน คิดเป็นร้อยละ 22.0 อันดับที่สามคือ ระดับบังคับบัญชา โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 24 คน คิดเป็นร้อยละ 8.1 อันดับที่สี่คือ ระดับบริหารชั้นต้น โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 10 คน คิดเป็นร้อยละ 10 คน คิดเป็นร้อยละ 3.4 และในอันดับสุดท้ายคือ ระดับบริหารชั้นสูง โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0

5 อายุการปฏิบัติงาน

เมื่อพิจารณาตาม อายุการปฏิบัติงาน ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามแล้ว พบว่าอายุการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามในอันดับแรกคือ อายุการปฏิบัติงานที่อยู่ในช่วง 1 ถึง 5 ปี โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 109 คน คิดเป็นร้อยละ 36.9 รองลงมาคือ อายุการปฏิบัติงานที่อยู่ในช่วง 11 ถึง 15 ปี โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 61 คน คิดเป็นร้อยละ 20.7 อันดับที่สามคือ อายุการปฏิบัติงานที่อยู่ในช่วง 6 ถึง 10 ปี โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 55 คน คิดเป็นร้อยละ 18.6 อันดับที่สี่คือ อายุการปฏิบัติงาน ตั้งแต่ 16 ปีขึ้นไป โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 51 คน คิดเป็นร้อยละ 17.3 และในอันดับสุดท้ายคือ อายุการปฏิบัติงาน น้อยกว่า 1 ปี โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 19 คน คิดเป็นร้อยละ 6.4

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

การวิเคราะห์ในส่วนนี้ ผู้วิจัยได้ข้อมูลในส่วนของความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มาวิเคราะห์ ซึ่งผลการวิเคราะห์ปรากฏตามตารางต่อไปนี้

ตาราง 3 แสดงจำนวน คำร้อยละ ของข้อมูลความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม เกี่ยวกับระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) รายข้อ

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ความรู้ความเข้าใจในหลักการทั่วไปของระบบ เอส เอ พี (SAP)						
1 User ID ที่ใช้ในการเข้าระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) คือ พยัญชนะภาษาอังกฤษ 5 ตัวแรกของชื่อ ต่อด้วยพยัญชนะภาษาอังกฤษ 3 ตัวแรกของนามสกุล	277	93.9	13	4.4	5	1.7
2 Password (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร	282	95.6	4	1.4	9	3.1
3 ผู้ใช้สามารถเปลี่ยน Password ได้ไม่เกินวันละ 1 ครั้ง	223	75.6	13	4.4	59	20.0
4 ระบบ เอส เอ พี (SAP) ที่บริษัทใช้อยู่เป็น SAP R/3	128	43.4	33	11.2	134	45.4
5 User ID ของแต่ละคนสามารถเรียกใช้ฟังก์ชันในระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ต่างกัน	195	66.1	53	18.0	47	15.9
6 ผู้ใช้งาน ในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน	281	95.3	3	1.0	11	3.7

ตาราง 3 (ต่อ)

ความรู้ความเข้าใจ เกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	รู้ และเข้าใจ		รู้ แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ความรู้ความเข้าใจในศัพท์เทคนิคหรือ ศัพท์เฉพาะ						
7 Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ ผ่านระบบ เอส เอ พี (SAP)	289	98.0	2	0.7	4	1.4
8 Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอ ซื้อ ผ่านระบบ เอส เอ พี (SAP)	289	98.0	2	0.7	4	1.4
9 การระบุประเภทของการซื้อ เป็น K หมายถึง ประเภทการซื้อ ค่าใช้จ่าย	266	90.2	5	1.7	24	8.1
10 การระบุประเภทของการซื้อ เป็น A หมายถึง ประเภทการซื้อ สินทรัพย์	266	90.2	5	1.7	24	8.1
11 รหัส A003 หมายถึง กลุ่มสัตว์บก ในส่วน พันธุ์สัตว์สุกรและสัตว์ปีก	179	60.7	5	1.7	111	37.6
ความรู้เกี่ยวกับแนวทางการทำงานของ ระบบและวิธีการจัดการกับปัญหา						
12 ผู้ใช้สามารถสั่งพิมพ์เอกสารเช่น ใบ Purchase Order (PO) และอื่นๆ จาก ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป	280	94.9	13	4.4	2	0.7
13 ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ ภายใน เพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่ หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย	290	98.3	3	1.0	2	0.7
14 ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) จะบันทึก รายการบัญชีเมื่อมีการบันทึกรับสินค้า หรือใบแจ้งหนี้ที่อ้างอิงถึงใบสั่งซื้อของ ระบบ	249	84.4	18	6.1	28	9.5

ตาราง 3 (ต่อ)

ความรู้ความเข้าใจ เกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	รู้ และเข้าใจ		รู้ แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
15 การบันทึกกับของ ในระบบบริหารสินค้าคงคลัง (MM จะมีการบันทึกรายการบัญชีแยกประเภททั่วไป (FI-GL) โดยอัตโนมัติ	156	52.9	82	27.8	57	19.3
16 เมื่อเกิดปัญหาการใช้งานในซอฟต์แวร์ SAP สามารถติดต่อ Key User ในหน่วยงานเพื่อช่วยแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นได้	269	91.2	3	1.0	23	7.8

จากตาราง 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลเป็นรายชื่อได้ดังนี้

1 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในด้าน User ID ที่ใช้ในการเข้าระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) คือ พยัญชนะภาษาอังกฤษ 5 ตัวแรกของชื่อ และต่อด้วยพยัญชนะภาษาอังกฤษ 3 ตัวแรกของนามสกุล แล้วพบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 277 คน คิดเป็นร้อยละ 93.9 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 13 คน คิดเป็นร้อยละ 4.4 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7

2 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในด้าน Password (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร แล้วพบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 282 คน คิดเป็นร้อยละ 95.6 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 9 คน คิดเป็นร้อยละ 3.1 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่รู้แต่ไม่เข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.4

3 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า ผู้ใช้สามารถเปลี่ยน Password ได้ไม่เกินวันละ 1 ครั้ง แล้วพบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 223 คน คิดเป็นร้อยละ 75.6 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 59 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 13 คน คิดเป็นร้อยละ 4.4

4 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า ระบบ เอส เอ พี (SAP) ที่บริษัทใช้อยู่เป็น SAP R/3 แล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 134 คน คิดเป็นร้อยละ 45.4 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้ และเข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 128 คน คิดเป็นร้อยละ 43.4 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 33 คน คิดเป็นร้อยละ 11.2

5 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในด้าน User ID ของแต่ละคนสามารถเรียกใช้ฟังก์ชันในระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ต่างกัน แล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 195 คน คิดเป็นร้อยละ 66.1 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 53 คน คิดเป็นร้อยละ 18.0 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 47 คน คิดเป็นร้อยละ 15.9

6 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า ผู้ใช้งานในส่วน การสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน แล้วพบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 281 คน คิดเป็นร้อยละ 95.3 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 14 คน คิดเป็นร้อยละ 4.7 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0

7 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า Release PO หมายถึง การอนุมัติใบสั่งซื้อผ่านระบบ เอส เอ พี (SAP) แล้วพบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 290 คน คิดเป็นร้อยละ 98.3 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7

8 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า Release PR หมายถึง การตรวจสอบใบสั่งซื้อผ่านระบบ เอส เอ พี (SAP) แล้วพบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 290 คน คิดเป็นร้อยละ 98.3 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7

9 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า การระบุประเภทของการซื้อ เป็น K หมายถึง ประเภทการซื้อ ค่าใช้จ่าย แล้วพบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 266 คน คิดเป็นร้อยละ 90.2 รองลงมาคือ

พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 24 คน คิดเป็นร้อยละ 8.1 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7

10 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า การระบุประเภทของการซื้อ เป็น A หมายถึง ประเภทการซื้อ สินทรัพย์ แล้วพบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 266 คน คิดเป็นร้อยละ 90.2 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 24 คน คิดเป็นร้อยละ 8.1 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7

11 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า รหัส A003 หมายถึง กลุ่มสัตว์บก ในส่วนพันธุ์สัตว์สุกรและสัตว์ปีก แล้วพบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 179 คน คิดเป็นร้อยละ 60.7 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 111 คน คิดเป็นร้อยละ 37.6 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7

12 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า ผู้ใช้สามารถสั่งพิมพ์เอกสาร เช่น ใบ Purchase Order (PO) และอื่นๆ จากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป แล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 280 คน คิดเป็นร้อยละ 94.9 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามไม่รู้ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 13 คน คิดเป็นร้อยละ 4.4 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7

13 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามในด้าน ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายใน เพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย แล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 290 คน คิดเป็นร้อยละ 98.3 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7

14 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามในด้าน ระบบ เอส เอ พี (SAP) จะบันทึกการบัญชีเมื่อมีการบันทึกรับสินค้าหรือใบแจ้งหนี้ที่อ้างอิงถึงในใบสั่งซื้อของระบบ แล้วพบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 249 คน คิดเป็นร้อยละ 84.4 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ โดยมี

มีจำนวนทั้งสิ้น 28 คน คิดเป็นร้อยละ 9.5 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 18 คนคิดเป็นร้อยละ 6.1

15 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามในด้าน การบันทึกสินค้าในระบบบริหารสินค้าคงคลัง (MM) จะมีการบันทึกรายการบัญชีแยกประเภททั่วไป (FI-GL) โดยอัตโนมัติแล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 156 คน คิดเป็นร้อยละ 52.9 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 82 คน คิดเป็นร้อยละ 27.8 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 57 คนคิดเป็นร้อยละ 19.3

16 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า เมื่อเกิดปัญหาการใช้งานในซอฟต์แวร์ SAP สามารถติดต่อ Key User ในหน่วยงานเพื่อช่วยแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นได้ แล้วพบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 269 คน คิดเป็นร้อยละ 91.2 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 23 คน คิดเป็นร้อยละ 7.8 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 3 คนคิดเป็นร้อยละ 1.0

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 4 แสดงค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) รายด้าน

ความพึงพอใจต่อการใช้งาน ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	$\bar{x}$	SD	ระดับ ความพึงพอใจ
1 ด้านหลักสูตรการฝึกอบรมสำหรับพนักงานเกี่ยวกับการใช้ระบบ	3.42	30	มาก
2 ด้านบุคลากร สถานที่ และอุปกรณ์ที่รองรับระบบจัดซื้อ SAP	3.24	61	ปานกลาง
3 ด้านประสิทธิภาพของระบบจัดซื้อ SAP	2.76	32	ปานกลาง
4 ด้านแบบฟอร์มและรายงานที่ใช้ในระบบ	3.22	47	ปานกลาง
สรุปความพึงพอใจโดยรวม	3.16	31	ปานกลาง

จากตาราง 4 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลเป็นรายด้านได้ดังนี้

1 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในด้านหลักสูตรการฝึกอบรมสำหรับพนักงานเกี่ยวกับการใช้ระบบ แล้ว พบว่า มีความพึงพอใจในระดับมาก ($\bar{X} = 3.42$)

2 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในด้านบุคลากร สถานที่ และอุปกรณ์ที่รองรับระบบจัดซื้อ SAP แล้ว พบว่า มีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.24$)

3 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในด้านประสิทธิภาพของระบบจัดซื้อ SAP แล้ว พบว่า มีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.76$)

4 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในด้านแบบฟอร์มและรายงานที่ใช้ในระบบ แล้ว พบว่า มีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.22$)

จากผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) โดยรวมสรุปได้ว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.16$)

ตาราง 5 แสดงค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านหลักสูตรการฝึกอบรมสำหรับพนักงานเกี่ยวกับการใช้ระบบ

ความพึงพอใจ ด้านหลักสูตรการฝึกอบรม สำหรับพนักงานเกี่ยวกับการใช้ระบบ	$\bar{X}$	SD	ระดับ ความพึงพอใจ
1 ความเหมาะสมของระยะเวลาที่ใช้ในการฝึกอบรมสำหรับแต่ละหลักสูตร	3.09	37	ปานกลาง
2 ความเหมาะสมของกำหนดวันในการฝึกอบรม	3.09	37	ปานกลาง
3 ความสามารถของวิทยากรในการถ่ายทอดความรู้ให้ผู้เข้าอบรม	3.62	54	มาก
4 ความเหมาะสมชัดเจนและเข้าใจง่ายของสื่อการอบรม เช่น เอกสารประกอบการอบรม, สไลด์ที่นำเสนอ ฯลฯ	3.31	62	ปานกลาง

ตาราง 5 (ต่อ)

ความพึงพอใจ ด้านหลักสูตรการฝึกอบรม สำหรับพนักงานเกี่ยวกับการใช้ระบบ	$\bar{X}$	S D	ระดับ ความพึงพอใจ
5 ความเหมาะสมของแบบฝึกหัด ในการช่วยเสริมให้เกิดการเรียนรู้ บรรลุมิติประสงค์ของการฝึกอบรม	3.13	71	ปานกลาง
6 ประโยชน์และเนื้อหาสาระของหลักสูตรต่อการนำไปใช้ปฏิบัติงาน	3.80	48	มาก
7 การสนับสนุนที่ได้รับจากทีมงานในการให้คำแนะนำและ ช่วยเหลือตอบข้อสงสัยขณะฝึกอบรม	3.86	58	มาก
รวม	3.42	30	มาก

จากตาราง 5 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านหลักสูตรการฝึกอบรมสำหรับพนักงานเกี่ยวกับการใช้ระบบ สามารถสรุปผลได้ดังนี้

1 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความเหมาะสมของระยะเวลาที่ใช้ในการฝึกอบรมสำหรับแต่ละหลักสูตร แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.09$)

2 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความเหมาะสมของกำหนดวันในการฝึกอบรม แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.09$)

3 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความสามารถของวิทยากรในการถ่ายทอดความรู้ให้ผู้เข้าอบรม แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับมาก ($\bar{X} = 3.62$)

4 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความเหมาะสมชัดเจนและเข้าใจง่ายของสื่อการอบรม แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.31$)

5 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความเหมาะสมของแบบฝึกหัด ที่ช่วยเสริมให้เกิดการเรียนรู้บรรลุมิติประสงค์ของการฝึกอบรม แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.13$)

6 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในประโยชน์ที่ได้รับและเนื้อหาสาระของหลักสูตรต่อการนำไปใช้ปฏิบัติงาน แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับมาก ($\bar{X} = 3.80$)

7 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการสนับสนุนที่ได้รับจากทีมงาน (ทีม SAP) ในการให้คำแนะนำ และช่วยเหลือตอบข้อสงสัยขณะฝึกอบรม แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับมาก ($\bar{X} = 3.86$)

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านหลักสูตรการฝึกอบรมสำหรับพนักงานเกี่ยวกับการใช้ระบบ แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับมาก ($\bar{X} = 3.42$)

ตาราง 6 แสดงค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านบุคลากร สถานที่และอุปกรณ์ที่รองรับการใช้งานระบบ

ความพึงพอใจด้าน บุคลากร สถานที่ และอุปกรณ์ที่รองรับ การใช้งานระบบ	$\bar{X}$	SD	ระดับ ความพึงพอใจ
1 ความเพียงพอของจำนวนอุปกรณ์ (Hardware) กับการใช้งานระบบจัดซื้อ เช่น ระบบ LAN ,Leased Line	3.08	.88	ปานกลาง
2 ความสมบูรณ์ของอุปกรณ์ (Hardware) เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์, ระบบ LAN หรือ Leased line	2.96	.79	ปานกลาง
3 ความรู้ ความสามารถของบุคลากรที่ให้คำปรึกษา	3.67	.464	มาก
รวม	3.24	.61	ปานกลาง

จากตาราง 6 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านบุคลากร สถานที่และอุปกรณ์ที่รองรับการใช้งานระบบ สามารถสรุปผลได้ดังนี้

1 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความเพียงพอของจำนวนอุปกรณ์ (Hardware) กับการใช้งานระบบจัดซื้อ แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.08$)

2 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความสมบูรณ์ของอุปกรณ์ (Hardware) แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.96$)

3 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความรู้ความสามารถของบุคลากรที่ให้คำปรึกษา แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับมาก ($\bar{X} = 3.67$)

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านบุคลากรสถานที่และอุปกรณ์ที่รองรับการใช้งานระบบ แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม มีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.24$)

ตาราง 7 แสดงค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านประสิทธิภาพของระบบ

ความพึงพอใจ ด้าน ประสิทธิภาพของระบบ	$\bar{X}$	SD	ระดับ ความพึงพอใจ
1 ความรวดเร็วของระบบในการประมวลผลข้อมูล	2.72	49	ปานกลาง
2 ความถูกต้อง ปลอดภัยในการใช้สิทธิ์เข้าระบบ (Authorization)	3.12	46	ปานกลาง
3 ความครบถ้วนถูกต้องของข้อมูลหลักในระบบ	2.89	67	ปานกลาง
4 ความครบถ้วนถูกต้องของข้อมูลหลังการประมวลผล	3.22	50	ปานกลาง
5 ความสมบูรณ์ของระบบที่มีประสิทธิภาพ ไม่เกิดความล้มเหลวระหว่างการใช้งาน	2.73	61	ปานกลาง
6 ความง่ายต่อการเข้าใจของ ศัพท์เทคนิคต่างๆ ในระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	2.89	58	ปานกลาง
7 ความซับซ้อนของขั้นตอนการจัดซื้อด้วยระบบเอส เอ พี (SAP)	2.29	45	น้อย
8 ขั้นตอนการทำงานในการจัดซื้อจัดหาเมื่อนำระบบเอส เอ พี (SAP) เข้ามาใช้แทนกระบวนการจัดซื้อจัดหาเดิม	2.29	59	น้อย
9 การปิดระบบเองโดยอัตโนมัติ 15 นาทีหากไม่มีการใช้งาน	2.75	58	ปานกลาง
รวม	2.76	32	ปานกลาง

จากตาราง 7 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านประสิทธิภาพของระบบ สามารถสรุปผลได้ดังนี้

1 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความรวดเร็วของระบบในการประมวลผลข้อมูล แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.72$)

2 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความถูกต้องปลอดภัยในการใช้สิทธิ์เข้าระบบ (Authorization) แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม มีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.12$)

3 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความครบถ้วนถูกต้องของข้อมูลหลักในระบบ แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.89$)

4 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความครบถ้วนถูกต้องของข้อมูลหลังการประมวลผล แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.22$)

5 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความสมบูรณ์ของระบบที่มีประสิทธิภาพไม่เกิดความล้มเหลวระหว่างการใช้งาน แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.73$)

6 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความง่ายของศัพท์เทคนิคต่างๆ ในระบบจัดซื้อของเอส เอ พี (SAP) ต่อการเข้าใจ แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.89$)

7 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความซับซ้อนของขั้นตอนการจัดซื้อด้วยระบบเอส เอ พี (SAP) (การสร้าง PR และ PO ใน ระบบฯ) แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.29$)

8 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในด้านขั้นตอนการทำงานในการจัดซื้อจัดหาเมื่อนำระบบเอส เอ พี (SAP) เข้ามาใช้แทนกระบวนการจัดซื้อจัดหาเดิม แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.29$)

9 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปิดระบบเองโดยอัตโนมัติ 15 นาทีหากไม่มีการใช้งาน แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.75$)

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลความพึงพอใจต่อพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านประสิทธิภาพของระบบ แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.76$)

ตาราง 8 แสดงค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านแบบฟอร์มและรายงานที่ใช้ในระบบ

ความพึงพอใจ	$\bar{X}$	S D	ระดับ
ด้าน แบบฟอร์มและรายงานที่ใช้ในระบบ			ความพึงพอใจ
1 รูปแบบของแบบฟอร์มและเอกสารต่างๆที่ออกแบบไว้ในระบบ	3.28	45	ปานกลาง
2 ความครบถ้วนของรายละเอียดในแบบฟอร์ม PR manual ครบตามความต้องการเพื่อใช้ในการบันทึกข้อมูลในระบบ	3.30	46	ปานกลาง
3 ความครบถ้วนของข้อมูลในรายงานและเอกสารต่างๆ มีเพียงพอต่อการใช้งาน	3.08	66	ปานกลาง
รวม	3.22	47	ปานกลาง

จากตาราง 8 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านแบบฟอร์มและรายงานที่ใช้ในระบบ สามารถสรุปผลได้ดังนี้

1 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในรูปแบบของแบบฟอร์มและเอกสารต่างๆที่ออกแบบไว้ในระบบ แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.28$)

2 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจต่อของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความครบถ้วนของรายละเอียดในแบบฟอร์ม PR manual ครบตามความต้องการเพื่อใช้บันทึกข้อมูลในระบบ แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.30$)

3 เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในความครบถ้วนของข้อมูลในรายงานและเอกสารต่างๆ เพียงพอต่อการใช้งาน แล้ว พบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.08$)

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านแบบฟอร์มและรายงานที่ใช้ในระบบ แล้วพบว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.22$)

ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์พฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 9 แสดงจำนวน และค่าร้อยละ ของพฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม

ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ด้านจำนวนวันต่อสัปดาห์โดยเฉลี่ย ในการเปิดเข้ามาใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

พฤติกรรม ด้านจำนวนวันต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้ ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	จำนวน	ร้อยละ
1 วัน	104	35.3
2 – 3 วัน	127	43.0
4 – 5 วัน	62	21.0
มากกว่า 5 วัน	2	0.7
รวม	295	100.0

จากตาราง 9 สามารถอธิบายลักษณะพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในด้านจำนวนวันต่อสัปดาห์โดยเฉลี่ย ในการเปิดเข้ามาใช้ระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ได้ว่า จำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ที่เข้ามาเปิดใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในอันดับแรกคือ 2 ถึง 3 วัน โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 127 คน คิดเป็นร้อยละ 43.0 รองลงมาคือ 1 วัน มีจำนวนทั้งสิ้น 104 คน คิดเป็นร้อยละ 35.3 อันดับที่สามคือ 4 ถึง 5 วัน โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 62 คน คิดเป็น 21.0 และในอันดับสุดท้ายคือ มากกว่า 5 วัน โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7

ตาราง 10 แสดงจำนวนและค่าร้อยละ พฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

พฤติกรรมด้าน ระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบ จัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ชม / ครั้ง	56	19 0
1-2 ชม /ครั้ง	69	23 4
มากกว่า 3 ชม /ครั้ง	170	57 6
รวม	295	100 0

จากตาราง 10 สามารถอธิบายลักษณะพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP)ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในแต่ละครั้งได้ว่า ระยะเวลาโดยเฉลี่ยแต่ละครั้งในการเปิดเข้ามาใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในอันดับแรกคือ มากกว่า 3 ชม ต่อครั้ง โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 170 คน คิดเป็นร้อยละ 57 6 รองลงมาคือ 1 ถึง 2 ชม ต่อครั้ง โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 69 คน คิดเป็นร้อยละ 23 4 และในอันดับสุดท้ายคือ น้อยกว่า 1 ชม ต่อครั้ง โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 56 คน คิดเป็น 19 0

ตาราง 11 แสดงจำนวนและค่าร้อยละ ข้อมูลพฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

พฤติกรรม ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งาน ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	จำนวน	ร้อยละ
ก่อน 8 30 น	20	6 7
8 30 - 12 00 น	191	64 7
12 01 – 15 00 น	42	14 2
15 01 – 18 00 น	29	9 8
หลัง 18 00 น	13	4 4
รวม	295	100 0

จากตาราง 11 สามารถอธิบายลักษณะพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ว่า ช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) คือ ช่วงเวลา 8 30 น ถึง 12 00 น โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 191 คน คิดเป็นร้อยละ 64 7 รองลงมาคือ ช่วงเวลา 12 01น ถึง 15 00 น โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 42 คน คิดเป็นร้อยละ 14 2 อันดับที่สามคือ ช่วงเวลา 15 01น ถึง 18 00 น โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 29 คน คิดเป็นร้อยละ 9 8 อันดับที่สี่คือ เวลาก่อน 8 30 น โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 20 คน คิดเป็นร้อยละ 6 7 และในอันดับสุดท้ายคือ เวลาหลัง 18 00 น โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 13 คน คิดเป็นร้อยละ 4 4

ตาราง 12 แสดงจำนวนและค่าร้อยละ ของพฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้ งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือ ในการแก้ปัญหาจากการใช้ ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

พฤติกรรมด้านวิธีการขอความช่วยเหลือ ในการแก้ปัญหาจากการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	จำนวน	ร้อยละ
แก้ปัญหาด้วยตนเอง	2	7
แก้ปัญหาโดยปรึกษาทีมงานที่ดูแลระบบ	7	2 4
แก้ปัญหาโดยปรึกษาผู้ใช้งานคนอื่น ที่ใช้ซอฟต์แวร์นี้เหมือนกัน	286	96 9
รวม	295	100 0

จากตาราง 12 สามารถอธิบายลักษณะพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือ ในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ว่ามีวิธีการขอความช่วยเหลือในการแก้ปัญหาจากการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในอันดับแรก คือ แก้ปัญหาโดยปรึกษาผู้ใช้งานคนอื่นที่ใช้ซอฟต์แวร์นี้เหมือนกัน โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 286 คน คิดเป็นร้อยละ 96 9 รองลงมาคือ แก้ปัญหาโดยปรึกษาทีมงานที่ดูแลระบบ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 7 คน คิดเป็นร้อยละ 2 4 และในอันดับสุดท้ายคือ แก้ปัญหาด้วยตนเอง โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0 7

ตาราง 13 แสดงจำนวนและค่าร้อยละ ของพฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้ งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการเชื่อมต่อระบบ เมื่อดำเนินงานด้านจัดซื้อด้วย ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

พฤติกรรม ด้านวิธีการเชื่อมต่อระบบ เมื่อดำเนินงานด้านจัดซื้อด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	จำนวน	ร้อยละ
ระบบ LAN	123	41.7
ระบบ Leased Line	172	58.3
รวม	295	100.0

จากตาราง 13 สามารถอธิบายลักษณะพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการเชื่อมต่อระบบ เมื่อของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ดำเนินงานด้านจัดซื้อ ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ว่าส่วนใหญ่ใช้วิธีการเชื่อมต่อกับระบบจัดซื้อด้วยระบบ Leased Line เมื่อดำเนินงานด้านจัดซื้อด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 172 คน คิดเป็นร้อยละ 58.3 รองลงมาคือ ทำการเชื่อมต่อระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้วยระบบ LAN โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 123 คน คิดเป็นร้อยละ 41.7

ตาราง 14 แสดงจำนวนและค่าร้อยละ ของพฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้ งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินงานด้วย ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

พฤติกรรม ด้าน หน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินงานด้วย ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	จำนวน	ร้อยละ
จัดทำรายการจัดซื้อจัดหา รายการสินค้าใหม่ (Key Data)	200	67.8
ตรวจสอบรายการสินค้า ที่ทำการสั่งซื้อ (Release PR)	31	10.5
อนุมัติรายการสั่งซื้อ (Release PO)	64	21.7
รวม	295	100.0

จากตาราง 14 สามารถอธิบายลักษณะพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ว่าส่วนใหญ่มีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา รายการสินค้าใหม่ (Key Data) โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 200 คน คิดเป็นร้อยละ 67.8 รองลงมาคือ อนุมัติรายการสั่งซื้อ (Release PO) โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 64 คน คิดเป็นร้อยละ 21.7 และในอันดับสุดท้ายคือ มีหน้าที่ รับผิดชอบตรวจสอบรายการสินค้า ที่ทำการสั่งซื้อ (Release PR) โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 31 คน คิด เป็นร้อยละ 10.5

ตาราง 15 แสดงจำนวนและค่าร้อยละ ของพฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้
งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการจัดซื้อจัดหา

พฤติกรรม ด้านวิธีการทำรายการจัดซื้อจัดหา	จำนวน	ร้อยละ
ดำเนินการในทันทีเมื่อมีรายการสั่งซื้อเกิดขึ้น	33	11 2
รวบรวมหลายรายการสั่งซื้อ แล้วจึงดำเนินการ	186	63 0
ไม่มีความแน่นอน	76	25 8
รวม	295	100 0

จากตาราง 15 สามารถอธิบายลักษณะพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ
พี (SAP) ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ได้ว่าส่วนใหญ่จะ
รวบรวมหลายรายการสั่งซื้อ แล้วจึงดำเนินการจัดซื้อจัดหา โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 186 คน คิดเป็นร้อย
ละ 63 0 รองลงมาคือ กลุ่มที่ไม่มีความแน่นอนในการดำเนินการจัดซื้อจัดหา โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 76
คน คิดเป็นร้อยละ 25 8 และในอันดับสุดท้ายคือ กลุ่มที่จะดำเนินการในทันทีเมื่อมีรายการสั่งซื้อ
เกิดขึ้น โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 33 คน คิดเป็นร้อยละ 11 2

ตาราง 16 แสดงจำนวนและค่าร้อยละ ของพฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้
งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจาก
ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

พฤติกรรม ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงาน จากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	จำนวน	ร้อยละ
สั่งพิมพ์ จัดเก็บเอกสารและ/หรือรายงานทุกรายการในระบบจัดซื้อ	196	66 4
สั่งพิมพ์ จัดเก็บ เอกสารและ/หรือรายงานบางรายการในระบบจัดซื้อ	19	6 4
ไม่สั่งพิมพ์เพื่อจัดเก็บ เอกสารและ รายงาน ใดๆที่มีในระบบจัดซื้อ	80	27 2
รวม	295	100 0

จากตาราง 16 สามารถอธิบายลักษณะพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ
พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้านวิธีการจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ
เอส เอ พี (SAP) ได้ว่าส่วนใหญ่จะสั่งพิมพ์ จัดเก็บเอกสารและ/หรือรายงานทุกรายการในระบบ
จัดซื้อ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 196 คน คิดเป็นร้อยละ 66 4 รองลงมาคือ กลุ่มที่ไม่สั่งพิมพ์เพื่อจัดเก็บ
เอกสารและ รายงาน ใดๆที่มีในระบบจัดซื้อ โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 80 คน คิดเป็นร้อยละ 27 2 และใน
อันดับสุดท้ายคือ กลุ่มที่สั่งพิมพ์ จัดเก็บ เอกสารและ/หรือรายงานบางรายการในระบบจัดซื้อ โดยมี
จำนวนทั้งสิ้น 19 คน คิดเป็นร้อยละ 6 4

สมมติฐานในการวิจัย

ในส่วนนี้เป็นการนำข้อมูลด้าน ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) และความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม มาทดสอบกับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ซึ่งพฤติกรรมที่นำมาทดสอบ มีด้วยกันทั้งหมด 8 ด้าน อันได้แก่ พฤติกรรมด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือในการแก้ปัญหาจากการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านการเชื่อมต่อบริษัทเมื่อดำเนินงานด้านจัดซื้อด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการทำการจัดซื้อจัดหา และท้ายสุด คือ พฤติกรรมด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ทั้งนี้ผู้วิจัยจะทำการทดสอบเฉพาะความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในสองอันดับแรกที่พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามเลือกตอบมากที่สุด ในแต่ละด้านของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ที่นำมาศึกษา

สมมติฐานที่ 1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน

สมมติฐานที่ 1.1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 17 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้		จำนวน	%
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%		
1 วัน ต่อสัปดาห์	91	87.5	4	3.8	9	8.7	104	100
2 – 3 วัน ต่อสัปดาห์	127	100	0	0	0	0	127	100
4 – 5 วัน ต่อสัปดาห์	62	100	0	0	0	0	62	100
มากกว่า 5 วัน ต่อสัปดาห์	2	100	0	0	0	0	2	100
รวม	282	95.6	4	1.4	9	3.1	295	100

$$\chi^2 = 24.976^* \quad \text{Cramer's } V = .206^* \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 17 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ .000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงาน ผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ .206 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สมมติฐานที่ 12 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

ตาราง 18 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

ระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการ เปิดเข้ามาใช้งานระบบ จัดซื้อ เอสเอพี (SAP) แต่ ละครั้ง	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
น้อยกว่า 1 ชม / ครั้ง	51	91.1	0	0	5	8.9	56	100
1 – 2 ชม / ครั้ง	69	100	0	0	0	0	69	100
มากกว่า 3 ชม / ครั้ง	162	95.3	4	2.4	4	2.4	170	100
รวม	282	95.6	4	1.4	9	3.1	295	100

$$\chi^2 = 11.921^* \quad \text{Cramer's } V = .142^* \quad p = .018$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 18 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร กับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 018 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 142 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 13 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 19 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิด เข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร							
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ก่อน 8 30 น	20	100 0	0	0	0	0	20	100
8 30 – 12 00 น	186	97 4	0	0	5	2 6	191	100
12 01 – 15 00 น	38	90 5	4	9 5	0	0	42	100
15 01 – 18 00 น	29	100 0	0	0	0	0	29	100
หลัง 18 00 น	9	69 2	0	0	4	30 8	13	100
รวม	282	95 6	4	1 4	9	3 1	295	100

$$\chi^2 = 60.951^* \quad \text{Cramer's } V = .321^* \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 05

จากตาราง 19 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 321 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 14 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 20 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

วิธีการขอความช่วยเหลือและ วิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจาก การใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้		จำนวน	%
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%		
แก้ปัญหาด้วยตนเอง	2	100.0	0	0	0	0	2	100
แก้ปัญหาโดยปรึกษาทีมงาน ที่ดูแลระบบ	7	100.0	0	0	0	0	7	100
แก้ปัญหาโดยปรึกษาผู้ใช้งาน คนอื่น	273	95.5	4	1.4	9	3.1	286	100
รวม	282	95.6	4	1.4	9	3.1	295	100

$$\chi^2 = 428^* \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 20 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD(รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 984 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 15 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 21 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

การเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งาน ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)							
	ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ระบบ LAN	118	95.9	0	0	5	4.1	123	100
ระบบ Leased Line	164	95.3	4	2.3	4	2.3	172	100
รวม	282	95.6	4	1.4	9	3.1	295	100

$$\chi^2 = 3.574^* \quad p = .167$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 05

จากตาราง 21 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD(รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร กับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 167 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 6 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 22 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

หน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้		จำนวน	%
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%		
จัดทำรายการจัดซื้อจัดหา								
รายการสินค้าใหม่ (Key Data)	187	93.5	4	2.0	9	4.5	200	100
ตรวจสอบรายการสินค้า ที่ทำการสั่งซื้อ (Release PR)	31	100.0	0	0	0	0	31	100
อนุมัติรายการสั่งซื้อ (Release PO)	64	100.0	0	0	0	0	64	100
รวม	282	95.6	4	1.4	9	3.1	295	100

$$\chi^2 = 6.460^* \quad p = .167$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 22 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD(รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ .167 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สมมติฐานที่ 17 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

ตาราง 23 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

ด้านวิธีการจัดทำรายการ จัดซื้อจัดหา	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ดำเนินการในทันทีเมื่อมี รายการสั่งซื้อเกิดขึ้น	33	100.0	0	0	0	0	33	100
รวบรวมหลายรายการสั่งซื้อ แล้วจึงดำเนินการ	178	95.7	4	2.2	4	2.2	186	100
ไม่มีความแน่นอน	71	93.4	0	0	5	6.6	76	100
รวม	282	95.6	4	1.4	9	3.1	295	100

$$\chi^2 = 7.051^* \quad p = .133$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 23 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ .133 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการ

ปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 18 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 24 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

วิธีจัดเก็บเอกสารหรือ รายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้		จำนวน	%
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%		
ส่งพิมพ์ จัดเก็บเอกสารและ/ หรือรายงานทุกรายการใน ระบบจัดซื้อ	188	95.9	4	2.0	4	2.0	196	100
ส่งพิมพ์ จัดเก็บ เอกสารและ/ หรือรายงานบางรายการใน ระบบจัดซื้อ	14	73.7	0	0	5	26.3	19	100
ไม่ส่งพิมพ์เพื่อจัดเก็บ เอกสารและ รายงาน ใดๆที่มี ในระบบจัดซื้อ	80	100.0	0	0	0	0	80	100
รวม	282	95.6	4	1.4	9	3.1	295	100

$$\chi^2 = 39.944^* \quad \text{Cramer's } V = .260^* \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 05

จากตาราง 24 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร กับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 260 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 19 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 25 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า
 ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์
 กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวัน
 โดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อ สัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งาน ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1 วัน ต่อสัปดาห์	95	91.3	2	1.9	7	6.7	104	100
2 – 3 วัน ต่อสัปดาห์	127	100	0	0	0	0	127	100
4 – 5 วัน ต่อสัปดาห์	57	91.9	1	1.6	4	6.5	62	100
มากกว่า 5 วัน ต่อสัปดาห์	2	100	0	0	0	0	2	100
รวม	281	95.3	3	1	11	3.7	295	100

$$\chi^2 = 11.468^* \quad p = .075$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 25 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานใน
 ส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน กับพฤติกรรมการทำงาน ใน
 ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถ
 สรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 984 นั่นคือ
 ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
 ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน ไม่มีความสัมพันธ์กับ
 พฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ย
 ต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่
 ระดับ .05

สมมติฐานที่ 1 10 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

ตาราง 26 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

ระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) แต่ละครั้ง	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
น้อยกว่า 1 ชม / ครั้ง	47	83.9	2	3.6	7	12.5	56	100
1 – 2 ชม / ครั้ง	64	92.8	1	1.4	4	5.8	69	100
มากกว่า 3 ชม / ครั้ง	170	100	0	0.0	0	0.0	170	100
รวม	281	95.3	3	1.0	11	3.7	295	100

$$\chi^2 = 25.335^* \quad \text{Cramer's } V = .207^* \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 26 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน กับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 207 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 11 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

ตาราง 27 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิด เข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ก่อน 8 30 น	20	100 0	0	0 0	0	0 0	20	100
8 30 – 12 00 น	182	95 3	2	1 0	7	3 7	191	100
12 01 – 15 00 น	42	100 0	0	0 0	0	0 0	42	100
15 01 – 18 00 น	24	82 8	1	3 4	4	13 8	29	100
หลัง 18 00 น	13	100 0	0	0 0	0	0 0	13	100
รวม	281	95 3	3	1 0	11	3 7	295	100

$$\chi^2 = 13.779^* \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 27 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ .088 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 12 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 28 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและ วิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

วิธีการขอความช่วยเหลือและ วิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจาก การใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้		จำนวน	%
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%		
แก้ปัญหาด้วยตนเอง	2	100	0	0 0	0	0 0	2	100
แก้ปัญหาโดยปรึกษาทีมงาน ที่ดูแลระบบ	2	28 6	1	14 3	4	57 1	7	100
แก้ปัญหาโดยปรึกษาผู้ใช้งาน คนอื่น	277	96 9	2	0 7	7	2 4	286	100
รวม	281	95 3	3	1 0	11	3 7	295	100

$$\chi^2 = 13.779^* \quad \text{Cramer's V} = .346^* \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 28 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 346 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 13 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

ตาราง 29 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

การเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งาน ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ระบบ LAN	114	92.7	2	1.6	7	5.7	123	100
ระบบ Leased Line	167	97.1	1	0.6	4	2.3	172	100
รวม	281	95.3	3	1.0	11	3.7	295	100

$$\chi^2 = 3.094^* \quad p = .213$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 29 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ .213 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สมมติฐานที่ 1 14 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 30 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

หน้าที่รับผิดชอบในการใช้ งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
จัดทำรายการจัดซื้อจัดหา								
รายการสินค้าใหม่ (Key Data)	191	95.5	2	1.0	7	3.5	200	100
ตรวจสอบรายการสินค้า ที่ทำ								
การสั่งซื้อ (Release PR)	26	83.9	1	3.2	4	12.9	31	100
อนุมัติรายการสั่งซื้อ								
(Release PO)	64	100	0	0.0	0	0	64	100
รวม	281	95.3	3	1	11	3.7	295	100

$$\chi^2 = 12.125^* \quad \text{Cramer's } V = .143^* \quad p = .016$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 30 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน กับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 0.16 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 143 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 1.15 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

ตาราง 31 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

วิธีการจัดทำรายการจัดซื้อ จัดหา	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ดำเนินการในทันทีเมื่อมี รายการสั่งซื้อเกิดขึ้น	191	95.5	2	1.0	7	3.5	200	100
รวบรวมหลายรายการสั่งซื้อ แล้วจึงดำเนินการ	26	83.9	1	3.2	4	12.9	31	100
ไม่มีความแน่นอน	64	100	0	0.0	0	0.0	64	100
รวม	281	95.3	3	1.0	11	3.7	295	100

$$\chi^2 = 42.351^* \quad \text{Cramer's } V = .268^* \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 31 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ .000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ .268 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สมมติฐานที่ 1 16 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

ตาราง 32 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

วิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
สั่งพิมพ์ จัดเก็บเอกสารและ/หรือ รายงานทุกรายการในระบบจัดซื้อ	33	100.0	0	0.0	0	0.0	33	100
สั่งพิมพ์ จัดเก็บ เอกสารและ/หรือ รายงานบางรายการในระบบจัดซื้อ	186	100.0	0	0.0	0	0.0	186	100
ไม่สั่งพิมพ์เพื่อจัดเก็บ เอกสารและ รายงาน ใดๆที่มีในระบบจัดซื้อ	62	81.6	3	3.9	11	14.5	76	100
รวม	281	95.3	3	1.0	11	3.7	295	100

$$\chi^2 = 82.467^* \quad \text{Cramer's } V = .374^* \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 32 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน กับพฤติกรรมกรปฏิบัติงาน ในด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 374 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 17 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 33 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า

Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อ สัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้ งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1 วัน ต่อสัปดาห์	103	99.0	1	1.0		0.0	104	100
2 – 3 วัน ต่อสัปดาห์	127	100.0		0.0		0.0	127	100
4 – 5 วัน ต่อสัปดาห์	57	91.9	1	1.6	4	6.5	62	100
มากกว่า 5 วัน ต่อสัปดาห์	2	100.0		0.0		0.0	2	100
รวม	289	98.0	2	0.7	4	1.4	295	100

$$\chi^2 = 17.126^* \quad \text{Cramer's } V = 170^* \quad p = .009$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 33 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อกับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ .009 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ .170 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สมมติฐานที่ 1 18 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

ตาราง 34 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

ระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการ เปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) แต่ละครั้ง	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
น้อยกว่า 1 ชม / ครั้ง	55	98.2	1	1.8	0	0.0	56	100
1 – 2 ชม / ครั้ง	64	92.8	1	1.4	4	5.8	69	100
มากกว่า 3 ชม / ครั้ง	170	100.0	0	0.0	0	0.0	170	100
รวม	289	98.0	2	0.7	4	1.4	295	100

$$\chi^2 = 16.137^* \quad \text{Cramer's } V = .165^* \quad p = .003$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 34 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อกับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 003 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 165 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 19 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 35 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิด เข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้		จำนวน	%
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%		
ก่อน 8 30 น	20	100 0	0	0 0	0	0 0	20	100
8 30 – 12 00 น	190	99 5	1	0 5	0	0 0	191	100
12 01 – 15 00 น	42	100 0	0	0 0	0	0 0	42	100
15 01 – 18 00 น	24	82 8	1	3 4	4	13 8	29	100
หลัง 18 00 น	13	100 0	0	0 0	0	0 0	13	100
รวม	289	98 0	2	0 7	4	1 4	295	100

$$\chi^2 = 41.309 * \text{Cramer's } V = .265 * p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 35 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อกับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ .000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ .265 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สมมติฐานที่ 1 20 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 36 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือ และวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น จากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
แก้ปัญหาด้วยตนเอง	2	100.0	0	0.0	0	0.0	2	100
แก้ปัญหาโดยปรึกษาทีมงาน ที่ดูแลระบบ	2	28.6	1	14.3	4	57.1	7	100
แก้ปัญหาโดยปรึกษาผู้ใช้งาน คนอื่น	285	99.7	1	0.3	0	0.0	286	100
รวม	289	98.0	2	0.7	4	1.4	295	100

$$\chi^2 = 187.683 * \text{Cramer's } V = .564 * p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 36 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อกับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 564 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับปานกลางอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 21 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อบริษัทเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อบริษัทเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อบริษัทเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 37 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อบนระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

การเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งาน ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ระบบ LAN	122	99.2	1	0.8	0	0.0	123	100
ระบบ Leased Line	167	97.1	1	0.6	4	2.3	172	100
รวม	289	98.0	2	0.7	4	1.4	295	100

$$\chi^2 = 2.949^* \quad p = .229$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 37 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อกับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านการเชื่อมต่อบนระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 229 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อบนระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 1 22 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 38 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

หน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
จัดทำรายการจัดซื้อจัดหา								
รายการสินค้าใหม่ (Key Data)	200	100 0	0	0 0	0	0 0	200	100
ตรวจสอบรายการสินค้า ที่ทำการสั่งซื้อ (Release PR)	26	83 9	1	3 2	4	12 9	31	100
อนุมัติรายการสั่งซื้อ (Release PO)	63	98 4	1	1 6		0 0	64	100
รวม	289	98 0	2	0 7	4	1 4	295	100

$$\chi^2 = 38.842^* \quad \text{Cramer's V} = .260^* \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 38 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อกับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 260 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 23 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

ตาราง 39 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

ด้านวิธีการจัดทำรายการ จัดซื้อจัดหา	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้		จำนวน	%
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%		
ดำเนินการในทันทีเมื่อมี รายการสั่งซื้อเกิดขึ้น	33	100.0	0	0.0	0	0.0	33	100
รวบรวมหลายรายการสั่งซื้อ แล้วจึงดำเนินการ	186	100.0	0	0.0	0	0.0	186	100
ไม่มีความแน่นอน	70	92.1	2	2.6	4	5.3	76	100
รวม	289	98.0	2	0.7	4	1.4	295	100

$$\chi^2 = 17.648^* \quad \text{Cramer's } V = .173^* \quad p = .001$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 39 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อกับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหาสามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ .001 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ .173 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สมมติฐานที่ 1 24 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

ตาราง 40 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

วิธีจัดเก็บเอกสารหรือ รายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
สั่งพิมพ์ จัดเก็บเอกสารและ/ หรือรายงานทุกรายการใน ระบบจัดซื้อ	191	97.4	1	0.5	4	2.0	196	100
สั่งพิมพ์ จัดเก็บ เอกสารและ/ หรือรายงานบางรายการใน ระบบจัดซื้อ	19	100.0	0	0.0	0	0.0	19	100
ไม่สั่งพิมพ์เพื่อจัดเก็บ เอกสารและ รายงาน ใดๆที่มี ในระบบจัดซื้อ	79	98.8	1	1.3	0	0.0	80	100
รวม	289	98.0	2	0.7	4	1.4	295	100

$$\chi^2 = 2.635 \quad p = .621$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 40 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อกับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 621 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 25 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 41 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า

Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อ สัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้ งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการ ตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1 วัน ต่อสัปดาห์	103	99.0	1	1.0	0	0.0	104	100
2 – 3 วัน ต่อสัปดาห์	127	100.0	0	0.0	0	0.0	127	100
4 – 5 วัน ต่อสัปดาห์	57	98.3	1	1.7	4	6.9	58	100
มากกว่า 5 วัน ต่อสัปดาห์	2	100.0	0	0.0	0	0.0	2	100
รวม	289	99.3	2.0	0.7	4	1.4	291	100

$$\chi^2 = 17.126^* \quad \text{Cramer's } V = .170^* \quad p = .009$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 41 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อกับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 0.009 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 0.170 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 1 26 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

ตาราง 42 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

ระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการ เปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) แต่ละครั้ง	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการ ตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
น้อยกว่า 1 ชม / ครั้ง	55	98.2	1	1.8	0	0.0	56	100
1 – 2 ชม / ครั้ง	64	92.8	1	1.4	4	5.8	69	100
มากกว่า 3 ชม / ครั้ง	170	100.0	0	0.0	0	0.0	170	100
รวม	289	98.0	2	0.7	4	1.4	295	100

$$\chi^2 = 16.137^* \quad \text{Cramer's } V = .165^* \quad p = .003$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 42 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อกับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 003 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง ได้ค่านัยสำคัญสัมประสิทธิ์เท่ากับ 165 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 27 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

ตาราง 43 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิด เข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการ ตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้		จำนวน	%
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%		
ก่อน 8 30 น	20	100 0	0	0 0	0	0 0	20	100
8 30 – 12 00 น	190	99 5	1	0 5	0	0 0	191	100
12 01 – 15 00 น	42	100 0	0	0 0	0	0 0	42	100
15 01 – 18 00 น	24	82 8	1	3 4	4	13 8	29	100
หลัง 18 00 น	13	100 0	0	0 0	0	0 0	13	100
รวม	289	98 0	2	0 7	4	1 4	295	100

$$\chi^2 = 41.309 * \quad \text{Cramer's } V = .265 * \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 05

จากตาราง 43 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อกับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 265 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 28 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 44 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
แก้ปัญหาด้วยตนเอง	2	100.0	0	0.0	0	0.0	2	100
แก้ปัญหาโดยปรึกษาทีมงานที่ดูแลระบบ	2	28.6	1	14.3	4	57.1	7	100
แก้ปัญหาโดยปรึกษาผู้ใช้งานคนอื่น	285	99.7	1	0.3	0	0.0	286	100
รวม	289	98.0	2	0.7	4	1.4	295	100

$$\chi^2 = 187.683 * \quad \text{Cramer's } V = .564 * \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 44 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อกับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 564 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับปานกลางอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 29 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

ตาราง 45 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

การเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งาน ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการ ตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
	ระบบ LAN	122	99.2	1	0.8	0	0.0	123
ระบบ Leased Line	167	97.1	1	0.6	4	2.3	172	100
รวม	289	98.0	2	0.7	4	1.4	295	100

$$\chi^2 = 2.949 * \quad p = .229$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 45 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อกับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 229 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 1 30 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 46 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
จัดทำรายการจัดซื้อจัดหา								
รายการสินค้าใหม่ (Key Data)	200	100 0	0	0 0	0	0 0	200	100
ตรวจสอบรายการสินค้า ที่ทำการสั่งซื้อ (Release PR)	26	83 9	1	3 2	4	12 9	31	100
อนุมัติรายการสั่งซื้อ (Release PO)	63	98 4	1	1 6		0 0	64	100
รวม	289	98 0	2	0 7	4	1 4	295	100

$$\chi^2 = 38.842 * \quad \text{Cramer's } V = .260 * \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 46 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อกับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 260 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 31 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

ตาราง 47 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

วิธีการจัดทำรายการจัดซื้อ จัดหา	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการ ตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ดำเนินการในทันทีเมื่อมี รายการสั่งซื้อเกิดขึ้น	33	100.0	0	0.0	0	0.0	33	100.0
รวบรวมหลายรายการสั่งซื้อ แล้วจึงดำเนินการ	186	100.0	0	0.0	0	0.0	186	100.0
ไม่มีความแน่นอน	70	92.1	2	2.6	4	5.3	76	100.0
รวม	289	98.0	2	0.7	4	1.4	295	100.0

$$\chi^2 = 17.648^* \quad \text{Cramer's } V = .173^* \quad p = .001$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 47 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อกับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 0.001 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 0.173 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 1 32 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

ตาราง 48 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือ รายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการ ตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้		จำนวน	%
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%		
ส่งพิมพ์ จัดเก็บเอกสารและ/ หรือรายงานทุกรายการใน ระบบจัดซื้อ	191	97.4	1	0.5	4	2.0	196	100
ส่งพิมพ์ จัดเก็บ เอกสารและ/ หรือรายงานบางรายการใน ระบบจัดซื้อ	19	100.0	0	0.0	0	0.0	19	100
ไม่ส่งพิมพ์เพื่อจัดเก็บ เอกสารและ รายงาน ใดๆที่มี ในระบบจัดซื้อ	79	98.8	1	1.3	0	0.0	80	100
รวม	289	98.0	2	0.7	4	1.4	295	100

$$\chi^2 = 2.635^* \quad p = .621$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 48 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบสั่งซื้อกับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 621 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบสั่งซื้อ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 33 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสั่งพิมพ์เอกสาร จากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสั่งพิมพ์เอกสาร จากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสั่งพิมพ์เอกสาร จากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 49 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสังพิมพ์เอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป								รวม
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้				
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	
1 วัน ต่อสัปดาห์	104	100 0	0	0 0	0	0 0	104	100	
2 – 3 วัน ต่อสัปดาห์	117	92 1	8	6 3	2	1 6	127	100	
4 – 5 วัน ต่อสัปดาห์	57	91 9	5	8 1	0	0 0	62	100	
มากกว่า 5 วัน ต่อสัปดาห์	2	100 0	0	0 0	0	0 0	2	100	
รวม	280	94 9	13	4 4	2	0 7	295	100	

$$\chi^2 = 10.682 * \quad p = .099$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 49 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสังพิมพ์เอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปกับพฤติกรรมการทำงานในด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ .099 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสังพิมพ์เอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สมมติฐานที่ 1 34 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

ตาราง 50 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

ระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการ เปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) แต่ละครั้ง	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสาร จาก ระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้ งาน Microsoft Office ทั่วไป								รวม
	และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้				
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	
น้อยกว่า 1 ชม / ครั้ง	56	100.0	0	0.0	0	0.0	56	100	
1 – 2 ชม / ครั้ง	54	78.3	13	18.8	2	2.9	69	100	
มากกว่า 3 ชม / ครั้ง	170	100.0	0	0.0	0	0.0	170	100	
รวม	280	94.9	13	4.4	2	0.7	295	100	

$$\chi^2 = 51.762^* \quad \text{Cramer's V} = .296^* \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 50 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปกับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 296 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 35 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 51 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสังพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

ช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิด เข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสาร จาก ระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้ งาน Microsoft Office ทั่วไป								รวม
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้				
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	
ก่อน 8 30 น	20	100 0	0	0 0	0	0 0	20	100	
8 30 – 12 00 น	182	95 3	7	3 7	2	1 0	191	100	
12 01 – 15 00 น	41	97 6	1	2 4	0	0 0	42	100	
15 01 – 18 00 น	24	82 8	5	17 2	0	0 0	29	100	
หลัง 18 00 น	13	100 0	0	0 0	0	0 0	13	100	
รวม	280	94 9	13	4 4	2	0 7	295	100	

$$\chi^2 = 14.590^* \quad p = 0.68$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 51 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสังพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปกับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 0.68 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสังพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 36 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP)

ตาราง 52 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP)

ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือ และวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น จากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสาร จาก ระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้ งาน Microsoft Office ทั่วไป						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
แก้ปัญหาด้วยตนเอง	2	100.0	0	0.0	0	0.0	2	100
แก้ปัญหาโดยปรึกษาทีมงานที่ดูแล ระบบ	2	28.6	5	71.4	0	0.0	7	100
แก้ปัญหาโดยปรึกษาผู้ใช้งานคนอื่น	276	96.5	8	2.8	2	0.7	286	100
รวม	280	94.9	13	4.4	2	0.7	295	100

$$\chi^2 = 76.512^* \quad \text{Cramer's } V = .360^* \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 52 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปกับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 360 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 37 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

ตาราง 53 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถ
 สัมผัสเอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป
 ความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน
 ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้ งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสัมผัสพิมพ์เอกสาร จาก ระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้ งาน Microsoft Office ทั่วไป								รวม
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้				
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	
ระบบ LAN	122	99.2	1	0.8	0	0.0	123	100	
ระบบ Leased Line	158	91.9	12	7.0	2	1.2	172	100	
รวม	280	94.9	13	4.4	2	0.7	295	100	

$$\chi^2 = 8.019^* \quad \text{Cramer's } V = .165^* \quad p = .018$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 05

จากตาราง 53 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสัมผัสเอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปกับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 0.018 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสัมผัสเอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสัมผัสเอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 0.165 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 38 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

ตาราง 54 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

หน้าที่รับผิดชอบในการใช้งาน ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสาร จาก ระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้ งาน Microsoft Office ทั่วไป						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
จัดทำรายการจัดซื้อจัดหา								
รายการสินค้าใหม่ (Key Data)	190	95.0	8	4.0	2	1.0	200	100
ตรวจสอบรายการสินค้า ที่ทำ การสั่งซื้อ (Release PR)	26	83.9	5	16.1	0	0.0	31	100
อนุมัติรายการสั่งซื้อ (Release PO)	64	100.0	0	0.0	0	0.0	64	100
รวม	280	94.9	13	4.4	2	0.7	295	100

$$\chi^2 = 14.085 * \quad \text{Cramer's V} = .155 * \quad p = .007$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 54 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปกับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 007 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 155 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 39 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

ตาราง 55 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

วิธีการจัดทำรายการจัดซื้อ จัดหา	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสาร จากระบบ เอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป								รวม
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้				
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	
ดำเนินการในทันทีเมื่อมี รายการสั่งซื้อเกิดขึ้น	33	100.0	0	0.0	0	0.0	33	100.0	
รวบรวมหลายรายการสั่งซื้อ แล้วจึงดำเนินการ	186	100.0	0	0.0	0	0.0	186	100.0	
ไม่มีความแน่นอน	61	80.3	13	17.1	2	2.6	76	100.0	
รวม	280	94.9	13	4.4	2	0.7	295	100.0	

$$\chi^2 = 45.539^* \quad \text{Cramer's } V = .278^* \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 55 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปกับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 0.00 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 0.278 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 1 40 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

ตาราง 56 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือ รายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบ เอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้		จำนวน	%
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%		
ส่งพิมพ์ จัดเก็บเอกสารและหรือ รายงานทุกรายการในระบบจัดซื้อ	181	92.3	13	6.6	2	1.0	196	100
ส่งพิมพ์ จัดเก็บ เอกสารและหรือ รายงานบางรายการในระบบจัดซื้อ	19	100.0	0	0.0	0	0.0	19	100
ไม่ส่งพิมพ์เพื่อจัดเก็บ เอกสารและ รายงานใดๆที่มีในระบบจัดซื้อ	80	100.0	0	0.0	0	0.0	80	100
รวม	280	94.9	13	4.4	2	0.7	295	100

$$\chi^2 = 7.982^* \quad p = 0.92$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 56 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสังพิมพ์เอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไประบบปฏิบัติการปฏิบัติงาน ในด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 0.92 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสังพิมพ์เอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 1.41 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 57 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อ สัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้ งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็น เอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่ หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย								รวม
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้				
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	
1 วัน ต่อสัปดาห์	104	100 0	0	0 0	0	0 0	104	100	
2 – 3 วัน ต่อสัปดาห์	127	100 0	0	0 0	0	0 0	127	100	
4 – 5 วัน ต่อสัปดาห์	57	91 9	3	4 8	2	3 2	62	100	
มากกว่า 5 วัน ต่อสัปดาห์	2	100 0	0	0 0	0	0 0	2	100	
รวม	290	98 3	3	1 0	2	0 7	295	100	

$$\chi^2 = 19.114 * \quad \text{Cramer's } V = .180 * \quad p = .004$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 57 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย กับ พฤติกรรมการทำงาน ในด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 0.004 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 180 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 42 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

ตาราง 58 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

ระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการ เปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) แต่ละครั้ง	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่ หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย								รวม
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้				
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	
น้อยกว่า 1 ชม / ครั้ง	56	100.0	0	0.0	0	0.0	56	100	
1 – 2 ชม / ครั้ง	64	92.8	3	4.3	2	2.9	69	100	
มากกว่า 3 ชม / ครั้ง	170	100.0	0	0.0	0	0.0	170	100	
รวม	290	98.3	3	1.0	2	0.7	295	100	

$$\chi^2 = 16.659 * \quad \text{Cramer's } V = .168 * \quad p = .002$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 58 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย กับ พฤติกรรมการทำงาน ในด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 0.002 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 0.168 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 1 43 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

ตาราง 59 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

ช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการ เปิดเข้ามาใช้งานระบบ จัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็น เอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่ หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย								รวม
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้				
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	
ก่อน 8 30 น	20	100 0	0	0 0	0	0 0	20	100	
8 30 – 12 00 น	191	100 0	0	0 0	0	0 0	191	100	
12 01 – 15 00 น	42	100 0	0	0 0	0	0 0	42	100	
15 01 – 18 00 น	24	82 8	3	10 3	2	6 9	29	100	
หลัง 18 00 น	13	100 0	0	0 0	0	0 0	13	100	
รวม	290	98 3	3	1 0	2	0 7	295	100	

$$\chi^2 = 46.653^* \quad \text{Cramer's } V = .281^* \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 59 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย กับ พฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 281 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 44 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอ พี (SAP)

ตาราง 60 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

วิธีการขอความช่วยเหลือและ วิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจาก การใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็น เอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่ หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
แก้ปัญหาด้วยตนเอง	2	100.0	0	0.0	0	0.0	2	100
แก้ปัญหาโดยปรึกษาคณะ ที่ดูแลระบบ	2	28.6	3	42.9	2	28.6	7	100
แก้ปัญหาโดยปรึกษาผู้ใช้งาน คนอื่น	286	100.0	0	0.0	0	0.0	286	100
รวม	290	98.3	3	1.0	2	0.7	295	100

$$\chi^2 = 200.261 * \text{Cramer's } V = .596 * p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 60 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายกับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ .000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 596 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 45 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อบริษัทเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อบริษัทเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อบริษัทเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 61 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อบริษัทเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

การเชื่อมต่อบริษัทเพื่อใช้งาน ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็น เอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่ หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ระบบ LAN	123	100 0	0	0 0	0	0 0	123	100
ระบบ Leased Line	167	97 1	3	1 7	2	1 2	172	100
รวม	290	98 3	3	1 0	2	0 7	295	100

$$\chi^2 = 3.637^* \quad p = .11$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 05

จากตาราง 61 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ไบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายกับพฤติกรรมการทำงาน ปฏิบัติงาน ในด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 111 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ไบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 46 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ไบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ไบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ไบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 62 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

หน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย								รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้					
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
จัดทำรายการจัดซื้อจัดหา										
รายการสินค้าใหม่(Key Data)	200	100 0	0	0 0	0	0 0	200	100		
ตรวจสอบรายการสินค้า ที่ทำการสั่งซื้อ (Release PR)	26	83 9	3	9 7	2	6 5	31	100		
อนุมัติรายการสั่งซื้อ (Release PO)	64	100 0	0	0 0	0	0 0	64	100		
รวม	290	98 3	3	1 0	2	0 7	295	100		

$$\chi^2 = 43.315^* \quad \text{Cramer's } V = .271^* \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 05

จากตาราง 62 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายกับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบ

แบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 271 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 1 47 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

ตาราง 63 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

วิธีการจัดทำรายการจัดซื้อ จัดหา	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็น เอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่ หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ดำเนินการในทันทีเมื่อมี รายการสั่งซื้อเกิดขึ้น	33	100 0	0	0 0	0	0 0	33	100
รวบรวมหลายรายการสั่งซื้อ แล้วจึงดำเนินการ	186	100 0	0	0 0	0	0 0	186	100
ไม่มีความแน่นอน	71	93 4	3	3 9	2	2 6	76	100
รวม	290	98 3	3	1 0	2	0 7	295	100

$$\chi^2 = 14.656^* \quad \text{Cramer's } V = .158^* \quad p = .005$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 05

จากตาราง 63 ผลการรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายกับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 158 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 1.48 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

H_0 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

H_1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

ตาราง 64 แสดงความสัมพันธ์ของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

วิธีจัดเก็บเอกสารหรือ รายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็น เอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่ หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย						รวม	
	รู้และเข้าใจ		รู้แต่ไม่เข้าใจ		ไม่รู้		จำนวน	%
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%		
สั่งพิมพ์ จัดเก็บเอกสารและ/หรือ รายงานทุกรายการในระบบจัดซื้อ	191	97.4	3	1.5	2	1.0	196	100
สั่งพิมพ์ จัดเก็บ เอกสารและ/หรือ รายงานบางรายการในระบบจัดซื้อ	19	100.0	0	0.0	0	0.0	19	100
ไม่สั่งพิมพ์เพื่อจัดเก็บ เอกสารและ รายงานใดๆที่มีในระบบจัดซื้อ	80	100.0	0	0.0	0	0.0	80	100
รวม	290	98.3	3	1.0	2	0.7	295	100

$$\chi^2 = 2.569^* \quad p = .632$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 64 ผลความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายกับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ .632 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือ รายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 2 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน

สมมติฐานที่ 2.1 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 65 แสดงความสัมพันธ์ของความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ใน การเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ระดับความพึงพอใจ				รวม	
	ปานกลาง		มาก			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1 วัน ต่อสัปดาห์	104	100.0	0	0.0	104	100.0
2 – 3 วัน ต่อสัปดาห์	107	84.3	20	15.7	127	100.0
4 – 5 วัน ต่อสัปดาห์	62	100.0	0	0.0	62	100.0
มากกว่า 5 วัน ต่อสัปดาห์	2	100.0	0	0.0	2	100.0
รวม	275	93.2	20	6.8	295	100.0

$$\chi^2 = 28.381^* \quad \text{Cramer's } V = .310^* \quad p = .000$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 65 ผลความพึงพอใจต่อการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 310 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 22 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

H_0 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

H_1 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

ตาราง 66 แสดงความสัมพันธ์ของความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการทำงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

ระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง	ระดับความพึงพอใจ				รวม	
	ปานกลาง		มาก			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
น้อยกว่า 1 ชม / ครั้ง	56	100 0	0	0 0	56	100 0
1 – 2 ชม / ครั้ง	59	85 5	10	14 5	69	100 0
มากกว่า 3 ชม / ครั้ง	160	94 1	10	5 9	170	100 0
รวม	275	93 2	20	6 8	295	100 0

$$\chi^2 = 10.784^* \quad \text{Cramer's } V = .191^* \quad p = .005$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 66 ผลความพึงพอใจต่อการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ .005 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ .191 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สมมติฐานที่ 23 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 67 แสดงความสัมพันธ์ของความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามา ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ระดับความพึงพอใจ				รวม	
	ปานกลาง		มาก			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ก่อน 8 30 น	20	100 0	0	0 0	20	100 0
8 30 – 12 00 น	172	90 0	19	10 0	191	100 0
12 01 – 15 00 น	41	97 6	1	2 4	42	100 0
15 01 – 18 00 น	29	100 0	0	0 0	29	100 0
หลัง 18 00 น	13	100 0	0	0 0	13	100 0
รวม	275	93 2	20	6 8	295	100 0

$$\chi^2 = 8.828^* \quad p = .066$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 67 ผลความพึงพอใจต่อการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 066 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 2 4 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ไม่มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 68 แสดงความสัมพันธ์ของความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

วิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการ แก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)	ระดับความพึงพอใจ				รวม	
	ปานกลาง		มาก		จำนวน	%
	จำนวน	%	จำนวน	%		
แก้ปัญหาด้วยตนเอง	2	100.0	-	-	2	100.0
แก้ปัญหาโดยปรึกษาทีมงานที่ดูแลระบบ	7	100.0	-	-	7	100.0
แก้ปัญหาโดยปรึกษาผู้ใช้งานคนอื่น ที่ใช้ ซอฟต์แวร์นี้เหมือนกัน	266	93.0	20	7.0	286	100.0
รวม	275	93.2	20	6.8	295	100.0

$$\chi^2 = 675^* \quad p = .714$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 68 ผลความพึงพอใจต่อการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ .714 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สมมติฐานที่ 2 5 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ไม่มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 69 แสดงความสัมพันธ์ของความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

การเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบ จัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ระดับความพึงพอใจ				รวม	
	ปานกลาง		มาก			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ระบบ LAN	122	99.2	1	0.8	123	100.0
ระบบ Leased Line	153	88.9	19	11.1	172	100.0
รวม	275	93.2	20	6.8	295	100.0

$$\chi^2 = 11.883^* \quad \text{Cramer' V} = .201^* \quad p = .001$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 69 ผลความพึงพอใจต่อการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ .001 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 201 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 2 6 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ไม่มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 70 แสดงความสัมพันธ์ของความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

หน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบ จัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ระดับความพึงพอใจ				รวม	
	ปานกลาง		มาก			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
จัดทำรายการจัดซื้อจัดหา รายการ สินค้าใหม่ (Key Data)	180	90 0	20	10 0	200	100 0
ตรวจสอบรายการสินค้า ที่ทำการสั่งซื้อ (Release PR)	31	100 0	-	-	31	100 0
อนุมัติรายการสั่งซื้อ (Release PO)	64	100 0	-	-	64	100 0
รวม	275	93 2	20	6 8	295	100 0

$$\chi^2 = 10.191 \quad \text{Cramer' V} = .186 \quad \text{Sig (2-sided)} = .006$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ 05

จากตาราง 70 ผลความพึงพอใจต่อการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบ จัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 006 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานกลุ่ม ตัวอย่าง ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานกลุ่ม ตัวอย่าง ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ 186 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สมมติฐานที่ 27 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

H_0 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ไม่มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

H_1 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

ตาราง 71 แสดงความสัมพันธ์ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

วิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา	ระดับความพึงพอใจ				รวม	
	ปานกลาง		มาก		จำนวน	%
	จำนวน	%	จำนวน	%		
ดำเนินการในทันทีเมื่อมีรายการสั่งซื้อเกิดขึ้น	33	100.0	-	-	33	100.0
รวบรวมหลายรายการสั่งซื้อ แล้วจึงดำเนินการ	176	94.6	10	5.4	186	100.0
ไม่มีความแน่นอน	66	86.8	10	13.2	76	100.0
รวม	275	93.2	20	6.8	295	100.0

$$\chi^2 = 7.872^* \quad \text{Cramer's } V = .163^* \quad p = .020$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 71 ผลความพึงพอใจต่อการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการทำงาน ในด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ .020 นั่นคือปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา ได้ค่าขนาดสัมประสิทธิ์เท่ากับ .163 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สมมติฐานที่ 28 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_0 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ไม่มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

H_1 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตาราง 72 แสดงผลความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

วิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ระดับความพึงพอใจ				รวม	
	ปานกลาง		มาก			
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
สังพิมพ์ จัดเก็บเอกสารและ/หรือรายงานทุกรายการในระบบจัดซื้อ	176	89.8	20	10.2	196	100.0
สังพิมพ์ จัดเก็บ เอกสารและ/หรือรายงานบางรายการในระบบจัดซื้อ	19	100.0	-	-	19	100.0
ไม่สังพิมพ์เพื่อจัดเก็บ เอกสารและรายงาน ใดๆที่มีในระบบจัดซื้อ	80	100.0	-	-	80	100.0
รวม	275	93.2	20	6.8	295	100.0

$$\chi^2 = 10.837 \quad \text{Cramer' V} = .192^* \quad p = .004$$

* มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

จากตาราง 72 ผลความพึงพอใจต่อการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม กับพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ในด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาผลทดสอบความสัมพันธ์ พบว่า ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 004 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V พบว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ ได้ค่านัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 192 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดสอบนี้มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05

สรุปผลการทดสอบสมมติฐาน

ตาราง 73 ผลการทดสอบสมมติฐาน

ข้อที่	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
1	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	
1 1	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
1 2	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง	ยอมรับสมมติฐาน
1 3	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
1 4	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบเอสเอพี (SAP)	ไม่ยอมรับสมมติฐาน
1 5	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ไม่ยอมรับสมมติฐาน

ตาราง 73 (ต่อ)

ข้อที่	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
16	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า PASSWORD(รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ไม่ยอมรับสมมติฐาน
17	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD(รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา	ไม่ยอมรับสมมติฐาน
18	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD(รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
19	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ไม่ยอมรับสมมติฐาน
110	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง	ยอมรับสมมติฐาน
111	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ไม่ยอมรับสมมติฐาน

ตาราง 73 (ต่อ)

ข้อที่	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
1 12	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งาน ในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือ และวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
1 13	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งาน ในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ไม่ยอมรับสมมติฐาน
1 14	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งาน ในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
1 15	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งาน ในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อ จัดหา	ยอมรับสมมติฐาน
1 16	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งาน ในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือ รายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน

ตาราง 73 (ต่อ)

ข้อที่	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
1 17	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
1 18	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง	ยอมรับสมมติฐาน
1 19	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อเอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
1 20	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
1 21	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านการเชื่อมต่อบนเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ไม่ยอมรับสมมติฐาน
1 22	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อเอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน

ตาราง 73 (ต่อ)

ข้อที่	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
1 23	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา	ยอมรับสมมติฐาน
1 24	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อเอสเอพี (SAP)	ไม่ยอมรับสมมติฐาน
1 25	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
1 26	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง	ยอมรับสมมติฐาน
1 27	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
1 28	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน

ตาราง 73 (ต่อ)

ข้อที่	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
1 29	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม การปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อบระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ไม่ยอมรับ สมมติฐาน
1 30	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม การปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
1 31	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับ พฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของ พนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา	ยอมรับสมมติฐาน
1 32	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม การปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อเอสเอพี (SAP)	ไม่ยอมรับ สมมติฐาน
1 33	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้ สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับ การใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม การปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งาน ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ไม่ยอมรับ สมมติฐาน
1 34	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้ สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับ การใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม การปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง	ยอมรับสมมติฐาน

ตาราง 73 (ต่อ)

ข้อที่	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
1 35	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทัวไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ไม่ยอมรับสมมติฐาน
1 36	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทัวไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
1 37	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทัวไป มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
1 38	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทัวไป มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
1 39	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทัวไป มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา	ยอมรับสมมติฐาน

ตาราง 73 (ต่อ)

ข้อที่	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
1 40	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสั่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ไม่ยอมรับสมมติฐาน
1 41	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
1 42	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง	ยอมรับสมมติฐาน
1 43	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อเอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
1 44	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน

ตาราง 73 (ต่อ)

ข้อที่	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
1 45	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ไม่ยอมรับสมมติฐาน
1 46	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
1 47	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา	ยอมรับสมมติฐาน
1 48	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงานด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)	ไม่ยอมรับสมมติฐาน

ตาราง 73 (ต่อ)

ข้อที่	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
2	ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน	
2 1	ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
2 2	ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง	ยอมรับสมมติฐาน
2 3	ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ไม่ยอมรับสมมติฐาน
2 4	ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ไม่มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือ และวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)	ไม่ยอมรับสมมติฐาน
2 5	ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน
2 6	ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	ยอมรับสมมติฐาน

ตาราง 73 (ต่อ)

ข้อที่	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
27	ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อ จัดหา	ยอมรับสมมติฐาน
28	ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ	ยอมรับสมมติฐาน

ตาราง 74 ตารางสรุปปัญหาการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) จากข้อมูลแบบสอบถาม

ประเด็นปัญหา	จำนวน (คน)
ด้านระบบเครือข่ายการเชื่อมต่อ	
1 ระบบเชื่อมต่อมีความล่าช้าในการประมวลในบางช่วงเวลาของการทำงาน	12
2 ระบบล้มเหลวระหว่างการทำงาน ทำให้ไม่สามารถดำเนินรายการต่อได้	5
3 ไม่สามารถดึงข้อมูลที่ดำเนินการก่อนเกิดการล้มเหลวของระบบมาใช้ได้	2
ด้านความสามารถของระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)	
1 การออกแบบระบบยังขาดความยืดหยุ่นในการใช้งานบางรายการ	15
2 ระบบการให้ความช่วยเหลือ ยังขาดประสิทธิภาพ	20

บทที่ 5

อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

สังเขปความมุ่งหมาย สมมติฐาน และวิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า

การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษาความรู้ความเข้าใจ และความพึงพอใจของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ที่มีผลต่อพฤติกรรมการปฏิบัติงาน โดยทำการศึกษาพนักงานที่ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในกลุ่มธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ

ความมุ่งหมายของงานวิจัย

- 1 เพื่อศึกษาถึงระดับความรู้ความเข้าใจของพนักงานเกี่ยวกับการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)กรณีศึกษา กลุ่มธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ
- 2 เพื่อศึกษาถึงความพึงพอใจของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) กรณีศึกษา กลุ่มธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ
- 3 เพื่อศึกษาพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) กรณีศึกษา กลุ่มธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ

ความสำคัญของงานวิจัย

ผลของการศึกษาค้นคว้าวิจัยในครั้งนี้จะเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อองค์กร โดยเฉพาะผู้บริหารส่วนงานบริหารการเปลี่ยนแปลง ที่จะทราบถึงระดับความรู้ความเข้าใจ และความพึงพอใจของพนักงานที่มีผลต่อพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) เพื่อนำไปประกอบการพิจารณาในการพัฒนาปรับปรุงกระบวนการทำงานด้วยระบบดังกล่าว ให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของพนักงานภายในองค์กร เพื่อให้การปฏิบัติงานของพนักงานมีคุณภาพสม่ำเสมอ สามารถดำเนินการได้อย่างรวดเร็ว ในที่สุดจะทำให้ต้นทุนต่อหน่วยด้านต่างๆ ต่ำลง ซึ่งส่งผลต่อการวางแผนการจัดการบริหารองค์กร และประสิทธิภาพในด้านต่างๆเพิ่มมากขึ้น

นอกจากจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจขององค์กรแล้ว เอกสารงานวิจัยฉบับนี้ก็ยังเป็นเอกสารทางวิชาการ ที่ผู้สนใจสามารถนำไปศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมได้อีกด้วย

สมมติฐานในการวิจัย

สมมติฐานที่ 1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน

สมมติฐานที่ 2 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน

ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการสำรวจความรู้ความเข้าใจ และความพึงพอใจของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ที่มีผลต่อพฤติกรรมการปฏิบัติงาน กรณีศึกษา กลุ่มธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ พนักงานในระดับต่างๆ ที่ทำงานอยู่ในสายธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ ที่เป็นผู้ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน จำนวนทั้งสิ้น 295 คน (พฤษภาคม 2547) โดยการรวบรวมข้อมูลด้วยการทำสำมะโน (Census) เก็บข้อมูลจากประชากรทั้งหมด

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวม

การวิจัยครั้งนี้ใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลทำการวิจัย ซึ่งลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบคำถามปิด (Close-ended Questionnaire) และคำถามเปิด (Open-ended Questionnaire) โดยกำหนดคำตอบให้เลือกตอบ

แบบสอบถามนี้ ประกอบด้วย 5 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 สอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษาที่สำเร็จ ระดับตำแหน่ง และอายุการปฏิบัติงาน คำถามเป็นลักษณะคำตอบหลายตัวเลือก (Multiple Choice) และให้เลือกคำตอบที่เหมาะสมที่สุด

ส่วนที่ 2 สอบถามเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) จำนวน 16 ข้อ โดยใช้แนวคิดเกี่ยวกับความรู้ ความเข้าใจ การรับรู้ และคุณสมบัติของระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มาช่วยในการพิจารณาคำถาม ลักษณะของคำถามเป็นแบบสเกลการจัดลำดับ (Rating Scale) มีคำตอบให้เลือก 3 ตัวเลือกคือ รู้และเข้าใจ รู้แต่ไม่เข้าใจ และไม่รู้จัก

ส่วนที่ 3 สอบถามเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน ลักษณะของแบบสอบถาม เป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า Likert Scale ซึ่งแต่ละคำถามมีคำตอบให้เลือกตามลำดับความสำคัญ 5 ระดับ

ส่วนที่ 4 สอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงานโดยคำถามจะเป็นคำถามแบบคำตอบหลายตัวเลือก (Multiple Choice) และให้เลือกตอบที่เหมาะสมที่สุด

ส่วนที่ 5 สอบถามเกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยจะดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อนำมาวิเคราะห์ตามขั้นตอนดังนี้

1 ผู้วิจัยขอความร่วมมือจากทีมงานบริหารการเปลี่ยนแปลง ของบริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน) ในส่วนของทีมงาน เอส เอ พี (SAP) เพื่อขอจำนวนพนักงานที่ใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

2 ผู้วิจัยทำการแจกแบบสอบถามให้ครบตามจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่กำหนดไว้ คือ จำนวนทั้งสิ้น 295 ฉบับ โดยการสอบถามรายชื่อผู้ที่ใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) และทำการแจกแบบสอบถาม โดยอธิบายถึงวัตถุประสงค์ของการทำวิจัย ตลอดจนลักษณะของแบบสอบถามให้กลุ่มตัวอย่างทราบ เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกัน โดยผู้ตอบแบบสอบถามจะทำการกรอกแบบสอบถามด้วยตนเอง และ ทำการเก็บรวบรวมแบบสอบถามคืนจากกลุ่มตัวอย่าง

การจัดทำและการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ผู้วิจัยกระทำการประมวลข้อมูลโดยการดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1 การตรวจสอบข้อมูล (Editing) ผู้วิจัยได้ตรวจสอบคัดเลือกแบบสอบถามที่มีความสมบูรณ์ของการตอบแบบสอบถาม

2 การลงรหัส (Coding) ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่ถูกต้องสมบูรณ์ มาลงรหัสรายข้อ ในโปรแกรม SPSS

3 การประมวลผลข้อมูล นำข้อมูลที่ลงรหัสแล้วมาทำการประมวลผลโดยใช้โปรแกรม SPSS

4 การวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา มีหลักการดังนี้

4 1 วิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุระดับการศึกษาที่สำเร็จ ระดับตำแหน่งงาน อายุการปฏิบัติงาน โดยการใช้การแจกแจงความถี่ แสดงผลเป็นค่าร้อยละหรือเปอร์เซ็นต์ (Percentage)

4 2 วิเคราะห์ระดับความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม เกี่ยวกับระบบจัดซื้อของ เอส เอ พี (SAP) โดยการใช้การแจกแจงความถี่ แสดงผลเป็นค่าร้อยละหรือเปอร์เซ็นต์ (Percentage) เป็นรายชื่อ

4 3 วิเคราะห์ความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) จัดทำโดยใช้การแจกแจงความถี่ แสดงผลเป็นค่าร้อยละหรือเปอร์เซ็นต์ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) เป็นรายด้าน และรายชื่อ ซึ่งแบ่งความพึงพอใจเป็น 5 ระดับคือ พอใจมากที่สุด พอใจมาก ปานกลาง พอใจน้อย และพอใจน้อยที่สุด ตามลำดับ

4 4 วิเคราะห์พฤติกรรมของพนักงานที่ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) โดยการใช้การแจกแจงความถี่ แสดงผลเป็นค่าร้อยละหรือเปอร์เซ็นต์ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean)

5 การวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน ในการทดสอบสมมติฐาน ได้แก่

5 1 การวิเคราะห์ Chi-Square เพื่อทำการทดสอบตัวแปรทั้ง 2 ตัวว่ามีความสัมพันธ์กันหรือไม่ พร้อมด้วยการวิเคราะห์ด้วยสถิติ Cramer's V เพื่อทำการวัดขนาดความสัมพันธ์ เมื่อตัวแปรอิสระและตัวแปรตามตัวแปรใดตัวแปรหนึ่งหรือทั้งสองตัวเป็น Nominal

ทดสอบสมมติฐานที่ 1 ว่าความรู้ความเข้าใจของพนักงานเกี่ยวกับการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) กับพฤติกรรมการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน มีความสัมพันธ์กันหรือไม่

ทดสอบสมมติฐานที่ 2 ว่าความพึงพอใจของพนักงานในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) กับพฤติกรรมการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงาน มีความสัมพันธ์กันหรือไม่

6 นำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามปลายเปิดมาแจกแจงความถี่

สรุปผลการศึกษาค้นคว้า

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์และนำเสนอผลการทดสอบจากข้อมูลจากพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 295 คน และทำการสรุปผลโดยแบ่งพิจารณาเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 สรุปผลข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตาม เพศ อายุ ระดับการศึกษาสูงสุด ระดับตำแหน่งงาน และอายุการปฏิบัติงาน

1 เพศ ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีจำนวนทั้งสิ้น 167 คน คิดเป็นร้อยละ 56.6 และเป็นเพศชาย 128 คน คิดเป็น 43.4

2 อายุ ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามในอันดับแรก อยู่ในช่วงอายุ 21 ถึง 30 ปี มีจำนวนทั้งสิ้น 188 คน คิดเป็นร้อยละ 63.7 อันดับที่สองเป็นพนักงานที่มีอายุอยู่ในช่วง 31 ถึง 40 ปี มีจำนวนทั้งสิ้น 88 คน คิดเป็นร้อยละ 27.1 และในอันดับสุดท้ายเป็นพนักงานที่มีอายุอยู่ในช่วง 41 ถึง 50 ปี มีจำนวนทั้งสิ้น 27 คน คิดเป็นร้อยละ 9.2

3 ระดับการศึกษาสูงสุด ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในอันดับแรก คือระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า มีจำนวนทั้งสิ้น 265 คน คิดเป็นร้อยละ 89.8 รองลงมาคือ ระดับปริญญาตรี และระดับสูงกว่าปริญญาตรี มีจำนวนเท่ากันคือ 15 คน คิดเป็นร้อยละ 5.1

4 ระดับตำแหน่งงาน ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในอันดับแรก คือ ระดับปฏิบัติการ มีจำนวนทั้งสิ้น 193 คน คิดเป็นร้อยละ 65.4 อันดับที่สอง คือ ระดับบริหารชั้นกลาง มีจำนวนทั้งสิ้น 65 คน คิดเป็นร้อยละ 22.0 อันดับที่สาม คือ ระดับบังคับบัญชา มีจำนวนทั้งสิ้น 24 คน คิดเป็นร้อยละ 8.1 อันดับที่สี่ คือ ระดับบริหารชั้นต้น มีจำนวนทั้งสิ้น 10 คน คิดเป็นร้อยละ 3.4 และในอันดับสุดท้าย คือ ระดับบริหารชั้นสูง มีจำนวนทั้งสิ้น 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0

5 อายุการปฏิบัติงาน ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในอันดับแรก คือ อายุการปฏิบัติงานที่อยู่ในช่วง 1 ถึง 5 ปี มีจำนวนทั้งสิ้น 109 คน คิดเป็นร้อยละ 36.9 อันดับที่สอง คือ อายุการปฏิบัติงานที่อยู่ในช่วง 11 ถึง 15 ปี มีจำนวนทั้งสิ้น 61 คน คิดเป็นร้อยละ 20.7 อันดับที่สาม คือ อายุการปฏิบัติงานที่อยู่ในช่วง 6 ถึง 10 ปี มีจำนวนทั้งสิ้น 55 คน คิดเป็นร้อยละ 18.6 อันดับที่สี่ คือ อายุการปฏิบัติงาน ตั้งแต่ 16 ปีขึ้นไป มีจำนวนทั้งสิ้น 51 คน คิดเป็นร้อยละ 17.3 และในอันดับสุดท้าย คืออายุการปฏิบัติงาน น้อยกว่า 1 ปี มีจำนวนทั้งสิ้น 19 คน คิดเป็นร้อยละ 6.4

ส่วนที่2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

พิจารณาความรู้ความเข้าใจเป็นรายชื่อ ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม เกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) สามารถสรุปผลความรู้ความเข้าใจได้เป็น 16 ข้อ ดังนี้

1 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในด้าน User ID ที่ใช้ในการเข้าระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) คือ พยัญชนะภาษาอังกฤษ 5 ตัวแรกของชื่อ และต่อด้วยพยัญชนะภาษาอังกฤษ 3 ตัวแรกของนามสกุล แล้วพบว่า ในอันดับแรกนั้นคือพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 277 คน คิดเป็นร้อยละ 93.9 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 13 คน คิดเป็นร้อยละ 4.4 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7

2 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในด้าน Password (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร แล้วพบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 282 คน คิดเป็นร้อยละ 95.6 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 9 คน คิดเป็นร้อยละ 3.1 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่รู้แต่ไม่เข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.4

3 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า ผู้ใช้สามารถเปลี่ยน Password ได้ไม่เกินวันละ 1 ครั้ง แล้วพบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 223 คน คิดเป็นร้อยละ 75.6 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 59 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 13 คน คิดเป็นร้อยละ 4.4

4 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ว่า ระบบ เอส เอ พี (SAP) ที่บริษัทใช้อยู่เป็น SAP R/3 แล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 134 คน คิดเป็นร้อยละ 45.4 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 128 คน คิดเป็นร้อยละ 43.4 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 33 คน คิดเป็นร้อยละ 11.2

5 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในด้าน User ID ของแต่ละคนสามารถเรียกใช้ฟังก์ชันในระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้ต่างกัน แล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 195 คน คิดเป็นร้อยละ 66.1 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 53 คน คิดเป็นร้อยละ 18.0 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 47 คน คิดเป็นร้อยละ 15.9

6 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในด้าน ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน แล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 281 คน คิดเป็นร้อยละ 95.3 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 14 คน คิดเป็นร้อยละ 4.7 และในอันดับสุดท้าย คือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0

7 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า Release PO หมายถึง การอนุมัติใบสั่งซื้อผ่านระบบ เอส เอ พี (SAP) แล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 290 คน คิดเป็นร้อยละ 98.3 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 และในอันดับสุดท้าย คือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7

8 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า Release PR หมายถึง การตรวจสอบใบสั่งซื้อผ่านระบบ เอส เอ พี (SAP) แล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 290 คน คิดเป็นร้อยละ 98.3 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 และในอันดับสุดท้าย คือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7

9 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า การระบุประเภทของการซื้อ เป็น K หมายถึง ประเภทการซื้อ ค่าใช้จ่าย แล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 266 คน คิดเป็นร้อยละ 90.2 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 24 คน คิดเป็นร้อยละ 8.1 และในอันดับสุดท้าย คือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7

10 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า การระบุประเภทของการซื้อ เป็น A หมายถึง ประเภทการซื้อ สินทรัพย์ แล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 266 คน คิดเป็นร้อยละ 90.2 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 24 คน คิดเป็นร้อยละ 8.1 และในอันดับสุดท้าย คือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจมีจำนวนทั้งสิ้น 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7

11 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า รหัส A003 หมายถึง กลุ่มสัตว์บก ในส่วนพันธุ์สัตว์สุกรและสัตว์ปีก แล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 179 คน คิดเป็นร้อยละ 60.7 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 111 คน คิดเป็นร้อยละ 37.6 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจมีจำนวนทั้งสิ้น 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7

12 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามในด้าน ผู้ใช้สามารถสั่งพิมพ์เอกสาร เช่น ใบ Purchase Order (PO) และอื่นๆ จากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป แล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 280 คน คิดเป็นร้อยละ 94.9 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 13 คน คิดเป็นร้อยละ 4.4 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7

13 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายใน เพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย แล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 290 คน คิดเป็นร้อยละ 98.3 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7

14 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า ระบบ เอส เอ พี (SAP) จะบันทึกการรายการบัญชีเมื่อมีการบันทึกการรับสินค้าหรือใบแจ้งหนี้ที่อ้างอิงถึงใบสั่งซื้อของระบบแล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 249 คน คิดเป็นร้อยละ 84.4 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 28 คน คิดเป็นร้อยละ 9.5 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 18 คนคิดเป็นร้อยละ 6.1

15 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า การบันทึกการรับสินค้าในระบบบริหารสินค้าคงคลัง (MM) จะมีการบันทึกการรายการบัญชีแยกประเภททั่วไป (FI-GL) โดยอัตโนมัติ แล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 156 คน คิดเป็นร้อยละ 52.9 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 82 คน คิดเป็นร้อยละ 27.8 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 57 คนคิดเป็นร้อยละ 19.3

16 เมื่อพิจารณาความรู้ความเข้าใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถามว่า เมื่อเกิดปัญหาการใช้งานในซอฟต์แวร์ SAP สามารถติดต่อ Key User ในหน่วยงานเพื่อช่วยแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นได้ แล้ว พบว่า ในอันดับแรกนั้นคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้และเข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 269 คน คิดเป็นร้อยละ 91.2 รองลงมาคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ ไม่รู้ มีจำนวนทั้งสิ้น 23 คน คิดเป็นร้อยละ 7.8 และในอันดับสุดท้ายคือ พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามที่ รู้แต่ไม่เข้าใจ มีจำนวนทั้งสิ้น 3 คนคิดเป็นร้อยละ 1.0

ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจ ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) โดยรวม ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า อยู่ในระดับปานกลาง และหากพิจารณาเป็นความพึงพอใจรายด้าน และรายละเอียดความพึงพอใจรายข้อ จะสามารถสรุปผลได้ โดยแบ่งเป็น 4 ด้าน ดังนี้

1 ด้านหลักสูตรการฝึกอบรมสำหรับพนักงานเกี่ยวกับการใช้ระบบ

พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจระดับมาก ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านหลักสูตรการฝึกอบรมสำหรับพนักงานเกี่ยวกับการใช้ระบบ และหากพิจารณาในความพึงพอใจรายข้อแล้วจะสามารถสรุปได้ว่า

พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลางใน ด้านความเหมาะสมของระยะเวลาที่ใช้ในการฝึกอบรมสำหรับแต่ละหลักสูตร ด้านความเหมาะสมของกำหนดวันในการฝึกอบรม ด้านความเหมาะสมชัดเจนและเข้าใจง่ายของสื่อการอบรม และด้านความเหมาะสมของแบบฝึกหัด ที่ช่วยเสริมให้เกิดการเรียนรู้บรรลุวัตถุประสงค์ของการฝึกอบรม

พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากใน ด้านความสามารถของวิทยากรในการถ่ายทอดความรู้ให้ผู้เข้าอบรม ด้านประโยชน์ที่ได้รับและเนื้อหาสาระของหลักสูตรต่อการนำไปใช้ปฏิบัติงาน และด้านการสนับสนุนที่ได้รับจากทีมงาน (ทีม SAP) ในการให้คำแนะนำและช่วยเหลือตอบข้อสงสัยขณะฝึกอบรม

2 ด้านบุคลากร สถานที่และอุปกรณ์ที่รองรับการใช้งานระบบ

พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจระดับปานกลาง ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านบุคลากร สถานที่และอุปกรณ์ที่รองรับการใช้งานระบบ และหากพิจารณาในความพึงพอใจรายข้อแล้วจะสามารถสรุปได้ว่า

พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลางใน ด้านความเพียงพอของจำนวนอุปกรณ์ (Hardware) กับการใช้งานระบบจัดซื้อ และด้านความสมบูรณ์ของอุปกรณ์ (Hardware)

พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากใน ด้านความรู้ความสามารถของบุคลากรที่ให้คำปรึกษา

3 ด้านประสิทธิภาพของระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจระดับปานกลาง ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านประสิทธิภาพของระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) และหากพิจารณาในความพึงพอใจรายข้อแล้วจะสามารถสรุปได้ว่า

พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับน้อย ในด้านความซับซ้อนของขั้นตอนการจัดซื้อด้วยระบบเอส เอ พี (SAP) และด้าน ขั้นตอนการทำงานในการจัดซื้อจัดหาเมื่อนำระบบเอส เอ พี (SAP) เข้ามาใช้แทนกระบวนการจัดซื้อจัดหาเดิม

พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง ในด้านความรวดเร็วของระบบในการประมวลผลข้อมูล ด้านความครบถ้วนถูกต้องของข้อมูลหลักในระบบ ด้านความถูกต้องปลอดภัยในการใช้สิทธิ์เข้าระบบ(Authorization) ด้านความครบถ้วนถูกต้องของข้อมูลหลังการประมวลผล ด้านความสมบูรณ์ของระบบที่มีประสิทธิภาพไม่เกิดความล้มเหลวระหว่างการใช้งาน ด้านความง่ายของศัพท์เทคนิคต่างๆ ในระบบจัดซื้อของเอส เอ พี (SAP) ต่อการเข้าใจ และด้านการปิดระบบเองโดยอัตโนมัติ 15 นาทีหากไม่มีการใช้งาน

4 ด้านแบบฟอร์มและรายงานที่ใช้ในระบบ

พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจระดับปานกลาง ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้านแบบฟอร์มและรายงานที่ใช้ในระบบ และหากพิจารณาในความพึงพอใจรายข้อแล้วจะสามารถสรุปได้ว่า

พนักงานผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง ด้านรูปแบบของแบบฟอร์มและเอกสารต่างๆที่ออกแบบไว้ในระบบ ด้านความครบถ้วนของรายละเอียดในแบบฟอร์ม PR manual ครบตามความต้องการเพื่อใช้บันทึกข้อมูลในระบบ และด้านความครบถ้วนของข้อมูลในรายงานและเอกสารต่างๆ เพียงพอต่อการใช้งาน

ส่วนที่ 4 ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

สามารถสรุปผลได้เป็น 8 ด้าน ดังนี้

1 พฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้านจำนวนวันต่อสัปดาห์โดยเฉลี่ย ในการเปิดเข้ามาใช้ระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) สรุปได้ว่า จำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ที่เข้ามาใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในอันดับแรก คือ 2 ถึง 3 วัน มีจำนวนทั้งสิ้น 127 คน คิดเป็นร้อยละ 43.0 อันดับที่สอง คือ 1 วัน มีจำนวนทั้งสิ้น 104 คน คิดเป็นร้อยละ 35.3 อันดับที่สาม คือ 4 ถึง 5 วัน มีจำนวนทั้งสิ้น 62 คน คิดเป็น 21.0 และในอันดับสุดท้าย คือ มากกว่า 5 วัน มีจำนวนทั้งสิ้น 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7

2 พฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ได้ว่า ระยะเวลาโดยเฉลี่ยแต่ละครั้งในการเปิดเข้ามาใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในอันดับแรก คือ มากกว่า 3 ชม ต่อครั้ง มีจำนวนทั้งสิ้น 170 คน คิดเป็นร้อยละ 57.6 อันดับที่สอง คือ 1 ถึง 2 ชม ต่อครั้ง มีจำนวนทั้งสิ้น 69 คน คิดเป็นร้อยละ 23.4 และในอันดับสุดท้าย คือ น้อยกว่า 1 ชม ต่อครั้ง มีจำนวนทั้งสิ้น 56 คน คิดเป็น 19.0

3 พฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ได้ว่า ช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในอันดับแรก คือ ช่วงเวลา 8.30 น ถึง 12.00 น มีจำนวนทั้งสิ้น 191 คน คิดเป็นร้อยละ 64.7 อันดับที่สอง คือ ช่วงเวลา 12.01น ถึง 15.00 น มีจำนวนทั้งสิ้น 42 คน คิดเป็นร้อยละ 14.2 อันดับที่สาม คือ ช่วงเวลา 15.01น ถึง 18.00 น มีจำนวนทั้งสิ้น 29 คน คิดเป็นร้อยละ 9.8 อันดับที่สี่ คือ เวลา ก่อน 8.30 น มีจำนวนทั้งสิ้น 20 คน คิดเป็นร้อยละ 6.7 และในอันดับสุดท้าย คือ เวลาหลัง 18.00 น มีจำนวนทั้งสิ้น 13 คน คิดเป็นร้อยละ 4.4

4 พฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้าน วิธีการขอความช่วยเหลือ ในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ได้ว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม มีวิธีการขอความช่วยเหลือในการแก้ปัญหาจากการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในอันดับแรก คือ แก้ปัญหาโดยปรึกษาคู่ทำงานคนอื่น ที่ใช้ซอฟต์แวร์นี้เหมือนกัน มีจำนวนทั้งสิ้น 286 คน คิดเป็นร้อยละ 96.9 อันดับที่สอง คือ แก้ปัญหาโดยปรึกษามิตรงานที่ดูแลระบบ มีจำนวนทั้งสิ้น 7 คน คิดเป็นร้อยละ 2.4 และในอันดับสุดท้าย คือ แก้ปัญหาด้วยตนเอง มีจำนวนทั้งสิ้น 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7

5 พฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้านวิธีการเชื่อมต่อระบบ เมื่อดำเนินงานด้านจัดซื้อด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ได้ว่า วิธีการเชื่อมต่อกับระบบจัดซื้อเมื่อดำเนินงานด้านจัดซื้อด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในอันดับแรก คือ ทำการเชื่อมต่อระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้วยระบบ Leased Line มีจำนวนทั้งสิ้น 172 คน คิดเป็นร้อยละ 58.3 รองลงมาคือ ทำการเชื่อมต่อระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ด้วยระบบ LAN มีจำนวนทั้งสิ้น 123 คน คิดเป็นร้อยละ 41.7

6 พฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ได้ว่า หน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในอันดับแรกคือ จัดทำรายการจัดซื้อจัดหา รายการสินค้าใหม่ (Key Data) มีจำนวนทั้งสิ้น 200 คน คิดเป็นร้อยละ 67.8 อันดับที่สอง คือ อนุมัติรายการสั่งซื้อ (Release PO) มีจำนวนทั้งสิ้น 64 คน คิดเป็นร้อยละ 21.7 และในอันดับสุดท้าย คือ ตรวจสอบรายการสินค้า ที่ทำการสั่งซื้อ (Release PR) มีจำนวนทั้งสิ้น 31 คน คิดเป็นร้อยละ 10.5

7 พฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ได้ว่า วิธีการจัดซื้อจัดหาของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในอันดับแรก คือ รวบรวมหลายรายการสั่งซื้อ แล้วจึงดำเนินการ มีจำนวนทั้งสิ้น 186 คน คิดเป็นร้อยละ 63.0 อันดับที่สอง คือ ไม่มีความแน่นอนในการดำเนินการจัดซื้อจัดหา มีจำนวนทั้งสิ้น 76 คน คิดเป็นร้อยละ 25.8 และในอันดับสุดท้าย คือ ดำเนินการในทันทีเมื่อมีรายการสั่งซื้อเกิดขึ้น มีจำนวนทั้งสิ้น 33 คน คิดเป็นร้อยละ 11.2

8 พฤติกรรมของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ด้านวิธีการจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ได้ว่า วิธีการจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ในอันดับแรกคือ ส่งพิมพ์ จัดเก็บเอกสารและ/หรือรายงานทุกรายการในระบบจัดซื้อ มีจำนวนทั้งสิ้น 196 คน คิดเป็นร้อยละ 66.4 อันดับที่สอง คือ ไม่ส่งพิมพ์เพื่อจัดเก็บ เอกสารและ รายงาน ใดๆที่มีในระบบจัดซื้อ มีจำนวนทั้งสิ้น 80 คน คิดเป็นร้อยละ 27.2 และในอันดับสุดท้าย คือ ส่งพิมพ์ จัดเก็บ เอกสารและ/หรือรายงานบางรายการในระบบจัดซื้อ มีจำนวนทั้งสิ้น 19 คน คิดเป็นร้อยละ 6.4

การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน

การทดสอบสมมติฐานที่ 1 สามารถสรุปผลได้เป็นดังนี้

สมมติฐานที่ 1.1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 1.2 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

สมมติฐานที่ 13 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD(รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลาง กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

สมมติฐานที่ 14 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 15 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 16 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 17 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 18 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า PASSWORD(รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัวอักษร มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

สมมติฐานที่ 19 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 110 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

สมมติฐานที่ 111 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 1 12 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลาง กับพฤติกรรมกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 1.13 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในสวนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้งานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 1 14 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในสวนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน

ทำงาน มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลาง กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 15 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลาง กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

สมมติฐานที่ 1 16 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้งานในส่วนการสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลาง กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 17 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลาง กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 18 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

สมมติฐานที่ 1 19 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 120 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกาปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 21 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่ระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อบระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 1 22 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 23 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

สมมติฐานที่ 1 24 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 1 25 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 26 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

สมมติฐานที่ 1 27 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 28 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลาง กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 29 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 1 30 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลาง กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

สมมติฐานที่ 131 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

สมมติฐานที่ 1 32 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกาปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่าง Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอสั่งซื้อ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 1 33 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสังเคราะห์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสังเคราะห์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 1 34 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสังเคราะห์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสังเคราะห์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสังเคราะห์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ในแต่ละครั้ง

สมมติฐานที่ 1 35 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 1 36 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลาง กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอสเอพี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 37 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอพี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไปมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่องานเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอพี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถส่งพิมพ์เอกสารจากระบบเอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลาง กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสังพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 40 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสังพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ผู้ใช้สามารถสังพิมพ์เอกสารจากระบบเอสเอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 1 41 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 42 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

สมมติฐานที่ 1 43 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน พนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอสเอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 44 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลาง กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 45 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 1 46 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่ง

สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 1 47 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer's V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้าที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา

สมมติฐานที่ 1 48 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ว่า ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายในเพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 2 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน

การทดสอบสมมติฐานที่ 2 สามารถสรุปผลได้เป็นดังนี้

สมมติฐานที่ 2.1 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer'V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลาง กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

สมมติฐานที่ 2.2 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

จากผลการทดสอบ พบว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer'V แสดงให้เห็นว่าการทดสอบความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง

สมมติฐานที่ 23 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 24 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ไม่มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 25 ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์ กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากผลการทดสอบ พบว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และจากผลการทดสอบด้วยวิธีสัมประสิทธิ์ Cramer'V แสดงให้เห็นว่า การทดสอบความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กับ พฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน ด้านการเชื่อมต่อระบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

อภิปรายผล

จากการศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับ ความรู้ความเข้าใจ และความพึงพอใจ ของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ที่มีผลต่อพฤติกรรมการทำงาน กรณีศึกษา กลุ่มธุรกิจ สัตว์ปีก และสุกร ของบริษัท ในเครือซีพีเอฟ สามารถนำผลการศึกษาดังกล่าวมาสรุปเป็นประเด็นที่สำคัญได้ดังนี้

1 การวิเคราะห์ ความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน

พบว่าโดยส่วนใหญ่ ความรู้ความเข้าใจของพนักงานเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในระดับต่ำ ถึงปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เนื่องจากว่า องค์กรได้มีการจัดฝึกอบรมถึงวิธีการใช้งานระบบ ให้กับพนักงานทุกคน ที่มีหน้าที่รับผิดชอบในส่วนงานจัดซื้อ ดังนั้นหากพิจารณาแล้วพบว่า การเรียนรู้ การรับรู้ และความเข้าใจ ในระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) เพื่อการปฏิบัติการของพนักงานเป็นสิ่งที่ยังคงต้องจัดเตรียมไว้ให้กับพนักงาน นอกจากนี้ยังมีทีมงานที่คอยให้ความช่วยเหลืออยู่ตลอดเวลาการปฏิบัติการ อีกด้วย

ผลการวิจัยดังกล่าว สอดคล้องกับแนวคิดของ ปิยะพร อ่อนสว่าง(2546) ซึ่งกล่าวไว้ว่า หากเกิดตัวถ่วงในการทำงานคือ การขาดความรู้ความสามารถในการทำงาน จะทำให้งานนั้นหยุดชะงักได้ ดังนั้นเพื่อให้เกิดการปฏิบัติงานที่สม่ำเสมอและมีประสิทธิภาพ บริษัทควรจัดให้มีการฝึกอบรมทั้งขั้นตอนวิธีการใช้งาน และเพิ่มเติมในทักษะความรู้ในการแก้ปัญหาจากการใช้งานระบบ ให้แก่พนักงาน เพื่อให้สามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นด้วยตนเองได้

2 การวิเคราะห์ ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงาน

พบว่า ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในด้านจำนวนวันโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในระดับปานกลาง และ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในด้านระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง ด้านการเชื่อมต่อบริบบเพื่อใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)ด้านหน้าที่รับผิดชอบในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)ด้านวิธีการจัดทำรายการจัดซื้อจัดหา และด้านวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในระดับต่ำ

แต่ความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ใน ด้านช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) และ ด้านวิธีการขอความช่วยเหลือและวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ เอส เอ พี (SAP)

ผลการศึกษาความพึงพอใจของพนักงานต่อระบบจัดซื้อเอส เอ พี (SAP) ที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) โดยส่วนมากแล้วมีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ จนถึงไม่มีความสัมพันธ์เลย อาจเนื่องมาจากการบริหารจัดการ และแนวทางการปฏิบัติของส่วนงานการวางแผนและเปลี่ยนแปลงองค์กร ที่มีการวางแผนนโยบายและแบ่งหน้าที่ของงาน ซึ่งได้แสดงออกมาเป็นรูปแบบพฤติกรรมของพนักงานในองค์กรที่จะใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) หรือแม้แต่ระบบต่างๆที่เกิดขึ้นไว้อย่างชัดเจน ดังนั้นพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ของพนักงานจึงต้องสอดคล้องกับโครงสร้างงานที่วางไว้ ตามตำแหน่งงาน และหน้าที่รับผิดชอบ จึงเป็นเหตุผลที่ปัจจัยด้านความพึงพอใจไม่ใช่ปัจจัยหลักในการก่อให้เกิดพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) นอกจากนี้หากพิจารณาแนวความคิดสนับสนุนจาก สดพร แก้วจันทิก(2545) ที่มองว่าพฤติกรรมองค์กรจะแสดงออกมาได้อย่างไร ขึ้นอยู่กับปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมองค์กรได้แก่ 1) อิทธิพลของกลุ่มในองค์กรที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการในการรวมตัวกันทำอะไรบางอย่างพฤติกรรมที่แสดงออกในองค์กรจะเป็นลักษณะเฉพาะของกลุ่มนั้นๆไป 2) การเปลี่ยนแปลง ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงในด้านจุดมุ่งหมาย โครงสร้างองค์กร บุคลากร หรือวิทยาการใหม่ ย่อมก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้นในองค์กร พฤติกรรมองค์กรย่อมต้องเปลี่ยนไปด้วยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ 3) การปรับตัวของมนุษย์ โดยธรรมชาติของมนุษย์แล้วไม่ว่าอยู่ที่ไหน การปรับตัวเพื่อเข้ากับสภาพการณ์ต่างๆย่อมเกิดขึ้น ในองค์กรบุคคลที่ทำงานย่อมมีการปรับตัวกันไปแล้วแต่ความสามารถของแต่ละคน เป็นสาเหตุให้เกิดพฤติกรรมองค์กรขึ้น

จากที่กล่าวมาแล้วข้างต้น จึงทำให้สรุปได้ว่าการที่ความพึงพอใจของพนักงานต่อการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) โดยส่วนมากไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานหรือมีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ ก็เนื่องมาจากการที่พนักงานจำเป็นที่จะต้องมีการปรับตัวให้สอดคล้องกับนโยบายและแนวทางการปฏิบัติที่องค์กรได้วางไว้ เพื่อที่จะสามารถทำงานอยู่ในองค์กรได้ต่อไป

ข้อเสนอแนะจากงานวิจัย

จากการศึกษาค้นคว้าในครั้งนี้ สามารถรวบรวมแนวคิดจากข้อมูลงานวิจัยอื่นๆ และข้อมูลปัญหาและข้อเสนอแนะจากพนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ผู้วิจัยได้รวบรวมประเด็นปัญหาและข้อเสนอแนะต่างๆ มาสรุปได้ดังนี้

1 ปัญหาด้านระบบเครือข่ายการเชื่อมต่อ เพื่อเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากการรวบรวมข้อมูล พบว่า บ่อยครั้งที่ผู้ใช้งานระบบต้องสูญเสียเวลาไปกับความล่าช้าของการประมวลผล หรือการรอคอยในช่วงเวลาที่ระบบเกิดการล้มเหลว จนทำให้ไม่สามารถทำงานได้ และยิ่งไปกว่านั้นในบางครั้งก็การทำงานต้องสูญเสียอันเนื่องมาจากระบบล่มในขณะดำเนินการ ซึ่งส่งผลให้ข้อมูลที่กำลังทำการรายการในขณะนั้นไม่ได้ถูกบันทึกลงในระบบและต้องทำการรายการเหล่านั้นใหม่ เมื่อระบบกลับมาใช้งานได้อีกครั้ง

แนวทางแก้ปัญหาดังกล่าว ที่ผู้วิจัยได้ทำการสอบถามจากผู้มีความชำนาญการ และจากทีมงานดูแลระบบ ทำให้ทราบว่า การแก้ปัญหาดังกล่าวตามที่บริษัทได้เตรียมการและวางแผนไว้ คือ การพัฒนาระบบเซิร์ฟเวอร์ รวมถึงการปรับปรุงวิธีการเชื่อมโยงเครือข่ายให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งระบบ LAN ที่เชื่อมต่อภายในองค์กร และระบบสัญญาณเช่า หรือ Leased Line ที่ใช้เชื่อมต่อกับชุมสายภายนอกองค์กร ด้วยวิธีการดูแลรักษา ซ่อมแซมในส่วนงานที่เกิดการชำรุดให้ใช้งานได้ดีอยู่เสมอ

2 ปัญหาด้านระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

จากการรวบรวมข้อมูล พบว่า ในปัจจุบันลักษณะการทำงานของระบบที่ผู้ดูแลได้ออกแบบไว้ ยังขาดความยืดหยุ่น ต่อการทำงานในบางรายการ เช่นฟังก์ชันในการค้นหาสินค้า ยังมีข้อมูลไม่ครบถ้วนตามสินค้าที่มีรายการสั่งซื้อ และยังไม่ทำการจัดเรียงให้อยู่ในรูปแบบที่สามารถหาได้ง่ายและรวดเร็ว

แนวทางการแก้ปัญหาดังกล่าว ทีมงานดูแลระบบ ควรทำการปรับปรุงให้ระบบ มีความยืดหยุ่น มีความรวดเร็วในการใช้งาน และมีขั้นตอนการปฏิบัติงานที่ไม่ยุ่งยากซับซ้อน เช่น เพิ่มหน้าจอสำหรับใส่รหัสผู้อนุมัติในขณะป้อนข้อมูล โดยไม่ต้องย้อนกลับไปเข้าระบบใหม่ ทำการปรับปรุงให้ระบบออกรายงานมีการประมวลผลในส่วนของการส่งพิมพ์ออกทางเครื่องพิมพ์ให้มีความรวดเร็วกว่าที่ใช้อยู่เดิม

3 ปัญหาด้านการช่วยเหลือเมื่อเกิดปัญหาจากการใช้ระบบ

จากการรวบรวมข้อมูล พบว่า ผู้ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) มีความต้องการที่จะให้ทางทีมงานผู้ดูแล จัดทำคู่มือการใช้งาน (User Manual) ให้เป็นภาษาไทยหรืออ่านเข้าใจง่าย อีกทั้งวิธีการแก้ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้งาน เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ใช้งานนำมาแก้ปัญหาเบื้องต้นที่เกิดขึ้นได้

แนวทางการแก้ปัญหาดังกล่าว คือการจัดให้มีทีมงานดำเนินการจัดทำคู่มือการใช้งาน เพื่อแจกให้กับผู้ใช้ระบบทุกท่าน

4 ปัญหาในด้านการขาดความรู้ความเข้าใจในการใช้งาน

จากการศึกษาในความรู้ความเข้าใจในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) พบว่า พนักงานส่วนใหญ่ที่เป็นผู้ตอบแบบสอบถาม มีความรู้ความเข้าใจในประเด็นคำถามต่างๆ เป็นอย่างดี ถึงแม้ว่าจะมีในบางส่วนที่ไม่มีความรู้ในบางด้าน นอกจากนี้ผลการศึกษาพบว่า ความรู้ความเข้าใจของพนักงานมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิบัติงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในระดับต่ำถึงปานกลาง แต่เมื่อพิจารณาถึงพฤติกรรมทางด้านการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากระบบ จะเห็นว่าผู้ใช้งานส่วนใหญ่ต้องสอบถามวิธีการแก้ปัญหาจากผู้ใช้งานคนอื่น ทำให้เห็นว่าการจัดฝึกอบรมการใช้งาน ยังขาดเนื้อหาในแนวทางการแก้ปัญหา ให้กับผู้ใช้งานทราบ

แนวทางการแก้ปัญหาดังกล่าว คือ ทีมงานฝึกอบรม ควรเพิ่มเนื้อหาที่เกี่ยวกับแนวทางการแก้ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้งาน ในการฝึกอบรมแต่ละครั้งด้วย

5 ปัญหาทางด้านบุคลากร สถานที่ และอุปกรณ์ที่รองรับการใช้งานระบบ

จากการศึกษาในความพึงพอใจของผู้ใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในการปฏิบัติงานนั้น พบว่ามีความพึงพอใจในระดับปานกลางกับความเพียงพอของบุคลากรที่ให้คำปรึกษา สถานที่ในการใช้ระบบ และ ความเพียงพอในด้านอุปกรณ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สำหรับผู้ใช้งานที่อยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัด เพราะต้องประสบปัญหากับการเดินทางระยะไกล เพื่อที่จะมาใช้ระบบสายสัญญาณเข้า เพื่อการทำงานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

แนวทางการแก้ปัญหาดังกล่าว คือ ควรเร่งดำเนินการขยายระบบการเชื่อมต่อ ให้ครอบคลุมทุกจุดของสำนักงานที่ยังไม่ได้ดำเนินการติดตั้ง หรือ หาแนวทางการเชื่อมต่อในรูปแบบอื่น อาทิเช่น ระบบอินเทอร์เน็ต ที่สามารถให้ผู้ใช้งานระดับปฏิบัติการสามารถใช้ในการดำเนินงานสั่งซื้อได้

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของงานวิจัย และประโยชน์ที่จะได้ ในการศึกษาวิจัยในครั้งต่อไป ควรศึกษาเพิ่มเติมในประเด็นต่อไปนี้

1 จากการเก็บรวบรวมข้อมูล ในส่วนของปัญหาและข้อเสนอแนะจากการใช้ระบบ เห็นว่า พนักงานผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความร่วมมือในการตอบคำถามนี้เป็นอย่างดี จึงทำให้เห็นได้ว่า หากในงานวิจัยครั้งต่อไปมีการศึกษาเพิ่มเติมในส่วนของความคิดเห็น ในส่วนงานต่างๆของระบบ เอส เอ พี (SAP) ก็จะทำให้ได้ประโยชน์เพิ่มขึ้นจากงานวิจัย เพื่อนำไปปรับปรุงพัฒนาระบบ ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

2 จากผลการศึกษา พบว่า ตัวแปรอิสระทั้งหมด โดยเฉพาะตัวแปรความรู้ความเข้าใจของ พนักงาน ไม่มีอิทธิพลที่เด่นชัดต่อพฤติกรรมการปฏิบัติงาน ดังนั้นผลที่ได้จากการวิจัยจากตัวแปรดังกล่าว อาจนำไปศึกษาความสัมพันธ์เพิ่มเติมเพื่อหาตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กับงานวิจัยมากขึ้น เพื่อนำไปสู่แนวทางการแก้ไขปัญหาและป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้ระบบนี้

3 เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในองค์กร เป็นส่วนหนึ่งที่จะ ทำให้พฤติกรรมการปฏิบัติงานของพนักงานเปลี่ยนไป ดังนั้นจึงควรมีการศึกษาเปรียบเทียบรูปแบบพฤติกรรมของพนักงานที่ปฏิบัติงานด้วยระบบเดิม กับพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบใหม่ เพื่อเป็นประโยชน์แก่ผู้บริหารในการพัฒนาระบบใหม่ที่น่ามาใช้ ให้เกิดประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นกว่าการใช้ระบบเดิม

4 ควรศึกษาเพิ่มเติมในปัจจัยความสำเร็จในการนำระบบสารสนเทศใหม่ เข้ามาใช้งานในองค์กร โดยเฉพาะการทำงานของระบบ เอส เอ พี (SAP) ในส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับการใช้งานของผู้ใช้งาน (User) เพื่อนำมาเป็นแนวทางปรับปรุง และออกแบบระบบให้เกิดความยืดหยุ่น และตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ให้มากที่สุด

5 ควรศึกษาถึงระบบสารสนเทศการจัดการอื่นๆ ที่มีฟังก์ชันการทำงานใกล้เคียงกับระบบ จัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในด้านปัญหาและอุปสรรคการใช้งาน เพื่อทราบถึงปัญหา และอุปสรรคในภาพรวมทั้งหมด และนำมาพิจารณาเป็นประเด็นหนึ่งในแบบสอบถาม ซึ่งเป็นการเพิ่มคุณภาพให้กับแบบสอบถามวิธีหนึ่ง

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

กรุณา ตั้งศรีสุข (2542) ศึกษาการนำระบบโปรแกรมสำเร็จรูป Fourth Shift MSS มาใช้ในระบบสารสนเทศด้านการปฏิบัติการของ บริษัท ฟรีโด เลย์ ประเทศไทย จำกัด การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

กัลยา วาณิชย์บัญชา (2546) การใช้ *SPSS for Windows* ในการวิเคราะห์ข้อมูล พิมพ์ครั้งที่ 7 กรุงเทพฯ บริษัท ธรรมสาร จำกัด

_____ (2545) การวิเคราะห์สถิติ สถิติสำหรับการบริหารและวิจัย พิมพ์ครั้งที่ 6 กรุงเทพฯ โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

จดหมายข่าว *EPR* (2544) โครงการพัฒนาระบบบริหารจัดการของเครือข่ายซีพีเอฟ ฉบับที่ 1

ชุดิมา ชวนะเสสกุล (2546) แรงจูงใจในการปฏิบัติงานของพนักงาน กรณีศึกษาบริษัท เจ็บเซ่น แอนด์ เจ็สเซ่น บิสสิเนส เซอร์วิสเชส (ที) จำกัด สารนิพนธ์ บช ม (การจัดการ) กรุงเทพฯ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ถ่ายเอกสาร

ชูศรี วงศ์รัตนะ (2544) เทคนิคการใช้สถิติเพื่อการวิจัย พิมพ์ครั้งที่ 8 กรุงเทพฯ เทพเนรมิตการพิมพ์

เทพ เมืองแมน (2529) พฤติกรรมองค์กร กรุงเทพฯ ไทยวัฒนาพานิช จำกัด

ชนิก ลิ้มเจริญ (2546) มารูจักอีโพรเคียวเม้นท์กันมากขึ้น วารสารอิเล็กทรอนิกส์ พันธวนิช ฉบับ 4

_____ (2547) การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ วารสารอิเล็กทรอนิกส์ พันธวนิช ฉบับ 2

ชนิด แสงทองล้วน (2545) ความพึงพอใจต่อเครื่องแบบนักเรียนตราวิจิตร ของนักศึกษา ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยเทคนิค สมุทรสงคราม สารนิพนธ์ กรุงเทพฯ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ถ่ายเอกสาร

ไพฑูรย์ เจริญพันธุ์วงศ์ (2540) พฤติกรรมองค์การและการบริหาร กรุงเทพฯ โอเดียนสโตร์

พฤตส์ คุณูปถัมภ์ (2543) ความพึงพอใจของพนักงาน บริษัทวิทยุการบินแห่งประเทศไทย จำกัด ในการใช้งานระบบเครือข่ายสารสนเทศในองค์กร ภาคนิพนธ์ คณะพัฒนาสังคม สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

บุญชม ศรีสะอาด (2543) การวิจัยเบื้องต้น พิมพ์ครั้งที่ 6 กรุงเทพฯ สุวีริยาสาส์น จัดพิมพ์

บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์ (2543) ระเบียบวิธีการวิจัยทางสังคมศาสตร์ กรุงเทพฯ ไทยวัฒนาพานิช จำกัด

- ประภาเพ็ญ สุวรรณ (2538) *ทัศนคติ การวัดการเปลี่ยนแปลงและพฤติกรรมอนามัย* กรุงเทพฯ
ไทยวัฒนาพานิช จำกัด
- ปริญ์ ลักษิตานนท์ (2544) *จิตวิทยาและพฤติกรรมผู้บริโภค* กรุงเทพฯ หจก เจริญบุญ
การพิมพ์
- ปิยะพร อ่อนสว่าง (2546) *ความคิดเห็นของพนักงานที่มีต่อระบบบัญชี เอส เอ พี (SAP) ใน
บริษัทเจ็บบี แอนด์แอสเซ้น กรุ๊ป (ไทยแลนด์) จำกัด* สารนิพนธ์ บธ ม (การจัดการ)
กรุงเทพฯ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ถ่ายเอกสาร
- สถาพร แถวจันทิก (2545) *ความรู้และทักษะของพยาบาลในการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยี
สารสนเทศเพื่อการปฏิบัติงานในโรงพยาบาลชุมชนเขตภาคกลาง* กรุงเทพฯ
มหาวิทยาลัยมหิดล
- สมพงษ์ เกษมสิน (2521) *การบริหาร* กรุงเทพฯ แผนการพิมพ์ ห้างหุ้นส่วนจำกัด เกษมสุวรรณ
สร้อยตระกูล อรรถมานะ (2541) *พฤติกรรมองค์กร ทฤษฎีและการประยุกต์* กรุงเทพฯ
สำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ สมชาย หิรัญกิตติ และ สมศักดิ์ วานิชยาภรณ์ (2544) *ทฤษฎีองค์การ*
กรุงเทพฯ บริษัท ธรรมสาร จำกัด
- อรพิน แสงสว่าง (2536) *ปัจจัยบางประการที่สัมพันธ์กับเจตคติต่อวิชาชีพการพยาบาลของ
นักศึกษาพยาบาลในวิทยาลัยพยาบาล สังกัดกองงานวิทยาลัยพยาบาล กระทรวง
สาธารณสุข* วิทยานิพนธ์ กศ ม (การบริหารการศึกษา) บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยนเรศวร ถ่ายเอกสาร
- อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2539) *พฤติกรรมผู้บริโภค ฉบับปรับปรุงแก้ไขครั้งที่ 5* กรุงเทพฯ โรงพิมพ์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- อัญชลีพร วงศ์ทองศรี (2540) *ระบบบัญชีเอส เอ พี (Software Application Program)*
กรุงเทพฯ ระบบงาน SAP เครือซีเมนต์ไทย
- Bernard, Chester I (1968) *The Functions of the Executives* Massachusetts Harvard
University Press
- Good C V (1973) *Dictionary of Education* New York McGraw-Hill Book Company
- Laudon Kenneth C and Laudon, Jane P (1998) *Management Information System*

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เลขที่แบบสอบถาม □□□

แบบสอบถาม

“ความรู้ ความเข้าใจและความพึงพอใจ ของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ที่มีผลต่อพฤติกรรมการปฏิบัติงาน
กรณีศึกษา ธุรกิจสัตว์ปีก และสุกร ของบริษัทในเครือซีพีเอฟ ”

การศึกษาวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อนำผลการศึกษาวิจัยมาใช้เป็นข้อมูลในการพัฒนาปรับปรุงระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) และ/หรือ ขั้นตอนการทำงานของบริษัทในเครือซีพีเอฟ ทั้งนี้ เพื่อให้การปฏิบัติงานของพนักงานมีประสิทธิภาพสูงขึ้นต่อไป

ในการตอบแบบสอบถาม ขอความกรุณาตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริงที่เกิดขึ้น เพื่อที่จะได้ข้อมูลที่ถูกต้องและเป็นประโยชน์ต่อองค์กรมากที่สุด และขอความกรุณาตอบคำถามทุกข้อ แบบสอบถามที่ตอบไม่ครบทุกข้อ จะไม่สมบูรณ์ และไม่สามารถนำไปใช้เพื่อการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไปได้

<u>คำชี้แจง</u>	แบบสอบถามชุดนี้มี 5 ส่วน ประกอบด้วย
ส่วนที่ 1	ข้อมูลส่วนบุคคล
ส่วนที่ 2	ข้อมูลเกี่ยวกับ ความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
ส่วนที่ 3	ข้อมูลเกี่ยวกับ ความพึงพอใจในการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
ส่วนที่ 4	ข้อมูลเกี่ยวกับ พฤติกรรมการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
ส่วนที่ 5	ปัญหาและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

คำชี้แจง กรุณาตอบแบบสอบถามโดยทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ☐ เพียง 1 ช่องตามความเป็นจริง

1 เพศ

☐ ชาย

☐ หญิง

2 อายุ

☐ 21 – 30 ปี

☐ 31 – 40 ปี

☐ 41 – 50 ปี

☐ 51 ปีขึ้นไป

3 ระดับการศึกษาสูงสุด

☐ ต่ำกว่าปริญญาตรี

☐ ปริญญาตรี

☐ สูงกว่าปริญญาตรี

4 ระดับตำแหน่งงาน

☐ ระดับปฏิบัติงาน (พนักงาน , ช่าง)

☐ ระดับบังคับบัญชา (พนักงานอาวุโส , เจ้าหน้าที่ , ผู้จัดการฟาร์ม / แผนก)

☐ ระดับบริหารขั้นต้น (ผู้จัดการฝ่าย)

☐ ระดับบริหารชั้นกลาง (ผู้จัดการทั่วไป , ผู้จัดการแผนก)

☐ ระดับบริหารชั้นสูง (รองกรรมการผู้จัดการ , กรรมการผู้จัดการ)

5 อายุการปฏิบัติงาน

☐ น้อยกว่า 1 ปี

☐ 1 – 5 ปี

☐ 6 – 10 ปี

☐ 11 – 15 ปี

☐ 16 ปีขึ้นไป

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความรู้ความเข้าใจของท่านเกี่ยวกับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ประเด็น	รู้และเข้าใจ	รู้แต่ไม่เข้าใจ	ไม่รู้
<u>ความรู้ความเข้าใจในหลักการทั่วไปของ ระบบ เอส เอ พี (SAP)</u>			
1 User ID ในการเข้าระบบ เอส เอ พี (SAP) คือ พยัญชนะภาษาอังกฤษ 5 ตัวแรกของชื่อ ต่อด้วย 3 ตัวแรกของนามสกุล			
2 Password (รหัสลับ) มีความยาว 6 ตัว			
3 ผู้ใช้สามารถเปลี่ยน Password ได้ไม่เกินวันละ 1 ครั้ง			
4 ปัจจุบันระบบ เอส เอ พี (SAP) ที่บริษัท ใช้อยู่เป็น SAP R/3			
5 User ID ของแต่ละคนสามารถเรียกใช้ฟังก์ชันต่างๆใน เอส เอ พี (SAP) ได้ต่างกัน			
6 ผู้ใช้ระบบฯ ในสวนงานสั่งซื้อ ต้องใช้ระบบ LAN หรือ Lease Line ในการทำงาน			
<u>ความรู้ความเข้าใจในศัพท์เทคนิคหรือศัพท์เฉพาะ</u>			
7 Release PO หมายถึงการอนุมัติใบสั่งซื้อผ่านระบบ เอส เอ พี (SAP)			
8 Release PR หมายถึงการตรวจสอบใบขอซื้อผ่านระบบ เอส เอ พี (SAP)			
9 การระบุประเภทของการซื้อ เป็น K หมายถึง ประเภทการซื้อ ค่าใช้จ่าย			
10 การระบุประเภทของการซื้อ เป็น A หมายถึง ประเภทการซื้อ สินทรัพย์			
11 รหัส A003 หมายถึง กลุ่มสัตว์บก ในส่วนพันธุ์สัตว์สุกรและสัตว์ปีก			
<u>ความรู้เกี่ยวกับแนวทางการทำงานของระบบและวิธีการจัดการกับปัญหา</u>			
12 ผู้ใช้สามารถสั่งพิมพ์เอกสารเช่น ใบ Purchase Order (PO) และอื่นๆ จากระบบ เอส เอ พี (SAP) ได้เหมือนกันกับการใช้งาน Microsoft Office ทั่วไป			
13 ใบ Good Receipt (GR) เป็นเอกสารที่ใช้ภายใน เพื่อบอกถึงการรับสินค้า ที่หน่วยงานได้รับจากผู้ขาย			
14 ระบบ เอส เอ พี (SAP) จะบันทึกรายการบัญชีเมื่อมีการบันทึกการรับสินค้าและ/หรือ ใบแจ้งหนี้ที่อ้างอิงถึงใบสั่งซื้อในระบบฯ			
15 การบันทึกการรับของในระบบบริหารสินค้าคงคลัง (MM) จะมีการบันทึกการบัญชีแยกประเภททั่วไป (FI-GL) โดยอัตโนมัติ			
16 เมื่อเกิดปัญหาการใช้งานเกี่ยวกับซอฟต์แวร์ SAP สามารถติดต่อ Key User ในหน่วยงานเพื่อช่วยแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นได้			

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ที่ตรงกับระดับความพึงพอใจของท่านที่มีต่อ
การใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ประเด็น	ระดับความพึงพอใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ความพึงพอใจต่อ หลักสูตรการฝึกอบรมสำหรับพนักงานเกี่ยวกับการใช้ระบบ					
1 ความเหมาะสมของระยะเวลาที่ใช้ในการฝึกอบรมสำหรับแต่ละหลักสูตร					
2 ความเหมาะสมของกำหนดวันในการฝึกอบรม					
3 ความสามารถของวิทยากรในการถ่ายทอดความรู้ให้ผู้เข้าอบรม					
4 ความเหมาะสม ชัดเจนและเข้าใจง่ายของสื่อการอบรม เช่น เอกสารประกอบการอบรม,สไลด์ที่น่าสนใจ ฯลฯ					
5 ความเหมาะสมของแบบฝึกหัด ในการช่วยเสริมให้เกิดการเรียนรู้บรรลุวัตถุประสงค์ของการฝึกอบรม					
6 ประโยชน์และเนื้อหาสาระของหลักสูตรต่อการนำไปใช้ปฏิบัติงาน					
7 การสนับสนุนที่ได้รับจากทีมงาน (ทีม SAP) ในการให้คำแนะนำ และช่วยเหลือตอบข้อสงสัยขณะฝึกอบรม					
ความพึงพอใจต่อ บุคลากร สถานที่ และอุปกรณ์ที่รองรับระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)					
8 ความเพียงพอของจำนวนอุปกรณ์ (Hardware) กับการใช้งานระบบจัดซื้อ เช่น ระบบ LAN ,Leased Line					
9 ความสมบูรณ์ของอุปกรณ์ (Hardware) เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์, ระบบ LAN หรือ Leased line					
10 ความรู้ ความสามารถของบุคลากรที่ให้คำปรึกษา					

ประเด็น	ระดับความพึงพอใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ความพึงพอใจต่อ ประสิทธิภาพของระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)					
11 ความรวดเร็วของระบบในการประมวลผลข้อมูล					
12 ความถูกต้อง ปลอดภัยในการใช้สิทธิ์เข้าระบบ (Authorization)					
13 ความครบถ้วนถูกต้องของข้อมูลหลักในระบบ					
14 ความครบถ้วนถูกต้องของข้อมูลหลังการประมวลผล					
15 ความสมบูรณ์ของระบบที่มีประสิทธิภาพ ไม่เกิดความล้มเหลวระหว่างการใช้งาน					
16 ความง่ายของศัพท์เทคนิคต่างๆในระบบจัดซื้อของ เอส เอ พี (SAP) ต่อการเข้าใจ					
17 ความซับซ้อนของขั้นตอนการจัดซื้อด้วยระบบเอส เอ พี (SAP) (การสร้าง PR และ PO ใน ระบบฯ)					
18 ขั้นตอนการทำงานในการจัดซื้อจัดหา เมื่อนำระบบ เอส เอ พี เข้ามาใช้แทนกระบวนการจัดซื้อจัดหาเดิม					
19 การปิดระบบเองโดยอัตโนมัติ 15 นาทีหากไม่มีการใช้งาน เป็นช่วงระยะเวลาที่ทันท่วงที					
ความพึงพอใจต่อ แบบฟอร์มและรายงานที่ใช้ในระบบ					
20 รูปแบบของแบบฟอร์มและเอกสารต่างๆที่ออกแบบไว้ในระบบ					
21 ความครบถ้วนของรายละเอียดในแบบฟอร์ม PR manual ครบตามความต้องการเพื่อใช้ในการบันทึกข้อมูลในระบบ					
22 ความครบถ้วนของข้อมูลในรายงานและเอกสารต่างๆมีรายละเอียดเพียงพอต่อการใช้งาน					

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมของพนักงานในการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

คำชี้แจง กรุณาตอบแบบสอบถามโดยทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ☐ เพียง 1 ช่องตามความเป็นจริง

- 1 จำนวนวันต่อสัปดาห์ โดยเฉลี่ย ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
 - ☐ 1 วัน
 - ☐ 2-3 วัน
 - ☐ 4-5 วัน
 - ☐ มากกว่า 5 วัน
- 2 ระยะเวลาโดยเฉลี่ยในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) ในแต่ละครั้ง
 - ☐ น้อยกว่า 1 ชม / ครั้ง
 - ☐ 1-2 ชม / ครั้ง
 - ☐ มากกว่า 3 ชม / ครั้ง
- 3 ช่วงเวลาส่วนใหญ่ในการเปิดเข้ามาใช้งานระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
 - ☐ ก่อน 8 30 น
 - ☐ 8 30 - 12 00 น
 - ☐ 12 01 – 15 00 น
 - ☐ 15 01 – 18 00 น
 - ☐ หลัง 18 00 น
- 4 ท่านมีวิธีการในการขอความช่วยเหลือ จากผู้ใด ในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
 - ☐ แก้ปัญหาด้วยตนเอง (ด้วยการใช้ Help ในซอฟต์แวร์ หรือลองทำด้วยตนเอง)
 - ☐ แก้ปัญหาโดยปรึกษาทีมงานที่ดูแลระบบ
 - ☐ แก้ปัญหาโดยปรึกษาผู้ใช้งานคนอื่นๆ ที่ใช้ซอฟต์แวร์นี้เหมือนกัน
 - ☐ อื่นๆ (ระบุ)
- 5 ในปัจจุบัน ท่านใช้งานระบบของ เอส เอ พี (SAP) ในการดำเนินงานด้านจัดซื้อ ด้วยวิธีการเชื่อมต่อกับระบบอย่างไร
 - ☐ ระบบ LAN
 - ☐ ระบบ Leased Line
 - ☐ เชื่อมต่อ Internet ผ่าน Modem
 - ☐ อื่นๆ (ระบุ)
- 6 งานที่ท่านมีหน้าที่รับผิดชอบมากที่สุด ในการใช้งานด้วยระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) คือ
 - ☐ จัดทำรายการจัดซื้อจัดหา รายการสินค้าใหม่ (Key Data)
 - ☐ ตรวจสอบรายการสินค้า ที่ทำการสั่งซื้อ (Release PR)
 - ☐ อนุมัติรายการสั่งซื้อ (Release PO)
 - ☐ อื่นๆ (ระบุ)
- 7 ท่านมีวิธีการทำรายการจัดซื้อจัดหาอย่างไร
 - ☐ ดำเนินการในทันทีด้วยระบบ เอส เอ พี (SAP)เมื่อมีรายการสั่งซื้อเกิดขึ้น
 - ☐ รวบรวมหลายหลายรายการสั่งซื้อ แล้วจึงดำเนินการด้วยระบบสั่งซื้อ เอส เอ พี (SAP)
 - ☐ ไม่มีความแน่นอน

8 ท่านมีวิธีจัดเก็บเอกสารหรือรายงานจากระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP) อย่างไร

- ☐ สัมผัส จัดเก็บเอกสารและ รายงาน ทุก รายการในระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
- ☐ สัมผัส จัดเก็บ เอกสารและ/หรือ รายงาน บาง รายการในระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)
- ☐ ไม่สัมผัสเพื่อจัดเก็บ เอกสารและ รายงาน ใดๆที่มีในระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ตอนที่ 5 ปัญหาและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการใช้ระบบจัดซื้อ เอส เอ พี (SAP)

ปัญหาที่พบจากการใช้ระบบ คือ

ข้อเสนอแนะ คือ

ขอขอบคุณในความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถาม

ภาคผนวก ข

รายนามผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบสอบถาม

รายนามผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบสอบถาม

รายชื่อ	ตำแหน่งและสถานที่ทำงาน
1 ผู้ช่วยศาสตราจารย์เพชรรัตน์ มีสมบุรณ์พูนสุข	อาจารย์ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
2 อ.ดร. วรางคณา อติศรประเสริฐ	อาจารย์ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ชื่อผู้วิจัย	นางสาวอุษณีย์ คันทิยงค์
วันเดือนปีเกิด	22 มีนาคม 2522
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	5/561 ม 9 ต บางตลาด อ ปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11100
ประวัติการศึกษา	
พ ศ 2547	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การจัดการ) มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
พ ศ 2542	วิทยาศาสตร์บัณฑิต (คณิตศาสตร์ประยุกต์) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
พ ศ 2538	มัธยมตอนปลาย โรงเรียนราชวินิตมัธยม