

ผลการใช้ชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก  
ของ นักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ  
สถาบันราชภัฏเพชรบุรี

ปริญญาานิพนธ์  
ของ  
พรรณทิพย์ ทองแย้ม

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา  
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกธุรกิจศึกษา  
พฤษภาคม 2546  
ลิขสิทธิ์เป็นของ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ผลการใช้ชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก  
ของ นักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ  
สถาบันราชภัฏเพชรบุรี

บทคัดย่อ

ของ

พรรณทิพย์ ทองแย้ม

ป.บ. ๒๕๔. 2546

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา  
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกธุรกิจศึกษา  
พฤษภาคม 2546

๒๕๔๖ ๗.๒

พรรณทิพย์ ทองแถม. (2546). ผลการใช้ชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก สำหรับนักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏเพชรบุรี. ปริญญาโท กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. อาจารย์ที่ปรึกษาปริญญาโท: รองศาสตราจารย์ ดร.บุญเชิด ภิญโญนนตพงศ์. กรรมการปริญญาโท : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สุพีร์ ลี้มไทย

การวิจัยครั้งนี้มีความมุ่งหมายเพื่อ 1) หาประสิทธิภาพของชุดการสอน วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก 2) เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน โดยใช้ชุดการสอน วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กก่อนเรียนและหลังเรียน

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ วิชาการจัดการ โปรแกรมบริหารธุรกิจและการจัดการทั่วไป สถาบันราชภัฏเพชรบุรี ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2545 จำนวน 40 คน ได้ทำการทดสอบก่อนเรียนและศึกษาด้วยชุดการสอนที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น จากนั้นจึงประเมินผล โดยการทำแบบทดสอบหลังเรียน นำคะแนนที่ได้มาวิเคราะห์โดยหาค่าร้อยละ ค่าคะแนนเฉลี่ย ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่า t-test แบบ dependent samples

## ผลการวิจัยพบว่า

ชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก สำหรับนักศึกษาระดับปริญญาตรี ซึ่งประกอบด้วย เนื้อหาตามแผนการสอน 8 หน่วย คือ

ชุดการสอนหน่วยที่ 1 เรื่องความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

ชุดการสอนหน่วยที่ 2 เรื่องนโยบายของรัฐบาลและหน่วยงานที่ส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

ชุดการสอนหน่วยที่ 3 เรื่องคุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดี

ชุดการสอนหน่วยที่ 4 เรื่องรูปแบบการประกอบธุรกิจ

ชุดการสอนหน่วยที่ 5 เรื่องการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ

ชุดการสอนหน่วยที่ 6 เรื่องพฤติกรรมผู้บริโภค

ชุดการสอนหน่วยที่ 7 เรื่องการตลาด

ชุดการสอนหน่วยที่ 8 เรื่องการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร

มีประสิทธิภาพ 87.53/82.41 ซึ่งสูงกว่าเกณฑ์มาตรฐานที่ตั้งไว้ และชุดการสอนส่ง  
ผลให้ผู้เรียนมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนหลังเรียนสูงกว่าก่อนเรียนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่  
ระดับ .01

The Outcome of Using Instructional Package in Teaching Small and Medium Business  
Management for Management Science, Bachelor Degree,  
at Rajabhat Institute Petchaburi

AN ABSTRACT  
BY  
MRS. PUNTIP THONGYAM

Presented in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Master of Education Degree in Business Education  
at Srinakharinwirot University

May 2003

PUNTIP TONGYAM (2003). *The Outcome of Using Instructional Package in Teaching Small and Medium Business Management for Management Science, Bachelor Degree, at Rajabhat Institute Petchaburi*. Master project, M.Ed. (Business Education). Bangkok : Thesis Advisor Assoc. Prof. Dr. Booncherd Pinyoanuntapont, Committee : Asst. Prof. Supee Limthai.

The purposes of this research were to 1) determine the effectiveness of the package 2) compare the students' learning achievement between the pretest and posttest on the instructional package.

The sample of this study was 40 students from business administration and general management program in bachelor degree at Rajabhat Institute Phetchaburi, 2<sup>nd</sup> semester, 2002 academic year. After the pretest and the instructional package were conducted, the achievement test was administered to the sample group. The data were analyzed by percentage, arithmetic mean, standard deviation and t-test for dependent samples.

The results were as follows :

The instructional package in teaching small and medium business management for Management Science students, bachelor degree comprises of 8 units as follows

Unit 1 : An Overview of small and medium business management

Unit 2 : Government policy for small and medium business

Unit 3 : Entrepreneurship

Unit 4 : Ownership

Unit 5 : Business Opportunities

Unit 6 : Consumer Behavior

Unit 7 : Marketing

Unit 8 : Human Resource Management

The effectiveness of 87.53/82.41 was above the standard and the instructional package created the students' learning achievement of the posttest higher than that of the pretest significantly at the .01 level.

ปริญญาโทได้รับทุนอุดหนุนและส่งเสริมปริญญาโทระดับปริญญาโทและเอก  
จากโครงการพัฒนาอาจารย์ ของสถาบันราชภัฏเพชรบุรี

ปริญญาโท  
เรื่อง

ผลการใช้ชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก  
ของ นักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ  
สถาบันราชภัฏเพชรบุรี

ของ  
นางพรรณทิพย์ ทองแย้ม

ได้รับอนุมัติจากบัณฑิตวิทยาลัยให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกธุรกิจศึกษา  
ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

(รองศาสตราจารย์ ดร.นภาพร หนะวานนท์)

วันที่ ๑ พฤษภาคม พ.ศ. 2546

คณะกรรมการสอบปริญญาโท

..... ประธาน

(รองศาสตราจารย์ ดร.บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์)

..... กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สุพีร์ ลิ้มไทย)

..... กรรมการที่แต่งตั้งเพิ่มเติม

(รองศาสตราจารย์ ดร.สุภาพรณ สิรีแพทย์พิสุทธิ์)

..... กรรมการที่แต่งตั้งเพิ่มเติม

(อาจารย์ผจงศักดิ์ หมวดสง)

## ประกาศคุณูปการ

ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยดีจากความเมตตากรุณาในการให้คำปรึกษาแนะนำ พร้อมทั้งข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ ทำให้ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น จากท่าน รองศาสตราจารย์ ดร.บุญเชิด ภิญญอนันตพงษ์ อาจารย์ที่ปรึกษาปริญญานิพนธ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพีร์ ลี้มไทย กรรมการปริญญานิพนธ์ รองศาสตราจารย์สุภาพรรณ สิริแพทย์พิสุทธิ์ และอาจารย์ผจงศักดิ์ หมวดสง ที่กรุณาาร่วมเป็นกรรมการสอบ ผู้วิจัย ขอกราบขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูง ณ โอกาสนี้

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.สุภาพรรณ สิริแพทย์พิสุทธิ์ รองศาสตราจารย์ ดร.ธีระ ประพตติกิจ อาจารย์เสนาะ กลิ่นงาม ผู้ช่วยศาสตราจารย์นรี นารถ ศรีวรรณารถ ผู้ช่วยศาสตราจารย์กาญจนา บุญสง ผู้ช่วยศาสตราจารย์บุญมา แฉ่งฉายา อาจารย์สุกัญญา แสงโสม และอาจารย์ภาวนา อังกินันท์ ที่กรุณาให้คำแนะนำและตรวจแก้ไขเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อการวิจัยครั้งนี้

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ คณาจารย์ภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒทุกท่าน ที่ได้กรุณาให้การอบรม สั่งสอน และประสิทธิ์ประสาท วิชาความรู้ ตลอดจนประสบการณ์ที่ดีแก่ผู้วิจัย อีกทั้งได้ความเมตตาด้วยดีเสมอมา

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปัญญา การพานิช อธิการบดี สถาบันราชภัฏเพชรบุรี และผู้บริหาร ที่กรุณาให้ทุนในการศึกษาและการวิจัยค้นคว้าให้สำเร็จ ลุล่วงด้วยดี และขอขอบพระคุณผู้บริหาร-อาจารย์ คณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏ เพชรบุรี ที่กรุณาช่วยเหลือให้คำปรึกษาแนะนำแก่ผู้วิจัยเป็นอย่างดีเสมอมา และขอขอบคุณนักศึกษาที่เป็นกลุ่มตัวอย่างทุกคนของคณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏเพชรบุรีที่ได้ให้ความร่วมมือในการศึกษาครั้งนี้เป็นอย่างดี

คุณค่าและประโยชน์ของปริญญานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอน้อมรำลึกถึงพระคุณของบิดา มารดา ครู อาจารย์ ผู้มีพระคุณทุกท่านที่ได้กรุณาอบรม สั่งสอน สามีและลูกที่อยู่เบื้องหลัง ความสำเร็จและเป็นกำลังใจ แก่ผู้วิจัยในการศึกษาค้นคว้าเสมอมา

พรรณทิพย์ ทองแย้ม

## สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ.....	1
ภูมิหลัง .....	1
ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	3
ความสำคัญของการวิจัย .....	3
ขอบเขตของการวิจัย .....	4
ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย .....	4
ตัวแปรที่ศึกษา .....	4
นิยามศัพท์เฉพาะ .....	5
กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	6
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	7
เอกสารเกี่ยวกับชุดการสอน.....	7
แนวความคิดที่สำคัญที่นำมาสู่การผลิตชุดการสอน.....	13
งานวิจัยเกี่ยวกับชุดการสอน.....	25
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	29
การกำหนดประชากรและเลือกกลุ่มตัวอย่าง .....	29
การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	31
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	34
การวิเคราะห์ข้อมูล .....	34
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล .....	39
สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล.....	39
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	39

## สารบัญ(ต่อ)

บทที่	หน้า
5 บทสรุป ข้อเสนอแนะ และอ้างอิง.....	48
ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	48
ความสำคัญของการวิจัยวิจัย.....	48
สมมติฐานของการวิจัย.....	48
ขอบเขตของการวิจัย.....	48
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	49
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	49
สรุปผลการวิจัย.....	49
อภิปรายผล.....	49
ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้.....	52
ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป.....	52
บรรณานุกรม.....	54
ภาคผนวก.....	60
ภาคผนวก ก .....	61
ภาคผนวก ข .....	155
ภาคผนวก ค .....	182
ประวัติย่อผู้วิจัย.....	186

## บัญชีตาราง

ตาราง	หน้า
1 ผลการศึกษาการหาประสิทธิภาพของชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดเล็ก ชั้นที่ 1 .....	40
2 ผลการศึกษาการหาประสิทธิภาพของชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดเล็ก ชั้นที่ 2 .....	41
3 ผลการศึกษาการหาประสิทธิภาพของชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดเล็ก ชั้นภาคสนาม .....	42
4 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ ชุดการสอนหน่วยที่ 1 .....	43
5 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ ชุดการสอนหน่วยที่ 2 .....	43
6 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ ชุดการสอนหน่วยที่ 3 .....	44
7 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ ชุดการสอนหน่วยที่ 4 .....	44
8 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ ชุดการสอนหน่วยที่ 5 .....	45
9 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ ชุดการสอนหน่วยที่ 6 .....	45
10 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ ชุดการสอนหน่วยที่ 7 .....	46
11 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ ชุดการสอนหน่วยที่ 8 .....	46
12 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ ชุดการสอนวิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก.....	47
13 แสดงค่าความยาก ค่าอำนาจจำแนกข้อสอบที่คัดเลือกไว้ จำนวน 80 ข้อ ของแบบ ทดสอบวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก.....	156

## บทที่ 1

### บทนำ

#### ภูมิหลัง

ในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน มนุษย์มีความจำเป็นที่จะต้องแบ่งงานกันทำ ผู้ผลิตในเวลาหนึ่งจะต้องเป็นผู้บริโภคในอีกโอกาสหนึ่ง ดังนั้น กลไกของอุปสงค์และอุปทานหรือกลไกตลาดจึงมีบทบาทมากขึ้น ธุรกิจกลายเป็นความจำเป็นที่ทุกสังคมขาดไม่ได้ แม้กระทั่งประเทศสังคมนิยมยักษ์ใหญ่อย่างโซเวียตรัสเซีย จำเป็นต้องเปลี่ยนระบอบเศรษฐกิจของประเทศมาสู่ระบอบเสรีนิยม ดำเนินการในรูปธุรกิจเสรีแล้ว

ธุรกิจเป็นอาชีพอาชีพหนึ่ง อาชีพ คือ การปฏิบัติงานที่มีคุณค่าต่อการดำรงชีวิตทั้งของผู้ประกอบอาชีพนั้นและทั้งผู้รับผลจากอาชีพนั้นด้วย ดังนั้นธุรกิจจึงมีประโยชน์ทั้งต่อผู้ประกอบการเองและทั้งคนรอบข้าง (สุกรี แก้วมณี 2542 : 1)

ประเทศไทยเป็นประเทศเศรษฐกิจแบบเสรีนิยม ย่อมมีกิจการต่าง ๆ ดำเนินธุรกิจอยู่โดยทั่วไป ทั้งธุรกิจขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และธุรกิจขนาดเล็ก จากผลการศึกษาขององค์การแรงงานระหว่างประเทศ International Labor Organization (ILO) ในปี 2542 พบว่าธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กของประเทศไทยเป็นฐานที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจ เพราะเป็นธุรกิจที่มีปริมาณมากที่สุดและมีการจ้างงานถึงกว่า 90% ของการจ้างงานทั้งหมดของประเทศ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กจึงถือเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมของประเทศเป็นอย่างดี ดังนั้นการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กให้มีความมั่นคง เจริญเติบโตและอยู่รอดได้ ภายใต้การแวดล้อมของธุรกิจขนาดกลางและธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีกำลังและทรัพยากรมากกว่า จึงเป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

ถึงแม้ว่าธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก จะเสียเปรียบต่อกิจการที่มีขนาดใหญ่กว่า เนื่องจากมีทรัพยากรน้อยกว่า ทำให้ไม่สามารถที่จะแข่งขันในการลงทุน ทั้งด้านเทคโนโลยี การตลาดและการพัฒนาบุคลากรได้ แต่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กยังมีความได้เปรียบกิจการขนาดใหญ่ในด้านความคล่องตัวในการตัดสินใจ การปรับตัวต่อสถานการณ์ได้อย่างรวดเร็ว และความสามารถใกล้ชิดกับตลาดและทีมงานได้มากกว่าธุรกิจขนาดใหญ่

ดังนั้น การที่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กจะสามารถอยู่รอด มีความมั่นคงและเจริญเติบโตได้ ย่อมขึ้นอยู่กับความสามารถในการที่จะหลีกเลี่ยงข้อด้อยของตนและนำเอาข้อได้เปรียบของตนมาใช้ให้เป็นประโยชน์ต่อกิจการให้ได้ เช่น หลีกเลี่ยงไม่แข่งขันกับกิจการขนาดใหญ่ที่จะต้องมีการลงทุนทางเทคโนโลยีหรือลงทุนทางการตลาด แต่หันมาใช้ความใกล้ชิดกับ

ตลาด และความคล่องตัวในการปรับเปลี่ยนรูปของธุรกิจได้อย่างคล่องตัวมาเป็นจุดอ่อนในการแข่งขันเป็นต้น (ไมตรี วสันตวิวงศ์ : 2543 : 1)

การที่กิจการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก จะสามารถนำเอาจุดเด่นของตนมาใช้ให้เป็นประโยชน์ได้นั้น กิจการขนาดกลางและขนาดเล็กจะต้องมีพื้นฐานของการบริหารกิจการที่หนักแน่นมั่นคงเสียก่อน กล่าวคือ ก่อนที่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กจะก้าวออกไปต่อสู้กับคู่ต่อสู้จากภายนอก กิจการนั้นจำเป็นต้องสำรวจตนเองและจัดการให้สภาพภายในของตนอยู่ในสภาพเรียบร้อย มั่นคง แข็งแรง พร้อมทั้งจะรับสถานการณ์ภายนอกได้ การให้การส่งเสริมแนะนำให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กจึงถือเป็นเรื่องสำคัญ และจำเป็นอย่างยิ่ง การศึกษาธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กจะก่อประโยชน์ให้ผู้ศึกษา รู้จักวิธีการบริหารกิจการให้มีความมั่นคงแข็งแรงพร้อมที่จะต่อสู้กับสถานการณ์ภายนอกได้

คณะวิทยาการจัดการได้เล็งเห็นความสำคัญจึงได้จัดให้มีการเรียนการสอน วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ขึ้นในหลักสูตร โปรแกรมบริหารธุรกิจและการจัดการทั่วไป ซึ่งเป็นแนวทางหนึ่ง ที่จะส่งเสริมให้นักศึกษานำความรู้ดังกล่าวมาประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพส่วนตัว ดังจะเห็นได้จากจุดประสงค์เฉพาะของหลักสูตรโปรแกรมบริหารธุรกิจและการจัดการทั่วไป ระดับปริญญาตรี พุทธศักราช 2544 มีใจความว่า (1) เพื่อผลิตบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ในสาขาวิชาบริหารธุรกิจ ระดับวิชาชีพชั้นสูง (Professional) และสามารถนำความรู้ไปใช้ในการประกอบอาชีพธุรกิจได้เป็นอย่างดี (2) เพื่อผลิตบุคลากรที่มีความรู้ ความเข้าใจ ในระบบเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับธุรกิจ และสามารถนำความรู้ไปใช้ในการตัดสินใจดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ (คู่มือนักศึกษา สถาบันราชภัฏเพชรบุรี : 2544)

วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กเป็นวิชาที่มีลักษณะเป็นรูปธรรม ต้องอาศัยทักษะและความเข้าใจอย่างละเอียด เพราะลักษณะในการประกอบธุรกิจเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม ตามสถานการณ์เศรษฐกิจโลก จึงยากที่จะสอนให้นักศึกษาเข้าใจได้โดยง่าย ทำให้การเรียนการสอนในห้องเรียนไม่บรรลุเป้าหมาย นอกจากนี้กิจกรรมการเรียนการสอนขาดกิจกรรมการสอนที่สร้างความสนใจ การสอนส่วนใหญ่เน้นความจำมากกว่าการนำไปใช้

เนื่องด้วยผู้วิจัยได้รับหน้าที่เป็นผู้สอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก สำหรับนักศึกษาระดับปริญญาตรีของสถาบันราชภัฏเพชรบุรี มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 จึงคิดหาวิธีสอนที่เพิ่มเติมจากที่มีอยู่ และเห็นว่าชุดการสอนสำหรับกิจกรรมกลุ่มจะเป็นวิธีการหนึ่ง สำหรับนำมาทดลองและวิจัยในครั้งนี้ เพราะชุดการสอนสำหรับกิจกรรมกลุ่มนั้นประกอบด้วยสื่อหลาย ๆ อย่าง นักศึกษาจึงมีโอกาสมิ่จะรับประสบการณ์จากสื่อหลาย ๆ ด้าน ซึ่งทำให้นักศึกษาทำความเข้าใจได้ง่ายขึ้น และช่วยลดภาระในการเตรียมสอน การหาอุปกรณ์การสอน บทเรียน และแบบฝึกหัด ทั้งยังก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการเรียน การสอน และ

ความเสมอภาคในด้านคุณภาพทางการศึกษาด้วย นอกจากนี้ยังช่วยขจัดปัญหาการขาดแคลนครู การสอนแทน (ชัยยงค์ พรหมวงศ์. 2521 : 101) และการแก้ปัญหาที่ตัวผู้เรียนได้ประกอบกิจกรรมร่วมกัน อาจจัดการเรียนในรูปแบบของศูนย์การเรียน ทำให้ผู้เรียนสามารถช่วยเหลือซึ่งกันและกันได้ หากมีปัญหาผู้เรียนสามารถซักถามครูได้ นอกจากนี้ผู้เรียนอาจจะสนใจการเรียนเสริมเพื่อเจาะลึกถึงที่เรียนรู้ได้อีก หลักการเหล่านี้ช่วยให้ผู้เรียนประสบความสำเร็จในการเรียนได้และทำให้นักศึกษามีทัศนคติที่ดีต่อการเรียนด้วย

จากความสำคัญและความจำเป็นดังกล่าว ผู้วิจัยจึงสนใจหาวิธีสอนให้ทันสมัยตามสถานการณ์ ประกอบการนำเทคโนโลยีทางการศึกษามาใช้ในการช่วยจัดกิจกรรมการเรียนการสอน ผู้วิจัยจึงมีความตั้งใจที่จะสร้างชุดการสอน วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ให้มีความเข้าใจง่ายและก่อให้เกิดทักษะการปฏิบัติที่ถูกต้องและสอดคล้องกับจุดมุ่งหมายของหลักสูตรสาขาวิชาการบริหารธุรกิจ

#### ความมุ่งหมายของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายสำคัญเพื่อศึกษาผลการใช้ชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก โดยกำหนดเป็นจุดมุ่งหมายเฉพาะดังนี้

1. เพื่อหาประสิทธิภาพของชุดการสอน วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
2. เพื่อเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน โดยใช้ชุดการสอน วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กก่อนเรียนและหลังเรียน

#### สมมติฐานการวิจัย

1. นักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ โปรแกรมบริหารธุรกิจและการจัดการทั่วไป สถาบันราชภัฏเพชรบุรี ที่เรียนโดยใช้ชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงกว่าก่อนเรียน

#### ความสำคัญของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ทำให้ได้ชุดการสอน วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ซึ่งเป็นประโยชน์และคุณค่าทางการศึกษาต่อสถาบันและถ้าชุดการสอนสำเร็จสมบูรณ์สามารถนำไปใช้ได้แล้วจะลดภาระให้กับอาจารย์ในการสอน และสามารถช่วยให้ผู้เรียนเรียนรู้ได้อย่างเป็นระบบมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังเป็นแนวทางในการสร้างชุดการสอนวิชาอื่นต่อไป ผลงานดังกล่าว

สามารถนำไปลงโปรแกรม E-Learning ของสถาบันราชภัฏเพชรบุรี เพื่อให้นักศึกษาได้เรียนรู้ด้วยตนเองต่อไปได้กว้างขวางมากขึ้น

#### ขอบเขตของการวิจัย

เนื้อหาที่ใช้ในการทดลองครั้งนี้เป็นเนื้อหา วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111) สาขาวิชาบริหารธุรกิจ ตามหลักสูตรโปรแกรมบริหารธุรกิจและการจัดการทั่วไป สถาบันราชภัฏ พุทธศักราช 2544

#### ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

##### ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการสุ่มตัวอย่างครั้งนี้ เป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ โปรแกรมบริหารธุรกิจและการจัดการทั่วไป สถาบันราชภัฏเพชรบุรี ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2545 จำนวน 3 ห้อง รวมทั้งสิ้น 97 คน

##### กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ โปรแกรมบริหารธุรกิจและการจัดการทั่วไป สถาบันราชภัฏเพชรบุรี ที่สุ่มแบบเจาะจง (Specific Sampling) จากประชากร จำนวน 1 ห้องเรียน จำนวน นักศึกษา 40 คน

##### ระยะเวลาที่ใช้ในการทดลอง

ระยะเวลาที่ใช้ในการทดลองครั้งนี้กระทำในภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2545 โดยใช้เวลา 4 สัปดาห์ สัปดาห์ละ 6 คาบ รวม 24 คาบ คาบละ 50 นาที ติดต่อกัน สัปดาห์ละ 6 คาบ

#### ตัวแปรที่ศึกษา

1. ตัวแปรอิสระ ได้แก่ ชุดการสอน วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
2. ตัวแปรตาม ได้แก่
  - 2.1 ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
  - 2.2 ประสิทธิภาพของชุดการสอน วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

## นิยามศัพท์เฉพาะ

1. ชุดการสอน หมายถึง ชุดการสอนสำหรับอาจารย์ใช้สอนหมวดวิชาเฉพาะด้าน กลุ่มวิชาบังคับตามหลักสูตรสาขาวิชาบริหารธุรกิจ วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น จำนวน 8 หน่วย แต่ละหน่วยการสอนประกอบด้วย แผนการสอน ใบความรู้ สื่อประสม ใบงาน แบบฝึกหัด แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

2. ผลการใช้ชุดการสอน หมายถึง ผลลัพธ์ที่เกิดจากการเรียนรู้ด้วยชุดการสอน ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้จำกัดเฉพาะผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนที่วัดได้จากแบบทดสอบทางการเรียน ก่อนเรียนและหลังเรียน

3. ประสิทธิภาพของชุดการสอน หมายถึง คุณภาพของชุดการสอนที่ทำให้ นักศึกษาสามารถตอบคำถามในแบบฝึกหัดของบทเรียน และแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนได้ถูกต้องมากที่สุดตามเกณฑ์ 80/80

“80” ตัวแรก หมายถึง จำนวนร้อยละของคะแนนเฉลี่ยที่นักศึกษาทำได้ถูกต้องจากแบบฝึกหัดของบทเรียน

“80” ตัวหลัง หมายถึง จำนวนร้อยละของคะแนนเฉลี่ยของข้อสอบที่นักศึกษาทำได้ถูกต้องจากแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

4. ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน หมายถึง ความรู้ความสามารถของนักศึกษา ซึ่งวัดและประเมินผลได้จากแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนที่เรียนโดยใช้ชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

5. วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก รหัส 3563111 หมายถึง วิชาในระดับปริญญาตรี หลักสูตรสาขาวิชาบริหารธุรกิจ ศึกษาถึงลักษณะและคุณสมบัติของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก การบริหารงานและปัญหาที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก โดยแบ่งเนื้อหาตามแผนการสอน 8 หน่วย ดังนี้

หน่วยที่ 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

หน่วยที่ 2 นโยบายของรัฐบาลและหน่วยงานที่ส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

หน่วยที่ 3 คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดี

หน่วยที่ 4 รูปแบบการประกอบธุรกิจ

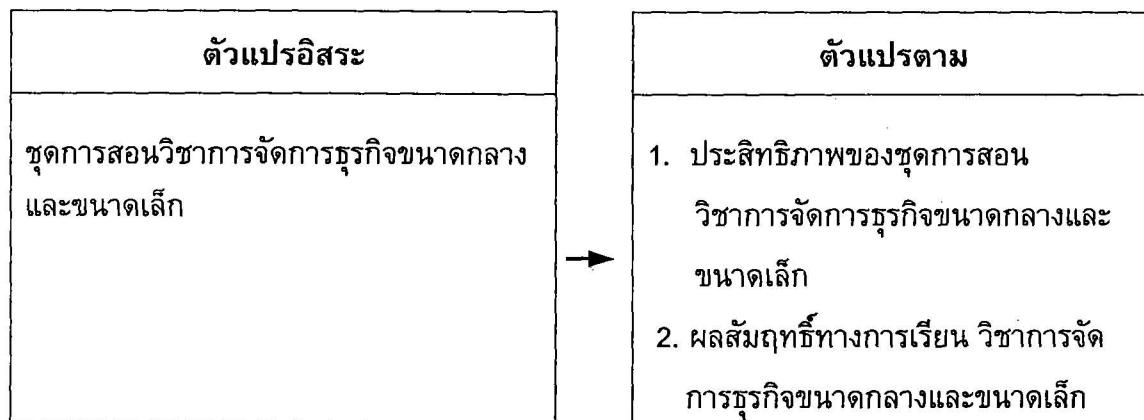
หน่วยที่ 5 การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ

หน่วยที่ 6 พฤติกรรมผู้บริโภค

หน่วยที่ 7 การตลาด

หน่วยที่ 8 การจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร

## กรอบแนวคิดในการวิจัย



## บทที่ 2

### เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาค้นคว้า ผู้วิจัยแบ่งออกเป็นหัวข้อต่อไปนี้

1. เอกสารเกี่ยวกับชุดการสอน
2. งานวิจัยเกี่ยวกับชุดการสอน

#### 1. เอกสารเกี่ยวกับชุดการสอน

##### 1.1 ความหมายของชุดการสอน

นักการศึกษาหลายท่านได้ให้ความหมายของชุดการสอน ดังนี้

ชัยยงค์ พรหมวงศ์ และคณะ (2523 : 120) ได้ให้ความหมายของชุดการสอน คือ การนำเอาระบบสื่อประสมที่สอดคล้องกับเนื้อหาและประสบการณ์ของแต่ละหน่วย มาช่วยให้การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการเรียนรู้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ภายในชุดการสอนจะประกอบด้วยคู่มือการใช้ชุดการสอน สื่อการสอนที่สอดคล้องกับเนื้อหาและประสบการณ์ เช่น รูปภาพ ตำรา เอกสาร แผนภูมิ แผ่นคำบรรยาย วัสดุอุปกรณ์ เป็นต้น

ชม ภูมิภาค (2524 : 100) ได้ให้ความหมายของชุดการสอนว่าเป็นรูปแบบของการสื่อสารระหว่างครูกับนักเรียนอันมีการกำหนดจุดมุ่งหมายแน่ชัด กำหนดเนื้อหา วัสดุ และกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งตัวครูและนักเรียน เพื่อให้เกิดผลบรรลุจุดมุ่งหมายอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

วิชัย วงศ์ใหญ่ (2525 : 185) ได้อธิบายความหมายของชุดการสอนว่า หมายถึงระบบการผลิตและการนำสื่อสารการเรียนรู้หลายอย่างมาสัมพันธ์กันและมีคุณค่าส่งเสริมซึ่งกันและกัน สื่อการเรียนรู้หนึ่งจะอธิบายข้อเท็จจริงของเนื้อหาและอีกอย่างหนึ่งเพื่อก่อให้เกิดความเข้าใจอย่างลึกซึ้ง สื่อการเรียนรู้เหล่านี้ เรียกอีกอย่างหนึ่งว่าสื่อประสม สามารถนำสื่อการเรียนรู้มาใช้ให้สอดคล้องกับเนื้อหาวิชา เพื่อช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการเรียนรู้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

เสาวนีย์ ลิกขาบัณฑิต (2528 : 291) กล่าวว่า ชุดการสอนเป็นการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ อันประกอบด้วย วัตถุประสงค์ เนื้อหาและวัสดุ อุปกรณ์ทั้งหลาย ไว้เป็นชุด ๆ (จะใส่เป็นกล่องหรือชุดหรือถุงหรือห่อก็ได้) เพื่อจัดกิจกรรมให้เกิดการเรียนรู้

ธีระชัย ปุณฺณโชติ (2532 : 4-16) กล่าวว่า ชุดการสอนเป็นสื่อประสมที่ได้จากระบบการผลิตที่มีความสอดคล้องกับวิชา หน่วย ตัวเรื่อง และวัตถุประสงค์ของวิชานั้น ๆ เพื่อช่วยให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้อย่างมีประสิทธิภาพ

ฟิลลิปส์และเค็ปเฟอร์ (Phillips and Kapfer. 1972 : 3-10) ได้สรุปความหมายของชุดการสอนไว้ว่า เป็นรูปแบบของการสื่อสารระหว่างครูและนักเรียน ซึ่งประกอบด้วยคำแนะนำที่ให้นักเรียนได้ทำกิจกรรมการเรียนรู้จนบรรลุพฤติกรรมที่เป็นผลของการเรียนรู้ การรวบรวม เนื้อหาที่นำมาสร้างชุดการสอนนั้น ได้มาจากขอบข่ายของความรู้ที่หลักสูตรต้องการให้นักเรียนได้เรียนรู้ เนื้อหานั้นจะต้องตรงและให้ชัดเจน ที่จะสื่อความหมายให้ผู้เรียนเกิดพฤติกรรมตามเป้าหมายของการเรียน

แอสบี้ (Ashby. 1972 : 15-17) กล่าวว่า ชุดการสอน หมายถึง ชุดการสอนที่ประกอบด้วย รูปภาพ สไลด์ เพลง เทป ประกอบการสอน เป็นต้น อันเป็นเครื่องมือช่วยสอนที่ให้นักเรียนเข้าใจบทเรียนได้ดียิ่งขึ้น และหลังจากที่นักเรียนเรียนจบแล้วนักเรียนสามารถทดสอบ เพื่อสำรวจความก้าวหน้าในการเรียนของตนเองโดยการทำแบบทดสอบที่อยู่ในชุดการสอน

กู๊ด (Good. 1973 : 306) กล่าวว่า ชุดการสอน คือ โปรแกรมทางการสอนทุกอย่างที่จัดไว้โดยเฉพาะ มีวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการสอน อุปกรณ์ที่ใช้ในการเรียน คู่มือครู เนื้อหา แบบทดสอบ ข้อมูลที่เชื่อถือได้ มีการกำหนดจุดมุ่งหมายของการเรียนไว้อย่างครบถ้วน ชุดการสอนนี้ครูเป็นผู้จัดให้นักเรียนแต่ละคนได้ศึกษาและฝึกฝนด้วยตนเองโดยครูเป็นผู้คอยแนะนำเท่านั้น

จากความหมายดังกล่าว พอสรุปได้ว่า ชุดการสอนเป็นการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ โดยนำเอาระบบสื่อประสมมาใช้ในการสื่อสารระหว่างอาจารย์กับนักศึกษา เพื่อช่วยส่งเสริมให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการเรียนรู้ของนักศึกษา ให้เป็นไปตามจุดประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้การได้ทราบคำตอบทันทีเป็นการเสริมแรงภายใน ซึ่งมีผลทำให้เกิดกำลังใจ และทำให้ไม่เกิดความเบื่อหน่ายหรือท้อถอยในการเรียนได้

## 1.2 ประเภทของชุดการสอน

วิชัย วงศ์ใหญ่. (2525 : 174-175) แบ่งชุดการสอนตามลักษณะของการใช้เป็น 3 ประเภท คือ

1. ชุดการสอนสำหรับประกอบคำบรรยายหรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่าชุดการสอนสำหรับครู ใช้ คือ เป็นชุดการสอนสำหรับกำหนดกิจกรรมและสื่อการเรียนให้ครูใช้ประกอบคำบรรยาย เพื่อเปลี่ยนบทบาทการพูดของครูให้ลดน้อยลงและเปิดโอกาสให้นักเรียนร่วมกิจกรรมการเรียนมากยิ่งขึ้น ชุดการสอนนี้จะมีเนื้อหาเพียงหน่วยเดียวและใช้กับนักเรียนทั้งชั้น

2. ชุดการสอนสำหรับกิจกรรมกลุ่ม ชุดการสอนนี้มุ่งเน้นที่ตัวผู้เรียนได้ประกอบกิจกรรมร่วมกันและอาจจัดการเรียนในรูปแบบของศูนย์การเรียน ชุดการสอนแบบกิจกรรมกลุ่มจะประกอบด้วยชุดการสอนย่อย ที่มีจำนวนเท่ากับศูนย์ที่แบ่งไว้ในแต่ละหน่วย ในแต่ละศูนย์มีสื่อการเรียนหรือบทเรียนครบชุดตามจำนวนผู้เรียนในศูนย์กิจกรรมนั้น สื่อการเรียนอาจจะจัดในรูปแบบของการเรียนรายบุคคลหรือผู้เรียนทั้งศูนย์ใช้ร่วมกันก็ได้ ผู้เรียนจากชุดการสอนแบบกิจกรรมกลุ่มอาจจะต้องการความช่วยเหลือจากครูเพียงเล็กน้อยในระยะเริ่มต้นเท่านั้น หลังจากเคยชินกับวิธีการใช้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถช่วยเหลือซึ่งกันและกันได้เอง ในขณะที่ทำกิจกรรมการเรียนหากมีปัญหา ผู้เรียนสามารถซักถามครูได้เสมอ เมื่อจบการเรียนแต่ละศูนย์แล้วผู้เรียนอาจจะสนใจการเรียนเสริมเพื่อเจาะลึกถึงที่เรียนรู้ได้อีก จากศูนย์สำรองที่ครูจัดเตรียมไว้เพื่อเป็นการไม่เสียเวลาที่จะต้องรอคอยบุคคลอื่น

3. ชุดการสอนรายบุคคล เป็นชุดการสอนที่จัดระบบขั้นตอนเพื่อให้ผู้เรียนใช้เรียนด้วยตนเอง ตามลำดับขั้นความสามารถของแต่ละบุคคล เมื่อศึกษาพบแล้วจะทำการทดสอบประเมินผลความก้าวหน้า และศึกษาชุดอื่นต่อไปตามลำดับ เมื่อมีปัญหา ผู้เรียนจะปรึกษากันได้ระหว่างผู้เรียนปะผู้สอนพร้อมที่จะให้ความช่วยเหลือทันทีในฐานะผู้ประสานงานหรือผู้ชี้แนะแนวทางการเรียน ชุดการสอนแบบนี้จัดขึ้นเพื่อส่งเสริมศักยภาพการเรียนรู้ของแต่ละบุคคลให้พัฒนาการเรียนรู้ของตนเองไปจนถึงขีดความสามารถ โดยไม่ต้องเสียเวลารอคอยผู้อื่น ชุดการสอนนี้บางครั้งเรียกว่า บทเรียนโมดูล (Instructional Module)

ชัยยงค์ พรหมวงศ์. 2523 : 118-119 ได้จำแนกประเภทของชุดการสอนและแนวคิดในการผลิตชุดการสอนออกเป็นชุดและประเภทใหญ่ ๆ 4 ประเภท คือ

1. ชุดการสอนประกอบการบรรยาย เป็นชุดการสอนที่มุ่งขยายเนื้อหาสาระการสอนแบบบรรยายให้ชัดเจนขึ้น โดยกำหนดกิจกรรมและสื่อการสอนให้ครูใช้ประกอบคำบรรยายบางครั้งเรียกว่า "ชุดการสอนสำหรับครู" ชุดการสอนนี้จะมีเนื้อหาวิชาเพียงหน่วยเดียวจะใช้กับนักเรียนทั้งชั้น โดยแบ่งเป็นหัวข้อที่จะบรรยายและกิจกรรมไว้ตามลำดับขั้น ทั้งนี้เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ครูผู้สอนและเพื่อเปลี่ยนบทบาทการพูดของครูให้น้อยลง เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้มีส่วน

ร่วมในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้มากยิ่งขึ้น ชุดการสอนประกอบการบรรยายนี้นิยมใช้กับการฝึกอบรมและการสอนในระดับอุดมศึกษา

สื่อการสอนที่ใช้อาจเป็นแผ่นคำสอน แผนภูมิ รูปภาพ สไลด์ภาพยนตร์โทรทัศน์หรือกิจกรรมกลุ่ม เป็นต้น สื่อการสอนและชุดการสอนมักจะบรรจุในกล่องที่มีขนาดเหมาะสม แต่ถ้าเป็นวัสดุอุปกรณ์ที่มีราคาแพงหรือขนาดเล็กหรือใหญ่เกินไป ตลอดจนเสียหายง่ายหรือเป็นสิ่งที่มีความเสี่ยงก็最好不要บรรจุในกล่อง แต่จะกำหนดไว้ในคู่มือครูเพื่อจัดเตรียมก่อนสอน

2. ชุดการสอนสำหรับกิจกรรมแบบกลุ่ม เป็นชุดการสอนที่มุ่งเน้นที่ตัวผู้เรียนได้ประกอบกิจกรรมร่วมกัน ครูจะเปลี่ยนบทบาทจากผู้บรรยายมาเป็นผู้แนะนำช่วยเหลือผู้เรียน ชุดการสอนแบบกิจกรรมกลุ่มอาจจัดการเรียนในห้องเรียนแบบศูนย์การเรียนรู้ ชุดการสอนแต่ละชุดจะประกอบด้วยชุดการสอนย่อยที่มีจำนวนเท่ากับจำนวนศูนย์ที่แบ่งไว้ในแต่ละหน่วยในแต่ละศูนย์มีสื่อหรือบทเรียนครบชุดตามจำนวนผู้เรียนในศูนย์กิจกรรมนั้น ๆ ซึ่งจัดไว้ในรูปสื่อประสม อาจใช้สื่อรายบุคคลหรือทั้งกลุ่มใช้ร่วมกันก็ได้ ในขณะที่ทำกิจกรรมการเรียนรู้ หากมีปัญหาผู้เรียนสามารถซักถามครูได้เสมอเมื่อจบการเรียนรู้แต่ละศูนย์แล้ว ผู้เรียนอาจสนใจที่จะเรียนเสริมก็สามารถศึกษาได้จากศูนย์สำรองที่จัดเตรียมไว้ โดยไม่ต้องเสียเวลารอคอยบุคคลอื่น

3. ชุดการสอนรายบุคคล เป็นชุดการสอนที่จัดไว้ให้ผู้เรียนเรียนด้วยตนเองตามคำแนะนำที่ระบุไว้ แต่อาจมีการปรึกษากันระหว่างเรียนได้ เมื่อสงสัยไม่เข้าใจบทเรียนตอนไหนก็ได้ถามครูได้ การเรียนจากชุดการสอนรายบุคคลนี้นิยมใช้ห้องเรียนที่มีลักษณะพิเศษ แบ่งเป็นสัดส่วนสำหรับผู้เรียนแต่ละคน ซึ่งเรียกว่า "ห้องเรียนรายบุคคล" ชุดการสอนรายบุคคลนี้นักเรียนอาจนำไปเรียนที่บ้านได้ด้วย โดยมีผู้ปกครองหรือบุคลากรอื่น ๆ คอยให้ความช่วยเหลือ ชุดการสอนรายบุคคลนี้เน้นหน่วยการเรียนรู้ย่อย จึงนิยม เรียกว่าบทเรียน โมดูล (Instructional Module)

4. ชุดการสอนทางไกล เป็นชุดการสอนที่ผู้สอนกับผู้เรียนอยู่ต่างถิ่นต่างเวลากันมุ่งสอนให้ผู้เรียนศึกษาได้ด้วยตนเอง โดยไม่ต้องมาเข้าชั้นเรียน ประกอบด้วยสื่อประเภท สิ่งพิมพ์ รายการวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ ภาพยนตร์ และการสอนเสริมตามศูนย์บริการ การศึกษา เช่น ชุดการสอนทางไกลของมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช เป็นต้น

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยมีความประสงค์จะสร้างชุดการสอนสำหรับกิจกรรมแบบกลุ่ม ซึ่งมีผู้ให้ความหมายของชุดการสอนสำหรับกิจกรรมกลุ่ม ไว้ต่าง ๆ ดังนี้

กรองแก้ว อยู่สุข (2541 : 93) กล่าวว่า กลุ่ม คือคนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ที่มีปฏิสัมพันธ์กันและขึ้นอยู่กับกัน ร่วมกันกระทำกิจกรรม โดยมีวัตถุประสงค์ที่แน่นอน กลุ่มอาจเป็นทางการและไม่เป็นทางการ

สุนันทา เลานันท์ (2541 : 138) ได้สรุปความหมายของคำว่า ทีมงาน หมายถึง กลุ่มบุคคลที่ทำงานร่วมกัน มีปฏิสัมพันธ์กันระหว่างสมาชิกในกลุ่มช่วยกันทำงาน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายเดียวกัน อย่างมีประสิทธิภาพและต่างมีความพอใจในการทำงานนั้น

สุรีย์ สุเมธีนฤมิต (2538 : 278) เห็นว่า การทำงานเป็นกลุ่มหรือการทำงานเป็นทีมหรือการสร้างทีมงานหรือการทำงานร่วมกัน หมายถึง กลุ่มบุคคลที่เข้ามาร่วมกันปฏิบัติงานอย่างใดอย่างหนึ่ง ตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ โดยต้องแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ ในการปฏิบัติงานร่วมกันอย่างชัดเจน คนที่มาทำงานร่วมกันนั้นจะต้องมีความสามารถเหมือนกัน และมีความตั้งใจทำงานเหมือนกัน เพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพและบรรลุวัตถุประสงค์

ศิรินทรา พันธะศรี (2540 : 20 - 21) กล่าวถึง กลุ่มว่า คือการที่บุคคลจำนวนหนึ่งมารวมกัน มีจุดมุ่งหมายเดียวกัน มีปฏิสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน มีการยอมรับซึ่งกันและกัน เคารพฟังความคิดเห็นซึ่งกันและกัน ซึ่งเป็นแนวทางให้บุคคลแต่ละคนสามารถที่จะพัฒนาตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทศนา แชนมณี (2522 : 197 - 222) กล่าวว่า กระบวนการกลุ่ม (Group Process) หรือกลุ่มสัมพันธ์ (Group Dynamics) ทั้ง 2 คำนี้มีความหมายใกล้เคียงกันและเกี่ยวข้องกัน กล่าวคือ กลุ่มสัมพันธ์จะหมายถึงเนื้อหา ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของกลุ่มคนที่มีผลกระทบต่อกันและกัน โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่ต้องทำงานร่วมกัน การศึกษาเรื่องกลุ่มสัมพันธ์จึงเป็นการศึกษาความรู้ที่จะช่วยให้คนสามารถที่จะทำงานร่วมกัน ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ส่วนกระบวนการกลุ่มจะหมายถึง กระบวนการ ขั้นตอน และปฏิสัมพันธ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในกลุ่ม ซึ่งหากบุคคลมีความรู้ความเข้าใจเรื่องกลุ่มสัมพันธ์อย่างดีแล้ว ย่อมแสดงพฤติกรรมที่เอื้ออำนวยให้กลุ่มเกิดกระบวนการที่ดีในการดำเนินงานให้บรรลุเป้าหมาย

จุฑา บุรีภักดี (2527 : 1 - 2) ให้ความหมายของกระบวนการกลุ่มว่า หมายถึง ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกที่มีต่อกัน เพื่อกระตุ้นให้กลุ่มดำเนินกิจกรรมสู่เป้าหมายอันเป็นของกลุ่มและสมาชิกด้วยลักษณะสำคัญที่จะก่อให้เกิดกระบวนการกลุ่มได้แก่ ลักษณะการมีจุดมุ่งหมายร่วมกัน มีการติดต่อเกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน สมาชิกต้องทำกิจกรรม มีความคิดที่ร่วมกัน การตัดสินใจในรูปกลุ่ม ยึดมั่นในท่าทีของกลุ่ม มีความเข้าใจในสิ่งที่จะทำให้กลุ่มเจริญก้าวหน้าและเสื่อมถอย

กรมวิชาการ (2529 : 21) อธิบายกระบวนการกลุ่มว่า เป็นนวัตกรรมทางการศึกษาอย่างหนึ่งที่น่ามาใช้เป็นการเสริมสร้างลักษณะนิสัยอย่างได้ผล สามารถช่วยแก้ข้อจำกัดในเรื่องเนื้อหาทางด้านการตรงต่อเวลา การทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ดี และการทำงานสำเร็จด้วยตนเอง ซึ่ง

ค่อนข้างเป็นนามธรรมและการหยุดนิ่งอยู่กันที่ มีลักษณะของการเรียนรู้ที่น่าสนใจ โดยสร้างบรรยากาศของการเรียนรู้ที่มีการเคลื่อนไหวของผู้เรียนและเนื้อหาควบคู่กันไป การจัดกระบวนการเรียนการสอนจึงมุ่งส่งเสริมให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมทั้งทางด้านร่างกาย สติปัญญา อารมณ์ และการปฏิสัมพันธ์กันเป็นส่วนใหญ่

อาภรณ์ ใจเที่ยง (2540 : 108) ให้ความหมายของวิธีสอนแบบแบ่งกลุ่มทำกิจกรรม หมายถึง วิธีสอนที่ผู้สอนมอบหมายให้ผู้เรียนทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม ช่วยกันค้นคว้า หรือทำกิจกรรมที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จเพื่อช่วยให้เกิดความรู้ความเข้าใจในบทเรียนยิ่งขึ้น ผู้เรียนจะเกิดการเรียนรู้ได้ดี เพราะได้ลงมือปฏิบัติงานด้วยตนเอง

จากความหมายของชุดการสอน กิจกรรมแบบกลุ่ม ตามที่ได้กล่าวมาข้างต้นนี้ พอสรุปได้ว่า ชุดการสอนกิจกรรมแบบกลุ่ม หมายถึง สื่อประเภทต่าง ๆ ที่จัดไว้ให้ผู้เรียนได้ลงมือปฏิบัติและมีประสบการณ์ด้วยตนเอง เรียงลำดับตามขั้นตอน ทิศทางและความสัมพันธ์ ที่จะประกันประสิทธิภาพของการดำเนินการสอนเป็นกลุ่มให้บรรลุเป้าหมายการสอนได้อย่างรวดเร็ว ประหยัดและมีคุณภาพ

### ข้อดีและข้อจำกัดของชุดการสอนกิจกรรมแบบกลุ่ม

อาภรณ์ ใจเที่ยง (2540 : 110 - 111) ได้กล่าวถึงข้อดีและข้อจำกัดของชุดสอนกิจกรรมแบบกลุ่มไว้ดังนี้

#### ข้อดี

1. ผู้เรียนได้ฝึกการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม ฝึกหน้าที่ ฝึกการเป็นผู้นำผู้ตามในกลุ่ม ฝึกการช่วยเหลือกันในการทำงาน ฝึกการทำงานอย่างเป็นระบบ ฝึกความสามัคคี ฯลฯ ซึ่งเป็นพฤติกรรมที่พึงประสงค์ มีประโยชน์ต่อการดำรงชีวิตประจำวันทั้งในปัจจุบันและอนาคต
2. ผู้เรียนได้ฝึกทักษะการคิด ค้นคว้า หาข้อมูลความรู้จากแหล่งต่าง ๆ ด้วยตนเอง ฝึกการเขียนรายงาน และฝึกการพูดเสนอผลงานต่อที่ประชุม
3. เป็นการส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์ ความสามารถ ความถนัด และความสนใจของผู้เรียนแต่ละคน
4. ผู้เรียนเรียนด้วยความกระตือรือร้น (Active Learning) เพราะได้ลงมือปฏิบัติกิจกรรมตลอดเวลา
5. วิธีนี้ผู้สอนสามารถใช้ประกอบการสอนได้ทุกวิชา ที่มุ่งให้ผู้เรียนได้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง
6. ทำให้งานสำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี และในเวลาอันจำกัด เพราะผู้เรียนได้ช่วยกันคิดช่วยกันทำ ได้พึ่งพาอาศัยกันและกัน

### ข้อจำกัด

ถ้าผู้สอนไม่เตรียมขั้นตอนการสอน ไม่เตรียมสื่อการเรียนการสอน ไม่เตรียมงานมอบหมายมาอย่างกระจ่างชัดเจน ความสำเร็จของการสอนจะไม่บรรลุตามเป้าหมาย

### แนวความคิดที่สำคัญที่นำมาสู่การผลิตชุดการสอน

ชัยยงค์ พรหมวงศ์ (2523 : 119-120) กล่าวถึง แนวคิดที่จะนำมาสู่ระบบการผลิตชุดการสอน มีดังนี้

**แนวคิดที่ 1** เป็นแนวคิดตามหลักจิตวิทยาเกี่ยวกับทฤษฎีความแตกต่างระหว่างบุคคล นักการศึกษาได้นำแนวคิดนี้มาจัดการเรียนการสอน โดยคำนึงถึงความแตกต่างระหว่างบุคคลของนักเรียน จัดการศึกษาตามเอกัตภาพ ให้อิสระในการเรียนรู้ด้วยตนเองตามกำลังความสามารถของผู้เรียนแต่ละคน

**แนวคิดที่ 2** คือความพยายามที่จะเปลี่ยนการเรียนการสอนจากแบบเดิมที่มีครูเป็นแหล่งความรู้เป็นการจัดประสบการณ์และสื่อประสมที่ตรงเนื้อหาวิชา ในรูปของชุดการสอนให้นักเรียนศึกษาหาความรู้ด้วยตนเอง

**แนวคิดที่ 3** คือความพยายามที่จะจัดระบบการผลิตและการใช้อุปกรณ์การสอนให้ เป็นไปในรูปสื่อประสม โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อ “ช่วยนักเรียนเรียน” แทนการ “ช่วยครูสอน”

**แนวคิดที่ 4** เป็นแนวคิดที่พยายามจะสร้างปฏิสัมพันธ์ให้เกิดขึ้นระหว่างครูกับนักเรียน นักเรียนกับนักเรียน และนักเรียนกับสภาพแวดล้อม โดยนำสื่อการสอนและทฤษฎีกระบวนการกลุ่มมาใช้ในการประกอบกิจกรรมร่วมกันของนักเรียน

**แนวคิดที่ 5** เป็นแนวคิดที่ยึดหลักจิตวิทยาการเรียนรู้มาจัดสภาพการณ์การเรียนรู้ เพื่อให้การเรียนรู้มีประสิทธิภาพ โดยจัดสภาพการณ์การเรียนรู้แก่นักเรียน ดังนี้

1. ได้เข้าร่วมในกิจกรรมการเรียนรู้
2. นักเรียนได้เรียนรู้ไปทีละขั้นตอนตามความสามารถและความสนใจ
3. นักเรียนได้ทราบผลการปฏิบัติกิจกรรมของตนทันที
4. นักเรียนจะได้รับการเสริมแรง เมื่อปฏิบัติกิจกรรมได้ถูกต้อง ซึ่งจะทำให้เกิดความพึงพอใจและพยายามปฏิบัติกิจกรรมต่อไปด้วยความตั้งใจ

จากแนวความคิดดังกล่าวนี้ จึงเห็นได้ว่าการผลิตชุดการสอนได้ยึดหลักจิตวิทยาในเรื่อง ความแตกต่างระหว่างบุคคล ด้วยการลงมือปฏิบัติโดยการทำกิจกรรมร่วมกัน และการจัดสภาพการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถเรียนรู้มากที่สุดและคำนึงถึงปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้เรียนกับครูและสภาพแวดล้อมและระหว่างผู้เรียนด้วยกันเองด้วย

### 1.3 องค์ประกอบของชุดการสอน

ชุดการสอนอาจมีรูปแบบที่แตกต่างกันออกไปแต่จะประกอบด้วยส่วนที่สำคัญเหมือนกัน ซึ่งมีผู้กล่าวได้ดังนี้

ชัยยงค์ พรหมวงศ์ , สมเชาว์ เนตรประเสริฐ และ สุดา สิ้นสกุล (2520 : 105-106)

จำแนกส่วนประกอบของชุดการสอนไว้ 4 ส่วน คือ

1. คู่มือและแบบฝึกปฏิบัติ สำหรับครูผู้ใช้ชุดการสอนและผู้เรียนที่เรียนจากชุดการสอน
2. คำสั่งหรือการมอบงานเพื่อกำหนดแนวทางการเรียนให้นักเรียน
3. เนื้อหาสาระอยู่ในรูปของสื่อการสอนแบบประสมและกิจกรรมการเรียนรู้การสอนทั้ง

แบบกลุ่มและรายบุคคลซึ่งกำหนดไว้ตามวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม

4. การประเมินผล เป็นการประเมินผลของกระบวนการ ได้แก่ แบบฝึกหัด รายงาน การค้นคว้า ฯลฯ และผลของการเรียนรู้ในรูปแบบของการสอนแบบต่าง ๆ ส่วนประกอบทั้งหมด จะจัดอยู่ในกล่องหรือซอง โดยจัดเป็นหมวดหมู่เพื่อสะดวกต่อการใช้

ประหยัด จีระวรพงศ์ (2525 : 245-246) ได้กล่าวถึง พื้นฐานขององค์ประกอบของชุดการสอน จะประกอบด้วยสิ่งต่อไปนี้

1. หัวเรื่อง จะประกอบด้วย ชื่อเรื่อง เนื้อเรื่อง จุดประสงค์ ระยะเวลา และลักษณะเฉพาะของผู้เรียน
2. คู่มือสำหรับให้ผู้ใช้ทั้งผู้สอนและผู้เรียน ได้ทราบแนวทางปฏิบัติและสิ่งจำเป็นต้องเตรียม
3. วัสดุประกอบการเรียน ได้แก่ สื่อชนิดต่าง ๆ ที่ใช้ในการศึกษาข้อมูล รวมทั้งแบบฝึกปฏิบัติ
4. กิจกรรม ได้แก่ แนวทางในการปฏิบัติหรือการกำหนดชั้นการเรียนรู้การสอน
5. การประเมินผล ได้แก่ การประเมินผลการเรียนรู้ จากแบบทดสอบต่าง ๆ แบบฝึกหัดหรือการรายงาน เป็นต้น

ฮอทสทอน (Houston. 1972 : 10-15) ได้ระบุว่า ชุดการสอนจะต้องประกอบด้วยส่วนต่าง ๆ 5 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 คำชี้แจงเป็นส่วนที่อธิบายความสำคัญของบทเรียน ขอบข่ายของชุดการสอน ความรู้พื้นฐานที่ผู้เรียนควรมีก่อนเรียนและขอบข่ายของกระบวนการทั้งหมด

ส่วนที่ 2 จุดมุ่งหมาย หมายถึง ข้อความที่แจ่มชัดขึ้น ซึ่งกำหนดสิ่งที่ผู้เรียนควรจะสามารถประสบความสำเร็จหลังจากเรียนแล้ว

ส่วนที่ 3 การประเมินผลเบื้องต้น เพื่อต้องการทราบว่าผู้เรียนอยู่ในระดับใดและเพื่อดูว่าผู้เรียนสัมฤทธิ์ผลตามจุดมุ่งหมายเพียงใด

ส่วนที่ 4 การกำหนดกิจกรรม การกำหนดแนวทาง และวิธีการเพื่อไปสู่จุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้โดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในกิจกรรมนั้นด้วย

ส่วนที่ 5 การประเมินผลขั้นสุดท้าย เป็นข้อทดสอบเพื่อวัดความรู้ภายหลังจากที่เรียนไปแล้ว

ไชยยศ เรืองสุวรรณ (2522 : 153) กล่าวว่า ชุดการสอน อาจมีหลายรูปแบบที่แตกต่างกัน แต่จะต้องประกอบด้วยส่วนต่าง ๆ ที่สำคัญดังนี้

1. คู่มือครู เป็นคู่มือและแผนการสอนสำหรับครูและนักเรียน ตามลักษณะของชุดการสอน ภายในคู่มือครูจะชี้แจงถึงวิธีการใช้ชุดการสอนไว้อย่างละเอียด ครูและนักเรียนจะต้องปฏิบัติตามคำชี้แจงอย่างเคร่งครัดจึงจะสามารถใช้ชุดการสอนนั้นได้อย่างได้ผล คู่มือครูอาจทำเป็นเล่มหรือเป็นแผ่น แต่ต้องมีส่วนสำคัญดังนี้

- 1.1 คำชี้แจงสำหรับครู
- 1.2 บทบาทของครู
- 1.3 การจัดชั้นเรียนพร้อมแผนผัง
- 1.4 แผนการสอน
- 1.5 แบบฝึกหัด

2. บัตรคำสั่ง (คำแนะนำ) เพื่อให้ผู้เรียนได้ประกอบกิจกรรมแต่ละอย่างที่มีอยู่ในชุดการสอนแบบรายบุคคล บัตรคำสั่งจะประกอบด้วย

- 2.1 คำอธิบายในเรื่องที่จะศึกษา
- 2.2 คำสั่งให้ผู้เรียนดำเนินกิจกรรม
- 2.3 การสรุปบทเรียน อาจใช้การอภิปรายหรือการตอบคำถาม

บัตรคำสั่งจะต้องมีถ้อยคำที่กะทัดรัด เข้าใจง่ายชัดเจน ครอบคลุมกิจกรรมที่ต้องการให้ผู้เรียนทำ ผู้เรียนจะต้องอ่านบัตรคำสั่งให้เข้าใจเสียก่อนแล้วจึงปฏิบัติตามนั้นเป็นขั้น ๆ ไป

3. เนื้อหาหรือประสบการณ์จะถูกบรรจุในรูปของสื่อต่าง ๆ อาจประกอบด้วยบทเรียนสำเร็จรูป สไลด์ เทปบันทึกเสียง फिल्मสคริป แผ่นภาพโป่งใส วัสดุกราฟิก ของตัวอย่าง หุ่นจำลอง รูปภาพ เป็นต้น ผู้เรียนจะต้องศึกษาจากสื่อการสอนต่าง ๆ ที่บรรจุอยู่ในชุดการสอนตามบัตรคำสั่งที่กำหนดให้

4. แบบประเมินผล (ทั้งก่อนเรียนและหลังเรียน) อาจอยู่ในรูปแบบฝึกหัดให้เติมคำในช่องว่าง จับคู่ เลือกคำตอบถูกหรือให้ดูผลจากการทดลองหรือทำกิจกรรมเพื่อให้การสร้างและการใช้ชุดการสอนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

#### 1.4 ขั้นตอนในการสร้างชุดการสอน

ชัยยงค์ พรหมวงศ์ (2521 : 34) ได้กำหนดขั้นตอนการสร้างชุดการสอนไว้ 10 ประการ ดังนี้

1. การกำหนดหมวดหมู่ของเนื้อหาและประสบการณ์ อาจกำหนดเป็นหมวดวิชาหรือบูรณาการแบบสหวิทยาการตามที่เหมาะสม
2. กำหนดหน่วยการสอน โดยแบ่งเนื้อหาวิชาออกเป็นหน่วยการสอนประมาณเนื้อหาที่ให้ครูสามารถถ่ายทอดความรู้แก่นักเรียนได้ในหนึ่งสัปดาห์หรือสอนได้หน่วยละครั้ง
3. กำหนดหัวข้อเรื่อง ผู้สอนจะต้องถามตัวเองว่าในการสอนแต่ละหน่วยควรให้ประสบการณ์อะไรแก่ผู้เรียนบ้าง แล้วกำหนดหัวข้อเรื่องออกมาเป็นหน่วยการสอนย่อย
4. กำหนดหลักการและความคิดรวบยอด หลักการและความคิดรวบยอดที่กำหนดขึ้นจะต้องสอดคล้องกับหน่วยและหัวข้อเรื่องโดยสรุปรวมความคิดสาระและหลักเกณฑ์ที่สำคัญไว้เพื่อเป็นแนวทางจัดเนื้อหาการสอนให้สอดคล้องกัน
5. กำหนดวัตถุประสงค์ให้สอดคล้องกับหัวข้อเรื่อง โดยเขียนวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรมที่ต้องมีเกณฑ์การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไว้ทุกครั้ง
6. กำหนดกิจกรรมการเรียนรู้ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรมซึ่งจะเป็นแนวทางการเลือกและผลิตสื่อการสอน กิจกรรมการเรียนรู้ หมายถึง กิจกรรมทุกอย่างที่ผู้เรียนต้องปฏิบัติ เช่น การอ่านบัตรคำสั่ง ตอบคำถาม เขียนภาพ การเล่นเกม การทำการทดลองทางวิทยาศาสตร์ เป็นต้น
7. กำหนดแบบประเมินผลโดยต้องประเมินให้ตรงกับวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม โดยใช้แบบทดสอบอิงเกณฑ์ เพื่อให้ผู้สอนทราบว่าหลังจากเรียนชุดการสอนแบบศูนย์การเรียนรู้แล้วผู้เรียนได้เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์หรือไม่
8. เลือกและผลิตสื่อการสอนและวัสดุอุปกรณ์และวิธีการที่ครูใช้ ถือเป็นสื่อการสอนทั้งสิ้น เมื่อผลิตสื่อการสอนแต่ละหัวข้อเรื่อง แล้วก็จัดสื่อการเรียนการสอนเหล่านั้นไว้เป็นหมวดหมู่ในกล่องที่เตรียมไว้ เพื่อนำไปทดลองหาประสิทธิภาพตามเกณฑ์มาตรฐานที่ตั้งไว้

## 9. การทดลองใช้ชุดการสอนเพื่อหาประสิทธิภาพ มีขั้นตอนดังนี้

9.1 แบบเดี่ยว (1:1) นำชุดการสอนไปทดลองใช้กับเด็ก 1-3 คน โดยการทดลองกับเด็กเก่ง ปานกลาง และเด็กอ่อน การทดลองแต่ละครั้งต้องปรับปรุงสื่อการสอนให้ดีขึ้น

9.2 แบบกลุ่ม (1:10) นำชุดการสอนที่ปรับปรุงแล้วไปทดลองกับเด็ก 6 – 10 คน ที่มีความสามารถต่างกัน แล้วทำการปรับปรุงให้ดีขึ้น

9.3 ภาคสนาม (1:100) นำชุดการสอนไปทดลองใช้ในชั้นเรียนที่มีนักเรียนตั้งแต่ 30- 100 คน หากการทดลองภาคสนามได้ค่าต่ำกว่าเกณฑ์มาตรฐานที่ตั้งไว้จะต้องปรับปรุงชุดการสอน และทำการทดสอบหาประสิทธิภาพซ้ำอีก

10. การใช้ชุดการสอน ชุดการสอนที่ได้ปรับปรุงและมีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ที่ตั้งไว้แล้วสามารถนำไปสอนผู้เรียนได้ตามประเภทและระดับการศึกษา โดยกำหนดขั้นตอนการใช้ ดังนี้

10.1 ให้ผู้เรียนทำแบบสอบก่อนเรียน เพื่อพิจารณาพื้นฐานความรู้เดิมของผู้เรียน (ใช้เวลาประมาณ 10-15 นาที)

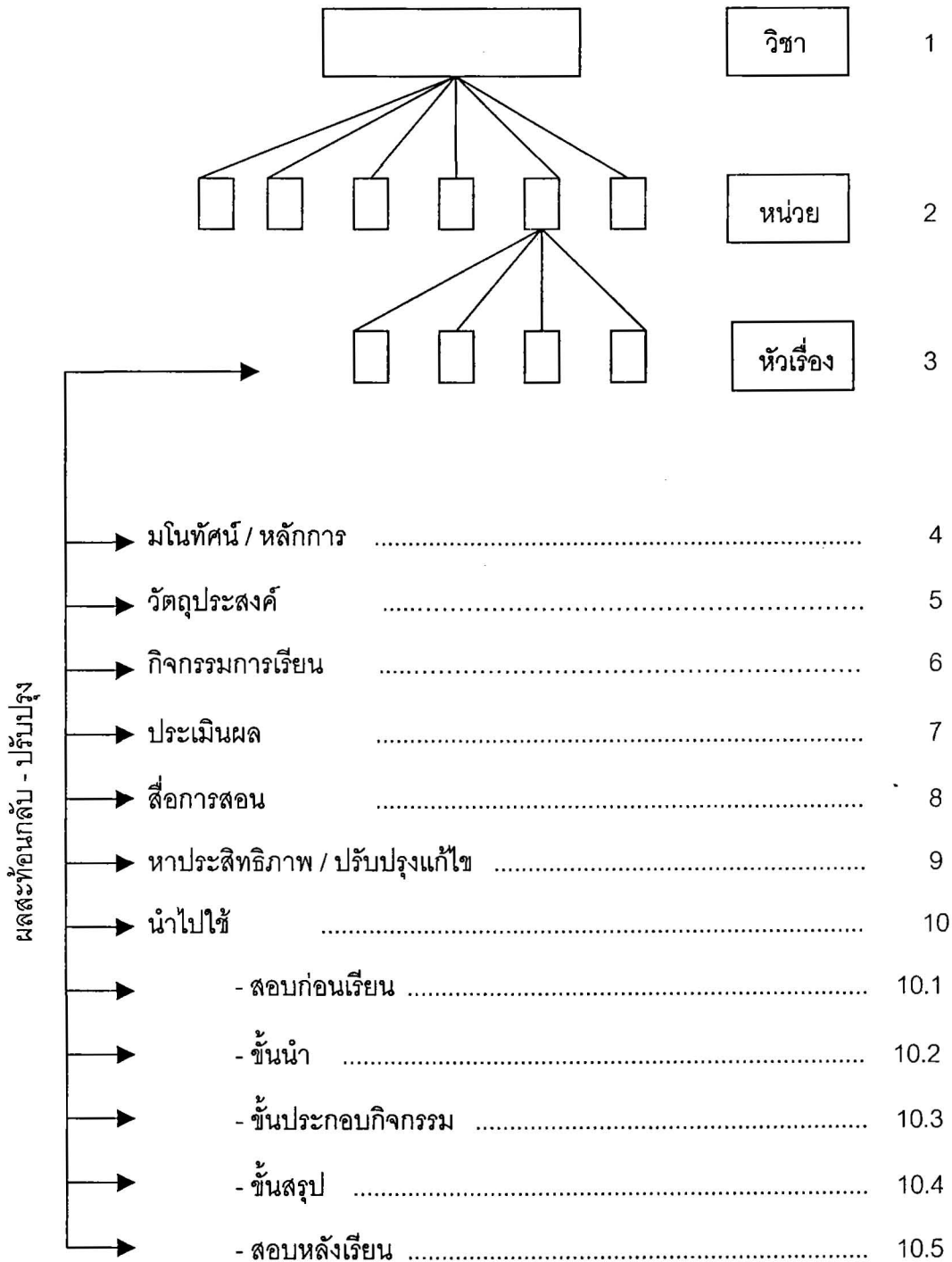
10.2 ชี้นำเข้าสู่บทเรียน

10.3 ชั้นประกอบกิจกรรมการเรียนรู้ (ชั้นสอน) ผู้สอนบรรยายโดยมีสื่อประกอบหรือให้มีการแบ่งกลุ่มประกอบกิจกรรมการเรียนรู้ หากมีกิจกรรมต่อเนื่อง เช่น การบ้าน ฯลฯ ก็ให้กำหนดไว้หลังข้อนี้

10.4 ชั้นสรุปผลการสอน เพื่อสรุปมโนทัศน์และหลักการที่สำคัญของหน่วยที่สอน

10.5 ทำแบบทดสอบหลังเรียน เพื่อดูพฤติกรรมการเรียนรู้ที่เปลี่ยนไปแล้วว่าผู้เรียนมีพัฒนาการขึ้นมากเพียงไร

ลำดับชั้นในการจัดทำชุดการสอน สรุปเป็นแผนภูมิได้ ดังนี้

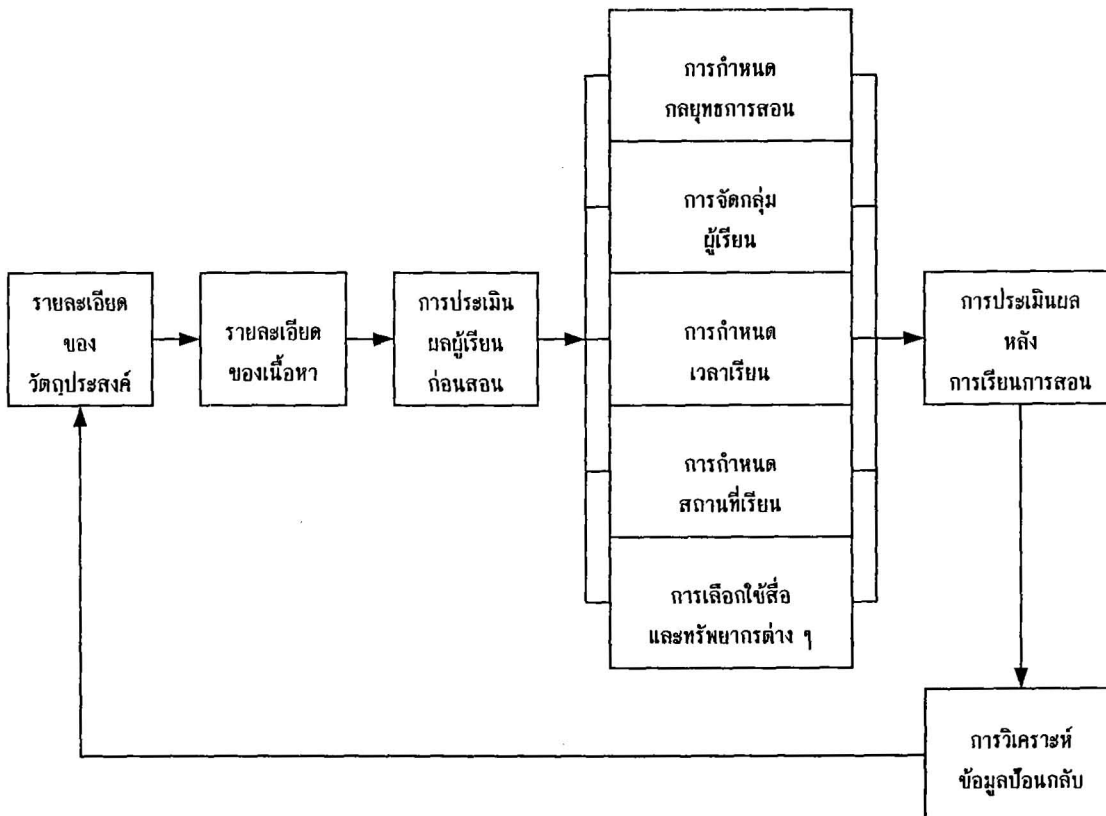


ที่มา : (ชัยยงค์, 2521 : 50)

เกอร์ลาช และ อีลาย (Gerlach and Ely, 1980 : 10-29) ได้วิเคราะห์จัดการเรียนการสอนในลักษณะของเชิงระบบและจำแนกเป็น 10 องค์ประกอบหลัก ดังนี้

1. รายละเอียดของวัตถุประสงค์
2. รายละเอียดของเนื้อหา
3. การประเมินผลผู้เรียนก่อนสอน
4. การกำหนดกลยุทธ์การสอน
5. การจัดกลุ่มผู้เรียน
6. การกำหนดเวลาเรียน
7. การกำหนดสถานที่เรียน
8. การเลือกใช้สื่อและทรัพยากรต่าง ๆ
9. การประเมินผลหลังการเรียนการสอน
10. การวิเคราะห์ข้อมูลป้อนกลับ

องค์ประกอบ 10 ประการ สามารถนำมาปรับเขียนเป็นแผนภูมิได้ดังต่อไปนี้



การจัดการเรียนการสอนเชิงระบบ (ดัดแปลงจาก Model ของ Gerlach and Ely, 1980)

จะเห็นว่าการวิเคราะห์เชิงระบบสามารถนำไปประยุกต์กับการจัดการเรียนการสอนได้ทุกสาขา ทุกระดับ และทุกยุคทุกสมัย จะต่างกันเฉพาะการเน้นในบางองค์ประกอบที่ต้องปรับเปลี่ยนไปให้เหมาะกับสถานการณ์ในแต่ละด้านไป ดังนั้นการจัดการเรียนการสอนที่จะให้มีประสิทธิผล จึงต้องพิจารณาองค์ประกอบหลักทั้ง 10 ประการ

### 1.5 ลักษณะของชุดการสอนที่ดี

นิพนธ์ สุขปริดี (2519 : 67) ได้กล่าวถึง ลักษณะของชุดการสอนที่ดีควรมีดังนี้

1. เป็นชุดการสอนที่เหมาะสมตรงตามจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้มากที่สุด
2. เหมาะสมกับประสบการณ์เดิมของผู้เรียน
3. สื่อที่ใช้สามารถสร้างความสนใจของผู้เรียนได้ดี
4. มีคำแนะนำและวิธีใช้อย่างประหยัดง่ายต่อการใช้
5. มีวัสดุอุปกรณ์ในการเรียนการสอนทั้งหมดที่กำหนดไว้ในบทเรียนอย่างครบถ้วน
6. ได้ทดสอบและปรับปรุงให้ทันต่อเหตุการณ์อยู่เสมอ
7. มีความคงทนต่อการเก็บและการหยิบใช้

จะเห็นได้ว่า ชุดการสอนที่ดีควรมีลักษณะที่เรียนได้ง่ายเหมาะสมกับพื้นฐานความรู้เดิมของผู้เรียน ตรงตามหลักสูตร สื่อมีความน่าสนใจ ถูกต้องตามเนื้อหา มีวิธีการใช้ละเอียด กิจกรรมมีความน่าสนใจ สนุกสนานและข้อสำคัญได้ผ่านการทดลองหาประสิทธิภาพของชุดการสอนแล้ว

### 1.6 ประโยชน์ของชุดการสอน

วิชัย วงศ์ใหญ่ (2523 : 181-182) ได้กล่าวถึงประโยชน์ของชุดการสอนไว้ว่า

1. ช่วยอำนวยความสะดวกในการสอนของครู ทำให้การเรียนการสอนมีประสิทธิภาพมากขึ้น
2. แก้ปัญหาความแตกต่างระหว่างบุคคล ส่งเสริมการศึกษาเป็นรายบุคคลและความสนใจตามเวลาและโอกาสที่เอื้ออำนวยต่อผู้เรียน
3. ช่วยจัดปัญหาการขาดแคลนครู โดยชุดการสอนทำให้ผู้เรียนสามารถเรียนได้ด้วยอาศัยความช่วยเหลือจากครูเพียงเล็กน้อย ครูคนหนึ่งสามารถสอนนักเรียนได้จำนวนมากขึ้น
4. ช่วยในการจัดการศึกษานอกระบบ เพราะชุดการสอนสามารถนำไปใช้เรียนได้ทุกสถานที่ทุกเวลา

ปราณี ปัญญาคะ (2528 : 22-23) ได้กล่าวถึง คุณลักษณะของชุดการสอนเป็นสื่อสำเร็จรูปซึ่งให้คุณประโยชน์ในการจัดการเรียนการสอนหลายประการ เช่น

1. ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการเรียนรู้ เพราะชุดการสอนผลิตจากบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญทางการศึกษาสาขาต่าง ๆ
2. ช่วยลดภาระของผู้สอนเพราะมีการกำหนดขั้นตอนไว้พร้อมแล้ว ผู้สอนเพียงดำเนินการตามคำแนะนำที่บอกไว้ในคู่มือครูเท่านั้น
3. ช่วยผู้เรียนจำนวนมากให้ได้ความรู้ในแนวเดียวกัน เป็นการแก้ปัญหาเกี่ยวกับวิชาเดียวกัน แต่มีผู้สอนหลายคน
4. ช่วยให้ครูดำเนินการสอนตามวัตถุประสงค์ซึ่งบอกได้ชัดเจนแน่นอนเป็นเชิงพฤติกรรม
5. ช่วยครูให้สามารถดำเนินกิจกรรมการเรียนการสอนอย่างมีประสิทธิภาพในการทำกิจกรรมและใช้สื่อการสอนอย่างครบถ้วน
6. ช่วยครูให้สามารถประเมินผล เพื่อจัดผลการเรียนรู้ตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ในจุดประสงค์เชิงพฤติกรรม
7. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้ใช้ความสามารถตามความต้องการของตนและการเรียนรู้ตามอัตราการเรียนของแต่ละคน
8. ช่วยสร้างเสริมการเรียนแบบต่อเนื่อง เพราะชุดการสอนจะแยกออกเป็นรายวิชา แต่ละวิชาจะมีหน่วยการสอนเรียงตามลำดับ เมื่อนักเรียนศึกษาแต่ละหน่วยแล้วมีโอกาสติดตามหน่วยต่อไปได้

#### 1.7 การทดสอบประสิทธิภาพชุดการสอน

ชัยยงค์ พรหมวงศ์ (2525 : 247-253) ได้กล่าวถึงความจำเป็นในการกำหนดเกณฑ์ประสิทธิภาพเป็นการคาดหมายว่า ผู้เรียนจะบรรลุจุดประสงค์หรือเปลี่ยนพฤติกรรมเป็นที่พึงพอใจของผู้ประเมิน โดยกำหนดให้เป็นเปอร์เซ็นต์ ผลเฉลี่ยของคะแนนการทำงานและการประกอบกิจกรรมของผู้เรียนทั้งหมด ต่อเปอร์เซ็นต์ของผลการสอนหลังเรียนของผู้เรียนทั้งหมด นั่นคือ  $E_1 / E_2$  หรือประสิทธิภาพของกระบวนการ/ประสิทธิภาพของผลลัพธ์ (ชัยยงค์ พรหมวงศ์ ; อ้างอิงมาจาก อธิพร ศรียมก. 2525 : 247)

ประสิทธิภาพของกระบวนการ คือ การประเมินพฤติกรรมต่อเนื่องของผู้เรียน ได้แก่ การประเมินกิจกรรมกลุ่ม งานที่มอบหมาย และกิจกรรมอื่น ๆ ที่ผู้สอนกำหนดไว้

ประสิทธิภาพของผลลัพธ์ คือ การประเมินพฤติกรรมขั้นสุดท้าย (Terminal Behavior) โดยพิจารณาจากการสอบหลังเรียนและการสอบไล่

เสาวนีย์ สิกขาบัณฑิต (2528 : 294 - 295) ได้เสนอแนวทางในการหาประสิทธิภาพชุดการสอน โดยถือหลักแบบสมรรถฐานคือ เกณฑ์ 90/90 โดยใช้สูตรคำนวณหาประสิทธิภาพดังนี้

$$E_1 = \frac{\sum X}{N} \times 100$$

$$E_2 = \frac{\sum F}{N} \times 100$$

โดยที่	$E_1$	หมายถึง ประสิทธิภาพของกระบวนการที่จัดไว้ในชุดการสอน คือ เป็นร้อยละจากการทำแบบฝึกหัดและ / หรือประกอบกิจกรรมการเรียน
	$E_2$	หมายถึง ประสิทธิภาพของผลลัพธ์ พฤติกรรมที่เปลี่ยนในตัวผู้เรียน ทำแบบทดสอบหลังเรียนและ / หรือการประกอบกิจกรรมหลังเรียน
	$\sum X$	หมายถึง คะแนนรวมของผู้เรียนจากการทำแบบฝึกหัดและ / หรือการประกอบกิจกรรมหลังเรียน
	$\sum F$	หมายถึง คะแนนรวมของผู้เรียนจากทดสอบหลังเรียนและ / หรือการประกอบกิจกรรมหลังเรียน
	$N$	หมายถึง จำนวนผู้เรียน
	$A$	หมายถึง คะแนนเต็มของแบบฝึกหัดและ / หรือกิจกรรมการเรียน
	$B$	หมายถึง คะแนนเต็มของแบบทดสอบหลังเรียนและ / หรือกิจกรรมหลังเรียน

หากผู้เรียนได้คะแนนไม่ถึงเกณฑ์ที่ตั้งไว้ จะต้องแก้ไขปรับปรุงชุดการสอนนั้นแล้วทำการหาประสิทธิภาพใหม่อีกครั้ง ถ้ายังได้ผลต่ำกว่าเกณฑ์ที่ตั้งไว้ก็ต้องปรับปรุงแก้ไขอีกจนกว่าจะได้ผลตามเกณฑ์ที่ตั้งไว้

อรพรรณ พรสีมา (2530 : 130 - 131) เสนอแนวทางการกำหนดเกณฑ์ความสัมพันธ์ระหว่างผลสัมฤทธิ์รวมและผลสัมฤทธิ์เฉพาะจุดมุ่งหมายเป็นการประเมินผลพฤติกรรมขั้นสุดท้าย โดยพิจารณาจากคะแนนสอบหลังเรียน เกณฑ์ที่ใช้คือ  $E_1 / E_2$  อาจเท่ากับ 80/80 หรือ 90/90 หรืออื่น ๆ อีกก็ได้ แต่ถ้ากำหนดเกณฑ์ไว้ต่ำเกินไป อาจทำให้ผู้ใช้บทเรียนไม่เชื่อคุณภาพของบทเรียน การหาค่า  $E_1$  และ  $E_2$  อาจใช้วิธีการคำนวณหาค่าร้อยละโดยใช้สูตรต่อไปนี้

$$E_1 = \frac{\bar{X}}{A} \times 100$$

โดยที่  $E_1$  หมายถึง ค่าประสิทธิภาพของผลสัมฤทธิ์รวม โดยคิดเป็นร้อยละ  
 $\bar{X}$  หมายถึง คะแนนสอบหลังเรียนโดยเฉลี่ยของผู้เรียนทั้งหมด  
 $A$  หมายถึง คะแนนเต็มของการสอบหลังเรียน

$$E_2 = \frac{\bar{F}}{P} \times 100$$

โดยที่  $E_2$  หมายถึง ค่าประสิทธิภาพของผลสัมฤทธิ์เฉพาะจุดมุ่งหมาย คิดเป็นร้อยละ  
 $\bar{F}$  หมายถึง คะแนนสอบหลังเรียนโดยเฉลี่ยของผู้เรียนทั้งหมด  
 $P$  หมายถึง คะแนนเต็มของการสอบหลังเรียนในแต่ละจุดมุ่งหมาย

นอกจากนั้นยังสามารถทดสอบประสิทธิภาพโดยอาศัยเกณฑ์พัฒนาของผู้เรียน กล่าวคือการทดสอบความก้าวหน้าของผู้เรียนที่เกิดจากการศึกษาบทเรียนหรือชุดการสอน โดยพิจารณาจากความแตกต่างระหว่างคะแนนสอบก่อนเรียนและคะแนนสอบหลังเรียนและพิจารณาผู้เรียนมีความก้าวหน้าเพียงใด หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ความแตกต่างระหว่างคะแนนของทั้งสองชุดนั้นมีนัยสำคัญที่ระดับใด ระดับนัยสำคัญที่จัดว่าใช้ได้ต้องไม่ต่ำกว่า 0.5 โดยใช้สูตร ดังต่อไปนี้

$$t = \frac{\bar{D}}{S_{\bar{D}}}$$

โดยที่	$t$	แทน	ค่าที่ใช้ในการพิจารณา t-distribution
	$D$	แทน	คะแนนความแตกต่าง
	$N$	แทน	จำนวนคู่
	$\bar{D}$	แทน	ค่าเฉลี่ยคะแนนความแตกต่าง
	$S_{\bar{D}}$	แทน	ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของคะแนนความแตกต่าง

$$S_{\bar{D}} = \frac{S_D}{\sqrt{N}}$$

นำค่าที่ได้จากการคำนวณไปตรวจสอบในตารางการทดสอบ (t - test) ถ้าค่าที่ได้จากการคำนวณมากกว่าค่าที่ได้จากตาราง (ไม่คิดเครื่องหมายติดลบ) ย่อมแสดงว่า การสอนหรือสื่อ นั้นมีคุณภาพและช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ได้จริง

ในกรณีที่ประสิทธิภาพของชุดการสอนที่สร้างขึ้นไม่ถึงเกณฑ์ที่ตั้งไว้ เนื่องจากตัวแปรที่ควบคุมไม่ได้ เช่น สภาพห้องเรียน ความพร้อมของผู้เรียน บทบาทและความชำนาญในการใช้ชุดการสอนของครู เป็นต้น อาจอนุโลมให้ระดับความผิดพลาดต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้ประมาณ 2.5-5.0 เปอร์เซนต์

ประสิทธิภาพของชุดการสอนที่สร้างขึ้นอาจกำหนดไว้ 3 ระดับ คือ

1. "สูงกว่าเกณฑ์" เมื่อประสิทธิภาพของชุดการสอนสูงกว่าเกณฑ์ที่ตั้งไว้ มีค่าเกินกว่า 2.5 เปอร์เซนต์ขึ้นไป
2. "เท่ากับเกณฑ์" เมื่อประสิทธิภาพของชุดการสอนเท่ากับเกณฑ์หรือสูงกว่าเกณฑ์ที่ตั้งไว้ แต่ไม่เกิน 2.5 เปอร์เซนต์
3. "ต่ำกว่าเกณฑ์" มีประสิทธิภาพของชุดการสอนต่ำกว่าเกณฑ์แต่ไม่ต่ำกว่า 2.5 เปอร์เซนต์ ถือว่ายังมีประสิทธิภาพที่ยอมรับได้

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าการหาประสิทธิภาพของชุดการสอน จึงต้องมีเกณฑ์ในการประเมินประสิทธิภาพ ซึ่งมีแนวคิดในการประเมินหลายแนวทาง บางแนวคิดอาจใช้เกณฑ์พัฒนาการของผู้เรียนแต่ละคนเป็นหลัก บางแนวคิดอาจใช้เกณฑ์ความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการและผลลัพธ์โดยเฉลี่ย บางแนวคิดอาจหาความสัมพันธ์ระหว่างคะแนนการทดสอบหลังเรียน

โดยเฉลี่ยของผู้เรียนทั้งกลุ่มกับคะแนนทดสอบหลังเรียน โดยเฉลี่ยของผู้เรียนทั้งกลุ่มในแต่ละจุดมุ่งหมาย ส่วนการที่จะตัดสินใจเลือกแนวคิดใดในการกำหนดเกณฑ์การหาประสิทธิภาพนั้น ขึ้นอยู่กับความเหมาะสม ความสอดคล้อง และกระบวนการใช้ชุดการสอนแต่ละประเภทที่สร้างขึ้น

## 2. งานวิจัยเกี่ยวกับชุดการสอน

### 2.1 งานวิจัยในประเทศ

สุชาติา วรรณะรูป (2530 : 97-98) ได้ทำการวิจัย เรื่อง การสร้างชุดการสอนและการเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาความเข้าใจเกี่ยวกับสังคมไทย เรื่อง "การจัดระเบียบทางสังคม" โดยใช้ชุดการสอนกับการสอนปกติของนักศึกษาวิทยาลัยครูบ้านสมเด็จเจ้าพระยากับนักศึกษา จำนวน 58 คน แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ๆ ละ 29 คน ผลการวิจัย พบว่า ชุดการสอนที่สร้างขึ้นมีประสิทธิภาพตามเกณฑ์มาตรฐาน 90/90 และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาที่เรียนด้วยชุดการสอนสูงกว่านักศึกษาที่เรียนด้วยการสอนปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จินดา ไทยพานิช (2532 : 53) ได้ทำการวิจัย เรื่อง การสร้างและประเมินผลประสิทธิภาพชุดการสอนและศึกษาเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนที่เรียนด้วยชุดการสอนปกติของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ในกลุ่มวิชาสร้างเสริมประสบการณ์ชีวิต เรื่อง "จักรวาล" ผลการวิจัยปรากฏว่า ประสิทธิภาพของชุดการสอนเท่ากับ 80/80 และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการเรียนสูงกว่านักเรียนที่เรียนด้วยการสอนปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จิราภา ชุขันธิน (2535 :58) ได้ทำการวิจัย เรื่อง ประสิทธิภาพของชุดการเรียนด้วยตนเองวิชาสังคมศึกษา เรื่อง "กฎหมายแพ่งและกฎหมายอาญาที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวัน" สำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 โรงเรียนสายน้ำผึ้ง กรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า ชุดการเรียนด้วยตนเองที่สร้างขึ้นนี้มีประสิทธิภาพ 88.36/81.77 นับว่าสูงกว่าเกณฑ์มาตรฐาน 80/80 ที่ตั้งไว้และผลการทดสอบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้ชุดการเรียนด้วยตนเองแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

เสริมศรี สงเนียม (2539 : 50-51) ได้พัฒนาชุดการสอน เรื่อง "การแกะสลัก" สำหรับนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้เป็นนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ของโรงเรียนวัดสุทธิสระอาด เขตมีนบุรี สังกัดกรุงเทพมหานคร จำนวน 30 คน ซึ่งได้มาโดยวิธีการสุ่มอย่างง่าย ผลการทดลองพบว่าชุดการสอนมีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ 90/90

สุภาพ ศิลปาวาที (2540 : 55) ได้พัฒนาชุดการสอน เรื่อง การตรวจซ่อมเครื่องใช้ไฟฟ้า ภายในบ้าน ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โดยกลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนสามเสนวิทยาลัย ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2539 เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร จำนวน 3 กลุ่ม กลุ่มละ 30 คน ซึ่งได้มาโดยวิธีสุ่มอย่างง่าย ผลการทดลอง พบว่า ชุดการสอน ทั้ง 3 ชุด มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ 90/90 ดังนี้ 93.79/92.43, 92.40/92.10, 92.35/91.10 รวมเฉลี่ยทั้ง 3 ชุด เท่ากับ 93/92 เป็นไปตามเกณฑ์

สุทธิศักดิ์ ศิริคง (2542 : 48) ได้ทำการวิจัย เรื่อง ผลการใช้ชุดการสอนกลุ่มการทำงาน และพื้นฐานอาชีพ สำหรับนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ผลการวิจัยพบว่า ชุดการสอนมีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ 80/80 ตามที่กำหนดไว้มีรายละเอียด ดังนี้

ชุดการสอน เรื่อง การถนอมอาหารด้วยวิธีการดองมีประสิทธิภาพ 84/82

ชุดการสอน เรื่อง การถนอมอาหารด้วยวิธีการเชื่อมมีประสิทธิภาพ 85/83

ชุดการสอน เรื่อง การถนอมอาหารด้วยวิธีแช่เย็นมีประสิทธิภาพ 85/84

ชุดการสอน เรื่อง การถนอมอาหารด้วยวิธีการกวนมีประสิทธิภาพ 84/83

ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของกลุ่มที่สอนโดยใช้ชุดการสอนสูงกว่ากลุ่มที่สอนโดยการสอน ปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

เชิญ สามารถ (2544 : 86) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การพัฒนาชุดการสอนคณิตศาสตร์ สำหรับชั้นประถมศึกษา ผลการวิจัยพบว่า ประสิทธิภาพของชุดการสอนคณิตศาสตร์ทั้งหมดเท่ากับเกณฑ์และสูงกว่าเกณฑ์ที่ตั้งไว้มาตรฐาน 80/80 และผลการทดสอบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน หลังเรียนโดยใช้ชุดการสอนคณิตศาสตร์สูงกว่าก่อนเรียน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

## 2.2 งานวิจัยต่างประเทศ

ฮาร์เปอร์ (Harper. 1972 : 5669-5670 A) ศึกษาเปรียบเทียบการเรียนภาษาฝรั่งเศส จากชุดการสอนกับการเรียนในห้องปกติ พบว่า ผู้ที่เรียนจากชุดการสอนจะมีทักษะการพูด อ่าน เขียน ดีกว่าผู้ที่เรียนในห้องเรียนปกติ

มีคส์ (Meeks. 1972 : 4295-4296 A) ทำการวิจัยเรื่อง การเปรียบเทียบวิธีสอนแบบใช้ชุดการสอนกับวิธีสอนแบบธรรมดา โดยทดลองกับนักศึกษาครู ผลการวิจัยสรุปได้ว่า วิธีสอนโดยใช้ชุดการสอนมีประสิทธิภาพมากกว่าวิธีสอนแบบปกติ

แลงสตาฟ (Lengstaff. 1972 : 1556-A) ได้ทำการวิจัยเรื่องการพัฒนาและประเมินชุดการสอนเพื่อการเรียนด้วยตนเอง สำหรับการฝึกหัดครูของนักศึกษาและครูประจำมหาวิทยาลัย

แคลิฟอร์เนียได้ พบว่า การเรียนจากชุดการสอนทำให้ผลการเรียนดีขึ้น ช่วยส่งเสริมความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และทำให้กระบวนการเรียนเป็นระบบกว่าเดิม

แมคโดนัลด์ (McDonald. 1973 : 216-A) ทำการวิจัยเรื่อง การพัฒนาและประเมินผลชุดการสอนแบบใช้สื่อประสมเพื่อเรียนด้วยตนเองสำหรับใช้สอนซ่อมเสริมภาษาอังกฤษในวิทยาลัยชุมชนแพนซันเมือง ในภาคใต้ของประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่า กลุ่มที่เรียนจากชุดการสอนประสบความสำเร็จในการเรียนดีขึ้นและมีทัศนคติที่ดีต่อชุดการสอนด้วย

วิทเธียร์ (Whittier. 1973 : 216-A) ทำการวิจัยเรื่อง ความสัมพันธ์ของการเรียนแบบศูนย์การเรียนกับการเปลี่ยนแปลงผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนและทัศนคติของเด็กชาย-หญิง พบว่า เด็กหญิงเด็กหญิงได้คะแนนการอ่านวิชาที่เป็นทักษะมากกว่าเด็กชาย แต่ความก้าวหน้าโดยรวมต่างกันเพียงเล็กน้อย ประสิทธิภาพของการชุดการเรียนแบบกิจกรรมกับการสอนของครูโดยตรงในการสอนพิมพ์ดีดที่มหาวิทยาลัยมิชิแกน สหรัฐอเมริกา โดยทดลองกับผู้เรียนพิมพ์ดีดระดับกลางในมหาวิทยาลัย พบว่า การสอนโดยใช้ชุดการเรียนแบบมีกิจกรรมได้ผลดีกว่าการสอนแบบดั้งเดิมทั้งในด้านความเที่ยงตรงและความรวดเร็วในการพิมพ์

อลสัน (Olson. 1975 : 4992-A) ทำการวิจัย เรื่อง ผลของการใช้ชุดการสอนในการศึกษาแผนใหม่ที่ใช้เป็นโครงการเริ่มทดลองสำหรับโรงเรียนในเขตคานาว่า ในรัฐเวอร์จิเนียตะวันตก ประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่า การศึกษาที่ใช้ชุดการสอนให้ผลดีกว่าการสอนโดยไม่ใช้ชุดการสอน

สภาราตตา (Sbaratta. 1975 : 1280-A) ทำการวิจัยเรื่อง การสร้างชุดการสอนเพื่อสอนเรียงความนักศึกษาปีที่ 1 ของมหาวิทยาลัยบอสตัน ที่เรียนวิชาการศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาเรียงความและทัศนคติของนักเรียน โดยใช้ชุดการสอนกับนักเรียนที่เรียนโดยวิธีสอนปกติ ชุดการสอนแบ่งหน่วยการเรียนออกเป็น 5 หน่วย ได้แก่ การอ่าน การเล่นเกมภาษา ประสบการณ์ส่วนตัว เทคนิคในการเขียนงาน ศึกษาค้นคว้า วิจัย การเขียนในเชิงโต้แย้ง และการเรียนวิจารณ์ ผลการวิจัยปรากฏว่า นักศึกษาที่สอนโดยใช้ชุดการสอนมีความสามารถทั่วไปในการเรียงความการเขียนโครงสร้างของประโยคและส่วนประกอบของประโยคสูงกว่านักศึกษาที่สอนโดยวิธีปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และนักศึกษาที่สอนโดยใช้ชุดการสอน มีทัศนคติที่ดีกว่านักศึกษาที่สอนโดยวิธีปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากเอกสารและงานวิจัยทั้งในประเทศและต่างประเทศที่กล่าวมาแล้วนี้ แสดงให้เห็นว่าการเรียนการสอนโดยใช้ชุดการสอน ทำให้ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของผู้ที่เรียนจากชุดการสอนสูง

กว่าผู้ที่เรียนจากการสอนปกติ อีกทั้งชุดการสอนยังสามารถช่วยแก้ปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นใน  
กระบวนการเรียนการสอนได้เป็นอย่างดี ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะสร้างชุดการสอน วิชาการ  
จัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก เพื่อนำไปใช้ในการพัฒนาการเรียนการสอนในระดับ  
ปริญญาตรีต่อไป

### บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลอง (Experimental Research) ซึ่งมีรูปแบบการวิจัยแบบ One-Groups Pretest – Posttest Design เพื่อหาประสิทธิภาพผลการใช้ชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ระดับปริญญาตรี สถาบันราชภัฏเพชรบุรี ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. การกำหนดประชากรและเลือกกลุ่มตัวอย่าง
2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การวิเคราะห์ข้อมูล

#### 1. การกำหนดประชากรและเลือกกลุ่มตัวอย่าง

##### ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ โปรแกรมการบริหารธุรกิจและการจัดการทั่วไป ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2545 จำนวน 3 ห้องเรียน รวม 97 คน

##### กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ นักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ โปรแกรมการบริหารธุรกิจและการจัดการทั่วไป สถาบันราชภัฏเพชรบุรี ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2545 จำนวน 1 ห้อง จำนวนนักศึกษา 40 คน โดยวิธีเลือกแบบเจาะจง (Specific Sampling)

##### ระยะเวลาในการทดลอง

ใช้เวลาดำเนินการทดลองในภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2545

##### เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้มี 2 ชนิด คือ

1. แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน จำนวน 8 ชุด ดังนี้

ชุดที่ 1 แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน เรื่อง “ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก” เป็นข้อสอบปรนัยแบบเลือกตอบ 4 ตัวเลือก จำนวน 10 ข้อ

ชุดที่ 2 แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน เรื่อง “นโยบายของรัฐบาลและหน่วยงานที่ส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก” เป็นข้อสอบ ปรนัยแบบเลือกตอบ 4 ตัวเลือก จำนวน 10 ข้อ

ชุดที่ 3 แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน เรื่อง “คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดี” เป็นข้อสอบปรนัยแบบเลือกตอบ 4 ตัวเลือก จำนวน 10 ข้อ

ชุดที่ 4 แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน เรื่อง “รูปแบบการประกอบธุรกิจ” เป็นข้อสอบปรนัยแบบเลือกตอบ 4 ตัวเลือก จำนวน 10 ข้อ

ชุดที่ 5 แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน เรื่อง “การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ” เป็นข้อสอบปรนัยแบบเลือกตอบ 4 ตัวเลือก จำนวน 10 ข้อ

ชุดที่ 6 แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน เรื่อง “พฤติกรรมผู้บริโภค” เป็นข้อสอบปรนัยแบบเลือกตอบ 4 ตัวเลือก จำนวน 10 ข้อ

ชุดที่ 7 แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน เรื่อง “การตลาด” เป็นข้อสอบปรนัยแบบเลือกตอบ 4 ตัวเลือก จำนวน 10 ข้อ

ชุดที่ 8 แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน เรื่อง “การจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร” เป็นข้อสอบปรนัยแบบเลือกตอบ 4 ตัวเลือก จำนวน 10 ข้อ

2. ชุดการสอน วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก จำนวน 8 หน่วย ดังนี้

หน่วยที่ 1 เรื่อง ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

หน่วยที่ 2 เรื่อง นโยบายของรัฐบาลและหน่วยงานที่ส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

หน่วยที่ 3 เรื่อง คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดี

หน่วยที่ 4 เรื่อง รูปแบบการประกอบธุรกิจ

หน่วยที่ 5 เรื่อง การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ

หน่วยที่ 6 เรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภค

หน่วยที่ 7 เรื่อง การตลาด

หน่วยที่ 8 เรื่อง การจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร

## 2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

### การสร้างและหาคุณภาพของแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

ในการสร้างแบบทดสอบ ได้ดำเนินการสร้างตามขั้นตอน ดังนี้

1. ศึกษาทฤษฎี หลักการและวิธีสร้างแบบทดสอบ วัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนจากหนังสือ และเอกสารต่าง ๆ อาทิ หนังสือหลักการวัดและประเมินการศึกษา, การสร้างเครื่องมือวัดผลการเรียน

2. ศึกษาจุดประสงค์และเนื้อหาการเรียนจากหนังสือ การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก การจัดการและการวางแผนธุรกิจ

3. สร้างแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก เป็นแบบปรนัยมี 4 ตัวเลือก ให้สอดคล้องกับจุดประสงค์และครอบคลุมเนื้อหาหน่วยละ 15 ข้อ ทั้ง 8 หน่วย จำนวน 120 ข้อ เพื่อนำไปใช้วัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

4. นำแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนที่ได้จากข้อ 3 ไปให้ผู้เชี่ยวชาญด้านการวัดผลการศึกษา และผู้มีประสบการณ์ ในการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก จำนวน 3 ท่าน ตรวจสอบความเที่ยงตรง ตามเนื้อหา นิยามศัพท์เฉพาะ และความสอดคล้องของแบบทดสอบ (IOC) กับจุดประสงค์การเรียนรู้ ได้ค่า IOC ระหว่าง .67 - 1.07 จำนวน 87 ข้อ

5. นำแบบทดสอบที่แก้ไขปรับปรุง ไปทดลองใช้กับนักศึกษาระดับปริญญาตรี สถาบันราชภัฏเพชรบุรี ซึ่งไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง แต่เคยเรียนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กมาแล้ว จำนวน 40 คน แล้วนำมาวิเคราะห์คุณภาพของแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ดังนี้

ก. หาค่าความยากง่าย (Difficulty) และค่าอำนาจจำแนก (Discrimination Power) โดยใช้เทคนิค 27 % จากตารางวิเคราะห์ของ จุง เดห์ ฟาน (บุญเชิด ภิญโญนนตพงษ์. 2526 : 89) และคัดเลือกข้อสอบที่มีความยากอยู่ระหว่าง .20 - .80 และมีค่าอำนาจจำแนกตั้งแต่ .23 ขึ้นไป ได้ข้อสอบที่มีคุณภาพตามเกณฑ์ดังกล่าวจำนวน 83 ข้อ และคัดเลือกไว้ จำนวน 80 ข้อ (ดูรายละเอียดในภาคผนวก ข) สำหรับใช้ทดสอบก่อนและหลังเรียนจากชุดการสอน

ข. หาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบทดสอบ โดยวิธี ดูเคอร์-ริชาร์ดสัน (Kuder - Richardson) ใช้สูตร K R-20 (บุญเชิด ภิญโญนนตพงษ์. 2526 : 165) ได้ค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบหน่วยที่ 1 เท่ากับ 0.77, หน่วยที่ 2 เท่ากับ 0.51, หน่วยที่ 3 เท่ากับ 0.50, หน่วยที่ 4 เท่ากับ 0.61, หน่วยที่ 5 เท่ากับ 0.55, หน่วยที่ 6 เท่ากับ 0.71, หน่วยที่ 7 เท่ากับ 0.67, หน่วยที่ 8 เท่ากับ 0.70 (ดูรายละเอียดในภาคผนวก ข) ซึ่งมีค่าสูงเพียงพอสำหรับการวิจัยครั้งนี้

### การสร้างชุดการสอนและการหาประสิทธิภาพชุดการสอน

ในการสร้างชุดการสอนตามเกณฑ์ 80/80 ได้ดำเนินการสร้างตามขั้นตอน ดังนี้

1. ศึกษาเทคนิควิธีการสร้างชุดการสอนจากเอกสารต่าง ๆ รวมทั้งงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
2. ศึกษาจุดมุ่งหมายของหลักสูตร จุดประสงค์เฉพาะและขอบข่ายของเนื้อหาจากหนังสือ การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ตามหลักสูตรสถาบันราชภัฏ พุทธศักราช 2544
3. กำหนดจุดประสงค์การเรียนรู้ของเนื้อหาทั้ง 8 เนื้อหา
4. กำหนดเนื้อหาการสอนในการสร้างชุดการสอน ซึ่งผู้วิจัยได้เลือกบทเรียน ตั้งแต่เริ่มต้นการประกอบธุรกิจ การดำเนินงานทางธุรกิจจนถึงการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร เพราะเป็นเนื้อหาที่เหมาะสม สามารถจัดกิจกรรมการเรียนรู้การสอนแบบกิจกรรมกลุ่มได้
5. นำชุดการสอนและแบบฝึกหัดที่สร้างขึ้น เสนอต่อประธานและกรรมการควบคุมปริญญาพันธ์ ทำการตรวจแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ และให้ผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณา 5 ท่าน เพื่อตรวจสอบในเรื่องความสอดคล้องระหว่างจุดมุ่งหมาย เนื้อหา กิจกรรม วิธีการดำเนินการ และแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ของแต่ละหน่วยทั้ง 8 หน่วย
6. นำชุดการสอนที่ปรับปรุงแก้ไขตามคำแนะนำของผู้ทรงคุณวุฒิไปทดลองใช้กับนักศึกษาในระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏเพชรบุรี ซึ่งไม่เคยเรียนวิชานี้มาก่อน เพื่อหาประสิทธิภาพของบทเรียนตามเกณฑ์ 80/80 โดยดำเนินการตามลำดับขั้น ดังนี้

#### การศึกษาขั้นที่ 1 มีขั้นตอนดังนี้

1. ผู้วิจัยนำชุดการสอน ทั้ง 8 หน่วย ไปศึกษากับนักศึกษาคณะวิทยาการจัดการ ที่ไม่เคยเรียนจากชุดการสอนนี้มาก่อน จำนวน 5 คน ใช้เวลาหน่วยละ 3 คาบ ในการศึกษาได้อธิบายถึงวัตถุประสงค์และวิธีการสอน แล้วให้นักศึกษาลงมือปฏิบัติ
2. ในขณะที่ศึกษา สังเกตและบันทึกพฤติกรรมของนักศึกษาเพื่อเก็บข้อมูลต่าง ๆ หลังจากรเรียนแล้ว ผู้วิจัยได้ตรวจแบบฝึกหัดและแบบทดสอบหลังเรียนและสอบถามความเข้าใจของนักศึกษาต่อบทเรียน แล้วนำมาปรับปรุงชุดการสอน

#### การศึกษาขั้นที่ 2

ผู้วิจัยนำชุดการสอนที่ได้ปรับปรุงแก้ไขแล้วจากการศึกษาขั้นที่ 1 ทั้ง 8 หน่วย ไปศึกษากับนักศึกษาคณะวิทยาการจัดการ ที่ไม่เคยเรียนจากชุดการสอนนี้มาก่อน จำนวน 20 คน มีขั้นตอนดังนี้

1. แบ่งนักศึกษาออกเป็น 4 กลุ่ม กลุ่มละ 5 คน
2. ให้นักศึกษาทั้ง 4 กลุ่ม เรียนจากชุดการสอนทั้ง 8 หน่วย ใช้เวลาชุดการสอนละ 3 คาบ

3. ในการดำเนินการศึกษาได้ให้นักศึกษาทั้ง 20 คน ทำแบบทดสอบก่อนเรียน ชุดที่ 1 เรื่อง ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก โดยใช้เวลาประมาณ 5 นาที หลังจากทำแบบทดสอบแล้วให้นักศึกษาเรียนจากชุดการสอนหน่วยที่ 1 เรื่อง ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก เมื่อเรียนชุดการสอนหน่วยที่ 1 จบแล้ว จึงให้นักศึกษาทำแบบทดสอบหลังเรียน

ในการศึกษาชุดการสอนหน่วยที่ 2 – หน่วยที่ 8 ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษาตามขั้นตอนเดียวกับการศึกษาหน่วยที่ 1

หลังจากนั้นจึงได้นำผลการศึกษามาแก้ไขปรับปรุงชุดการสอน

### การศึกษาชั้นภาคสนาม

ผู้วิจัยได้นำชุดการสอนที่ได้รับการปรับปรุงแก้ไขจากการศึกษาชั้นที่ 2 ทั้ง 8 หน่วย ไปศึกษากับนักศึกษาคณะวิทยาการจัดการที่ไม่เคยเรียนจากชุดการสอนนี้มาก่อน จำนวน 40 คน แบ่งนักศึกษออกเป็น 5 กลุ่ม กลุ่มละ 8 คน โดยดำเนินการศึกษาเช่นเดียวกับการศึกษาชั้นที่ 2

หลังจากเรียนจบแล้ว ผู้วิจัยได้ตรวจแบบฝึกหัดและแบบทดสอบหลังเรียน และนำผลคะแนนที่ได้มาวิเคราะห์หาประสิทธิภาพของชุดการสอนตามวิธีทางสถิติ

### การดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ดำเนินการดังนี้

1. การดำเนินการวิจัยหาประสิทธิภาพของชุดการสอน

1.1 นำชุดการสอนไปศึกษาหาประสิทธิภาพในคณะวิทยาการจัดการ เพื่อปรับปรุงข้อบกพร่องของชุดการสอน และหาประสิทธิภาพของชุดการสอนตามเกณฑ์ 80/80

2. การดำเนินการวิจัยเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ผู้วิจัยดำเนินการศึกษาด้วยตนเอง โดยดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

2.1 นำแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ไปทดสอบความรู้พื้นฐานของนักศึกษากลุ่มตัวอย่าง โดยใช้เวลาประมาณ 5 นาที

2.2 ให้นักศึกษาศึกษาชุดการสอนตามกำหนดเวลาเรียนในชุดการสอน ดังนี้

หน่วยที่ 1 เรื่อง ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

เวลาเรียน 3 คาบ คาบละ 50 นาที

หน่วยที่ 2 เรื่อง นโยบายของรัฐบาลและหน่วยงานที่ส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

เวลาเรียน 3 คาบ คาบละ 50 นาที

หน่วยที่ 3 เรื่อง คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดี

เวลาเรียน 3 คาบ คาบละ 50 นาที

หน่วยที่ 4 เรื่อง รูปแบบการประกอบธุรกิจ

เวลาเรียน 3 คาบ คาบละ 50 นาที

หน่วยที่ 5 เรื่อง การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ

เวลาเรียน 3 คาบ คาบละ 50 นาที

หน่วยที่ 6 เรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภค

เวลาเรียน 3 คาบ คาบละ 50 นาที

หน่วยที่ 7 เรื่อง การตลาด

เวลาเรียน 3 คาบ คาบละ 50 นาที

หน่วยที่ 8 เรื่อง การจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร

เวลาเรียน 3 คาบ คาบละ 50 นาที

โดยจัดตารางเวลาในการศึกษา สัปดาห์ละ 2 ครั้ง ครั้งละ 3 คาบ เริ่มตั้งแต่วันที่ 4 ธันวาคม 2545 ถึง วันที่ 25 ธันวาคม 2545

2.3 เมื่อเรียนจบบทเรียนแล้ว ทำการวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนด้วยแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ให้คะแนน ตรวจสอบคำตอบในกระดาษคำตอบโดยมีเกณฑ์ให้คะแนนคือ ตอบถูกให้ 1 คะแนน ตอบผิดให้ 0 คะแนน

2.4 เปรียบเทียบคะแนนวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนก่อนเรียนและหลังเรียน

### 3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยทำการสอนนักศึกษาด้วยชุดการสอน เพื่อหาประสิทธิภาพของชุดการสอนโดยรวบรวมคะแนนการทำแบบฝึกหัด และการวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และทำการเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ชุดการสอนและนำคะแนนมาวิเคราะห์ข้อมูล

### 4. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

## 1. สถิติพื้นฐาน ได้แก่

1.1 หาค่าคะแนนเฉลี่ย ( $\bar{X}$ ) โดยใช้สูตร (บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์ 2521 : 36)

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{N}$$

เมื่อ	$\bar{X}$	แทน	คะแนนเฉลี่ย
	$\sum X$	แทน	ผลรวมของคะแนนทั้งหมด
	$N$	แทน	จำนวนนักศึกษาในกลุ่มตัวอย่าง

1.2 ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยใช้สูตร (บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์. 2521 : 55)

$$S = \sqrt{\frac{N\sum X^2 - (\sum X)^2}{N(N-1)}}$$

เมื่อ	$S$	แทน	ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนน
	$\sum X^2$	แทน	ผลรวมของคะแนนแต่ละตัวยกกำลังสอง
	$\sum X$	แทน	ผลรวมของคะแนนทั้งหมด
	$N$	แทน	จำนวนนักศึกษาในกลุ่มตัวอย่าง

## 2. สถิติที่ใช้ตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

2.1 ค่าความสอดคล้องระหว่างข้อความกับสิ่งที่ต้องการวัด (บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์ 2545 : 95)

$$IOC = \sum R/N$$

เมื่อ	$IOC$	แทน	ดัชนีความสอดคล้อง
	$R$	แทน	ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ
			ถ้าแน่ใจว่าข้อสอบวัดจุดประสงค์ให้ค่า +1
			ถ้าไม่แน่ใจว่าข้อสอบวัดจุดประสงค์ให้ค่า 0
			ถ้าแน่ใจว่าข้อสอบไม่วัดจุดประสงค์ให้ค่า -1

$$\frac{\sum R}{N}$$

แทน ผลรวมคะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญทั้งหมด  
แทน จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

2.2 ค่าความยากง่าย (Difficulty) รายข้อ โดยใช้สูตร (บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์ 2526 : 89)

$$P = \frac{R}{N}$$

เมื่อ  $P$  แทน ค่าความยากง่ายของคำถามแต่ละข้อ  
 $R$  แทน จำนวนคนที่ทำข้อนั้นถูก  
 $N$  แทน จำนวนคนที่ทำข้อนั้นทั้งหมด

2.3 ค่าอำนาจจำแนก(Discrimination) รายข้อ โดยใช้สูตร (บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์ 2526)

$$D = \frac{R_U - R_L}{\frac{N}{2}}$$

เมื่อ  $D$  แทน ค่าอำนาจจำแนกเป็นรายข้อ  
 $R_U$  แทน จำนวนนักศึกษาที่ตอบถูกในกลุ่มเก่ง  
 $R_L$  แทน จำนวนนักศึกษาที่ตอบถูกในกลุ่มอ่อน  
 $N$  แทน จำนวนนักศึกษาในกลุ่มเก่งและกลุ่มอ่อน

2.4 ค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน โดยใช้สูตร KR-20 (Kuder Richardson - 20) (บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์. 2526 : 165)

$$r_u = \frac{n}{n-1} \left[ 1 - \frac{\sum pq}{S_t^2} \right]$$

เมื่อ	$r_n$	แทน	ค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบ
	$n$	แทน	จำนวนข้อของแบบทดสอบ
	$p$	แทน	สัดส่วนของผู้ที่ทำได้ในข้อหนึ่ง ๆ คือ สัดส่วน ของ คนที่ทำถูกกับคนทั้งหมด
	$q$	แทน	สัดส่วนของผู้ที่ทำผิดในข้อหนึ่ง คือ 1-p
	$S_r^2$	แทน	คะแนนความแปรปรวนของแบบทดสอบฉบับนั้น

### 3. สถิติที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน

ใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS For Windows ทำการวิเคราะห์ดังนี้

เปรียบเทียบคะแนนความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยก่อนทำการศึกษา โดยคำนวณจากสูตร t-test แบบ Dependent Samples (บุญเขต ภิญโญอนันตพงษ์. 2526 : 99)

$$t = \frac{\bar{D}}{S_D}$$

โดยที่	$t$	แทน	ค่าที่ใช้ในการพิจารณา t-distribution
	$D$	แทน	คะแนนความแตกต่าง
	$N$	แทน	จำนวนผู้เรียน
	$\bar{D}$	แทน	ค่าเฉลี่ยคะแนนความแตกต่าง
	$S_D$	แทน	ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของคะแนนความแตกต่าง

$$S_D = \frac{S_D}{\sqrt{N}}$$

4. ประสิทธิภาพชุดการสอนตามเกณฑ์ 80/80 กระทำโดยใช้สูตรต่อไปนี้ (เสาวนีย์ สิกขาบัณฑิต. 2528 : 295)

$$E_1 = \frac{\frac{\sum X}{N}}{A} \times 100$$

เมื่อ	$E_1$	แทน	ประสิทธิภาพของกระบวนการ
	$\sum X$	แทน	คะแนนรวมของแบบฝึกหัดหรืองานประจำหน่วยของ นักศึกษาทุกคน

$A$  แทน คะแนนเต็มของแบบฝึกหัดทุกชั้นรวมกัน  
 $N$  แทน จำนวนผู้เรียน

$$E_2 = \frac{\frac{\sum F}{N}}{B} \times 100$$

เมื่อ  $E_2$  แทน ประสิทธิภาพของผลลัพธ์  
 $\sum F$  แทน คะแนนรวมของผลลัพธ์หลังเรียนของนักศึกษาทุกคน  
 $B$  แทน คะแนนเต็มของการสอบหลังเรียน  
 $N$  แทน จำนวนผู้เรียน

## บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

### สัญลักษณ์และตัวอักษรย่อที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์และแปลความหมาย ผลของการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์ต่าง ๆ ใช้แทนความหมายดังต่อไปนี้

$N$	แทน	จำนวนนักศึกษาในกลุ่มตัวอย่าง
$\bar{X}$	แทน	ค่าเฉลี่ยของคะแนน
$SD$	แทน	ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน
$\bar{D}$	แทน	ค่าเฉลี่ยของคะแนนความแตกต่าง
$t$	แทน	ค่าสถิติที่ใช้ในการพิจารณา $t = \text{distribution}$
$S_{\bar{D}}$	แทน	ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของคะแนนความแตกต่าง

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ผู้วิจัยได้เสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเป็น 2 ตอน ดังนี้  
ตอนที่ 1 การหาประสิทธิภาพของชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ตามเกณฑ์มาตรฐาน 80/80

ตอนที่ 2 การเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้ชุดการสอน

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

ตอนที่ 1 การหาประสิทธิภาพของชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กตามเกณฑ์มาตรฐาน 80/80

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาหาประสิทธิภาพของชุดการสอน แบ่งเป็นขั้นตอนดังนี้

ขั้นที่ 1 ศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างขนาดเล็ก

การศึกษาขั้นนี้ผู้วิจัยได้นำนักศึกษา จำนวน 5 คน มาเรียนจากชุดการสอน แล้วให้ทำแบบฝึกหัดและทำแบบทดสอบหลังเรียน จากนั้นจึงนำคะแนนมาคำนวณหาประสิทธิภาพของชุดการสอนโดยใช้ค่าเฉลี่ยร้อยละ ปรากฏผลในตาราง 1

ตาราง 1 ผลการศึกษาการหาประสิทธิภาพของชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดเล็ก ชั้นที่ 1

ชุดการสอน	คะแนนแบบฝึกหัด			คะแนนแบบทดสอบหลังเรียน		
	คะแนน เต็ม	คะแนนรวมของ นักศึกษา 5 คน	เฉลี่ย ร้อยละ	คะแนน เต็ม	คะแนนรวมของ นักศึกษา 5 คน	เฉลี่ย ร้อยละ
หน่วยที่ 1	10	40	80.00	10	36	72.00
หน่วยที่ 2	10	37	74.00	10	35	70.00
หน่วยที่ 3	10	38	76.00	10	37	74.00
หน่วยที่ 4	10	42	84.00	10	38	76.00
หน่วยที่ 5	10	42	84.00	10	38	76.00
หน่วยที่ 6	10	39	78.00	10	36	72.00
หน่วยที่ 7	10	40	80.00	10	37	74.00
หน่วยที่ 8	10	40	80.00	10	39	78.00
รวม	80	318	79.50	80	296	74.00

ผลการวิเคราะห์ตาราง 1 พบว่าประสิทธิภาพของชุดการสอน นักศึกษาทำคะแนนแบบฝึกหัดในชุดการสอนหน่วยที่ 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 และ 8 ได้ถูกต้องเฉลี่ยร้อยละ 80.00, 74.00, 76.00, 84.00, 84.00, 78.00, 80.00 และ 80.00 และทำคะแนนแบบทดสอบหลังเรียนชุดการเรียนหน่วยที่ 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 และ 8 ได้ถูกต้องเฉลี่ยร้อยละ 72.00, 70.00, 74.00, 76.00, 76.00, 72.00, 74.00 และ 78.00 ดังนั้นประสิทธิภาพของชุดการสอนหน่วยที่ 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 และ 8 มีค่าเท่ากับ  $80.00/72.00$ ,  $74.00/70.00$ ,  $76.00/74.00$ ,  $84.00/76.00$ ,  $84.00/76.00$ ,  $78.00/72.00$ ,  $80.00/74.00$  และ  $80.00/78.00$  ตามลำดับ

สรุปรวมเฉลี่ย ชุดการสอนทั้ง 8 หน่วย มีประสิทธิภาพเท่ากับ  $79.50/74.00$  ผลการทดลองที่ได้จึงไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ ผู้วิจัยจึงนำชุดการสอนมาปรับปรุงเกี่ยวกับเนื้อหาที่ใช้ในชุดการสอน สำหรับนำไปใช้ทดลองครั้งต่อไป

## ขั้นที่ 2 ศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างขนาดใหญ่กว่าเดิม

การศึกษาขั้นนี้ผู้วิจัยได้นำนักศึกษา จำนวน 20 คน มาเรียนจากชุดการสอน แล้วให้ทำแบบฝึกหัดและทำแบบทดสอบหลังเรียน จากนั้นจึงนำคะแนนมาคำนวณหาประสิทธิภาพของชุดการสอนโดยใช้ค่าเฉลี่ยร้อยละ ปรากฏผลในตาราง 2

ตาราง 2 ผลการศึกษาการหาประสิทธิภาพของชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ชั้นที่ 2

ชุดการสอน	คะแนนแบบฝึกหัด			คะแนนแบบทดสอบหลังเรียน		
	คะแนน เต็ม	คะแนนรวมของ นักศึกษา 20 คน	เฉลี่ย ร้อยละ	คะแนน เต็ม	คะแนนรวมของ นักศึกษา 20 คน	เฉลี่ย ร้อยละ
หน่วยที่ 1	10	164	82.00	10	153	76.50
หน่วยที่ 2	10	163	81.50	10	151	75.50
หน่วยที่ 3	10	161	80.50	10	152	76.00
หน่วยที่ 4	10	191	95.50	10	175	87.50
หน่วยที่ 5	10	167	83.50	10	157	78.50
หน่วยที่ 6	10	172	86.00	10	158	79.00
หน่วยที่ 7	10	178	89.00	10	161	80.50
หน่วยที่ 8	10	175	87.50	10	165	82.50
รวม	80	1,371	85.69	80	1,272	79.50

ผลการวิเคราะห์ตาราง 2 พบว่าประสิทธิภาพของชุดการสอน นักศึกษาทำคะแนนแบบฝึกหัดในชุดการสอนหน่วยที่ 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 และ 8 ได้ถูกต้องเฉลี่ยร้อยละ 82.00, 81.50, 80.50, 95.50, 83.50, 86.00, 89.00 และ 87.50 และทำแบบทดสอบหลังเรียนโดยชุดการสอนหน่วยที่ 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 และ 8 ได้ถูกต้องเฉลี่ยร้อยละ 76.50, 75.50, 76.00, 87.50, 78.50, 79.00, 80.50 และ 82.50 ดังนั้นประสิทธิภาพของชุดการสอนหน่วยที่ 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 และ 8 ที่ค่าเท่ากับ 82.00/76.50, 81.50/75.50, 80.50/76.00, 95.50/87.50, 83.50/78.50, 86.00/79.00, 89.00/80.50 และ 87.50/82.50 ตามลำดับ

สรุปรวมเฉลี่ย ชุดการสอนทั้ง 8 หน่วย มีประสิทธิภาพเท่ากับ 85.69/79.50 ผลการทดลองที่ได้จึงไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ ผู้วิจัยจึงนำข้อมูลที่ได้จากการทดลองครั้งนี้มาพิจารณาปรับปรุงด้านภาษาและคุณภาพของสื่อการสอน ตลอดจนความยากง่ายของแบบฝึกหัด เพื่อให้ชุดการสอนมีคุณภาพยิ่งขึ้น

### ชั้นศึกษาภาคสนาม

การศึกษาชั้นนี้ผู้วิจัยได้นำนักศึกษา จำนวน 40 คน มาเรียนจากชุดการสอน แล้วให้ทำแบบฝึกหัดและทำแบบทดสอบหลังเรียน จากนั้นจึงนำคะแนนมาคำนวณหาประสิทธิภาพของชุดการสอนโดยใช้ค่าเฉลี่ยร้อยละ ปรากฏผลในตาราง 3

ตาราง 3 ผลการศึกษาการหาประสิทธิภาพของชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กชั้นภาคสนาม

ชุดการสอน	คะแนนแบบฝึกหัด			คะแนนแบบทดสอบหลังเรียน		
	คะแนนเต็ม	คะแนนรวมของนักศึกษา 40 คน	เฉลี่ยร้อยละ	คะแนนเต็ม	คะแนนรวมของนักศึกษา 40 คน	เฉลี่ยร้อยละ
หน่วยที่ 1	10	329	82.25	10	321	80.25
หน่วยที่ 2	10	334	83.50	10	324	81.00
หน่วยที่ 3	10	325	81.25	10	323	80.75
หน่วยที่ 4	10	395	98.75	10	361	90.25
หน่วยที่ 5	10	351	87.75	10	331	82.75
หน่วยที่ 6	10	346	86.50	10	322	80.50
หน่วยที่ 7	10	363	90.75	10	324	81.00
หน่วยที่ 8	10	358	89.50	10	331	82.75
รวม	80	2,801	87.53	80	2,637	82.41

ผลการวิเคราะห์ภาคสนาม พบว่าประสิทธิภาพของชุดการสอนปรากฏว่า นักศึกษาทำคะแนนแบบฝึกหัดในชุดการสอนหน่วยที่ 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 และ 8 ได้ถูกต้องเฉลี่ยร้อยละ 82.25, 83.50, 81.25, 98.75, 87.75, 86.50, 90.75 และ 89.50 และทำคะแนนแบบทดสอบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนหลังเรียน โดยใช้ชุดการสอนหน่วยที่ 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 และ 8 ได้ถูกต้องเฉลี่ยร้อยละ 80.25, 81.06, 80.75, 90.25, 82.75, 80.50, 81.00 และ 82.75 ดังนั้นประสิทธิภาพของชุดการเรียนหน่วยที่ 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 และ 8 มีค่าเท่ากับ  $82.25/80.25$ ,  $83.50/81.00$ ,  $81.25/80.75$ ,  $98.75/90.25$ ,  $87.75/82.75$ ,  $86.50/80.50$ ,  $90.75/81.00$  และ  $89.50/82.75$  ตามลำดับ

สรุป รวมเฉลี่ยชุดการสอนทั้ง 8 หน่วย มีประสิทธิภาพเท่ากับ  $87.53/82.41$  ซึ่งสูงกว่าเกณฑ์มาตรฐาน  $80/80$  ที่ตั้งไว้

ตอนที่ 2 การเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดเล็กของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้ชุดการสอน

การวิเคราะห์ตอนนี้ผู้วิจัยได้นำค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กก่อนและหลังเรียนมาเปรียบเทียบกัน โดยใช้สถิติ t-test แบบ dependent samples จากชุดการสอนทั้ง 8 หน่วย ดังเสนอในตาราง

2.1 ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 1 ปรากฏผลในตาราง 4

ตาราง 4 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ชุดการสอนหน่วยที่ 1

กลุ่มทดลอง	<i>N</i>	$\bar{X}$	<i>S.D</i>	$\bar{D}$	$S_{\bar{D}}$	<i>t</i>
คะแนนสอบก่อนเรียน	40	4.45	1.23	3.58	1.36	2.63**
คะแนนสอบหลังเรียน	40	8.03	0.92			

\*\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผลการวิเคราะห์ตาราง 4 แสดงว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กของนักศึกษาสูงขึ้นหลังจากได้เรียนโดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 1 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 นั่นคือ การเรียนโดยใช้ชุดการสอนเรื่อง ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก มีผลทำให้นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงขึ้น

2.2 ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 2 ปรากฏผลในตาราง 5

ตาราง 5 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ชุดการสอนหน่วยที่ 2

กลุ่มทดลอง	<i>N</i>	$\bar{X}$	<i>S.D</i>	$\bar{D}$	$S_{\bar{D}}$	<i>t</i>
คะแนนสอบก่อนเรียน	40	3.38	1.21	4.72	1.50	3.14**
คะแนนสอบหลังเรียน	40	8.10	0.90			

\*\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผลการวิเคราะห์ตาราง 5 แสดงว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กของนักศึกษาสูงขึ้นหลังจากได้เรียนโดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 นั่นคือ การเรียนโดยใช้ชุดการสอนเรื่อง นโยบายของรัฐบาลและหน่วยงานที่ส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก มีผลทำให้นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงขึ้น

2.3 ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 3 ปรากฏผลในตาราง 6

ตาราง 6 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 3

กลุ่มทดลอง	<i>N</i>	$\bar{X}$	<i>S.D</i>	$\bar{D}$	$S_{\bar{D}}$	<i>t</i>
คะแนนสอบก่อนเรียน	40	3.78	1.07	4.32	1.21	3.57**
คะแนนสอบหลังเรียน	40	8.10	0.90			

\*\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผลการวิเคราะห์ตาราง 6 แสดงว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กของนักศึกษาสูงขึ้นหลังจากได้เรียนโดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 3 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 นั่นคือ การเรียนโดยใช้ชุดการสอนเรื่อง คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดี มีผลทำให้นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงขึ้น

2.4 ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 4 ปรากฏผลในตาราง 7

ตาราง 7 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 4

กลุ่มทดลอง	<i>N</i>	$\bar{X}$	<i>S.D</i>	$\bar{D}$	$S_{\bar{D}}$	<i>t</i>
คะแนนสอบก่อนเรียน	40	4.68	1.38	4.35	1.48	2.94**
คะแนนสอบหลังเรียน	40	9.03	1.00			

\*\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผลการวิเคราะห์ตาราง 7 แสดงว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาการจัดการธุรกิจ ขนาดกลางและขนาดเล็กของนักศึกษาสูงขึ้นหลังจากได้เรียนโดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 4 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 นั่นคือ การเรียนโดยใช้ชุดการสอนเรื่อง รูปแบบการประกอบธุรกิจ มีผลทำให้นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงขึ้น

2.5 ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 5 ปรากฏผลในตาราง 8

ตาราง 8 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ชุดการสอนหน่วยที่ 5

กลุ่มทดลอง	$N$	$\bar{X}$	$S.D$	$\bar{D}$	$S_{\bar{D}}$	$t$
คะแนนสอบก่อนเรียน	40	3.35	1.35	4.93	1.47	3.35**
คะแนนสอบหลังเรียน	40	8.28	0.99			

\*\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผลการวิเคราะห์ตาราง 8 แสดงว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาการจัดการธุรกิจ ขนาดกลางและขนาดเล็กของนักศึกษาสูงขึ้นหลังจากได้เรียนโดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 5 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 นั่นคือ การเรียนโดยใช้ชุดการสอนเรื่อง การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ มีผลทำให้นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงขึ้น

2.6 ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 6 ปรากฏผลในตาราง 9

ตาราง 9 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ชุดการสอนหน่วยที่ 6

กลุ่มทดลอง	$N$	$\bar{X}$	$S.D$	$\bar{D}$	$S_{\bar{D}}$	$t$
คะแนนสอบก่อนเรียน	40	4.05	1.06	4.00	1.01	3.96**
คะแนนสอบหลังเรียน	40	8.05	0.93			

\*\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผลการวิเคราะห์ตาราง 9 แสดงว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาการจัดการธุรกิจ ขนาดกลางและขนาดเล็กของนักศึกษาสูงขึ้นหลังจากได้เรียนโดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 6

อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 นั่นคือ การเรียนโดยใช้ชุดการสอนเรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภค มีผลทำให้นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงขึ้น

2.7 ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 7 ปรากฏผลในตาราง 10

ตาราง 10 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ชุดการสอนหน่วยที่ 7

กลุ่มทดลอง	$N$	$\bar{X}$	$S.D$	$\bar{D}$	$S_{\bar{D}}$	$t$
คะแนนสอบก่อนเรียน	40	4.38	1.23	3.72	1.13	3.29**
คะแนนสอบหลังเรียน	40	8.10	0.87			

\*\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผลการวิเคราะห์ตาราง 10 แสดงว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กของนักศึกษาสูงขึ้นหลังจากได้เรียนโดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 7 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 นั่นคือ การเรียนโดยใช้ชุดการสอนเรื่อง การตลาด มีผลทำให้นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงขึ้น

2.8 ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 8 ปรากฏผลในตาราง 11

ตาราง 11 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ชุดการสอนหน่วยที่ 8

กลุ่มทดลอง	$N$	$\bar{X}$	$S.D$	$\bar{D}$	$S_{\bar{D}}$	$t$
คะแนนสอบก่อนเรียน	40	4.55	1.18	3.73	0.91	4.10**
คะแนนสอบหลังเรียน	40	8.28	0.93			

\*\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผลการวิเคราะห์ตาราง 11 แสดงว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กของนักศึกษาสูงขึ้นหลังจากได้เรียนโดยใช้ชุดการสอน หน่วยที่ 8 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 นั่นคือ การเรียนโดยใช้ชุดการสอนเรื่อง การจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์การ มีผลทำให้นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงขึ้น

2.9 ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้ชุดการสอน  
วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ปรากฏผลในตาราง 12

ตาราง 12 เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้  
ชุดการสอนวิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

กลุ่มทดลอง	$N$	$\bar{X}$	$S.D$	$\bar{D}$	$S_{\bar{D}}$	$t$
คะแนนสอบก่อนเรียน	40	4.08	1.21	4.17	1.26	3.31**
คะแนนสอบหลังเรียน	40	8.25	0.93			

\*\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผลการวิเคราะห์ตาราง 12 แสดงว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาการจัดการธุรกิจ  
ขนาดกลางและขนาดเล็กของนักศึกษาสูงขึ้นหลังจากได้เรียนโดยใช้ชุดการสอนอย่างมีนัยสำคัญ  
ทางสถิติที่ระดับ .01 นั่นคือ การเรียนโดยใช้ชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและ  
ขนาดเล็กทั้ง 8 หน่วย มีผลทำให้นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงขึ้นจริง

## บทที่ 5

### บทสรุป ข้อเสนอแนะ และอ้างอิง

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัย เรื่อง “ผลการใช้ชุดการสอนวิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก” สำหรับนักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ โปรแกรมบริหารธุรกิจและการจัดการทั่วไป สถาบันราชภัฏเพชรบุรี ซึ่งสรุปได้ดังนี้

#### ความมุ่งหมายของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายสำคัญเพื่อศึกษาผลการใช้ชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก โดยกำหนดเป็นจุดมุ่งหมายเฉพาะดังนี้

1. เพื่อหาประสิทธิภาพของชุดการสอน วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
2. เพื่อเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน โดยใช้ชุดการสอน วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กก่อนเรียนและหลังเรียน

#### ความสำคัญของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ทำให้ได้ชุดการสอน วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ซึ่งเป็นประโยชน์และคุณค่าทางการศึกษาต่อสถาบันและถ้าชุดการสอนสำเร็จสมบูรณ์สามารถนำไปใช้ได้แล้วจะลดภาระให้กับอาจารย์ในการสอน และสามารถช่วยให้ผู้เรียนเรียนรู้ได้อย่างเป็นระบบมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังเป็นแนวทางในการสร้างชุดการสอนวิชาอื่นต่อไป ผลงานดังกล่าวสามารถนำไปลงโปรแกรม E-Learning ของสถาบันราชภัฏเพชรบุรี เพื่อให้นักศึกษาได้เรียนรู้ด้วยตนเองต่อไปได้กว้างขวางมากขึ้น

#### สมมติฐานการวิจัย

1. นักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ โปรแกรมบริหารธุรกิจและการจัดการทั่วไป สถาบันราชภัฏเพชรบุรี ที่เรียนโดยใช้ชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงกว่าก่อนเรียน

#### ขอบเขตของการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

### ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ โปรแกรมบริหารธุรกิจและการจัดการทั่วไป สถาบันราชภัฏเพชรบุรี ภาคเรียนที่ 2 ปี การศึกษา 2545 จำนวน 3 ห้อง รวม 97 คน

### กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ โปรแกรมบริหารธุรกิจและการจัดการทั่วไป สถาบันราชภัฏเพชรบุรี ที่สุ่มแบบเจาะจง (Specific Sampling) จากประชากร จำนวน 1 ห้องเรียน จำนวน นักศึกษา 40 คน

### เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน เพื่อใช้วัดความรู้ก่อนและหลังเรียน ชุด การสอน จำนวน 8 ชุด
2. ชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก จำนวน 8 หน่วย

### การวิเคราะห์ข้อมูล

1. หาประสิทธิภาพของชุดการสอนตามเกณฑ์ 80/80 โดยใช้ค่าเฉลี่ยร้อยละ
2. เปรียบเทียบผลการเรียนก่อนและหลังเรียนชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก โดยใช้ t-test แบบ Dependent Samples

### สรุปผลการวิจัย

ผลการวิจัยครั้งนี้ พบว่า

1. ชุดการสอนที่สร้างขึ้นนี้มีประสิทธิภาพ 87.53/82.41 นับว่าสูงกว่าเกณฑ์มาตรฐาน 80/80 ที่ตั้งไว้
2. ผลการทดสอบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ชุดการสอน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 แสดงว่าชุดการสอนที่สร้างขึ้นนี้สามารถช่วยเพิ่มพูนความรู้ได้จริง เพราะฉะนั้นชุดการสอนที่สร้างขึ้นนี้มีประสิทธิภาพ

### อภิปรายผล

การวิจัยครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างและหาประสิทธิภาพของชุดการสอนและเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏเพชรบุรี ซึ่งผลการวิจัยปรากฏดังนี้

1. ประสิทธิภาพของชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กที่สร้างขึ้น มีประสิทธิภาพเฉลี่ยทั้ง 8 หน่วย เท่ากับ 87.53/82.41 ซึ่งเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะในขั้นตอนการสร้างชุดการสอน เริ่มจากการเตรียมทางวิชาการ โดยได้มีการศึกษาเนื้อหา ก่อนที่จะนำมาสร้างชุดการสอนอย่างละเอียด เพื่อการกำหนดเรื่องที่จะนำมาสร้างชุดการสอนพร้อมทั้งการกำหนดวัตถุประสงค์ของการสร้างชุดการสอนให้สอดคล้องกับหัวข้อเรื่องที่ได้กำหนดไว้ให้ออกมาในรูปของวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม จากนั้นจึงกำหนดกิจกรรมการเรียนรู้ในชุดการสอนให้สอดคล้องกับจุดประสงค์เชิงพฤติกรรมที่ได้กำหนดไว้ โดยมี การวิเคราะห์ โครงสร้างของเนื้อหา เพื่อกำหนดสื่อในชุดการสอนประกอบด้วย ใบความรู้ ใบงาน กรณีศึกษา วิดีทัศน์ แผ่นใส แผ่นภาพ ที่สามารถนำขั้นตอนและรายละเอียดต่าง ๆ ไว้ให้ผู้เรียนได้ศึกษาและได้ดูในระยะเวลาที่จำกัด ซึ่งสื่อที่ได้สร้างขึ้น ได้ผ่านการประเมินจากผู้เชี่ยวชาญทั้งด้านเนื้อหาและทางด้านสื่อ ซึ่งได้ทำการปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญและผ่านการทดลองกับกลุ่มตัวอย่างซึ่งได้มีการปรับปรุงแก้ไข เพื่อให้มีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้นและการอธิบายเนื้อหาในชุดการสอนมีความละเอียดและชัดเจน ทำให้นักศึกษาเรียนรู้สิ่งที่เป็นรูปธรรมมากขึ้น จึงอาจเป็นสาเหตุที่ทำให้นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนจากชุดการสอนถึงเกณฑ์ที่กำหนด

ในการศึกษาครั้งนี้ยังพบว่า ประสิทธิภาพของชุดการสอนหน่วยที่ 1 มีค่าประสิทธิภาพเท่ากับ 82.25/80.25 หน่วยที่ 2 มีค่าประสิทธิภาพเท่ากับ 83.50/81.00 หน่วยที่ 3 มีค่าประสิทธิภาพเท่ากับ 81.25/80.75 หน่วยที่ 4 มีค่าประสิทธิภาพเท่ากับ 98.75/90.25 หน่วยที่ 5 มีค่าประสิทธิภาพเท่ากับ 87.75/82.75 หน่วยที่ 6 มีค่าประสิทธิภาพเท่ากับ 86.50/80.50 หน่วยที่ 7 มีค่าประสิทธิภาพเท่ากับ 90.75/81.00 และหน่วยที่ 8 มีค่าประสิทธิภาพเท่ากับ 89.50/82.75 นับว่าชุดการสอนนี้มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ และจากการวิจัยครั้งนี้พบว่า ประสิทธิภาพตัวแรกมีค่าสูงกว่าประสิทธิภาพตัวหลังทั้ง 8 หน่วย หมายความว่า นักศึกษาสามารถเรียนจากชุดการสอนและทำแบบฝึกหัดในชุดการสอนได้ถูกต้อง โดยเฉลี่ยแล้วสูงกว่าคะแนนที่ได้จากการทำแบบทดสอบหลังเรียน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า

1) การทำแบบฝึกหัดในชุดการสอนแต่ละหน่วยนั้น นักศึกษามีโอกาสซักถามครูหรือเพื่อน เมื่อมีข้อสงสัยหรือไม่เข้าใจ และมีโอกาสแก้ไขคำตอบให้ถูกต้องได้ แต่การทำแบบทดสอบนักศึกษาไม่มีโอกาสตรวจสอบเพื่อแก้ไขคำตอบให้ถูกต้องก่อนนำมาส่งได้

2) ในชุดการสอนแต่ละหน่วยประกอบด้วย ใบความรู้ สื่อประสม ใบงาน และแบบฝึกหัด นักศึกษาอาจเปิดดูคำตอบในใบความรู้ ขณะทำแบบฝึกหัด จึงทำคะแนนแบบฝึกหัดได้มาก

## 2. การเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

ในการเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียน ปรากฏว่าผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนก่อนเรียนโดยใช้ชุดการสอนทั้ง 8 หน่วย หน่วยละ 10 คะแนน

นักศึกษาทำคะแนนได้โดยเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 มีค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 1.21 และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนหลังเรียนโดยใช้ชุดการสอนทั้ง 8 หน่วย หน่วยละ 10 คะแนน ปรากฏว่า นักศึกษาทำคะแนนได้โดยเฉลี่ยเท่ากับ 8.25 มีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.93 เมื่อนำคะแนนเฉลี่ยก่อนเรียนและหลังเรียนมาเปรียบเทียบกันโดยใช้ t-test แบบ Dependent Samples ผลปรากฏว่าได้ค่า t มีค่าเท่ากับ 3.31 แสดงว่าผลสัมฤทธิ์ก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้ชุดการสอนของนักศึกษามีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ความแตกต่างพบว่าผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาหลังเรียนจากชุดการสอนสูงกว่าก่อนเรียน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะการสอนโดยใช้ชุดการสอนที่มีสื่อการสอนที่ได้รับการพัฒนาและหาประสิทธิภาพมาเป็นอย่างดี ทำให้ผู้เรียนได้รับความรู้ตรงตามเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ อีกทั้งผู้วิจัยได้จัดวิธีสอนแบบแบ่งกลุ่มทำกิจกรรมเพื่อให้ผู้เรียนได้ฝึกการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม ฝึกหน้าที่ ฝึกการเป็นผู้นำ ผู้ตามในกลุ่ม ฝึกการช่วยเหลือกันในการทำงาน ฝึกการทำงานอย่างเป็นระบบ ฝึกความสามัคคี ซึ่งเป็นพฤติกรรมที่พึงประสงค์ มีประโยชน์ต่อการดำรงชีวิตประจำวันทั้งในปัจจุบันและอนาคต นอกจากนี้ผู้เรียนยังได้ฝึกทักษะการคิด ค้นคว้า หาข้อมูล ความรู้จากแหล่งต่าง ๆ ด้วยตนเอง ฝึกการเขียนรายงานและฝึกการพูดเสนอผลงานต่อที่ประชุม เป็นการส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์ ความสามารถ ความถนัด และความสนใจของผู้เรียนแต่ละคน และยังทำให้ผู้เรียนเรียนด้วยความกระตือรือร้น (Active Learning) เพราะได้ลงมือปฏิบัติกิจกรรมตลอดเวลา ทำให้งานสำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี และในเวลาอันจำกัด เพราะผู้เรียนได้ช่วยกันคิด ช่วยกันทำ ได้พึ่งพาอาศัยกันและกัน

นอกจากนี้ในการวิจัยยังพบว่าคะแนนการทำแบบทดสอบหลังเรียนของชุดการสอนหน่วยที่ 1 มีค่าต่ำกว่าหน่วยที่ 2, 3, 4, 5, 6, 7 และ 8 ผู้วิจัยได้อภิปรายร่วมกับนักศึกษา พบว่า ชุดการสอนหน่วยที่ 1 มีเนื้อหาหนักและยาก ส่วนหน่วยที่ 2 ถึงหน่วยที่ 8 นั้น เนื้อหาไม่มาก เรื่องน่าสนใจและไม่ยาก ประกอบกับนักศึกษามีพื้นความรู้มาจากหน่วยที่ 1 แล้ว นักศึกษาจึงเรียนด้วยความสนใจ กระตือรือร้นที่จะเรียนด้วยความสนุกสนาน และยังพบว่าคะแนนแบบทดสอบหลังเรียนชุดการสอนหน่วยที่ 4 มีค่าสูงกว่า หน่วยที่ 1, 2, 3, 5, 6, 7 และ 8 ผู้วิจัยได้อภิปรายร่วมกับนักศึกษา พบว่า ชุดการสอนหน่วยที่ 4 มีเนื้อหาซ้ำกับวิชาพื้นฐานที่นักศึกษาเคยเรียนมาแล้ว เช่น วิชาความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจ, วิชาองค์การและการจัดการ เป็นต้น จึงทำให้นักศึกษาทำแบบทดสอบหลังเรียนได้มากกว่าหน่วยอื่น ๆ จากผลการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ สอดคล้องกับผลการวิจัยของ จินดา ไทยพานิช (2532 : 53) พบว่า ประสิทธิภาพของชุดการสอนเท่ากับ 80/80 และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนที่เรียนด้วยชุดการเรียน สูงกว่านักเรียนที่เรียนด้วยการสอนปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ จิราภา ชุขันธิน (2535 : 58) พบว่า ชุดการเรียนด้วยตนเองที่สร้างขึ้นนี้มีประสิทธิภาพ 88.36/81.77 นับว่าสูงกว่าเกณฑ์มาตรฐาน 80/80 ที่ตั้งไว้และผลการทดสอบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนก่อนเรียนและหลังเรียนโดยใช้ชุดการเรียนด้วยตนเองแตกต่างกันอย่าง

มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ สุทธิศักดิ์ ศิริคง (2542 : 48) พบว่า ชุดการสอนมีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ 80/80 และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของกลุ่มที่สอนโดยใช้ชุดการสอนสูงกว่ากลุ่มที่สอนโดยการสอนปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

### ข้อเสนอแนะ

#### 1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

1) ครูอาจารย์ที่จะนำชุดการสอนไปใช้ ควรศึกษาเนื้อหาของบทเรียนจนเกิดความรู้ความเข้าใจเนื้อหาเป็นอย่างดี เป็นอันดับแรก ต่อจากนั้นจะต้องศึกษาลำดับขั้นตอนวิธีการใช้อย่างละเอียด

2) การนำชุดการสอนไปใช้ให้มีประสิทธิภาพจะต้องรู้จักตัดแปลงกิจกรรมและสื่อการสอนให้เหมาะสมกับระดับความสามารถและความสนใจของนักศึกษา นอกจากนี้ผู้สอนจะต้องคอยติดตามเนื้อหาเรื่องราวที่เกี่ยวข้องกับบทเรียนให้ทันสมัยอยู่ตลอดเวลา

3) ในการสร้างชุดการสอนนั้น ควรศึกษาวิธีการและขั้นตอนในการสร้างชุดการสอนให้เข้าใจอย่างละเอียด ตลอดจนศึกษาคุณสมบัติของสื่อการสอนประเภทต่าง ๆ เพื่อสามารถเลือกใช้ให้เหมาะสมกับกิจกรรมของบทเรียน

4) ครูผู้สอนควรเน้นให้นักศึกษามีความซื่อสัตย์ในการทำแบบฝึกหัดและแบบทดสอบ เพื่อให้การใช้ชุดการสอนได้ผลเต็มที่แก่ผู้เรียนเอง

5) การสร้างชุดการสอน ควรจัดลำดับเนื้อหาบทเรียนที่ง่ายไม่สลับซับซ้อนไปสู่บทเรียนที่ยากขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนไม่เบื่อหน่าย ในขณะที่เดียวกันก็สามารถเชื่อมโยงประสบการณ์จากชีวิตจริงกับบทเรียนที่เรียนได้ ควรยกตัวอย่างสถานการณ์และกิจกรรมประกอบเนื้อหาให้เหมาะสมกับบทเรียน

#### 2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1) ควรมีการส่งเสริมให้อาจารย์มีการผลิตและใช้สื่อการสอนที่เป็นชุดการสอนเพิ่มมากขึ้น เพื่อที่จะได้ช่วยพัฒนากระบวนการเรียนการสอนให้นักศึกษาได้บรรลุจุดประสงค์ของหลักสูตรอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

2) ควรมีการทดลองเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา สาขาวิชาต่าง ๆ ที่มีระดับความสามารถทางการเรียนแตกต่างกัน โดยใช้ชุดการสอน เพื่อศึกษาว่าผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนแตกต่างกันหรือไม่

3) ในการวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเพื่อวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนจากการใช้ชุดการสอน ดังนั้นควรมีการสร้างและทดลองหาประสิทธิภาพของชุดการสอนที่วัดความคงทนในการเรียน ความคิดสร้างสรรค์และทัศนคติในการเรียน

4) ควรมีการศึกษาว่า การใช้ชุดการสอน จะช่วยเปลี่ยนทัศนคติของผู้เรียนต่อวิชานั้น ๆ ได้หรือไม่

**บรรณานุกรม**

## บรรณานุกรม

- กรองแก้ว อยู่สุข. (2541). *พฤติกรรมมองค์การ*. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- จินดา ไทยพานิช. (2532). *การเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนในกลุ่มสร้างเสริมประสบการณ์ชีวิต เรื่อง “จักรวาล” โดยใช้ชุดการสอนกับการสอนปกติของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 โรงเรียนสามแยกคลองหลอแหล*. กรุงเทพฯ. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- จิราภา ชูขันธิน. (2535). *ประสิทธิภาพของชุดการเรียนด้วยตนเองวิชาสังคมศึกษา เรื่อง “กฎหมายแพ่งและกฎหมายอาญาที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวัน” สำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 โรงเรียนสายน้ำผึ้ง กรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. อัดสำเนา.
- จุฑา บุรีภักดี. (2527). *กระบวนการกลุ่ม*. ภาควิชาจิตวิทยาและการแนะแนว คณะครุศาสตร์ วิทยาลัยครูสวนสุนันทา.
- ชม ภูมิภาค. (2524). *เทคโนโลยีทางการศึกษาและการศึกษา*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ.
- ชัยยงค์ พรหมวงศ์. (2525). *การประเมินผลสื่อการสอน : เอกสารการสอนชุดวิชาสื่อการสอนระดับมัธยมศึกษา หน่วยที่ 11-15*. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์สามเจริญพานิช.
- ชัยยงค์ พรหมวงศ์. (2521). *ระบบสื่อการสอน*. กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ชัยยงค์ พรหมวงศ์ และคณะ. (2523). *ระบบสื่อการสอน : เอกสารการสอนชุดวิชาเทคโนโลยีการศึกษา หน่วยที่ 1-5*. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ยูไนเต็ดโปรดักชั่น.
- ชัยยงค์ พรหมวงศ์ และสุดา ลินสกุล. (2520). *การเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่เรียนจากห้องเรียนแบบครูเป็นศูนย์กลางและห้องเรียนแบบศูนย์การเรียน*. กรุงเทพฯ : ครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เชิญ สามารถ. (2544). *การพัฒนาชุดการสอนคณิตศาสตร์*. โครงการวิจัยสถาบันราชภัฏสุรินทร์.

- ไชยยศ เรืองสุวรรณ. (2522). *หลักการและทฤษฎีเทคโนโลยีทางการศึกษา*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : เรือนแก้วการพิมพ์.
- ทิตนา เขมมณี. (2522). *กลุ่มสัมพันธ์ : ทฤษฎีและแนวปฏิบัติ*. กรุงเทพฯ : บุรพาศิลป์การพิมพ์.
- ธีระชัย ปุรณโชติ. (2532). *การสร้างผลงานทางวิชาการเพื่อพัฒนาการเรียนการสอน*. กรุงเทพฯ : คณะครุศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นิพนธ์ สุขปรดี. (2519). *ชุดการสอน*. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์พิมพ์เนศ.
- บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์. (2521) *เอกสารประกอบการสอนภาควิชาสถิติศึกษา : วัตถุประสงค์ 302*. ภาควิชาพื้นฐานการศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- (2545) *การพัฒนาเครื่องมือสำหรับการประเมินการศึกษา*. นนทบุรี : สำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- ประหยัด จีระวรพงศ์. *หลักการและทฤษฎีเทคโนโลยีทางการศึกษา*. กรุงเทพฯ : อมรการพิมพ์.
- ปราณี ปัญจาคะ. (2528). *การเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนและความสนใจในวิชาภาษาไทยของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 ที่เรียนโดยชุดการสอนกับการเรียนโดยครูเป็นศูนย์กลาง*. ปรินญาณิพนธ์ กศ.บ. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร. อัดสำเนา.
- ไมตรี วสันตวิงศ์. (2543). *ขั้นพื้นฐานการพัฒนาธุรกิจด้วยตนเอง*. สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. กระทรวงอุตสาหกรรม.
- วิชัย วงศ์ใหญ่. (2523). *พัฒนาหลักสูตรและการสอน (มิติใหม่)*. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์รุ่งเรืองธรรม.
- วิชัย วงศ์ใหญ่. (2525). *พัฒนาหลักสูตรและการสอน-มิติใหม่*. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ โอเดียนสโตร์.
- ศิรินทรา พันธะศรี. (2540). *"การใช้กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์เพื่อพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนบ้านโคกนางาม ตำบลสำราญ อำเภอเมืองจังหวัดขอนแก่น"*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

- ศึกษาธิการ. กรมวิชาการ. (2529). **รายงานวิจัยการทดลองเสริมสร้างลักษณะนิสัยในการทำงานเพื่อพัฒนาค่านิยมทางอาชีพของเยาวชน**. ม.ป.พ
- สถาบันราชภัฏเพชรบุรี. (2544). **คู่มือนักศึกษาสถาบันราชภัฏเพชรบุรี 2544**. เพชรบุรี. นานาสีพิมพ์.
- สุกรี แก้วมณี. (2542). **การจัดการธุรกิจขนาดย่อม**. ภาควิชาบริหารธุรกิจและสหกรณ์ คณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏนครปฐม.
- สุชาติ วรรณะรูป. (2530). **การสร้างชุดการสอนและการเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาความเข้าใจเกี่ยวกับสังคมไทย เรื่อง “การจัดระเบียบทางสังคม” โดยใช้ชุดการสอนกับการสอนปกติของนักศึกษาวิทยาลัยครูบ้านสมเด็จเจ้าพระยา**. กรุงเทพฯ : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สุทธิศักดิ์ ศิริคง. (2542). **ผลการใช้ชุดการสอนกลุ่มการทำงานและพื้นฐานอาชีพสำหรับนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6**. กรุงเทพฯ. วิทยานิพนธ์โท กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, อุดรธานี.
- สุนันทา เลานันท์. (2541). **การพัฒนาองค์การ**. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์รุ่งวัฒนา.
- สุภาพ ศิลปวาที. (2540). **การพัฒนาชุดการสอน เรื่อง “หลักการตรวจสอบเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2”**. วิทยานิพนธ์. กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทร วิโรฒ ประสานมิตร. อุดรธานี.
- สุรีย์ สุขเมธีณมิต. (2538). **ประมวลศัพท์ทางการบริหาร**. โครงการมหาวิทยาลัยบูรพา.
- เสริมศรี สงเนียม. (2539). **การพัฒนาชุดการสอนเรื่อง “การแกะสลัก” ในระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 6**. วิทยานิพนธ์. กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร. อุดรธานี.
- เสาวนีย์ สิกขาบัณฑิต. (2528). **เทคโนโลยีทางการศึกษา**. กรุงเทพฯ. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ.
- วิภาวี พิจิตรบัณฑิต และคณะ. (2545). **การจัดการและการวางแผนธุรกิจ**. กรุงเทพฯ : บริษัทศรีสยาม พรีนซ์แอนด์แพคส์ จำกัด.

- อรพรรณ พรสีมา. (2530). *เอกสารประกอบการเรียนการสอนวิชาเทคโนโลยี 437 บทเรียนด้วยตนเอง*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : ภาควิชาเทคโนโลยีทางการศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ บางเขน. อัดสำเนา.
- อาภรณ์ ใจเที่ยง. (2540). *หลักการสอน*. ภาควิชาหลักสูตรและการสอน คณะครุศาสตร์ สถาบันราชภัฏนครปฐม.
- Ashby, Sir Eric. (1972). *The Fourth Revolution Instructional Technology in Higher Education*. New York : McGraw-Hill.
- Gerlach, Vernon S. and Donald P. Ely. (1980). *Teaching and Media : A Systematic Approach*. 2 nd. Cd. New Jersey : Prentic-Hall Inc.
- Good, C.V. (1973). *Dictionary Education*. New York : McGraw-Hill, Book Company.
- Harper, Martha Jane Armstrong. (1972). "The Development and Evaluation of A Multimedia Self – Instructional Package in Beginning French at Tarrant Country Junior College," *Dissertation Abstracts International*. Vol. 32, (No. 10) : P. 5669 A – 5670 A.
- Houston, P. (1972). *Developing Instructional Modules : A Modular System for Writing Modules*. Texas : College of Education University of Houston.
- Lengstaff, Anne Louise, (1972). "Development and Evaluation of an Auto – Instructional Media Package for Teacher Education," *Dissertation Abstracts International*. Vol. 33, (No. 4) : P. 1556 – A. ; October.
- Mcdonald, Ellen J.B. (1973). "The Development and Evaluation of a Set of Multi – Media Self – Instructional learning Activity Packages for Use in Remedial English At an Urban Community College," *Dissertation Abstracts International*. Vol. 34, (No. 4) : P. 1590 A – 1591 A. ; October.

- Meeks, Eijja Bruce. (1972). "Learning Packages Versus Conventional Methods of Instruction," *Dissertation Abstracts International*. Vol. 32, (No. 8) : P. 4295 A – 4296 A. ; February.
- Olson, Johannes I. (1975, February). "The Effect of Learning Packages on the Contionuous Progress Education Pilot Program in the Wanawha Country West Virginia Schoo." *Dissertation Abstracts International*. Vol. 35, No. 8 P. 4992-A.
- Philip and Kapfer, Miriam, (1972). "Introduction to learning Package" *Learning Package in American Education*. Newjersey : Education Technology Publications, Englewood Cliffs, P.3-10.
- Sbaratta, Philip, (1975). "A Fexible Modular System : An Experiment in Teaching Freshman Composition," *Dissertation Abstracts International*. Vol. 36 : 1280 – A.; September.
- Whittier, Robert Henry. (1993). "Relationship of learning Center Experience to Chang in Attitude and Achievement of Girls and Boys," *Dissertation Abstracts International*. Vol. 34 : 1 P. 216 – A.

ภาคผนวก

### ภาคผนวก ก

1. แผนการสอน
2. ใบความรู้
3. กระดาษศึกษา
4. ใบงาน
5. แบบฝึกหัด

# ชุดการสอนหน่วยที่ 1

เรื่อง

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก



## แผนการสอนที่ 1

วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111)

เรื่อง ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

เวลา 3 คาบ

### สาระสำคัญ

ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก เป็นการลงทุนทางธุรกิจที่มีบทบาทสำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศ เป็นพื้นฐานต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจด้วยลักษณะของรูปแบบธุรกิจที่เอื้ออำนวยให้ผู้ประกอบการเริ่มต้นลงทุนทำธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก จึงเป็นแหล่งอาชีพให้กับบุคคลในสังคมได้อีกทางหนึ่ง

### จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

เมื่อนักศึกษาได้ศึกษาเรื่อง ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก นักศึกษาสามารถ

1. บอกความหมายและระบุลักษณะของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กได้อย่างถูกต้อง
2. อธิบายความสำคัญและสรุปประเด็นสำคัญในบทบาทของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กได้ครบถ้วน
3. จำแนกประเภทของธุรกิจจากการดำเนินงานของกิจการได้
4. บอกถึงปัญหาของการดำเนินธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กได้

### เนื้อหา

1. ความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
2. ลักษณะของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
3. บทบาทและความสำคัญของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
4. ประเภทของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
5. ปัญหาในการดำเนินงานของธุรกิจ

### กิจกรรมก่อนการเรียนรู้ (5 นาที)

ครูให้นักศึกษาประเมินผลตนเองก่อนเรียน ในแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

## กิจกรรมการเรียนรู้การสอน

คาบที่ 1 - 3 (130 นาที)

ขั้นที่ 1 ขั้นนำ (20 นาที)

ครูสนทนากับนักศึกษา ถึงคำว่า ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ในความคิดของนักศึกษาแต่ละคนว่าเป็นอย่างไร และให้นักศึกษายกตัวอย่างธุรกิจที่อยู่ในท้องถิ่นของนักศึกษาว่า ธุรกิจใดบ้างที่คิดว่าเป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก พร้อมทั้งให้เหตุผลประกอบว่าทำไมหรือมีปัจจัยอะไรที่คิดว่าเป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

ขั้นที่ 2 ขั้นกิจกรรม (70 นาที)

1. ครูแบ่งนักศึกษาออกเป็น 8 กลุ่ม ๆ ละ 5 คน
2. ครูแจกใบความรู้ที่ 1 ใบงานที่ 1 และกรณีศึกษา เรื่อง “รู้ไว้ใช่ว่า ใสบาแบกหาม” นักศึกษาทุกคนศึกษา
3. นักศึกษาทุกกลุ่มร่วมกันอภิปรายและตอบคำถามในใบงานที่ 1
4. ให้นักศึกษาในกลุ่มปรึกษากันในการตอบคำถามท้ายกรณีศึกษาโดยให้นักศึกษาตอบคำถามลงในกระดาษคำตอบของแต่ละกลุ่มตามหัวข้อต่อไปนี้

### คำถามกรณีศึกษาที่ 1

สมมติว่านักศึกษาสวบบทบาทของนายศักดิ์สิทธิ์ นักศึกษาจะต้องเตรียมข้อมูลเพื่ออธิบายให้นักศึกษาที่เข้าร่วมฟังการบรรยายมีความรู้และความเข้าใจดีขึ้นเกี่ยวกับประเด็นต่อไปนี้

- 1) จงอธิบายความหมายและลักษณะของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
- 2) จงอธิบายบทบาทและความสำคัญของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

ที่มีผลต่อระบบเศรษฐกิจ

- 3) จงเสนอแนะปัญหาของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กในภาพรวม

### คำถามกรณีศึกษาที่ 2

- 4) จงอธิบายความแตกต่างระหว่างธุรกิจการค้าปลีกและธุรกิจให้บริการ
- 5) จงอภิปรายปัญหาต่าง ๆ ของธุรกิจการค้าปลีก
- 6) จงอธิบายมูลเหตุจูงใจให้ผู้ประกอบการเลือกธุรกิจบริการ และจง

เสนอแนะปัญหาต่าง ๆ ที่ธุรกิจบริการจะต้องเผชิญ

- 7) จงอธิบายเป้าหมายของการค้าส่ง
- 8) จงอภิปรายบทบาทและความสำคัญของธุรกิจการผลิตที่มีผลต่อระบบ

เศรษฐกิจ

5. จับฉลากว่ากลุ่มใครจะเป็นผู้ตอบคำถามก่อน โดยส่งตัวแทนกลุ่มแต่ละกลุ่มตอบคำถามทีละข้อ จนครบทั้ง 8 ข้อ

### ขั้นที่ 3 วิเคราะห์ (20 นาที)

1. ครูและนักศึกษาร่วมกันอภิปรายในข้อคำถามที่นักศึกษาตอบลงในกระดาษ โดยในช่วงอภิปราย ครูจะซักถาม เพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาได้ใช้ความคิดในการพิจารณาหาเหตุผลเพื่อนำไปสู่ความเข้าใจและสภาพความเป็นจริง

2. ครูให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด (10 นาที)

### ขั้นที่ 4 สรุปและประเมินผล (20 นาที)

1. ครูสรุปสาระสำคัญด้วยแผ่นใสและมอบหมายงานให้นักศึกษาจับกลุ่ม ๗ ละ 8 คน 5 กลุ่ม โดยทุกกลุ่มจับเบอร์ว่ากลุ่มใครได้หัวข้ออะไร แล้วไปศึกษาค้นคว้าในห้องสมุด ทุกกลุ่มจะต้องออกมาอภิปรายหน้าชั้น และทำรายงานส่งครูในการเรียนครั้งต่อไป ซึ่งเนื้อหาแบ่งเป็น 5 หัวข้อ ดังนี้

- 1) หน่วยงานรัฐหน่วยใดบ้างให้บริการด้านการลงทุน, ให้บริการอย่างไร
  - 2) หน่วยงานรัฐหน่วยใดบ้างให้บริการด้านการเงิน, ให้บริการอย่างไร
  - 3) หน่วยงานรัฐหน่วยใดบ้างให้บริการด้านการผลิต, ให้บริการอย่างไร
  - 4) หน่วยงานรัฐหน่วยใดบ้างให้บริการด้านการจัดการ, ให้บริการอย่างไร
  - 5) หน่วยงานรัฐหน่วยใดบ้างให้บริการด้านการตลาด, ให้บริการอย่างไร
2. ให้นักศึกษาทำแบบประเมินผลตนเองหลังเรียน (5 นาที)
3. สรุปผลการประเมิน

### สื่อการเรียนการสอน

1. แผ่นใส
2. ใบความรู้ที่ 1 ใบงานที่ 1 และเอกสารกรณีศึกษาเรื่อง "รู้ไว้ใช่ว่าใส่ป่าแบกหาม"
3. แบบฝึกหัดและแบบประเมินผลก่อนเรียนและหลังเรียน

### การวัดและประเมินผล

1. ครูสังเกตจากการปฏิบัติกิจกรรมกลุ่ม
2. สังเกตจากความคิดเห็น จากการศึกษกรณีศึกษา
3. ผลการตรวจแบบฝึกหัด
4. การประเมินผลก่อนเรียนและหลังเรียน

## ใบความรู้ที่ 1

### วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

#### สาระสำคัญ

ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กเป็นการลงทุนทางธุรกิจที่มีบทบาทสำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศ เป็นพื้นฐานต่อการพัฒนาเศรษฐกิจด้วยลักษณะของรูปแบบธุรกิจที่เอื้ออำนวยให้ผู้ประกอบการเริ่มต้นทางธุรกิจ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กจึงเป็นแหล่งอาชีพให้กับบุคคลในสังคมได้อีกทางหนึ่ง

#### ความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กหรือ SMEs ย่อมาจาก Small and Medium Enterprises หมายถึง วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ซึ่งเจ้าของเป็นผู้บริหารเอง และเป็นงานอิสระใช้เงินทุนในการประกอบธุรกิจไม่มาก ขอบเขตการดำเนินงานอยู่ในท้องถิ่น ตลาดในการจำหน่ายสินค้าและบริการไม่กว้างขวางนัก ซึ่งประกอบไปด้วยกิจการการผลิต กิจการการค้า และกิจการบริการ โดยกำหนดคุณลักษณะของวิสาหกิจที่จะเป็น SMEs ให้พิจารณาเกณฑ์ดังต่อไปนี้

#### วิสาหกิจขนาดเล็ก

ได้แก่กิจการที่มีลักษณะอย่างใดอย่างหนึ่งต่อไปนี้

ประเภท	การจ้างงาน	สินทรัพย์ถาวร	ทุนจดทะเบียน
การผลิต	ไม่เกิน 50 คน	ไม่เกิน 50 ล้านบาท	ไม่เกิน 25 ล้านบาท
การบริการ	ไม่เกิน 50 คน	ไม่เกิน 50 ล้านบาท	ไม่เกิน 25 ล้านบาท
การค้าส่ง	ไม่เกิน 25 คน	ไม่เกิน 50 ล้านบาท	ไม่เกิน 25 ล้านบาท
การค้าปลีก	ไม่เกิน 15 คน	ไม่เกิน 30 ล้านบาท	ไม่เกิน 10 ล้านบาท

## วิสาหกิจขนาดกลาง

ได้แก่ กิจการที่มีลักษณะอย่างใดอย่างหนึ่งต่อไปนี้

ประเภท	การจ้างงาน	สินทรัพย์ถาวร	ทุนจดทะเบียน
การผลิต	เกิน 50 คน แต่ไม่เกิน 200 คน	เกิน 50 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท	เกิน 25 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 100 ล้านบาท
การบริการ	เกิน 50 คน แต่ไม่เกิน 200 คน	เกิน 50 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท	เกิน 25 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 100 ล้านบาท
การค้าส่ง	เกิน 25 คน แต่ไม่เกิน 50 คน	เกิน 50 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 100 ล้านบาท	เกิน 25 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 50 ล้านบาท
การค้าปลีก	เกิน 15 คน แต่ไม่เกิน 30 คน	เกิน 30 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 60 ล้านบาท	เกิน 15 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 30 ล้านบาท

### ลักษณะของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

#### 1. การดำเนินงานที่สามารถปรับเข้ากับท้องถิ่น

ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กโดยส่วนใหญ่อยู่ในท้องถิ่น การดำเนินการสามารถรู้ถึงความต้องการและความพอใจในท้องถิ่น สามารถตัดสินใจและเข้าสู่ตลาดท้องถิ่นได้อย่างแท้จริง

#### 2. การบริหารมีความคล่องตัว

ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กส่วนใหญ่เจ้าของกิจการหรือผู้ประกอบการ จะเป็นผู้บริหารกิจการเอง ผู้บริหารจะมีความคล่องตัวอิสระสูง สามารถตัดสินใจได้ทันกับสภาวะที่เปลี่ยนแปลง

#### 3. การลงทุนต่ำ

ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ต้องการเงินทุนที่ไม่มากนัก ใช้แรงงานของสมาชิกในครอบครัว โครงสร้างไม่ซับซ้อน

#### 4. ยอดขายมีน้อย

ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ยอดขายค่อนข้างน้อย แต่ได้เปรียบในเรื่องของฝีมือในการบริหารและแรงจูงใจในการทำงาน ใช้ความสามารถและบุคลิกภาพของตนเอง และประกอบธุรกิจของตนเอง

## บทบาทและความสำคัญของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

1. เป็นแหล่งรองรับการจ้างงานขนาดใหญ่และกระจายอยู่ทั่วประเทศ
2. สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในตัวสินค้ารวมทั้งยังทำรายได้นำเงินตราต่างประเทศจากการส่งออกและยังสามารถผลิตสินค้าเพื่อทดแทนการนำเข้า อันทำให้ประเทศสามารถประหยัดเงินตราต่างประเทศได้จำนวนมากในแต่ละปี
3. เป็นแหล่งสร้างเสริมประสบการณ์บริการแก่ผู้ประกอบการ
4. เป็นหน่วยผลิตที่สนับสนุนและเชื่อมโยงไปสู่กิจการต่าง ๆ โดยเฉพาะกิจการขนาดใหญ่ ขนาดกลางและหรือกิจการขนาดเล็กด้วยตนเองในรูปแบบของการผลิตเป็นสินค้าวัตถุดิบขั้นต้น ชั้นกลาง ด้วยวิธีการว่าจ้างผลิต หรือการรับช่วงการผลิต (Subcontracting)
5. เป็นการเชื่อมโยงระหว่างภาคการผลิตที่เกี่ยวข้องกัน เช่น ภาคการเกษตร ภาคการบริการขนส่ง ภาคการก่อสร้าง ภาคการค้าส่ง-ค้าปลีก
6. การเกิดขึ้นของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ตามภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศเท่ากับเป็นการกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาคอันเป็นส่วนหนึ่งของการกระจายรายได้ที่ดีทางหนึ่ง

## ปัญหาในการดำเนินงานของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

### 1. ปัญหาด้านการตลาด

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็กส่วนใหญ่มักตอบสนองความต้องการของตลาดในท้องถิ่นหรือตลาดในประเทศ ยังขาดความรู้ความสามารถด้านการตลาดในวงกว้าง โดยเฉพาะตลาดต่างประเทศ ขณะเดียวกันความสะดวกรวดเร็วในการคมนาคมขนส่ง ตลอดจนการเปิดเสรีทางการค้าทำให้วิสาหกิจขนาดใหญ่ รวมทั้งสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาแข่งขันกับสินค้าในท้องถิ่นหรือในประเทศที่ผลิตโดยกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น

### 2. ขาดแคลนเงินทุน

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็กมักประสบปัญหาการขอกู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อมาลงทุนหรือขยายการลงทุน หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียน ทั้งนี้เนื่องจากไม่มีการทำบัญชีอย่างเป็นระบบ และขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ ทำให้ต้องพึ่งพาเงินกู้นอกระบบ และต้องจ่ายดอกเบี้ยในอัตราที่สูง

### 3. ปัญหาด้านแรงงาน

แรงงานที่ทำงานในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็กจะมีปัญหาการเข้าออกสูง กล่าวคือ เมื่อมีฝีมือและมีความชำนาญมากขึ้น ก็จะย้ายออกไปทำงานในโรงงานขนาดใหญ่

ที่มีระบบและผลตอบแทนที่ดีกว่า จึงทำให้คุณภาพของแรงงานไม่สม่ำเสมอและการพัฒนาไม่ต่อเนื่อง ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการผลิตและคุณภาพของสินค้า

#### 4. ปัญหาข้อจำกัดด้านเทคโนโลยีการผลิต

โดยทั่วไปวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็กมักใช้เทคนิคการผลิตไม่ซับซ้อนเนื่องจากการลงทุนต่ำและผู้ประกอบการ พนักงานขาดความรู้พื้นฐานที่รองรับเทคนิควิชาการที่ทันสมัย จึงทำให้ขาดการพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ตลอดจนการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานที่ดี

#### 5. ข้อจำกัดด้านการจัดการ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็กมักขาดความรู้ในด้านการจัดการ หรือการบริหารงานที่มีระบบ ใช้ประสบการณ์จากการเรียนรู้โดยเรียนถูกเรียนผิดเป็นหลัก อาศัยบุคคลในครอบครัวหรือญาติพี่น้องมาช่วยงาน การบริหารในลักษณะนี้แม้มีข้อดีในเรื่องการดูแลที่ทั่วถึง หากธุรกิจไม่ใหญ่นัก แต่เมื่อกิจการเริ่มขยายตัว หากไม่ปรับปรุงการบริหารจัดการให้มีระบบก็จะเกิดปัญหาขึ้นได้

#### 6. ปัญหาการเข้าถึงการส่งเสริมของรัฐ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็กเป็นจำนวนมากเป็นการจัดตั้งกิจการที่มีรูปแบบไม่เป็นทางการ เช่น ผลิตตามบ้าน ผลิตในลักษณะโรงงานห้องแถว ไม่มีการจดทะเบียนโรงงาน ทะเบียนพาณิชย์ หรือทะเบียนการค้า ดังนั้นกิจการหรือโรงงานเหล่านี้จึงค่อนข้างปิดตัวเองในการเข้ามาใช้บริการของรัฐหรือแม้แต่กิจการหรือโรงงานที่มีการจดทะเบียนถูกต้อง ก็มักไม่ค่อยอยากเข้ามายุ่งเกี่ยวกับหน่วยงานของรัฐ เนื่องจากปฏิบัติไม่ค่อยถูกต้องเกี่ยวกับการเสียภาษี การรักษาสภาพสิ่งแวดล้อม หรือการรักษาความปลอดภัยที่กำหนดตามกฎหมาย นอกจากนี้ในเรื่องการส่งเสริมการลงทุนก็เช่นเดียวกัน แม้รัฐบาลจะได้ลดเงื่อนไขขนาดเงินลงทุนและการจ้างงาน หรือจูงใจให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็กเสนอโครงการขอรับการส่งเสริมการลงทุนให้มากขึ้น แต่จากข้อมูลการศึกษาวิจัยพบว่า วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพียง 8.1 % เท่านั้นที่มีโอกาสได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากรัฐบาล

#### 7. ปัญหาข้อจำกัดด้านบริการส่งเสริมพัฒนาขององค์กรภาครัฐและเอกชน

การส่งเสริมพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็กที่ผ่านมา ได้ดำเนินการโดยหน่วยงานของรัฐบาลและเอกชนที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย หอการค้าไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ตลอดจนสมาคมการค้าและอุตสาหกรรมต่าง ๆ อย่างไรก็ตามเนื่องจากอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็กมีจำนวนมากและกระจายอยู่ทั่วประเทศ ประกอบกับข้อจำกัดของ

หน่วยงานดังกล่าว เช่น ในเรื่องของบุคลากร งบประมาณ จำนวนสำนักงานสาขาในภูมิภาค การให้บริการส่งเสริมสนับสนุนด้านต่าง ๆ จึงไม่อาจตอบสนองได้ทั่วถึงและเพียงพอ

#### 8. ปัญหาข้อจำกัดในการรับรู้ข่าวสารข้อมูล

เนื่องจากปัญหาและข้อจำกัดต่าง ๆ ข้างต้น วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก โดยทั่วไป จึงค่อนข้างมีจุดอ่อนในการรับรู้ข่าวสารด้านต่าง ๆ เช่น นโยบายและมาตรการของรัฐบาล ข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด เป็นต้น

#### ประเภทของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

จากการดำเนินงานของกิจการ สามารถจัดแบ่งได้ดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจการผลิต (Manufacturing) เป็นธุรกิจที่นำวัตถุดิบต่าง ๆ มาใช้ในกระบวนการผลิตในรูปของสินค้าอุปโภคบริโภคและสินค้าอุตสาหกรรม
2. ธุรกิจค้าส่ง (Wholesaling) เป็นธุรกิจที่ทำหน้าที่รับซื้อสินค้าจากผู้ผลิตเพื่อนำไปจำหน่ายให้กับผู้ค้าปลีกเป็นจำนวนครั้งละมาก ๆ
3. ธุรกิจค้าปลีก (Retailing) เป็นธุรกิจที่ผู้ค้าปลีกจะซื้อสินค้าจากผู้ค้าส่งมาจำหน่ายให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย
4. ธุรกิจการให้บริการ (Services) เป็นธุรกิจที่เสนอให้บริการความสะดวกสบาย ความพึงพอใจ ความสนุกสนาน ความเพลิดเพลิน มากมาย เช่น ร้านอาหาร สถานบันเทิงต่าง ๆ ธนาคาร เป็นต้น

## กรณีศึกษา เรื่อง “รู้ไว้ใช้ว่าใส่ป่าแบกหาม”

### กรณีศึกษาที่ 1

นายศักดิ์สิทธิ์เป็นเจ้าของบริษัทที่ปรึกษาขนาดเล็กแห่งหนึ่ง บริษัทของเขาเชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษา และให้ความช่วยเหลือแก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ในสัปดาห์หน้า คณาจารย์และนักศึกษา คณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏแห่งหนึ่งได้ร่วมกันจัดโครงการฝึกอบรมการบรรยายในหัวข้อ “บทบาทของ SMEs ปี 2002” โดยได้เชิญนายศักดิ์สิทธิ์ให้เป็นวิทยากรผู้บรรยายในครั้งนี้

การจัดโครงการฝึกอบรมจะจัดภาคการศึกษาละหนึ่งครั้ง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้นักศึกษาและบุคคลที่สนใจ มีความรู้และความเข้าใจ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กมากยิ่งขึ้น

### กรณีศึกษาที่ 2

หอการค้าจังหวัดแห่งหนึ่ง จะเป็นเจ้าภาพจัดการสัมมนา การสัมมนาครั้งนี้จัดขึ้นเพื่อประโยชน์ของบุคคลที่วางแผนจะประกอบธุรกิจการผลิต การค้าส่ง ธุรกิจการค้าปลีก และธุรกิจการให้บริการของตนเอง และเพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กจำนวนหนึ่ง เสนอข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจด้านต่าง ๆ ในระหว่างการสัมมนา 2 วัน ที่ประชุมสัมมนาจะมีการพูดถึงหัวข้อต่าง ๆ หลายเรื่อง ประธานหอการค้าจังหวัดได้เชิญนายศักดิ์สิทธิ์เข้าร่วมการสัมมนา เพื่อจะได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ในฐานะที่เขาเป็นที่ปรึกษาแก่เจ้าของธุรกิจ การผลิต การค้าส่ง การค้าปลีก และธุรกิจบริการ และยังขอให้นายศักดิ์สิทธิ์ตั้งข้อสังเกตเรื่องเฉพาะด้านของธุรกิจ การผลิต การค้าส่ง การค้าปลีก และธุรกิจให้บริการ

## ใบงานที่ 1

### เรื่อง ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มปฏิบัติดังนี้

1. ครูให้นักศึกษาทุกกลุ่มศึกษาใบความรู้ที่แจกให้เข้าใจและซักถามครูในประเด็นที่สงสัยพร้อมทั้งตั้งใจฟังครูอธิบายเพิ่มเติม แล้วอ่านกรณีศึกษา เรื่อง "รู้ไว้ใช้ว่า ใสบ่าแบกหาม" เพื่อเตรียมอภิปรายกลุ่มตามข้อคำถาม
2. ครูให้นักศึกษาปรึกษากันในการอภิปรายกลุ่มเพื่อตอบคำถามท้ายกรณีศึกษา โดยให้นักศึกษาเขียนลงในกระดาษคำตอบของแต่ละกลุ่มตามหัวข้อต่อไปนี้

#### คำถามกรณีศึกษาที่ 1

สมมติว่านักศึกษาสวบบทบาทของนายศักดิ์สิทธิ์ นักศึกษาจะต้องเตรียมข้อมูลเพื่ออธิบายให้นักศึกษาที่เข้าร่วมฟังการบรรยายมีความรู้และความเข้าใจดีขึ้นเกี่ยวกับประเด็นต่อไปนี้

- 1) จงอธิบายความหมายและลักษณะของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
- 2) จงอธิบายบทบาทและความสำคัญของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีผลต่อ

ระบบเศรษฐกิจ

- 3) จงเสนอแนะปัญหาของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กในภาพรวม

#### คำถามกรณีศึกษาที่ 2

- 4) จงอธิบายความแตกต่างระหว่างธุรกิจการค้าปลีกและธุรกิจให้บริการ
  - 5) จงอธิบายปัญหาต่าง ๆ ของธุรกิจการค้าปลีก
  - 6) จงอธิบายมูลเหตุจูงใจให้ผู้ประกอบการเลือกธุรกิจบริการ และจงเสนอแนะปัญหาต่าง ๆ ที่ธุรกิจบริการจะต้องเผชิญ
  - 7) จงอธิบายเป้าหมายของการค้าส่ง
  - 8) จงอธิบายบทบาทและความสำคัญของธุรกิจการผลิตที่มีผลต่อระบบเศรษฐกิจ
3. ครูให้นักศึกษาจัดฉลากว่ากลุ่มใดจะได้หัวข้อใดแล้วส่งตัวแทนกลุ่ม ออกมาอภิปรายหน้าชั้น  
จนครบทั้ง 8 ข้อ
  4. ส่งผลงานที่รายงานแล้วต่อครู

### แบบฝึกหัด

คำสั่ง : ให้นักศึกษาจับคู่ข้อความที่มีความสัมพันธ์กัน

- |   |   |
|---|---|
| 1. ธุรกิจขนาดเล็ก   | A. ธุรกิจการผลิต                          |
| 2. SMEs   | B. ความสำคัญของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก  |
| 3. การบริหารมีความคล่องตัว                                  | C. ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก              |
| 4. ผลิตภัณฑ์เห็นนางฟ้า                                      | D. ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก    |
| 5. การบริการ  | E. ลักษณะเด่นของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก |
| 6. รูปแบบผลิตภัณฑ์  | F. ปัญหาเทคโนโลยีการผลิต                  |
| 7. ธุรกิจค้าส่ง   | G. การผลิตมีการจ้างงานไม่เกิน 50 คน       |
| 8. การแข่งขันระหว่างสินค้าต่างประเทศกับ<br>สินค้าในท้องถิ่น | H. เมเจอร์ซีเนีเพล็กซ์                    |
| 9. เกิดการจ้างงานและกระจายรายได้                            | I. ห้างแมคโคร                             |
| 10. หอการค้าไทย   | J. ปัญหาการตลาด                           |
|   | K. กระทรวงพาณิชย์                         |
|   | L. ร้านโชวห่วย                            |
|   | M. การขาดดุลการค้า                        |

เฉลย แบบฝึกหัด

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
G	C	E	A	H	F	I	J	B	D

## ชุดการสอนหน่วยที่ 2

เรื่อง

นโยบายของรัฐบาลและหน่วยงานที่ส่งเสริมธุรกิจ  
ขนาดกลางและขนาดเล็ก



## แผนการสอนที่ 2

วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111)

เรื่อง นโยบายของรัฐบาลและหน่วยงานที่ส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก เวลา 3 คาบ

---

### สาระสำคัญ

การดำเนินธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กมีความสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจ รัฐบาลจึงให้ความสนใจต่อการดำเนินการเป็นอย่างยิ่ง เพื่อช่วยสร้างเสถียรภาพ ความมั่นคงในการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองของประเทศ จากกาที่รัฐบาลได้กำหนดนโยบายธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กเป็นนโยบายหลัก ทำให้หน่วยงานทั้งหมดรัฐและเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในการสนับสนุนเพื่อแก้ปัญหาโดยการแบ่งงานกันทำ เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการให้มีความเข้มแข็ง

### จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

เมื่อนักศึกษาได้ศึกษาเรื่อง นโยบายของรัฐบาลและหน่วยงานที่ส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กแล้ว นักศึกษาสามารถ

1. อธิบายนโยบายของรัฐบาลและหน่วยงานที่ส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กได้
2. บอกถึงประโยชน์และบริการของสถาบันทั้งของภาครัฐและเอกชน

### เนื้อหา

1. นโยบายของรัฐบาล
2. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่อการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

### กิจกรรมก่อนการเรียนรู้ ( 5 นาที )

ครูให้นักศึกษาประเมินผลตนเองก่อนเรียน โดยใช้แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

### กิจกรรมการเรียนการสอน

คาบที่ 4-6 (130 นาที)

### ขั้นที่ 1 ขั้นนำ (20 นาที)

ครูสนทนากับนักศึกษาเกี่ยวกับนโยบายของคณะรัฐมนตรีที่มุ่งมั่นจะสร้างเสถียรภาพและความมั่นคงในการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคมและการเมือง รวมทั้งนโยบายที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก เพื่อประโยชน์ต่อเศรษฐกิจของประเทศ ต่อจากนั้นครูถามนักศึกษาว่ามีใครทราบว่ามีหน่วยงานของรัฐบาลและเอกชนหน่วยงานใดบ้างที่เกี่ยวข้อง หรือช่วยเหลือสนับสนุนธุรกิจในชุมชนของนักศึกษบ้าง

### ขั้นที่ 2 ขั้นกิจกรรม (80 นาที)

1. ครูแบ่งนักศึกษาออกเป็น 5 กลุ่ม กลุ่มละ 8 คน แล้วจับหมายเลขกลุ่ม  
2. ครูแจกใบความรู้ที่ 2 ใบงานที่ 2 และกรณีศึกษา เรื่อง ตำนาน “เท็ดดี้แบร์” ในเมืองไทย ให้กับนักศึกษาทุกคน

3. ครูมอบงานให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มล่วงหน้าก่อน 1 สัปดาห์ ไปศึกษาค้นคว้าในห้องสมุด แล้วให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มออกมาอภิปรายหน้าชั้นเรียนและทำรายงานส่งด้วย ซึ่งแต่ละกลุ่มจะต้องจับหมายเลขว่ากลุ่มใครได้เนื้อหาที่จะต้องไปศึกษาค้นคว้าเรื่องอะไร ซึ่งเนื้อหาแบ่งเป็น 5 หัวข้อ ดังนี้

- 1) หน่วยงานรัฐหน่วยใดบ้างให้บริการด้านการลงทุน, ให้บริการอย่างไร
- 2) หน่วยงานรัฐหน่วยใดบ้างให้บริการด้านการเงิน, ให้บริการอย่างไร
- 3) หน่วยงานรัฐหน่วยใดบ้างให้บริการด้านการผลิต, ให้บริการอย่างไร
- 4) หน่วยงานรัฐหน่วยใดบ้างให้บริการด้านการจัดการ, ให้บริการอย่างไร
- 5) หน่วยงานรัฐหน่วยใดบ้างให้บริการด้านการตลาด, ให้บริการอย่างไร

4. หลังจากนั้นครูและนักศึกษาช่วยกันสรุป  
5. ครูให้นักศึกษาอ่านกรณีศึกษาเรื่อง ตำนาน “เท็ดดี้แบร์” ในเมืองไทย และปรึกษากันในการตอบคำถามในใบงานที่ 2 โดยให้นักศึกษาเขียนคำตอบลงในแผ่น Chart แต่ละกลุ่มตามหัวข้อต่อไปนี้

1) ถ้าหากผู้ผลิตตุ๊กตาเท็ดดี้ต้องการผลิตสินค้าเองแทนการนำเข้า นักศึกษาคิดว่าควรขอกู้เงินทุนเพื่อการผลิตสินค้าส่งออกได้จากหน่วยงานใด

2) เมื่อธุรกิจการผลิตตุ๊กตาเท็ดดี้ประสบปัญหาในด้านคู่แข่งขั้นที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่ามาก คุณคิดว่าหน่วยงานภาครัฐและเอกชนจะเข้ามาช่วยเหลือผู้ประกอบการได้อย่างไร

3) จำเป็นหรือไม่ที่ผู้ผลิตจะต้องเรียนรู้เกี่ยวกับนโยบายของภาครัฐและหน่วยงานที่เข้ามาส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก เพราะอะไร

4) จากการที่รัฐบาลโปรโมทให้ "กินของไทย ใช้ของไทย" นักศึกษาคิดว่ามีผลต่อธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กอย่างไรบ้าง

6. ให้นักศึกษาส่งตัวแทนกลุ่มแต่ละกลุ่มตอบคำถามที่ละข้อจนครบทั้ง 4 ข้อ

**ขั้นที่ 3 วิเคราะห์ (15 นาที)**

1. ครูและนักศึกษาร่วมกันอภิปราย นโยบายของรัฐ และบริการของรัฐให้แก่ผู้ประกอบการ

2. ครูให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด (10 นาที)

**ขั้นที่ 4 สรุปและประเมินผล (15 นาที)**

1. ครูสรุปสาระสำคัญเกี่ยวกับนโยบายของรัฐบาลและหน่วยงานที่ส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ด้วยแผ่นใส

2. ให้นักศึกษาทำแบบประเมินผลหลังเรียน (5 นาที)

3. สรุปผลการประเมิน

### สื่อการเรียนการสอน

1. แผ่นใส
2. ใบความรู้ที่ 2 ใบงานที่ 2 และกรณีศึกษา เรื่อง "เท็ดดีแบร์"
3. กระดาษ Chart (ปฐพี) และปากกาเคมี
4. แบบฝึกหัดและแบบประเมินผลก่อนและหลังเรียน

### การวัดและประเมินผล

1. ครูสังเกตจากการนำเสนอในการอภิปรายการตอบคำถาม และการปฏิบัติกิจกรรมกลุ่ม
2. ผลจากการตรวจแบบฝึกหัด และการทำรายงานส่งครู
3. ผลการประเมินนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียน

## ใบความรู้ที่ 2

### วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก นโยบายของรัฐบาลและหน่วยงานที่ส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

#### สาระสำคัญ

การดำเนินของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจ รัฐบาลจึงควรให้ความสนใจต่อการดำเนินการเป็นอย่างยิ่ง และผู้ประกอบการควรให้ความสนใจต่อนโยบายของรัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

#### นโยบายของรัฐบาล

ยุทธศาสตร์และนโยบายของรัฐบาลที่มุ่งมั่นจะสร้างเสถียรภาพและความมั่นคงในการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองของประเทศ มีหลาย ๆ ประเด็นมีนโยบายที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กโดยตรง

##### 1. นโยบายการสร้างรายได้

การแก้ปัญหาหนี้สินของประเทศด้วยการสร้างรายได้ โดยเน้นการสร้างรายได้ทุกระดับ โดยส่งเสริมแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงตามศักยภาพของชุมชน ตั้งแต่การผลิตเพื่อบริโภค การนำผลผลิตที่เหลือออกจำหน่ายเพื่อสร้างรายได้ในครอบครัว ส่งเสริมการรวมตัวเพื่อดำเนินเศรษฐกิจระดับชุมชน เร่งพัฒนาผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก รวมทั้งส่งเสริมเชื่อมโยงอย่างเกื้อกูลและสนับสนุนซึ่งกันและกันกับธุรกิจขนาดใหญ่ สู่ตลาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ เพื่อสร้างเสริมรายได้ให้กับประชาชนอย่างเป็นระบบ โดยมีแนวนโยบายครอบคลุม 3 ด้าน คือ ด้านการเกษตร ด้านอุตสาหกรรมและด้านการบริการ

1.1 ด้านการเกษตร ประกอบด้วย 3 ส่วน คือ การฟื้นฟูและเสริมสร้างความเข้มแข็งของเกษตรกร การส่งเสริมการทำเกษตรผสมผสาน และส่งเสริมให้เกษตรกรกรรมมีที่ดินทำกิน โดยการพัฒนาการตรวจสอบคุณภาพ มาตรฐาน และส่งเสริมการประมงชายฝั่ง

##### 1.2 ด้านอุตสาหกรรม มีนโยบายด้านต่าง ๆ ดังนี้

- (1) ปรับโครงสร้างการผลิตในการผลิตในภาคอุตสาหกรรม
- (2) เสริมสร้างให้มีการพัฒนาอุตสาหกรรมพื้นฐาน
- (3) พัฒนาบุคลากรและแรงงานภาคอุตสาหกรรมให้สอดคล้องกับทิศทางการ

พัฒนา

(4) ส่งเสริมพัฒนาอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็กให้มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมของประเทศ

(5) ส่งเสริมบทบาทของสถาบันการเงิน

(6) สนับสนุนให้เกิดผู้ประกอบการใหม่ ๆ

**1.3 ด้านบริการและการท่องเที่ยว** รัฐบาลมีแนวนโยบายในการส่งเสริมคุณภาพและมาตรฐานให้บริการ โดย

(1) พัฒนาภาคบริการจากการปรับปรุงและพัฒนาปัจจัยพื้นฐาน จัดหน่วยงานและองค์กรเพื่อให้มีการใช้ศักยภาพบริการอย่างเต็มที่

(2) ส่งเสริมการท่องเที่ยว ด้วยการเร่งฟื้นฟูระดับความสัมพันธ์ และความร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยการสร้างกิจกรรมท่องเที่ยวทั้งในระดับภายในประเทศและระหว่างประเทศเชื่อมโยงกับวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดเล็ก และธุรกิจชุมชน และยกระดับประเทศไทยให้เป็นศูนย์กลางการประชุมสัมมนา และการแสดงสินค้าของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

## 2. นโยบายด้านพาณิชย์และเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

รัฐบาลมีนโยบายชัดเจนที่จะส่งเสริมผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ให้มีความเข้มแข็ง พร้อม ๆ กับการเร่งสร้างผู้ประกอบการ SMEs รายใหม่ เพื่อให้เกิดการสร้างงานสร้างรายได้อันเป็นฐานภาษีให้กับประเทศในระยะยาว โดยได้ดำเนินการดังนี้

(1) จัดตั้งธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME Development Bank) แปรสภาพบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม (บอย.) เป็นธนาคาร เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนให้กับ SMEs ทั้งในรูปเงินกู้และการค้าประกันสินเชื่อ

(2) มอบหมายให้ธนาคารพาณิชย์ของรัฐเร่งรัดปล่อยสินเชื่อให้กับ SMEs

(3) ลดภาษีเงินได้นิติบุคคลให้กับ SMEs

(4) ให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture Capital) เพื่อจูงใจให้นำเงินไปลงทุนในกิจการ SMEs

**หน่วยงานที่มีความเกี่ยวข้องต่อการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs)**

การพัฒนาผู้ประกอบการให้มีความเข้มแข็ง ซึ่งมีวิธีการหลายวิธีดังนี้

- การให้การฝึกอบรม
- การให้คำปรึกษา แนะนำด้านต่าง ๆ
- การประสานงาน
- การให้บริการข้อมูลธุรกิจ

- การบริการด้านการเงิน การลงทุน ด้านบริหารจัดการ ฯลฯ

วิธีการหรือรูปแบบการให้ความช่วยเหลือเหล่านี้ อาจแยกหน่วยงานต่าง ๆ ออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

#### 1. หน่วยงานที่เข้ามาช่วยในการพัฒนาความเข้มแข็งของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก การบริหารจัดการยังขาดความเข้มแข็ง เนื่องจากกิจการหลาย ๆ ประเภทมีความเป็นมาจากการรับมรดกตกทอด ชื่อกิจการ แต่ยังขาดทักษะในการดำเนินการ จึงมีหลาย ๆ หน่วยงานได้ให้ความช่วยเหลือ เป็นต้นว่า สถาบัน การศึกษาต่าง ๆ เช่น จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ สถาบัน เพื่อ การศึกษาทางด้านการจัดการ (IMET) กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

#### 2. หน่วยงานที่เข้ามาช่วยในการพัฒนาสภาพแวดล้อม

การพัฒนาสิ่งแวดล้อม เป็นส่วนที่เอื้อให้ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก SMEs สามารถทำธุรกิจได้ดีขึ้น เช่น ในเรื่องของเงินทุน เรื่องของข้อมูลข่าวสาร เรื่องของการปรับกฎหมาย เรื่องของภาษี เรื่องมาตรฐานในการทำบัญชี เป็นต้น

หน่วยงานตามรูปแบบของการให้บริการแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ

- (1) กลุ่มที่ให้บริการทางด้านการเงินหรือเงินลงทุน
- (2) กลุ่มที่ใช้บริการวิชาการและการบริหารการจัดการในเรื่องต่าง ๆ

#### 1. หน่วยงานให้บริการด้านการเงิน

หน่วยงานที่ให้การสนับสนุนทางด้านการเงินแก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก มีหลาย ๆ สถาบัน เช่น

- บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรม แห่งประเทศไทย (IFCT)
- บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม : บอย (SIFC)
- ธนาคารแห่งประเทศไทย จำกัด
- ธนาคารกรุงเทพ จำกัด มหาชน
- ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด มหาชน
- ธนาคารออมสิน
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์
- ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า แห่งประเทศไทย
- ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
- บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

ฯลฯ

## 2. หน่วยงานที่ให้บริการด้านวิชาการ การบริหารจัดการ และอื่น ๆ

หน่วยงานซึ่งให้การสนับสนุน ส่งเสริมด้านองค์ความรู้ทางด้านวิชาการ การให้คำแนะนำปรึกษาต่อปัญหาที่ประสบ การวิจัยติดตามและประเมินผลการฝึกอบรม การให้บริการข้อมูลรวมทั้งการกำหนดมาตรการต่าง ๆ ในการดำเนินงานของกิจการขนาดกลางและขนาดเล็ก ได้แก่

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)
- สถาบันการศึกษาต่าง ๆ ทั้งในภาครัฐและเอกชน เป็นต้นว่าจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร
- มูลนิธิเพื่อสถาบันการศึกษาวิชาการจัดการแห่งประเทศไทย (IMET)
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) ซึ่งจะมีศูนย์บริการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs Center Service) โดยเฉพาะในการบริการเบื้องต้นด้านข้อมูลของผู้ประกอบการ บริการเชื่อมโยงเพื่อสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ บริการห้องสมุด SMEs

- สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
- สมาคมส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม (SIFC)
- สถาบัน ISO สวท.
- สถาบันไทย – เยอรมนี
- สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ
- สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย - ญี่ปุ่น) โครงการพัฒนาระบบวิจัยและ

ให้คำปรึกษาแนะนำสถานประกอบการ

- สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ
- สถาบันยานยนต์
- สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

ฯลฯ

## กรณีศึกษา เรื่อง ตำนาน “เท็ดดีแบร์” ในเมืองไทย

หนทางการทำธุรกิจขนาดเล็กไม่ใช่เรื่องที่ราบรื่นเสมอไป จะต้องมีการปรับตัวเปลี่ยนแปลง วิถีชีวิตให้เป็นโอกาส

ปีตุงพร นริญพิชัย เป็นตัวอย่างของผู้ส่งออกไทย ที่มีการปรับตัวอย่างน่าสนใจที่ก้าว จาก “การรับจ้างผลิต” สู่ “แบรนด์ของตนเอง”

ปีตุงพร ค้าขายกับเกาหลีและประเทศในแถบเอเชียมานานเกือบ 20 ปี เธอเริ่มจากธุรกิจ เป็นผู้นำสินค้าทั่วไปเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทย ภายใต้ชื่อบริษัท T&K Metta Import Export จากนั้นเพียง 2 ปี รัฐบาลก็ประกาศลดค่าเงินบาทส่งผลให้ต้นทุนการนำเข้าสูง เธอจึงคิดเปลี่ยน ตัวเองจากการเป็นผู้นำเข้าเป็นผู้ส่งออกแทนโดยอาศัยประสบการณ์และความคุ้นเคยกับโรงงานผู้ ผลิตตุ๊กตาในประเทศเกาหลี

จนกระทั่ง พ.ศ. 2530 เธอเริ่มก่อสร้างโรงงานผลิตตุ๊กตาขึ้นที่สมุทรปราการด้วยเงินทุน ก้อนหนึ่ง ซึ่งหลังจากนั้น 1 ปี เธอใช้ชื่อโรงงานว่า “เท็ดดี ทอยส์” และมีหุ้นส่วนเป็นนักธุรกิจ กิจการของเธอให้ความสำคัญในการมีทีมดีไซน์เนอร์ ซึ่งทีมนี้ในที่สุดก็สามารถพัฒนาสินค้าที่มี แบรินด์เนมของตัวเองในเวลาต่อมา

นอกเหนือจากสินค้าที่ผลิตเพื่อส่งออกแล้ว ส่วนหนึ่งเธอยังผลิตให้ลูกค้าในประเทศอีกด้วย แม้ว่าเธอจะอยู่ในอุตสาหกรรมแต่ก็ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงค่าเงินบาทด้วย ซึ่ง เธอจะต้องรับมือกับปัญหาต่าง ๆ เช่น แรงงานของไทยที่สูงกว่าประเทศคู่แข่ง คือ จีนและเวียดนาม เนื่องจากทั้งสองประเทศมีต้นทุนในการผลิตที่ต่ำกว่ามาก ดังนั้น เธอจึงปรับโครงสร้างและ ลดต้นทุนการผลิตพร้อมทั้งสร้างแบรนด์ของตนเองขึ้นมา แล้วหันมาสนใจที่จะผลิตตุ๊กตาเพื่อ จำหน่ายในประเทศประกอบกับการเกิดวิกฤตเศรษฐกิจทำให้รัฐบาลโปรโมทให้มีการ “กินของไทย ใช้ของไทย ร่วมใจประหยัด” เธอจึงเลือกผลิต “หมีเท็ดดี” มาผลิตและจำหน่ายใน ประเทศไทยภายใต้ชื่อ “เท็ดดีเฮาส์” ร้านสำหรับคนรักหมีเท็ดดีที่ครบวงจรที่สุดในประเทศไทย

## ใบงานที่ 2

### เรื่อง นโยบายของรัฐบาลและหน่วยงานที่ส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

#### ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มปฏิบัติดังนี้

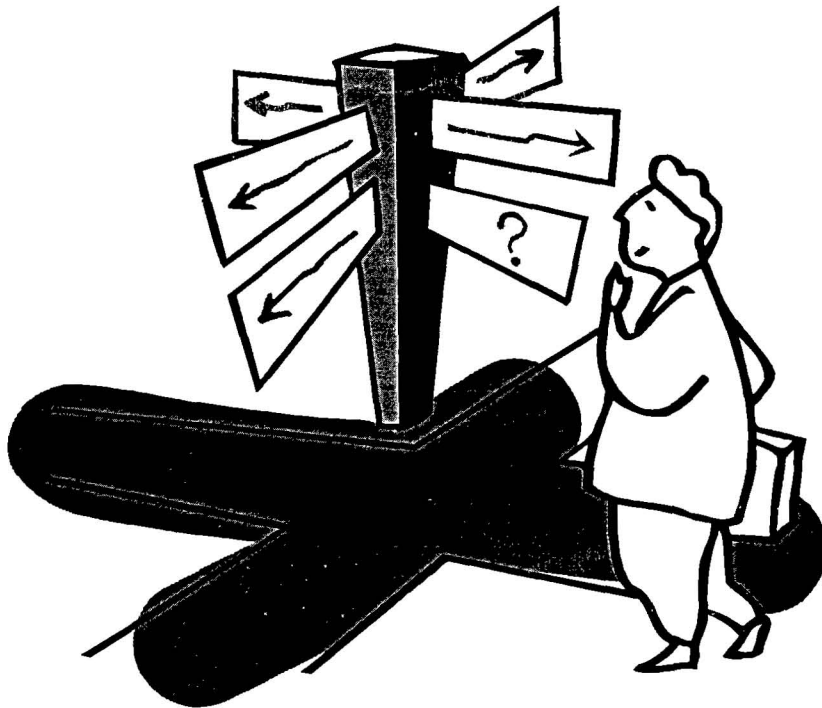
1. ครูให้นักศึกษาทุกกลุ่มออกมาอภิปรายหน้าชั้นเรียนตามหัวข้อที่ให้แต่ละกลุ่มไปศึกษาค้นคว้าในห้องสมุด ซึ่งแบ่งเนื้อหาออกเป็น 5 หัวข้อ ดังนี้
  - 1) หน่วยงานรัฐหน่วยใดบ้างให้บริการด้านการลงทุน ให้บริการอย่างไร
  - 2) หน่วยงานรัฐหน่วยใดบ้างให้บริการด้านการเงิน ให้บริการอย่างไร
  - 3) หน่วยงานรัฐหน่วยใดบ้างให้บริการด้านการผลิต ให้บริการอย่างไร
  - 4) หน่วยงานรัฐหน่วยใดบ้างให้บริการด้านการจัดการ ให้บริการอย่างไร
  - 5) หน่วยงานรัฐหน่วยใดบ้างให้บริการด้านการตลาด ให้บริการอย่างไร
2. ครูให้นักศึกษาทุกกลุ่มสรุปสาระสำคัญของเนื้อหาอภิปรายร่วมกันและส่งผลงานที่รายงานต่อครู
3. ครูให้นักศึกษาทุกกลุ่มอ่านกรณีศึกษาเรื่อง ตำนาน “เท็ดดีแบร์” ในเมืองไทย และปรึกษากันในการตอบคำถามท้ายกรณีศึกษาตามหัวข้อต่อไปนี้
  - 1) ถ้าหากผู้ผลิตตุ๊กตาเท็ดดีต้องการผลิตสินค้าเองแทนการนำเข้า นักศึกษาคิดว่าควรขอกู้เงินทุนเพื่อการผลิตสินค้าส่งออกได้จากหน่วยงานใด
  - 2) เมื่อธุรกิจการผลิตตุ๊กตาหมีเท็ดดีประสบปัญหาในด้านคู่แข่งชั้นที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่ามาก คุณคิดว่าหน่วยงานภาครัฐและเอกชนจะเข้ามาช่วยเหลือผู้ประกอบการได้อย่างไร
  - 3) จำเป็นหรือไม่ที่ผู้ผลิตจะต้องเรียนรู้เกี่ยวกับนโยบายของภาครัฐและหน่วยงานที่เข้ามาส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
  - 4) จากการที่รัฐบาลโปรโมทให้ “กินของไทย ใช้ของไทย” นักศึกษาคิดว่า มีผลต่อธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กอย่างไรบ้าง
4. ให้นักศึกษาทุกกลุ่มเขียนคำตอบทุกข้อลงในแผ่น Chart ที่แจกให้ เมื่อเขียนเสร็จแล้วให้นำมาติดที่ผนังหน้าชั้นพร้อมทั้งส่งตัวแทนกลุ่มออกมานำเสนอคำตอบที่ละกลุ่ม



# ชุดการสอนหน่วยที่ 3

เรื่อง

คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดี



### แผนการสอนที่ 3

วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111)

เรื่อง คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดี

เวลา 3 คาบ

#### สาระสำคัญ

ผู้ประกอบการมีบทบาทอย่างมากในการดำเนินกิจการ ความสำเร็จหรือความล้มเหลวของกิจการขึ้นอยู่กับความสามารถด้านการจัดการของผู้ประกอบการ เริ่มตั้งแต่ได้มีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจ วางแผนปฏิบัติงาน เพื่อให้ธุรกิจมีความเจริญเติบโต สนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

#### จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

เมื่อนักศึกษาได้ศึกษาเรื่อง คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดีแล้ว นักศึกษาสามารถ

1. อธิบายความหมายของคำว่า ผู้ประกอบการได้
2. ระบุคุณสมบัตของการเป็นเจ้าของกิจการที่ดีได้
3. บอกข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของการเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดกลาง และขนาดเล็กได้

เล็กได้

#### เนื้อหา

1. ความหมายของผู้ประกอบการ และคุณสมบัตของผู้ประกอบการที่ดี
2. การตรวจสอบความพร้อมส่วนตัวก่อนเป็นผู้ประกอบการ
3. ความสำเร็จของผู้ประกอบการ

#### กิจกรรมก่อนการเรียนรู้ ( 5 นาที )

ครูให้นักศึกษาประเมินผลตนเองก่อนเรียน โดยใช้แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

#### กิจกรรมการเรียนรู้การสอน

คาบที่ 7-9 (130 นาที)

### ขั้นที่ 1 ขั้นนำ (10 นาที)

ครูสนทนากับนักศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตนเองกับการประกอบอาชีพต่าง ๆ ว่ามีความสัมพันธ์กันอย่างไรและการที่จะประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพจะต้องเกี่ยวข้องกับอะไรบ้าง

### ขั้นที่ 2 ขั้นกิจกรรม (50 นาที)

1. ครูแจกใบความรู้ที่ 3 ใบงานที่ 3 และกรณีศึกษา เรื่อง "อนาคตของวิชา" ให้กับนักศึกษาทุกคน

2. ครูแบ่งนักศึกษาออกเป็น 8 กลุ่ม กลุ่มละ 5 คน ให้ปรึกษากันในการตอบคำถามในใบงานที่ 3 โดยให้นักศึกษาตอบคำถามลงในกระดาษคำตอบของแต่ละกลุ่มตามหัวข้อ ต่อไปนี้

1) ท่านเห็นว่านายวิชามีบุคลิกภาพที่มีส่วนต่อความสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กหรือไม่ จงอธิบาย

2) ท่านเห็นว่านายวิชาจะมีความสุขในการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กหรือไม่ จงอธิบาย

3) ภรรยาของนายวิชาสามารถทำงานอะไรได้บ้างเพื่อช่วยเขาบริหารภัตตาคาร

4) นายวิชามีข้อได้เปรียบอะไรบ้างที่ชี้ให้เห็นว่าเขาอาจจะประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

5) ข้อเสียเปรียบของนายวิชาคืออะไรบ้าง นายวิชาจะสามารถเอาชนะข้อเสียเปรียบเหล่านั้นได้อย่างไร

6) ท่านจะแนะนำให้นายวิชาจัดตั้งภัตตาคารหรือไม่

3. ครูให้ตัวแทนนักศึกษาแต่ละกลุ่มออกมาอภิปรายคำถามแต่ละหัวข้อ ตามหัวข้อทั้ง 6 หัวข้อหน้าชั้น

### ขั้นที่ 3 วิเคราะห์ (50 นาที)

1. ครูและนักศึกษาร่วมกันอภิปรายในข้อคำถามที่นักศึกษาตอบลงในกระดาษ โดยในช่วงอภิปรายครูจะซักถามเพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นเชื่อมโยงเข้าสู่สภาพความเป็นจริง

2. ครูให้นักศึกษายกตัวอย่างบุคคลที่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพในท้องถิ่นของนักศึกษาอย่างน้อย 2 คน พร้อมทั้งให้เหตุผลว่ามีปัจจัยอะไรที่คิดว่าทำให้ประสบความสำเร็จ

3. ครูให้นักศึกษาลองสำรวจตนเองว่า ตนเองมีคุณสมบัติใดบ้างที่จะสามารถทำให้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพที่ตนสนใจได้

4. ครูให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด (10 นาที)

ขั้นที่ 4 ขั้นสรุปและประเมินผล (20 นาที)

1. ครูสรุปประเด็นที่สำคัญด้วยแผ่นใส

2. ให้นักศึกษาทำแบบประเมินผลตนเองหลังเรียน (5 นาที)

3. สรุปผลการประเมิน

### สื่อการเรียนการสอน

1. แผ่นใส
2. ใบความรู้ที่ 3 ใบงานที่ 3 และกรณีศึกษาเรื่อง อนาคตของวิชา
3. แบบฝึกหัด แบบทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียน

### การวัดและประเมินผล

1. ครูสังเกตจากการนำเสนอในการอภิปราย การตอบคำถาม และการปฏิบัติกิจกรรม

### กลุ่ม

2. ผลจากการตรวจแบบฝึกหัด
3. ประเมินผลจากการทำแบบทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียน

## ใบความรู้ที่ 3

วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111)

เรื่อง คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดี

### สาระสำคัญ

ผู้ประกอบการมีความสำคัญอย่างมากในการดำเนินธุรกิจ ความสำเร็จหรือความล้มเหลวของกิจการขึ้นอยู่กับความสามารถด้านการจัดการของผู้ประกอบการเริ่มตั้งแต่ได้มีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจ วางแผนปฏิบัติการเพื่อให้ธุรกิจมีความเจริญเติบโตตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### ความหมายของผู้ประกอบการ

บุคคลที่จัดตั้งธุรกิจด้วยตนเองภายใต้การเสี่ยงทางการเงิน โดยหวังกำไรและความพอใจส่วนตัว

### คุณสมบัติและบุคลิกภาพของเจ้าของกิจการที่ดี

1. มีความรับผิดชอบ – ต่อผลการดำเนินการของกิจการ และบุคลากรของตนเอง
2. กล้าเสี่ยงพอสมควร - ต้องไม่ดูวาม ดำเนินการอย่างระมัดระวัง เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้
3. มั่นใจในตนเอง – เชื่อกันว่าตนเองจะสามารถดำเนินกิจการให้ประสบความสำเร็จ และพยายามหาข้อมูลเหตุผลมาสนับสนุนความคิดก่อนตัดสินใจ
4. มีความมั่นใจในการประเมินผลงาน - ต้องทราบผลงานของตนเอง และทราบสภาพภาพของกิจการ
5. กระตือรือร้นในการทำงาน - ต้องทำงานตลอดเวลา รับผิดชอบงานทุกอย่างทั้งงานทางด้านความคิดและงานปฏิบัติ
6. มีวิสัยทัศน์ / มองอนาคต - สามารถคาดการณ์เหตุการณ์ล่วงหน้า
7. มีความสามารถในการคัดเลือกพนักงาน – สามารถคัดเลือกพนักงานได้เหมาะสมกับตำแหน่งงานที่จะช่วยให้กิจการประสบความสำเร็จ
8. คำนึงถึงความสำเร็จของงานมากกว่าเงิน

### นอกจากนี้ควรมีคุณสมบัติเพิ่มเติมอีก 4 ประการ

1. ความสามารถทางด้านมนุษยสัมพันธ์ - เพื่อการติดต่อที่ดีกับทั้งลูกค้าและลูกน้อง และพัฒนาความสัมพันธ์ที่ดีในหมู่ลูกจ้างพนักงาน เพื่อจะได้เกิดแรงจูงใจที่จะทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุผล
2. ความสามารถทางการติดต่อสื่อสาร - มีศิลปะหรือมีความชำนาญในการแจ้งข้อมูลข่าวสารด้วยการเขียน หรือการบอกเล่าที่ดีให้แก่ผู้อื่น เช่น ลูกค้า ลูกน้อง
3. ความรู้ทางเทคนิค - จะต้องชำนาญในกิจการของตนเองเป็นอย่างดี
4. ความสามารถในการตัดสินใจ - สามารถคัดเลือกแนวทางที่ดีที่สุดในการดำเนินงานที่เหมาะสมให้กับธุรกิจ

### เปรียบเทียบข้อได้เปรียบ - เสียเปรียบของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

ข้อได้เปรียบ	ข้อเสียเปรียบ
1. มีโอกาสที่ทำงานในสิ่งที่ตนเองพอใจ	1. เกิดความไม่แน่นอนของรายได้
2. มีโอกาสที่จะแสดงศักยภาพของตนเองอย่างเต็มที่	2. เสี่ยงต่อการสูญเสียเงินลงทุน
3. มีโอกาสที่จะมีกำไรอย่างต่อเนื่อง	3. คุณภาพชีวิตเสื่อมถอย ทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจ ไม่มีเวลาสำหรับเพื่อนหรือสังคม
4. มีโอกาสที่จะช่วยเหลือสังคมและได้รับการยอมรับ	4. มีความรับผิดชอบสูง
	5. การบริหารงานจะต้องรู้ทุก ๆ ด้าน

### ความสำเร็จของผู้ประกอบการ

1. ความคาดหวังในกำไร
2. ความเจริญรุ่งเรือง
3. ความพอใจในงาน
4. เป็นนายตนเอง
5. มีอำนาจในการตัดสินใจ
6. สถานภาพของผู้ประกอบการเป็น "เจ้าแก่"

## กรณีศึกษา เรื่อง อนาคตของวิชา

นายวิชาทำงานในตำแหน่งพนักงานงานขายของบริษัทผู้ผลิตอาหารเด็กอ่อนขนาดใหญ่แห่งหนึ่งเป็นเวลา 6 ปี แต่เขาไม่ชอบงานของเขา นายวิชาไม่ชอบบางอย่างเกี่ยวกับงานของเขาคือ

1. ไม่ชอบเจ้านายของเขา
2. เขาเป็นพนักงานขายดีเด่น เขารู้สึกว่าเขาทำงานหนักกว่าพนักงานขายคนอื่น ๆ แต่ไม่ก้าวหน้าเร็วเท่าที่ควร
3. เขาได้เสนอแนะการเปลี่ยนแปลงและความคิดเกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย ซึ่งทำรายได้ให้แก่บริษัทเป็นจำนวนมาก แต่เขาไม่เคยได้รับสิ่งใดตอบแทนความคิดของเขาเลย
4. เขารู้สึกว่าการเป็นพนักงานขายมีสถานะตกต่ำ
5. เขารู้สึกว่างานไม่ท้าทาย

นายวิชาชอบติดต่อกับลูกค้ามากและลูกค้าทุกคนชอบนิสัยใจคอของเขา นายวิชาและภรรยาของเขาชอบจัดงานเลี้ยง และมักจะเชิญแขกมาทำเนื้ออย่างรับประทานกัน นอกจากนี้นายวิชาเคยเป็นผู้จัดงานเลี้ยงอาหารเย็นด้วยเนื้ออย่างอีกหลายครั้งเพื่อหาทุนให้กับองค์การเทศบาลสองแห่งที่เขาเป็นสมาชิกอยู่ ทุกคนที่มาร่วมงานเลี้ยงบอกนายวิชาว่าเขาทำเนื้ออย่างได้อร่อยที่สุดเท่าที่พวกเขาเคยลองชิมมา และเขาน่าจะประกอบธุรกิจภัตตาคาร นายวิชาเริ่มพิจารณาข้อเสนอแนะเหล่านี้อย่างจริงจัง เพราะว่าเป็นเสมือนหนทางที่เขาจะลาออกจากงานในปัจจุบัน เขากำลังคิดที่จะเปิดภัตตาคารในเมืองที่เขาอาศัยอยู่ซึ่งมีประชาชน 30,000 คน

นายวิชาได้พบทำเลที่ดีแห่งหนึ่งซึ่งเหมาะสมจะเช่าเปิดภัตตาคารโดยไม่ต้องปรับปรุงอะไรมากนัก นายวิชาได้สอบถามราคาอุปกรณ์อย่างหนึ่งจากตัวแทนจำหน่าย ปรากฏว่าเขามีเงินที่จะซื้ออุปกรณ์ที่ตัวแทนจำหน่ายบอกและยังพอมีเงินเหลือ

นายวิชาไม่มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก และเขายังลังเลใจที่จะจัดตั้งธุรกิจโดยใช้เงินที่เก็บออมมาตลอดชีวิต ถึงแม้เขาอยากจะลาออกจากงาน และภรรยาเขาก็เห็นด้วย เธอบอกกับเขาว่าเธอสามารถช่วยดูแลกิจการได้

### ใบงานที่ 3

#### ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มปฏิบัติดังนี้

1. ครูให้นักศึกษาศึกษาใบความรู้ที่ 3 ที่แจกให้เข้าใจ แล้วอ่านกรณีศึกษาเรื่อง "อนาคตของวิชา"
2. ครูให้ทุกกลุ่มปรึกษากันในการตอบคำถาม ทำกรณีศึกษาโดยให้ตอบคำถามลงใน กระดาษคำตอบของแต่ละกลุ่มตามหัวข้อต่อไปนี้
  - 1) นักศึกษาเห็นว่านายวิชามีบุคลิกภาพที่มีส่วนต่อความสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กหรือไม่ จงอธิบาย
  - 2) นักศึกษาเห็นว่านายวิชาจะมีความสุขในการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กหรือไม่ จงอธิบาย
  - 3) ภรรยาของนายวิชาสามารถทำงานอะไรได้บ้าง เพื่อช่วยเขาบริหารภัตตาคาร
  - 4) นายวิชามีข้อได้เปรียบอะไรบ้างที่ชี้ให้เห็นว่าเขาอาจจะประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
  - 5) ข้อเสียเปรียบของนายวิชาคืออะไรบ้าง นายวิชาจะสามารถเอาชนะข้อเสียเปรียบเหล่านั้นได้อย่างไร
  - 6) นักศึกษาจะแนะนำให้นายวิชาจัดตั้งภัตตาคารหรือไม่
3. จับฉลากว่ากลุ่มใครจะเป็นผู้ตอบคำถามก่อน โดยส่งตัวแทนแต่ละกลุ่มตอบคำถามหน้าชั้นที่ละข้อ

### แบบฝึกหัด

คำสั่ง : เมื่อนักศึกษาอ่านข้อความดังต่อไปนี้แล้วให้เขียนเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อที่ถูกต้อง และเขียนเครื่องหมาย ✗ หน้าข้อที่ผิด

- ..... (1) ผู้ประกอบการคือบุคคลที่จัดตั้งธุรกิจจากความพอใจและการมีวิสัยทัศน์
- ..... (2) ความเสี่ยงในการจัดตั้งธุรกิจคือความเสี่ยงด้านการลงทุนและลงแรง
- ..... (3) คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดีคือ มีความรับผิดชอบ มีความมั่นใจและกระตือรือร้นในการทำงาน
- ..... (4) การมีความรับผิดชอบที่สูงขึ้น ถือเป็นข้อได้เปรียบของการเริ่มต้นทำธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
- ..... (5) การติดต่อกับลูกค้าได้เป็นอย่างดี แสดงถึงความมีมนุษยสัมพันธ์ของผู้ประกอบการ
- ..... (6) การเริ่มต้นประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กมีข้อได้เปรียบคือ ผู้ประกอบการเกิดความพอใจ ได้แสดงศักยภาพ ของตนเองอย่างเต็มที่
- ..... (7) บุคคลที่จัดตั้งธุรกิจด้วยตนเองภายใต้การเสี่ยงทางการเงิน โดยหวังกำไรและความพอใจส่วนตัวหมายถึงบุคคลที่ประสบความสำเร็จ
- ..... (8) ความสามารถในการคัดเลือกพนักงานคือคุณสมบัติข้อหนึ่งของผู้ประกอบการ
- ..... (9) ความชำนาญในกิจการแสดงถึงความมั่นใจของผู้ประกอบการ
- ..... (10) การเริ่มต้นประกอบธุรกิจมีแต่ผลดีต่อผู้ประกอบการ

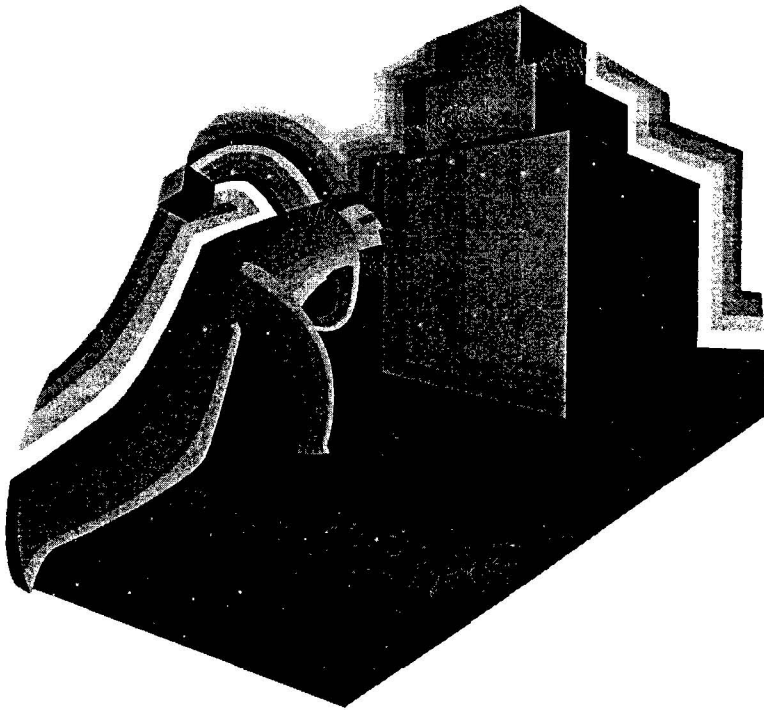
### เฉลยแบบฝึกหัด

- |      |      |      |      |       |
|------|------|------|------|-------|
| 1. ✗ | 2. ✓ | 3. ✓ | 4. ✗ | 5. ✓  |
| 6. ✓ | 7. ✓ | 8. ✓ | 9. ✗ | 10. ✗ |

# ชุดการสอนหน่วยที่ 4

เรื่อง

รูปแบบการประกอบธุรกิจ



## แผนการสอนที่ 4

วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111)

เรื่อง รูปแบบการประกอบธุรกิจ

เวลา 3 คาบ

### สาระสำคัญ

ผู้ประกอบการจะต้องทำการเลือกรูปแบบการประกอบธุรกิจ เพื่อสามารถกำหนดการทำงานต่าง ๆ ให้ง่ายขึ้น ซึ่งรูปแบบการประกอบธุรกิจมีรูปแบบต่าง ๆ เช่น เจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน บริษัทจำกัด การซื้อลิขสิทธิ์และการสหกรณ์

### จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

เมื่อนักศึกษาได้ศึกษาเรื่องรูปแบบการประกอบธุรกิจแล้วนักศึกษาสามารถ

1. บอกลักษณะรูปแบบในการดำเนินธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กได้
2. อธิบายผลดีและผลเสียของการดำเนินธุรกิจแต่ละรูปแบบได้

### เนื้อหา

1. รูปแบบการประกอบธุรกิจ " เจ้าของคนเดียว "
2. รูปแบบการประกอบธุรกิจ " ห้างหุ้นส่วน "
3. รูปแบบการประกอบธุรกิจ " บริษัทจำกัด "
4. รูปแบบการประกอบธุรกิจ " แฟรนไชส์ "
5. รูปแบบการประกอบธุรกิจ " สหกรณ์ "

### กิจกรรมก่อนการเรียน (5 นาที)

ครูให้นักศึกษาประเมินผลตนเองก่อนเรียนในแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

### กิจกรรมการเรียนการสอน

คาบที่ 10 - 12 (130 นาที)

ขั้นที่ 1 ขั้นนำ (10 นาที)

ครูให้นักศึกษาดูรูปภาพการประกอบธุรกิจต่าง ๆ แล้วถามว่าถ้านักศึกษาเป็นผู้ประกอบการจะประกอบธุรกิจแบบไหน เพราะอะไร

ขั้นที่ 2 ขั้นกิจกรรม (70 นาที)

1. ครูแจกใบความรู้ที่ 4 ใบงานที่ 4 และกรณีศึกษา เรื่อง "ทางเลือกของอนันต์" และ

“ทางเลือกของสมชาย” ให้นักศึกษาทุกคน

2. ครูแบ่งนักศึกษาออกเป็น 8 กลุ่ม กลุ่มละ 5 คน ให้ปรึกษากันในการตอบคำถามในใบงานที่ 4 ท้ายกรณีศึกษา โดยให้นักศึกษาตอบคำถามลงในกระดาษคำตอบของแต่ละกลุ่มตามหัวข้อ ต่อไปนี้

1) นายอนันต์ควรจะเป็นเจ้าของกิจการทั้งสองให้เป็นการประกอบการโดยเจ้าของคนเดียว เช่นเดิมหรือไม่ เพราะเหตุใด

2) นายอนันต์ควรจัดตั้งห้างหุ้นส่วนหรือไม่ ถ้าหากว่าเขาจัดตั้งห้างหุ้นส่วนท่านจะแนะนำให้เขาจัดตั้งห้างหุ้นส่วนประเภทใด

3) นายอนันต์ควรจัดตั้งบริษัทหรือไม่ ถ้าหากว่าเขาจัดตั้งบริษัทจำกัด เขาควรจะขายหลักทรัพย์ (หุ้น) ประเภทใด

4) จงอธิบายให้นายสมชายเข้าใจความหมายของการให้สิทธิทางการค้า หรือ แฟรนไชส์

5) จงอธิบายข้อดีของแฟรนไชส์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อนายสมชายมีประสบการณ์ทางธุรกิจไม่มากนัก

6) จงอธิบายอุปสรรคบางอย่างที่นายสมชายจะต้องเผชิญในการประกอบธุรกิจแบบแฟรนไชส์

7) นายสมชายสามารถได้รับความช่วยเหลือทางการเงินจากแหล่งใดบ้าง

8) นายสมชายควรเลือกลงทุนในธุรกิจการค้าแบบแฟรนไชส์ใดจากทางเลือกทั้งสองที่มีอยู่

3. ครูให้ตัวแทนนักศึกษาแต่ละกลุ่มออกมาอภิปรายคำถามแต่ละหัวข้อทั้ง 8 หัวข้อหน้าชั้น

ขั้นที่ 3 ขั้นวิเคราะห์ (30 นาที)

1. ครูและนักศึกษาร่วมกันอภิปรายในข้อคำถามที่นักศึกษาตอบลงในกระดาษโดยในช่วงอภิปราย ครูจะซักถามเพื่อกระตุ้นให้นักศึกษาได้แสดงความคิดเห็นเชื่อมโยงสู่สภาพความเป็นจริง

2. ครูให้นักศึกษาเล่าประสบการณ์เกี่ยวกับธุรกิจรูปแบบต่าง ๆ ที่ตนรู้จัก

3. ครูให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด (10 นาที)

ขั้นที่ 4 ขั้นสรุปและประเมินผล (20 นาที)

1. ครูสรุปประเด็นสำคัญด้วยแผ่นใส และมอบหมายงานให้นักศึกษาจับกลุ่ม ๆ ละ 5 คน 8 กลุ่ม ให้ทุกกลุ่มไปสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ภายในท้องถิ่น

ของนักศึกษาแล้วให้ทุกกลุ่มออกมาอภิปรายหน้าชั้น เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและทำรายงาน ส่งครูในการเรียนครั้งต่อไป ตามรายละเอียดดังนี้

- 1) ชื่อและประเภทของกิจการ
  - 2) ประวัติการศึกษา การทำงาน ประสบการณ์
  - 3) ทำเลที่ตั้ง อาคาร และการจัดผังของกิจการ
  - 4) รูปแบบในการดำเนินธุรกิจ
  - 5) จำนวนเงินลงทุนในกิจการ
  - 6) แนวทางการบริหารงาน
  - 7) แหล่งที่มาของสินค้าหรือบริการ
  - 8) แหล่งเงินทุน
  - 9) ด้านการตลาด
  - 10) เป้าหมายของกลุ่มลูกค้าและพื้นที่หลักในการให้บริการ
  - 11) การจัดการด้านบัญชี
  - 12) แผนการพัฒนาปรับปรุง และขยายกิจการในอนาคต
  - 13) ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจการ
  - 14) วิธีการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น
2. ครูให้นักศึกษาทำแบบประเมินผลตนเองหลังเรียน (5 นาที)
  3. สรุปผลการประเมิน

#### สื่อการเรียนการสอน

1. แผ่นใส
2. ใบความรู้ที่ 4 และใบงานที่ 4 เรื่อง ความเป็นเจ้าของและการค้าปลีกสัมปทาน
3. บัตรภาพการประกอบธุรกิจประเภทต่าง ๆ แผ่นใส
4. แบบฝึกหัด, แบบประเมินผลก่อนเรียนและหลังเรียน

#### การวัดและประเมินผล

1. ครูสังเกตจากการปฏิบัติกิจกรรมกลุ่ม
2. ครูสังเกตจากการแสดงความคิดเห็น การอภิปราย และการสรุปของนักศึกษา
3. ครูตรวจแบบฝึกหัดของนักศึกษา
4. การประเมินผลก่อนเรียนและหลังเรียน

## ใบความรู้ที่ 4

### วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก รูปแบบการประกอบธุรกิจ

#### สาระสำคัญ

ผู้ประกอบการจะต้องทำการเลือกรูปแบบการประกอบธุรกิจเพื่อสามารถกำหนดการทำงานต่าง ๆ ให้ง่ายขึ้น ซึ่งรูปแบบการประกอบธุรกิจมีรูปแบบต่าง ๆ เช่น เจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน บริษัทจำกัด การซื้อลิขสิทธิ์ และการสหกรณ์

#### การประกอบธุรกิจเจ้าของคนเดียว (Sole Proprietorship)

การดำเนินธุรกิจลักษณะนี้เป็นการดำเนินงานโดยคนคนเดียว รับผิดชอบในทรัพย์สินและหนี้สินที่เกิดขึ้นโดยคนเดียว การดำเนินธุรกิจอาจมีบุคคลอื่นที่จ้างมาร่วมดำเนินธุรกิจแต่การตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของคนเดียว

##### ข้อดีของการประกอบธุรกิจเจ้าของคนเดียว

1. จัดตั้งง่าย
2. มีอิสระในการบริหาร การตัดสินใจ
3. กำไรเป็นของเจ้าของคนเดียว
4. เจ้าของเป็นผู้รับผิดชอบเพียงคนเดียวต่อผลการดำเนินธุรกิจ
5. ข้อบังคับทางกฎหมายแพ่งและพาณิชย์น้อย
6. เลิกกิจการได้ง่าย

##### ข้อเสียของการประกอบธุรกิจเจ้าของคนเดียว

1. เจ้าของกิจการรับผิดชอบหนี้สินไม่จำกัดจำนวน
2. การจัดหาเงินทุนขยายกิจการทำได้ค่อนข้างยาก
3. ธุรกิจอาจไม่ยืนยาวและต่อเนื่อง
4. การตัดสินใจขึ้นอยู่กับคนเดียว

#### การประกอบธุรกิจลักษณะห้างหุ้นส่วน (Partnerships)

การประกอบธุรกิจลักษณะห้างหุ้นส่วน ได้ระบุไว้ในกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่า ห้างหุ้นส่วน คือ ธุรกิจที่บุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปทำสัญญาด้วยวาจาหรือลายลักษณ์อักษร ตกลงที่จะกระทำกิจกรรมร่วมกันด้วยจุดประสงค์ที่จะแบ่งกำไรที่ได้รับจากการกระทำ ผู้เป็นหุ้นส่วนจะต้องลง

ทุนร่วมกันซึ่งอาจจะเป็นตัวเงินหรือทรัพย์สินหรือแรงงานก็ได้ในสัญญาห้างหุ้นส่วนกำหนดรายละเอียดไว้

การบริหารจัดการห้างหุ้นส่วนให้ถือตามหลักเสียงข้างมาก ถ้าต้องการเปลี่ยนแปลงผู้เข้าเป็นหุ้นส่วนหรือสมาชิกมาร่วมหุ้นใหม่ จะต้องได้รับการยินยอมเห็นชอบจากหุ้นส่วนเดิมทุกคนก่อนจะดำเนินการได้

การรับผิดชอบหนี้สิน ถ้าไรขาดทุน ผู้เป็นหุ้นส่วนแต่ละคนเป็นตัวแทนร่วมกันรับผิดชอบร่วมกัน ดังนั้นทรัพย์สินหรือกำไรขาดทุนหรือหนี้สินหรือนิติกรรมหรือสัญญาใด ที่หุ้นส่วนทำในขอบเขตธุรกิจย่อมผูกมัดผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคน หุ้นส่วนจะปฏิเสธไม่ได้

### การแบ่งประเภทของห้างหุ้นส่วน

#### 1. ห้างหุ้นส่วนสามัญ (Ordinary Partnerships)

เป็นห้างหุ้นส่วนประเภทที่มีผู้เป็นหุ้นส่วนพวกเดียวกัน กล่าวคือ หุ้นส่วนทุกคนต้องรับผิดชอบในการชำระหนี้ร่วมกันโดยไม่จำกัดจำนวน เจ้าหนี้จะฟ้องร้องหุ้นส่วนคนใดคนหนึ่งให้ชำระหนี้เต็มเต็มตามจำนวนก็ได้ ห้างหุ้นส่วนสามัญนี้กฎหมายบัญญัติไว้ว่า “จะจดทะเบียนก็ได้” ดังนั้น ห้างหุ้นส่วนสามัญจึงแยกออกเป็น 2 ประเภท

1.1 ห้างหุ้นส่วนสามัญที่ไม่ได้จดทะเบียน จึงไม่มีสภาพเป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย โดยตัวผู้เป็นหุ้นส่วนกับห้างหุ้นส่วนจะไม่แยกกัน เมื่อเกิดคดีความเจ้าหนี้ที่จะฟ้องร้องใครก็ได้

1.2 ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล เป็นห้างหุ้นส่วนสามัญที่จดทะเบียน ทำให้ห้างหุ้นส่วนเป็นนิติบุคคลแยกต่างหากจากหุ้นส่วน หากมีการฟ้องร้องต้องทำในนามห้างหุ้นส่วนก่อน ต่อเมื่อทรัพย์สินของห้างไม่พอชำระหนี้ จึงจะฟ้องร้องจากผู้เป็นหุ้นส่วนต่อไป

#### 2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด (Limited Partnerships)

เป็นห้างหุ้นส่วนที่ต้องจดทะเบียนที่สำนักงานบริการจดทะเบียน กระทรวงพาณิชย์ เป็นนิติบุคคล การทำนิติกรรมใด ๆ ในนามของห้างหุ้นส่วน ผู้รับผิดชอบการกระทำของห้างหุ้นส่วนแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

2.1 หุ้นส่วนชนิดจำกัดความรับผิดชอบ หุ้นส่วนจะเป็นคนเดียวหรือหลายคนก็ได้ที่จำกัดความรับผิดชอบในหนี้สินของธุรกิจ ไม่เกินจำนวนเงินที่ตนตกลงนำมาลงทุน การลงทุนจะต้องลงทุนด้วยเงินสดหรือทรัพย์สิน จะลงด้วยแรงในการประกอบกิจการไม่ได้ หุ้นส่วนประเภทนี้ไม่มีสิทธิจัดการห้างหุ้นส่วน มีสิทธิเพียงออกความเห็น

2.2 หุ้นส่วนชนิดไม่จำกัดความรับผิดชอบ หุ้นส่วนที่รับผิดชอบในหนี้สินของธุรกิจ โดยไม่จำกัดจำนวน อย่างน้อยต้องมี 1 คน และมีสิทธิในการจัดการงานของห้างหุ้นส่วนได้

### บริษัทจำกัด (Compotation)

บริษัทจำกัด คือ ธุรกิจซึ่งเกิดจากการร่วมลงทุนของคนกลุ่มเดียวทำกิจกรรมร่วมกัน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อหากำไรมาแบ่งกัน ลักษณะของบริษัทมีดังนี้

1. ต้องมีผู้ร่วมทุนอย่างน้อย 7 คน (เป็นนิติบุคคลก็ได้)
2. ทุนจะแบ่งออกเป็นมูลค่าเท่า ๆ กัน ซึ่งเรียกว่า หุ้น
3. ผู้ถือหุ้นจะขายหรือโอนหุ้นให้ใครก็ได้
4. ความรับผิดชอบของผู้ถือหุ้นจำกัดเท่าจำนวนหุ้นที่ถือ
5. การแบ่งกำไรบริษัทจำกัด แบ่งกำไรตามสัดส่วนหุ้นที่ถือ

บริษัทแบ่งหุ้นเป็น 2 ประเภท

1. หุ้นทุน แบ่งเป็น
  - 1.1 หุ้นสามัญ
  - 1.2 หุ้นบุริมสิทธิ

### 2. หุ้นกู้

ข้อได้เปรียบการจัดตั้งธุรกิจประเภทบริษัท

1. เป็นนิติบุคคล แยกตัวออกจากผู้ถือหุ้น มีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน มีสิทธิ์ดำเนินคดี

หรือถูกฟ้องในนามบริษัท

2. เมื่อแบ่งทุนออกเป็นหุ้น ย่อมทำให้บริษัทหาทุนเพิ่มโดยการขายหุ้น
3. ผู้ถือหุ้น รับผิดชอบเพียงเท่ามูลค่าที่ตนยังค้างชำระ
4. ผู้ถือหุ้นที่ไม่ต้องการจะถือหุ้นต่อไป อาจโอนหรือขายหุ้นของตนให้กับคนอื่นได้ ผู้ที่ได้รับหุ้นจะมีกรรมสิทธิ์และเข้ารับช่วงเป็นผู้ถือหุ้นต่อไป
5. กรณีมีผู้ถือหุ้นตาย ล้มละลาย ศาลให้เป็นผู้ไร้ความสามารถหรือออกจากผู้ถือหุ้น ไม่มีผลให้บริษัทต้องเลิกกิจการ

6. สามารถเพิ่มทุนทำได้ง่ายด้วยการจดทะเบียนเพิ่มทุนและออกหุ้นขาย

ข้อเสียเปรียบของการจัดตั้งธุรกิจประเภทบริษัทจำกัด

1. มีขั้นตอนในการจัดตั้งยุ่งยาก และหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องดูแลเข้มงวด
2. เสียค่าใช้จ่ายในการบริหารสูง ต้องมีผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาตและบางครั้งต้องมีที่ปรึกษาด้วย

ปรึกษาด้วย

3. ต้องมีผู้ถือหุ้นอย่างน้อย 7 คนขึ้นไป
4. ความลับของบริษัทถูกเปิดเผยไปสู่คู่แข่งชั้นได้ง่าย

### การประกอบธุรกิจในรูปแบบการให้สิทธิ์ทางการค้าหรือแบบแฟรนไชส์ (Franchise)

การให้สิทธิ์ทางการค้าหรือระบบแฟรนไชส์ เป็นระบบการทำธุรกิจที่มีข้อตกลงเซ็นสัญญาฉบับบริษัทแม่หรือผู้ให้สิทธิ์ หรือเจ้าของแฟรนไชส์ (Franchiser) ที่จะมอบสูตรแห่งความสำเร็จในการประกอบการให้แก่ผู้ประกอบการที่ไม่มีประสบการณ์ในธุรกิจนั้นมาก่อน หรือเรียกว่าผู้ซื้อสิทธิ์ทางการค้า (Franchisee) ในการทำธุรกิจอยู่ในเงื่อนไขที่บริษัทซึ่งให้สิทธิ์กำหนด โดยบริษัทผู้ให้สิทธิ์จะคอยดูแลพัฒนาระบบการบริหารจัดการ การตลาด เพื่อให้ผู้ซื้อสิทธิ์อยู่รอด โดยผู้ซื้อสิทธิ์จะต้องจ่ายค่าสินไหมให้แก่เจ้าของแฟรนไชส์เป็นค่าลิขสิทธิ์ (Franchise Fee) ค่าธรรมเนียม (Loyalty Fee) มาใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับค่าตอบแทนการผลิต (Franchise Package Fee) เป็นต้น

### การประกอบธุรกิจในรูปสหกรณ์ (Cooperatives)

สหกรณ์เป็นองค์กรที่มีแนวคิดพื้นฐานด้านการร่วมมือหรือช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เพื่อยกระดับฐานะทางเศรษฐกิจของตนให้สูงขึ้น

องค์การกรรมกรระหว่างประเทศ (International Labour Organization , ILO) ได้ให้ความหมายของสหกรณ์ว่า สมาคมของบุคคลหลาย ๆ คน ซึ่งมีฐานะยากจน ต่างสมัครใจที่จะมาร่วมกันบรรลุมัตถุประสงค์ทางเศรษฐกิจ โดยการก่อตั้งองค์กรธุรกิจที่มีการควบคุมแบบประชาธิปไตย ร่วมลงทุนกันอย่างเสมอภาคและยอมรับการเสี่ยงภัยและผลประโยชน์ทางธุรกิจอย่างยุติธรรม

#### สหกรณ์ของไทยมีลักษณะ 4 ประการ คือ

1. เป็นองค์กรธุรกิจ
2. เกิดจากการรวมทุนและรวมกำลังของบุคคลตั้งแต่ 10 คนขึ้นไป
3. มีการจดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมายสหกรณ์
4. มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจที่แน่นอน

#### ลักษณะการบริหารงานสหกรณ์

1. สหกรณ์เป็นการรวมคนมากกว่าการรวมทุน อนุญาตให้สมาชิกมีสิทธิออกเสียงในที่ประชุมได้คนละ 1 เสียง (one man one vote)

2. แบ่งกำไรตามมูลค่ายุติธรรมที่สมาชิกถือสำคัญเท่ากับการแบ่งกำไรให้ตามส่วนแห่งธุรกิจที่สมาชิกทำไว้กับสหกรณ์
3. เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ เพื่ออำนวยความสะดวกและให้บริการแก่สมาชิกในสิ่งที่สมาชิกต้องการ
4. สหกรณ์ที่มีสมาชิกเกินกว่า 500 คน อาจกำหนดในระเบียบข้อบังคับของตนได้ว่าให้ผู้แทนสมาชิกมาประชุมในสหกรณ์แห่งนั้น ซึ่งผู้แทนสมาชิกนั้นจะต้องได้รับเลือกตั้งจากบรรดาสมาชิกในสหกรณ์แห่งนั้น
5. สหกรณ์มีเป้าหมายที่จะบริหารงานโดยให้บริการแก่สมาชิกได้อย่างสมบูรณ์และยังทำให้สหกรณ์เจริญก้าวหน้า มีผลกำไรดี สิ่งนี้จะกลับมาเป็นประโยชน์แก่สมาชิกในภายหลัง

## กรณีศึกษา

### ตอนที่ 1 ตอบคำถามข้อ 1-3

#### เรื่อง “ทางเลือกของอนันต์”

นายอนันต์เริ่มจัดตั้งร้านจำหน่ายเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำน้ำร้อน โดยใช้เงินลงทุนจากการกู้ยืม นายอนันต์รู้สึกภูมิใจธุรกิจของเขาเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ประสบความสำเร็จเสมอมา เขามีชื่อเสียงทางด้านกรจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพและการให้บริการที่ดีโดยคิดราคาที่สมเหตุสมผล

นายอนันต์มีบุตรชาย 2 คน อายุ 20 และ 22 ปี บุตรชายทั้งสองยังเป็นโสดและปัจจุบันทำงานบริษัท นายอนันต์ต้องการยกกิจการให้บุตรชายทั้งสองเมื่อเขาปลดเกษียณในอีก 5 ปีข้างหน้า ธุรกิจมีความสามารถในการทำกำไรได้ดี แต่นายอนันต์ยังไม่แน่ใจว่าธุรกิจจะทำกำไรได้มากพอในอนาคตเพื่อที่บุตรชายทั้งสองจะได้มีความเป็นอยู่ที่สะดวกสบาย เมื่อเขาแต่งงานและมีครอบครัวของตนเอง

นายอนันต์พบว่าเขาสามารถเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ยี่ห้อเดียวกับที่เขา กำลังขายอยู่แต่เพียงผู้เดียวในจังหวัดที่อยู่ใกล้เคียง เขาได้ตรวจสอบขีดความสามารถของธุรกิจที่จะจัดตั้งขึ้นใหม่อย่างละเอียดและเชื่อมั่นว่าธุรกิจจะสามารถทำกำไรได้เท่ากับธุรกิจในปัจจุบัน นายอนันต์ค้นพบทำเลที่เหมาะสมและเขามีเงินทุนเพียงพอที่จะซื้อทำเลแห่งใหม่

นายอนันต์กำลังคิดว่าเขาควรจะเปลี่ยนรูปแบบความเป็นเจ้าของธุรกิจของเขาดีหรือไม่ เขามีความรู้เกี่ยวกับรูปแบบความเป็นเจ้าของแบบต่าง ๆ น้อยมากจึงขอคำแนะนำปรึกษาจากท่าน

### ตอนที่ 2 ตอบคำถามข้อ 4-8

#### กรณีศึกษาเรื่อง “ทางเลือกของสมชาย”

นายสมชายทำงานในแผนกบุคคลของหน่วยราชการแห่งหนึ่งมาเป็นเวลา 10 ปีหน้าที่ของเขาคือ การสัมภาษณ์บุคคลที่มาสมัครทำงานในหน่วยงานนั้น ในระยะหลัง ๆ นายสมชายเริ่มรู้สึกอึดอัดใจและจำเจกับตำแหน่งของเขา ประกอบกับตำแหน่งในปัจจุบันไม่ค่อยมีโอกาสก้าวหน้าอย่างไรก็ตาม เขาทราบดีว่า เขาต้องรับการประเมินคุณวุฒิและบุคลิกอายุ 5 ปีอีกคนหนึ่ง

ในระหว่างที่มีเวลาว่าง นายสมชายมองออกไปนอกหน้าต่าง และฝันถึงโอกาสใหม่ที่ท้าทายน่าพอใจ และให้ผลตอบแทนสูง เขาใช้ความคิดอย่างมากเรื่องการลาออกจากงานในปัจจุบัน เพื่อเดินไปตามทางของตนเอง โดยการใช้จ่ายเงินที่เขาสามารถเก็บไว้ได้จำนวน 135,000 บาท เขาตระหนักดีว่าประสบการณ์ทางธุรกิจของเขามีน้อย และไม่ทราบว่าจะมีพื้นฐานเพียงพอหรือไม่ที่จะประกอบธุรกิจโดยลำพัง

ขณะที่หยุดพักรับประทานอาหารกลางวัน นายสมชายและเพื่อนของเขาหลายคนคุยกันเรื่องโอกาสของการเป็นเจ้าของธุรกิจอิสระกับการเป็นเจ้าของการค้าแฟรนไชส์ ในขณะที่นายสมชายพิจารณาว่า จะเปิดธุรกิจของเขาเองนั้น เขาไม่ได้คิดถึงเรื่องการค้าแบบแฟรนไชส์แต่อย่างใด

ตอนเย็นวันนั้นเอง ขณะที่นายสมชายกำลังอ่านหนังสือพิมพ์ เขาได้เปิดหน้าธุรกิจภายใต้คอลัมน์โอกาสของการค้าปลีกสัมปทาน เขาอ่านข้อความต่อไปนี้

1. โอกาสการลงทุนในกลุ่มร้านที่จำหน่ายเสื้อผ้าตามสมัยนิยมของวัยรุ่น ซึ่งกำลังเจริญเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว ศูนย์การค้าที่เปิดใหม่มีทำเลที่ดีมาก ธุรกิจนี้ต้องการเงินลงทุนประมาณ 1,215,000 บาท

2. โอกาสที่จะซื้อแฟรนไชส์จากธุรกิจประเภทจำหน่ายอาหารบริการรวดเร็ว (fast food) ที่มีชื่อเสียง ทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านการค้าเป็นห้องแถว 1 คูหาตกแต่งเป็นอย่างดี เงินสดขั้นต่ำที่ธุรกิจนี้ต้องการคือ 337,500 บาท

## ใบงานที่ 4

### ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มปฏิบัติดังนี้

1. ครูให้นักศึกษาทุกกลุ่มศึกษาใบความรู้ที่แจกให้เข้าใจ แล้วอ่านกรณีศึกษา เรื่อง “ทางเลือกของอนันต์” และ “ทางเลือกของสมชาย” เพื่อตอบคำถาม
2. ครูให้นักศึกษาปรึกษากันในการตอบคำถามท้ายกรณีศึกษาโดยให้นักศึกษาตอบคำถามลงในกระดาษคำตอบของแต่ละกลุ่มตามหัวข้อต่อไปนี้
  - 1) นายอนันต์ควรจะคงรูปแบบความเป็นเจ้าของธุรกิจทั้งสองให้เป็นการประกอบการโดยเจ้าของคนเดียวหรือไม่ เพราะเหตุใด
  - 2) นายอนันต์ควรจะจัดตั้งห้างหุ้นส่วนหรือไม่ ถ้าเขาจัดตั้งห้างหุ้นส่วน ท่านจะแนะนำให้เขาจัดตั้งห้างหุ้นส่วนประเภทใด
  - 3) นายอนันต์ควรจะจัดตั้งบริษัทจำกัดหรือไม่ ถ้าเขาจัดตั้งบริษัทจำกัดเขาควรจะขายหลักทรัพย์ (หุ้น) ประเภทใด
  - 4) จงอธิบายให้นายสมชายเข้าใจความหมายของการให้สิทธิทางการค้าหรือแฟรนไชส์
  - 5) จงอธิบายข้อดีของแฟรนไชส์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อนายสมชายมีประสบการณ์ทางธุรกิจไม่มากนัก
  - 6) จงอธิบายอุปสรรคบางอย่างที่นายสมชายจะต้องเผชิญในการประกอบธุรกิจแบบแฟรนไชส์
  - 7) นายสมชายสามารถได้รับความช่วยเหลือทางการเงินจากแหล่งใดบ้าง
  - 8) นายสมชายควรจะเลือกลงทุนในธุรกิจการค้าแบบแฟรนไชส์ใดจากทางเลือกทั้งสองที่มีอยู่
3. จับสลากว่ากลุ่มใครจะเป็นผู้ตอบคำถามก่อน โดยส่งตัวแทนแต่ละกลุ่มตอบคำถามหน้าชั้น แต่ละหัวข้อจนครบทั้ง 8 หัวข้อ สลับกันไป

### แบบฝึกหัด

คำสั่ง : ให้นักศึกษาจับคู่ข้อความที่มีความสัมพันธ์กันโดยพิจารณาจากตัวเลือกที่กำหนดให้

ธุรกิจเจ้าของคนเดียว    ห้างหุ้นส่วน    บริษัทจำกัด    แพรนไชส์    สหกรณ์

1. ชายสี่บะหมี่เกี๊ยว – (.....)
2. มีขั้นตอนในการจัดตั้งยุ่งยาก – (.....)
3. การเปลี่ยนหุ้นส่วนต้องได้รับความยินยอมจากหุ้นส่วนเดิม – (.....)
4. มีอิสระในการบริหาร – (.....)
5. การจัดตั้งง่าย – (.....)
6. จ่ายค่าลิขสิทธิ์ – (.....)
7. หุ้นส่วนจำกัดความรับผิดชอบ – (.....)
8. ต้องมีผู้ถือหุ้นอย่างน้อย 7 คนขึ้นไป – (.....)
9. มีเป้าหมายเพื่อช่วยเหลือสมาชิก – (.....)
10. เกิดจากการรวมทุนตั้งแต่ 10 คนขึ้นไป – (.....)

### เฉลยแบบฝึกหัด

1. แพรนไชส์
2. บริษัทจำกัด
3. ห้างหุ้นส่วน
4. ธุรกิจเจ้าของคนเดียว
5. ธุรกิจเจ้าของคนเดียว
6. แพรนไชส์
7. ห้างหุ้นส่วน
8. บริษัทจำกัด
9. สหกรณ์
10. สหกรณ์

# ชุดการสอนหน่วยที่ 5

เรื่อง

การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ



## แผนการสอนที่ 5

วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111)

เรื่อง การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ

เวลา 3 คาบ

### สาระสำคัญ

การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการจะต้องค้นหาโอกาสในการดำเนินกิจการประกอบด้วย การเตรียมตัวเริ่มธุรกิจ การแสวงหาช่องทางธุรกิจ การเตรียมแผนวางแผนธุรกิจ และปัจจัยพื้นฐานสำหรับดำเนินกิจการ ซึ่งสินค้าหรือบริการนั้นมีความต้องการมากพอเพียงในราคาสูงเท่าต้นทุน จึงจะทำให้การดำเนินการมีกำไรได้

### จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

เมื่อนักศึกษาได้ศึกษาเรื่อง การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจแล้ว นักศึกษาสามารถ

1. บอกขั้นตอนการเตรียมธุรกิจและการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจได้
2. อธิบายการวางแผนธุรกิจได้
3. อธิบายการเตรียมสถานที่ อุปกรณ์ และเงินทุนได้
4. อธิบายการแก้ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นได้อย่างถูกต้อง

### เนื้อหา

1. การเตรียมตัวเริ่มธุรกิจ
2. การแสวงหาช่องทางธุรกิจ
3. การเตรียมแผนและการวางแผนธุรกิจ
4. ปัจจัยพื้นฐานสำหรับดำเนินกิจการ

### กิจกรรมก่อนการเรียน ( 5 นาที )

ครูให้นักศึกษาประเมินผลตนเองก่อนเรียน โดยใช้แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

### กิจกรรมการเรียนการสอน

คาบที่ 13-15 (130 นาที)

### ขั้นที่ 1 ขั้นนำ (10 นาที)

ครูถามนักศึกษาเกี่ยวกับความรู้ ความสามารถ ความถนัด บุคลิกภาพ ความชอบ ความสนใจ และค่านิยมของนักศึกษาแต่ละคน ซึ่งจะทำให้นักศึกษารู้จักและเข้าใจตนเองยิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็ประโยชน์ต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพของตนเองได้

### ขั้นที่ 2 ขั้นกิจกรรม (90 นาที)

1. ครูแบ่งนักศึกษาออกเป็น 8 กลุ่ม กลุ่มละ 5 คน แล้วจับหมายเลขกลุ่ม  
2. ครูแจกใบความรู้ที่ 5 ใบงานที่ 5 และกรณีศึกษา เรื่อง "เส้นทางสู่ความสำเร็จ" ให้กับนักศึกษาทุกคน

3. ครูมอบงานให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มล่วงหน้าก่อน 1 สัปดาห์ ไปสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่นักศึกษาสนใจ แล้วทำรายงานส่ง และให้นักศึกษาออกมาอภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันระหว่างธุรกิจแต่ละประเภทตามรายละเอียดดังนี้

- 1) ชื่อและประเภทของกิจการ
- 2) ประวัติการศึกษา การทำงาน ประสบการณ์
- 3) ทำเลที่ตั้ง อาคาร และการจัดผังของกิจการ
- 4) รูปแบบในการดำเนินกิจการ
- 5) จำนวนเงินลงทุนในกิจการ
- 6) แนวทางการบริหารงาน
- 7) แหล่งที่มาของสินค้าหรือบริการ
- 8) แหล่งเงินทุน
- 9) ด้านการตลาด
- 10) เป้าหมายของกลุ่มลูกค้าและพื้นที่หลักในการให้บริการ
- 11) การจัดการด้านบัญชี
- 12) แผนการพัฒนาปรับปรุงและขยายกิจการในอนาคต
- 13) ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจการ
- 14) วิธีการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น

4. หลังจากนั้นครูและนักศึกษาช่วยกันสรุปสาระและข้อคิดที่ได้ของธุรกิจแต่ละประเภท

5. ครูให้นักศึกษาอ่านกรณีศึกษา เรื่อง "เส้นทางสู่ความสำเร็จ" และปรึกษากันในการตอบคำถาม ท้ายกรณีศึกษา โดยให้นักศึกษาตอบลงในกระดาษคำตอบของแต่ละกลุ่มตามหัวข้อต่อไปนี้

1) พื้นฐานของนายกองภพในฐานะที่เป็นพนักงานขายเนื้อสดที่ประสบความสำเร็จคนหนึ่ง ทำให้เขาแน่ใจได้หรือไม่ว่าเขาจะเป็นเจ้าของตลาดเนื้อสดที่ประสบความสำเร็จ

2) จงอธิบายปัญหาสำคัญบางอย่างที่นายกองภพจะต้องเผชิญเมื่อเขาเป็นเจ้าของตลาดเอง

3) ถ้าหากว่านายกองภพซื้อธุรกิจมาเป็นของตัวเอง เขาจะได้รับผลดีอะไรบ้าง

4) จงอธิบายผลเสียที่จะเกิดกับนายกองภพในการเป็นเจ้าของธุรกิจของตนเอง

6. ให้นักศึกษาส่งตัวแทนกลุ่มแต่ละกลุ่มตอบคำถามที่ละข้อจนครบทั้ง 4 ข้อ  
**ชั้นที่ 3 วิเคราะห์ (15 นาที)**

1. ครูและนักศึกษาร่วมกันอภิปราย การเตรียมตัวเริ่มธุรกิจ การแสวงหาช่องทางธุรกิจ การเตรียมและวางแผนธุรกิจ ปัจจัยพื้นฐานในการดำเนินกิจการ

2. ครูให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด (10 นาที)

**ชั้นที่ 4 สรุปและประเมินผล (15 นาที)**

1. ครูสรุปสาระสำคัญในการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจด้วยแผ่นใส

2. ให้นักศึกษาทำแบบประเมินผลหลังเรียน (5 นาที)

3. สรุปผลการประเมิน

### สื่อการเรียนการสอน

1. แผ่นใส
2. ใบความรู้ที่ 5 ใบงานที่ 5 และกรณีศึกษา เรื่อง "เส้นทางสู่ความสำเร็จ"
3. หัวข้อการสัมภาษณ์ธุรกิจจริง
4. แบบฝึกหัดและแบบประเมินผลก่อนและหลังเรียน

### การวัดและประเมินผล

1. สังเกตจากความคิดเห็นการสัมภาษณ์ธุรกิจจริงและกรณีศึกษา
2. ครูสังเกตจากการปฏิบัติกิจกรรมกลุ่ม, การทำรายงานส่งครู และผลการตรวจแบบฝึกหัด
3. ผลการประเมินนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียน

## ใบความรู้ที่ 5

### วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ

#### สาระสำคัญ

การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการจะต้องค้นหาโอกาสในการดำเนินกิจการ ประกอบด้วย การเตรียมตัวเริ่มธุรกิจ การแสวงหาช่องทางธุรกิจ การเตรียมแผนวางแผนธุรกิจ และปัจจัยพื้นฐานสำหรับดำเนินกิจการ ซึ่งสินค้าหรือบริการนั้นมีความต้องการมากพอเพียงในราคาสูงกว่าต้นทุน จึงทำให้การดำเนินการมีกำไรได้

#### ธุรกิจ

นักธุรกิจเป็นผู้ประกอบการที่มีความรับผิดชอบต่อผู้ที่ตนทำธุรกิจด้วย เพราะหากผู้ประกอบการไม่สามารถรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบธุรกิจอื่นแล้ว ธุรกิจนั้นก็ย่อมจะไม่มั่นคง ซึ่งส่งผลต่อความเจริญของธุรกิจของตน

คนทั่วไปมักต้องการเริ่มต้นกิจการของตนเอง ซึ่งทำให้เขาสามารถดำรงชีวิตอิสระในสังคม กิจการขนาดกลางและขนาดเล็กเปิดโอกาสให้เราเป็นนายจ้าง ทั้งสามารถดำเนินกิจการตามความพอใจของแต่ละคน สามารถสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับสังคม

**บุคคลผู้ประสบความสำเร็จในการเริ่มกิจการ ควรมีคุณสมบัติดังนี้**

1. มีความตั้งใจ รับผิดชอบ มีความคิดริเริ่ม และมุ่งมั่นอดทน
2. มีความคิดสร้างสรรค์ และรู้จักวิเคราะห์
3. มีมนุษยสัมพันธ์อันดีกับคนรอบข้าง
4. มีความสามารถในการสื่อสารได้ชัดเจนและเป็นที่ยอมรับชอบ
5. มีความรู้ในเรื่องใดเรื่องหนึ่งอย่างแจ่มแจ้ง

#### การเตรียมตัวเริ่มธุรกิจ

หลังจากตัดสินใจว่าจะประกอบธุรกิจเองแล้ว จะต้องมีการเตรียมตัวดังนี้

1. การเตรียมความรู้ ในการดำเนินธุรกิจผู้ริเริ่มอาจจะมีความรู้รอบตัวในด้านการบริหารธุรกิจตั้งแต่การตลาด การผลิต การบัญชี การเงิน และทรัพยากรมนุษย์ซึ่งในกิจกรรมบางอย่างอาจต้องอาศัยความรู้เฉพาะด้านในวิชาชีพ

2. การเตรียมประสบการณ์และความชำนาญ นอกจากความรู้ การมีประสบการณ์ในการค้าขายมาก่อน ธุรกิจอาจประสบความสำเร็จจากการเริ่มต้น โดยที่มีการวางแผนที่ดี การฝึกฝนหาประสบการณ์ขั้นต้นจึงเป็นประโยชน์ให้การเริ่มกิจการประสบความสำเร็จ

### การแสวงหาช่องทางธุรกิจ

โอกาสทางธุรกิจ หมายถึง โอกาสในการดำเนินกิจการซึ่งสินค้าหรือบริการนั้นมีความต้องการมากพอเพียงในราคาสูงกว่าต้นทุน จึงทำให้การดำเนินกิจการมีกำไรได้ การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจอาจเกิดขึ้นจากการค้นพบตลาดสินค้าหรือบริการเดิมที่เราสามารถสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าการสนองความต้องการของผู้บริโภค สามารถค้นพบได้โดยมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์บริการใหม่ที่ทำให้ผู้บริโภคสามารถลดอุปสรรคหรือมีความสะดวกสบายขึ้น อาจเริ่มต้นจากการเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ที่ไม่เคยมีมาก่อน หรือพยายามแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นในตลาดปัจจุบัน เช่น สินค้าราคาสูง สินค้าไม่เพียงพอในตลาดเป็นต้น ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องศึกษาวิเคราะห์ลูกค้าของตนอย่างถูกต้อง อาจแบ่งเป็น 3 แนวทาง คือ

1. การศึกษาความต้องการของลูกค้า ต้องศึกษาว่าลูกค้าต้องการอะไรและลูกค้าจะซื้อสินค้าใดและทุนที่ใช้ในการเริ่มกิจการเท่าใด ซึ่งผู้ริเริ่มกิจการควรพิจารณา ดังนี้

- 1) เข้าไปในธุรกิจก่อนคนอื่น
- 2) เสนอสิ่งใหม่กว่า
- 3) สอนองความต้องการที่กำลังเปลี่ยนแปลง
- 4) แสวงหาโอกาสซึ่งธุรกิจขนาดใหญ่ เนื่องจากขนาดของตลาดกว้างใหญ่เกินไปที่จะตอบสนองความต้องการเฉพาะกลุ่มได้

2. การศึกษาแนวโน้มของตลาด ในการเลือกธุรกิจดังกล่าวเราต้องอาศัยแนวโน้มของตลาด เช่น ในด้านการเพิ่มขึ้นของกลุ่มลูกค้า มีกำลังซื้ออย่างไร ในด้านพฤติกรรมลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงแนวโน้มของการบริโภคสินค้า โรงงาน หรือสินค้าเป็นหัตถกรรมมากขึ้นอย่างไร ด้านภาวะแวดล้อม ด้านเทคโนโลยี

3. กำหนดแนวคิดและทิศทาง หลังจากการพิจารณาแนวโน้มและขนาดของตลาดแล้ว เราต้องกำหนดพื้นฐานแนวความคิดนโยบายในการทำธุรกิจนั้น ๆ ซึ่งเป็นทั้งบรรทัดฐานและกฎแห่งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจนั้น โดยทั่วไปเราจะมุ่งตอบประเด็นปัญหาว่าจะผลิต

อะไร ขายให้กับใคร โดยวิธีการเช่นใด เช่น กิจการด้านร้านอาหาร เห็นว่า คนไทยนิยมทานอาหารร่วมกันมากกว่าอาหารจานเดียว ทำให้มีร้านบริการอาหารหม้อไฟ โดยลูกค้าปรุงเอง เลือกวัตถุดิบตามใจชอบ เช่น ร้านอาหารสุกี้ตั้งในศูนย์การค้าเป็นต้น

### การเตรียมแผนธุรกิจ

ในการวางแผนธุรกิจนั้นจะต้องพิจารณาเรื่องสำคัญ 3 เรื่อง คือ

1. ด้านตลาด จะมีลูกค้ามากน้อยเพียงใด ทำอย่างไรจึงจะทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าและบริการ การโฆษณา หรือการแจกเพื่อทดลองสินค้า เป็นต้น
2. ด้านการเริ่มองค์การ เลือกทำเลที่ตั้ง จัดหาอุปกรณ์ และวางแผนกิจการ จัดหาคนเหมาะสมเข้าทำงาน วางระบบการดำเนินการ เลือกรูปแบบกิจการ
3. ด้านการเงิน ประมาณเงินทุนขั้นต้น หาแหล่งเงินทุนในการเริ่มต้น ประเมินความเสี่ยงและหาทางแก้ไข เตรียมประมาณการงบประมาณ

### การวางแผนธุรกิจ

ธุรกิจเริ่มต้นจากความคิดริเริ่ม แต่ความคิดริเริ่มนั้นจะทำให้เป็นธุรกิจได้หรือไม่นั้น จะต้องทำการสำรวจความเป็นไปได้ โอกาสและเงื่อนไขของการดำเนินกิจการ

การสำรวจความเป็นไปได้ของธุรกิจนั้นจะต้องพิจารณาสภาพโดยรวมของธุรกิจนั้น ลักษณะพิเศษของสินค้าหรือบริการ เทคโนโลยีการผลิต เงินทุนใช้ในกิจการ โดยทั่วไปจะทำการสำรวจในเรื่องต่อไปนี้

1. ยอดขายของธุรกิจ และแนวโน้มของอัตรากำไรในธุรกิจนั้น
2. แนวโน้มการขยายตัวของธุรกิจนั้นว่ามีมากน้อยอย่างไร
3. การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ
4. ปัจจัยทางเศรษฐกิจมีผลกระทบต่อธุรกิจอย่างไร
5. ความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบในราคาและปริมาณที่ต้องการได้หรือไม่
6. ตำแหน่งที่ตั้งของธุรกิจนั้นควรจะอยู่ที่ไหน
7. การจัดหาเงินทุนในการเริ่มต้นกิจการและเงินทุนในการดำเนินตลอดโครงการ
8. ระยะเวลาที่ธุรกิจดังกล่าวจะตั้งตัวได้
9. ข้อสรุปของความเป็นไปได้ของโครงการและเหตุผลที่เหมาะสมที่จะแสดงให้เห็นว่า

โครงการดังกล่าวนี้เป็นโครงการที่มีอนาคต

## ปัจจัยพื้นฐานสำหรับดำเนินกิจการ

การเตรียมตัวสำหรับกิจการ ผู้ริเริ่มจะต้องตัดสินใจเกี่ยวกับปัจจัยพื้นฐานสำหรับดำเนินกิจการคือ

### 1. การเลือกทำเลที่ตั้ง

ก่อนที่จะนำสินค้าวางตลาดนั้น เราจำเป็นต้องรู้ว่าลูกค้าอยู่ที่ไหน ทำให้เราสามารถกำหนดทำเลที่ตั้งของกิจการได้อย่างเหมาะสม ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นการตัดสินใจทางการตลาดที่สำคัญในขั้นตอนการเริ่มดำเนินกิจการ ในการเลือกทำเลที่ตั้ง จะพิจารณา 2 ขั้นตอน กล่าวคือ

1) การเลือกเขตธุรกิจ ควรพิจารณา แนวโน้มประชากร การแข่งขัน ทัศนคติของชุมชน เป็นต้น

2) การเลือกตำแหน่งที่ตั้งกิจการ ควรพิจารณาปัจจัยดังนี้

- (1) ระดับของราคา
- (2) ประเภทของวิธีการค้า
- (3) ยอดขาย
- (4) ค่าเช่า
- (5) โฆษณา
- (6) ระยะเวลาเช่าซื้อ
- (7) พื้นที่ดำเนินการ
- (8) ที่จอดรถ
- (9) ตำแหน่งใกล้เคียงกับธุรกิจอื่น
- (10) กฎหมาย
- (11) ประวัติความเป็นมา

### 2. ในการเตรียมสถานที่และอุปกรณ์

ในการดำเนินกิจการนั้นมักจะพบว่า รูปแบบอาคารสถานที่เป็นสิ่งสำคัญประการหนึ่งที่ทำให้ลูกค้าสนใจ จึงมีการเลือกรูปแบบอาคารที่มีเอกลักษณ์น่าสนใจ นอกจากนั้นการวางแผนการใช้พื้นที่และการเลือกวิธีการผลิตภายในเป็นปัจจัยสำคัญ ทำให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วย

### 3. การเตรียมเงินทุน

เป็นเรื่องสำคัญของการดำเนินโครงการ กิจการอาจจะไม่สามารถดำเนินได้หากไม่สามารถจัดหาเงินทุนในการดำเนินกิจการได้ ดังนั้น การที่จะต้องจัดเตรียมเงินทุนให้เหมาะสมกับโครงการจึงเป็นเรื่องสำคัญของผู้เริ่มประกอบการ

## กรณีศึกษา เรื่อง “เส้นทางสู่ความสำเร็จ”

นายก้องภพทำงานในตำแหน่งพนักงานขายของบริษัท โภคภัณฑ์ จำกัด มาเป็นเวลา 15 ปี งานของเขาคือการไปเยี่ยมเยียน ผู้จัดการตลาดเนื้อสดที่จัดส่งให้แก่ร้านขายของชำในจังหวัดที่มีประชาชน 250,000 คน รวมทั้งตลาดเนื้อสดและร้านขายของชำในจังหวัดที่เล็กกว่าซึ่งอยู่ภายในรัศมี 100 กิโลเมตร รอบจังหวัดใหญ่

ยอดขายประจำปีของนายก้องภพ แสดงให้เห็นว่าเขาเป็นพนักงานขายที่ประสบความสำเร็จมากที่สุดคนหนึ่งในรอบ 50 ปีของบริษัท ความสำเร็จส่วนใหญ่ของเขาเนื่องมาจากข้อเท็จจริงที่ว่า เขามีความรู้เป็นอย่างดีเกี่ยวกับเนื้อสด และความสามารถนี้เองทำให้ผู้จัดการตลาดเนื้อสดให้ความนับถือเขามาก นายก้องภพรู้สึกว่าเขาได้เรียนรู้เกี่ยวกับการบริหารตลาดโดยอาศัยการสนทนากับลูกค้าและการสังเกตของเขาเองระหว่างที่เขาออกไปเยี่ยมเยียน

ส่วนของพื้นที่การขายของเขาขยายเข้าไปในจังหวัดขนาดเล็กที่อยู่รอบ ๆ จำนวนหนึ่งในระหว่างการไปเยี่ยมเยียนตลาดเนื้อสดแห่งหนึ่ง นายก้องภพทราบว่าเจ้าของกำลังคิดที่จะขายตลาดนั้น ตลาดแห่งนี้ในตลาดที่นายก้องภพไปเยี่ยมเยียนมาเป็นเวลา 10 ปีแล้ว และเขาทราบดีว่าเป็นตลาดเนื้อสดเพียงแห่งเดียวที่มีอยู่ในจังหวัด จึงมีลูกค้ามาอุดหนุนเป็นประจำ

ในระยะต่อมา นายก้องภพเริ่มเบื่อการเดินทาง เขาคิดว่าเรื่องที่เขาทราบมานี้คือโอกาสที่เขากำลังแสวงหาที่จะ “สร้างหลักฐาน” ในสถานที่แห่งหนึ่ง

## ใบงานที่ 5

### เรื่อง การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ

#### ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มปฏิบัติดังนี้

1. ครูให้นักศึกษาทุกกลุ่มออกมาอภิปรายหน้าชั้นเรียนตามหัวข้อที่ให้ไปสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่นักศึกษาสนใจ เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้และความเข้าใจของธุรกิจแต่ละประเภท
2. ครูให้นักศึกษาช่วยกันสรุปสาระสำคัญและแสดงความคิดเห็นของธุรกิจแต่ละประเภท
3. ครูให้นักศึกษาทุกกลุ่มอ่านกรณีศึกษาเรื่อง "เส้นทางสู่ความสำเร็จ" และปรึกษากันในการตอบคำถามตามหัวข้อต่อไปนี้
  - 1) พื้นฐานของนายก้องภพในฐานะที่เป็นพนักงานขายเนื้อสดที่ประสบความสำเร็จคนหนึ่ง ทำให้เขาแน่ใจได้หรือไม่ว่าเขาจะเป็นเจ้าของตลาดเนื้อสดที่ประสบความสำเร็จ
  - 2) จงอธิบายปัญหาสำคัญบางอย่างที่นายก้องภพจะต้องเผชิญเมื่อเขาเป็นเจ้าของตลาดเอง
  - 3) ถ้าหากว่านายก้องภพซื้อธุรกิจมาเป็นของตัวเอง เขาจะได้รับผลดีอะไรบ้าง
  - 4) จงอธิบายผลเสียที่จะเกิดกับนายก้องภพในการเป็นเจ้าของธุรกิจของตนเอง
4. ให้นักศึกษาส่งตัวแทนกลุ่ม ๆ ละ 1 คน ออกไปตอบคำถามหน้าชั้นสลับกันไปจนครบทั้ง 4 ข้อ

### แบบฝึกหัด

คำสั่ง : จากประเด็นที่กำหนดให้ ให้นักศึกษาพิจารณาว่าอยู่ในขั้นตอนใดของการประกอบธุรกิจ การเตรียมตัวเริ่มธุรกิจ การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ การวางแผนธุรกิจ การเตรียมปัจจัยพื้นฐานดำเนินการ

1. การเลือกทำเลที่ตั้ง
2. พิจารณาด้านการตลาด
3. การสำรวจความเป็นไปได้
4. ศึกษาแนวโน้มของตลาด
5. กำหนดแนวคิดและทิศทางธุรกิจ
6. เตรียมประสบการณ์
7. เงินทุน
8. เตรียมความรู้
9. วางผังกิจการ
10. ความสามารถในการหาวัตถุดิบ

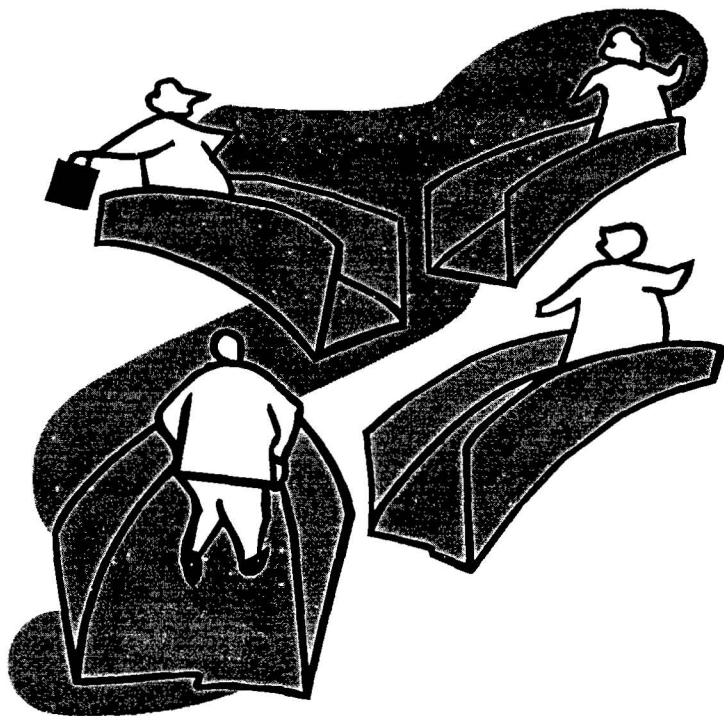
### เฉลยแบบฝึกหัด

- |                                    |                            |
|------------------------------------|----------------------------|
| 1. การเตรียมปัจจัยพื้นฐานดำเนินการ | 2. การวางแผนธุรกิจ         |
| 3. การวางแผนธุรกิจ                 | 4. การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ |
| 5. การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ         | 6. การเตรียมตัวเริ่มธุรกิจ |
| 7. การเตรียมปัจจัยพื้นฐานดำเนินการ | 8. การเตรียมตัวเริ่มธุรกิจ |
| 9. การวางแผนธุรกิจ                 | 10. การวางแผนธุรกิจ        |

# ชุดการสอนหน่วยที่ 6

เรื่อง

พฤติกรรมผู้บริโภค



## แผนการสอนที่ 6

วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111)

เรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภค

เวลา 3 คาบ

### สาระสำคัญ

พฤติกรรมของคนเรามีสาเหตุ หรือมีผลมาจากความต้องการภายในความคิด และความเชื่อ เป็นตัวกำหนด ซึ่งการที่ธุรกิจจะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้นั้น จะต้องมีการศึกษาพฤติกรรม และกระบวนการของพฤติกรรม และจะต้องทราบถึงประโยชน์ ที่ได้จากการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค

### จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

เมื่อนักศึกษาได้ศึกษาเรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภค นักศึกษาสามารถ

1. ให้คำจำกัดความ “พฤติกรรมผู้บริโภคได้”
2. สรุปกระบวนการวิเคราะห์ พฤติกรรมผู้บริโภคได้
3. ระบุปัจจัยที่ กำหนดพฤติกรรมของผู้บริโภคได้
4. อธิบายกระบวนการตัดสินใจ ชื่อของผู้บริโภคได้

### เนื้อหา

1. ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค
2. การวิเคราะห์ พฤติกรรมของผู้บริโภค
3. การเก็บข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค
4. ปัจจัยกำหนดพฤติกรรมของผู้บริโภค
5. กระบวนการตัดสินใจซื้อ
6. ประโยชน์ของการศึกษาพฤติกรรม

### กิจกรรมก่อนการเรียน (5 นาที)

ครูให้นักศึกษาประเมินผลตนเองก่อนเรียน ในแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

### กิจกรรมการเรียนการสอน

คาบที่ 16 - 18 (130 นาที)

### ขั้นที่ 1 ขั้นนำ (10 นาที)

ครูถามนักศึกษาเกี่ยวกับการเลือกซื้อสินค้าและบริการประเภทต่าง ๆ โดยพิจารณาจากความจำเป็นและความพึงพอใจในการเลือกซื้อสินค้าของนักศึกษาแต่ละคนอย่างไรบ้าง

### ขั้นที่ 2 ขั้นการเรียนรู้การสอน (20 นาที)

ครูใช้แผ่นใสและบอร์ดประกอบการสอน เพื่ออธิบายความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค และแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำคัญของการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค ร่วมกันสนทนา แลกเปลี่ยนความคิดเห็น การวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภค การเก็บข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค ปัจจัยกำหนดพฤติกรรมของผู้บริโภค และ อธิบาย กระบวนการตัดสินใจซื้อ

### ขั้นที่ 3 ขั้นกิจกรรม (60 นาที)

1. ครูแบ่งนักศึกษาออกเป็น 8 กลุ่ม กลุ่ม ละ 5 คน แล้วจับหมายเลขกลุ่ม
2. ครูแจกใบความรู้ที่ 6 ใบงาน ที่ 6 และกรณีศึกษา เรื่อง "ตุ๊กตาออมสินเงินล้าน" ให้นักศึกษาทุกคน
3. นักศึกษาแต่ละกลุ่มปรึกษากันในการตอบคำถามในใบงานที่ 6 โดยให้นักศึกษา ตอบคำถามลงในกระดาษคำตอบของแต่ละกลุ่มตามหัวข้อ ต่อไปนี้
  - 1) ให้นักศึกษาวิเคราะห์ว่า ปัจจัยภายใน (ทฤษฎีจิตวิทยา) และปัจจัยภายนอก (ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม) ต่อไปนี้เข้าไปเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค ของผู้ใช้ ออมสินอย่างไร
  - 2) นักการตลาดจะสามารถ นำพฤติกรรมผู้บริโภคไปประยุกต์ใช้กับ ทฤษฎีการจูงใจของ มาสโลว์ได้อย่างไร
  - 3) ให้ท่านประยุกต์คำถาม 6 W และ 2 H ซึ่งประกอบด้วย ใคร อะไร ทำไม ที่ไหน เมื่อไหร่ อย่างไร เพียงใด ใครมีอิทธิพลต่อการซื้อ เช่น ใครคือลูกค้าของธุรกิจตุ๊กตาออมสิน
  - 4) จงวิเคราะห์ลักษณะกลุ่มเป้าหมาย สิ่งที่ผู้บริโภคต้องการ วัตถุประสงค์ในการซื้อ โอกาสในการซื้อ ช่องทางหรือแหล่งที่ผู้บริโภคจะซื้อ ขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อ ผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ
4. จับฉลากกลุ่มว่าใครจะเป็นผู้ตอบคำถามก่อน โดยส่งตัวแทนแต่ละกลุ่ม ตอบคำถามทีละข้อ
5. สรุปคะแนน รับของรางวัล

#### ขั้นที่ 4 วิเคราะห์ (20 นาที)

1. ครูและนักศึกษา ร่วมกันอภิปราย วิธีการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค กระบวนการตัดสินใจซื้อ และ ประโยชน์ของการศึกษาพฤติกรรม

2. ครูให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด (10 นาที)

#### ขั้น 5 สรุปและประเมินผล (20 นาที)

1. ครูสรุปสาระสำคัญ แนวความคิดในการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคเบื้องต้นด้วย  
แผ่นใส

2. ให้นักศึกษา ทำแบบประเมินผลหลังเรียน (5 นาที)

3. สรุปผลการประเมิน

#### สื่อการเรียนการสอน

1. แผ่นใส และบอร์ด ประกอบการสอน
2. ใบความรู้ ใบงานที่ 6 และกรณีศึกษา เรื่อง "ตุ๊กตาออมสินเงินล้าน"
3. แบบฝึกหัด และแบบประเมินก่อนและหลังเรียน

#### การวัดและประเมินผล

1. ครูสังเกตจากการปฏิบัติกิจกรรมกลุ่ม
2. สังเกตจากความคิดเห็นจากการ ศึกษากรณีศึกษา
3. ผลการตรวจแบบฝึกหัด
4. ผลการประเมินนักศึกษา ก่อนเรียนและหลังเรียน

## ใบความรู้ที่ 6

### วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก พฤติกรรมผู้บริโภค

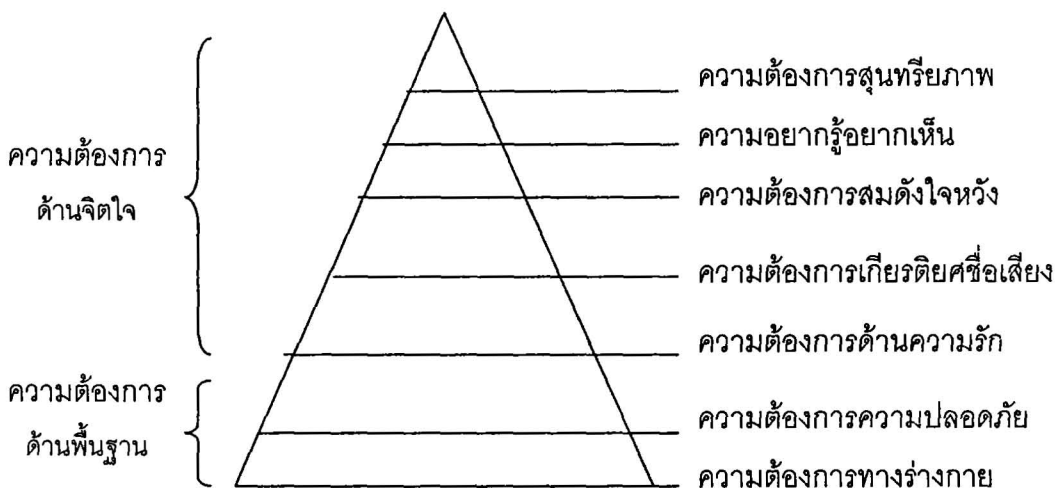
#### สาระสำคัญ

พฤติกรรมของคนเราย่อมมีสาเหตุ หรือมีผลมาจากความต้องการภายในความคิด และความเชื่อเป็นตัวกำหนด ซึ่งการที่ธุรกิจจะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้นั้น จะต้องมีการศึกษาพฤติกรรมและกระบวนการของพฤติกรรม และจะต้องทราบถึงประโยชน์ที่ได้จากการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค

#### ความหมายของพฤติกรรมของผู้บริโภค

1. นักเศรษฐศาสตร์ กล่าวว่า ผู้บริโภคมีรายได้จำกัดแต่ความต้องการที่จะบริโภคไม่จำกัด เพราะฉะนั้นจะใช้จ่ายรายได้ที่มีจำกัดในการบริโภคแต่ละครั้งอย่างมีประสิทธิภาพที่สุด โดยประโยชน์ที่ได้จากการบริโภคจะต้องเท่ากับประโยชน์ของเงินที่จ่ายไปในครั้งนั้น จะทำให้เกิดความพอใจสูงสุด (Maximized Satisfaction)

2. นักจิตวิทยา กล่าวว่า มนุษย์มีความต้องการไม่สิ้นสุด เริ่มจากความต้องการด้านพื้นฐานและความต้องการทางด้านจิตใจ เมื่อได้รับการตอบสนองเพียงพอแล้วก็จะต้องการเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ไม่มีที่สิ้นสุด ดังภาพ



ทฤษฎี มาสโลว์

3. นักบริหารธุรกิจ กล่าวว่า พฤติกรรมผู้บริโภคคือ กิจกรรมที่ผู้บริโภคเอาใจใส่ในการเลือก การซื้อ การใช้ผลิตภัณฑ์ที่สนองตอบความพึงพอใจ และความต้องการโดยเกี่ยวข้องกับจิตใจ และอารมณ์ โดยเป็นไปตามลำดับของความต้องการ

สรุปได้ว่า พฤติกรรมของผู้บริโภค หมายถึง กระบวนการตัดสินใจ และลักษณะกิจกรรมของแต่ละบุคคล ในการจัดหา การซื้อ การใช้ประโยชน์ จากสินค้าและบริการที่ซื้อมาเพื่อตอบสนองความต้องการทางด้านพื้นฐาน และด้านจิตใจด้วยรายได้ที่มีจำกัด

### การวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภค

#### ทำไมคนต้องซื้อสินค้า

คนทุกคนมีความต้องการและความต้องการนี้ จะมีอยู่ตลอดเวลาไม่มีที่สิ้นสุด การกระตุ้นหรือใช้สิ่งจูงใจ เพื่อให้ความต้องการของผู้บริโภคเกิดขึ้นอันจะนำไปสู่พฤติกรรมการซื้อสินค้า เพื่อบำบัดความต้องการหรือความอยากจากต่ำไปหาสูง คือความต้องการด้านร่างกาย ความต้องการด้านความปลอดภัย ความต้องการด้านสังคม ความต้องการที่จะได้รับความสำเร็จ ตามความคิดทุกอย่าง การเข้าใจลำดับความต้องการของผู้บริโภคจะเป็นประโยชน์อย่างมากในการบริหารอุปสงค์

การศึกษว่าทำไมคนจะต้องซื้อสินค้า เพื่อให้ทราบความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี เพราะหน้าที่ของธุรกิจคือ การตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

#### คนจะซื้อสินค้าอย่างไร

การซื้อสินค้าของผู้บริโภค ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบประโยชน์ที่ได้จากสินค้า กับประโยชน์ของเงินที่จ่ายซื้อสินค้า ตราบเท่าที่ประโยชน์ที่ได้จากสินค้ายิ่งสูงกว่าประโยชน์ของเงินที่จะจ่าย ผู้บริโภคยังคงซื้อ

เมื่อทราบว่าผู้บริโภคซื้อสินค้าอย่างไร สามารถนำไปบริหารอุปสงค์ โดยอาศัยหลักการของ Excess satisfaction ซึ่งวิธีนี้จะทำให้ผู้บริโภคจ่ายเงิน (actual paid) ซื้อสินค้าน้อยกว่าที่ตั้งใจจะจ่าย (Willing to pay) เพื่อทำให้เกิดส่วนเกินของผู้บริโภค (Consumer surplus) เช่น การลดราคาสินค้า

#### ทำอย่างไรผู้บริโภคจึงจะซื้อ

ถ้าแบ่งผู้บริโภคออกเป็น 2 กลุ่ม จะแบ่งได้ดังนี้

1. ผู้บริโภคที่มีรายได้ที่จะซื้อสินค้าขณะนั้น จะซื้อสินค้าเมื่อสินค้าเหล่านั้นก่อให้เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจ

2. ผู้บริโภค ที่ยังไม่มีรายได้ที่จะซื้อสินค้าขณะนั้น แต่จะมีรายได้ในอนาคต กลุ่มธุรกิจ จะต้องใช้กลยุทธ์ในการขาย เช่น การให้เครดิตในรูปแบบต่าง ๆ การถือบัตรสมาชิก เป็นต้น

### รู้อะไรจากการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค

ข้อมูลที่ศึกษา	ทำให้ทราบเรื่อง
1. ใครคือลูกค้า (Who)	ลักษณะและความต้องการแล้วนำไปกำหนดกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ
2. ลูกค้าซื้ออะไร (What)	สิ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ
3. ลูกค้าซื้อทำไม (Why)	วัตถุประสงค์ในการซื้อ
4. ลูกค้าซื้อที่ไหน (Where)	สถานที่และแหล่งที่ผู้บริโภคซื้อ
5. ลูกค้าซื้อเมื่อใด (When)	เวลาที่จะซื้อ หรือโอกาสที่จะซื้อ
6. ลูกค้าซื้ออย่างไร (How)	ขั้นตอนในการซื้อของผู้บริโภค
7. ลูกค้าซื้อบ่อยเพียงใด (How often)	ความถี่ในการซื้อเพื่อกำหนดจำนวนจำหน่าย
8. ใครมีอิทธิพลต่อการซื้อของลูกค้า (Whom)	ทำให้ทราบผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ

### การเก็บข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค

ประเภทของข้อมูลมี 2 กลุ่ม คือ

1. ข้อมูลปฐมภูมิ เป็นข้อมูลที่ได้จากการสำรวจ ค้นคว้าใหม่ เช่น การสังเกต การสำรวจ เป็นต้น

2. ข้อมูลทุติยภูมิ เป็นข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมข้อมูลที่มีอยู่แล้ว แบ่งเป็นข้อมูลภายในและข้อมูลภายนอก

ข้อมูลภายใน เช่น ข้อมูลจากฝ่ายบัญชี ข้อมูลจากฝ่ายผลิต ข้อมูลจากฝ่ายการตลาด

ข้อมูลภายนอก เช่น ข้อมูลจากกรมการค้าภายใน ข้อมูลจากกรมส่งเสริมการส่งออก ข้อมูลหรือรายงานสำมะโนของสำนักงานสถิติแห่งชาติ รวมทั้งข้อมูลของสมาคมธุรกิจต่าง ๆ

### ปัจจัยกำหนดพฤติกรรมผู้บริโภค

1. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ เช่น รายได้ ราคาสินค้า เป็นต้น

2. ปัจจัยด้านจิตวิทยา เช่น การรับรู้ ทัศนคติ เป็นต้น

3. ปัจจัยทางด้านสังคม เช่น ชั้นทางสังคม กลุ่มอ้างอิง ครอบครัว วัฏจักรชีวิตของครอบครัว เป็นต้น
4. ปัจจัยด้านวัฒนธรรม เช่น ความเชื่อ ค่านิยม วัฒนธรรมกลุ่มย่อย เป็นต้น
5. ปัจจัยด้านบุคคล เช่น แบบแผนการใช้ชีวิต อาชีพ ตำแหน่ง เป็นต้น

### กระบวนการตัดสินใจซื้อ

กระบวนการตัดสินใจซื้อ เริ่มเมื่อธุรกิจเข้าใจปัจจัยที่กำหนดพฤติกรรมของผู้บริโภคก็จะใช้ประโยชน์มาจัดการกระตุ้นผู้บริโภคเพื่อให้เกิดการรับรู้ นำไปสู่การเรียนรู้ และต้องหาข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อนำมาประเมินเพื่อกำหนดทางเลือกไว้หลายๆทางเลือก หลังจากนั้นจึงตัดสินใจเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด แล้วตัดสินใจซื้อ เสร็จแล้วก็ต้องมีการประเมินหลังการซื้อ อันจะนำไปสู่การไม่ซื้ออีกต่อไปหรือซื้อซ้ำ

### ประโยชน์ของการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค

1. ใช้เป็นตัวชี้วัดและควบคุมมาตรฐาน และคุณภาพของสินค้า เมื่อคุณภาพคือความพึงพอใจของผู้บริโภค
2. ใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดกลยุทธ์ในเรื่อง
  - 2.1 กลยุทธ์การแบ่งส่วนตลาด
  - 2.2 กลยุทธ์เรื่องตลาดเป้าหมาย
  - 2.3 กลยุทธ์กำหนดตำแหน่งทางการตลาด
  - 2.4 กลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด

## กรณีศึกษา เรื่อง ตึกตาออมสินเงินล้าน

มีสิ่งพึงปรารถนาให้ครบบาท

อย่าให้ขาดสิ่งของต้องประสงค์

มีน้อยใช้น้อยค่อยบรรจง

อย่าจ่ายลงให้มากจะยากนาน

กลอนบทเรียนข้างต้นนี้ เชื่อว่า (คนไทย) ทุกคนรู้จักกันดี เพราะถือว่าเป็นกลอนที่ต้องท่องจำกันตั้งแต่เด็ก เพื่อปลูกฝังนิสัยการอดออม หาก พ.ต.ท.ดร.ทักษิณ ชินวัตร นายกรัฐมนตรี ไม่มีนิสัยการรู้จักเก็บออมเงินมาตั้งแต่เด็กเชื่อว่าป่านนี้ท่านนายกฯ ก็อาจไม่สามารถสร้างฐานะขึ้นมาจนเป็นมหาเศรษฐีผู้ร่ำรวยที่สุดในเมืองไทย ณ เวลานั้นได้

ผู้คนที่ร่ำรวยนั้นส่วนมากมักจะมีสำนึกของการเก็บออมเงินเป็นพื้นฐานกันมาก่อนทั้งสิ้น ทั้งนี้ก็เพื่อตนจะได้รู้ซึ่งถึงคุณค่าของเงินแต่ละบาท และนำมาเก็บไว้ใช้ในยามจำเป็น หรือภายภาคหน้าต่อไป

เมื่อพูดถึงเรื่องการออมทรัพย์ สิ่งที่ขาดไม่ได้คือตึกตาออมสิน และดูเหมือนตึกตาออมสินจะเป็นสิ่งที่เราผูกพันมาตั้งแต่เด็ก อย่างน้อยก็ครั้งหนึ่งในชีวิตที่เด็กทุกคนจะต้องเคยใช้มัน แต่จากนั้นก็อาจจะละเลยมันเมื่อเติบโตขึ้น เนื่องจากใช้วิธีการเก็บออมในรูปแบบอื่นแทน ถึงอย่างไรตึกตาออมสินยังคงมีขายอยู่ หน้าช้ำตึกตาออมสินยังเป็นธุรกิจสร้างเงินล้าน สำหรับใครอีกหลายคนโดยเฉพาะชายที่ชื่อ จิรสิน น้อยสันโดษ ผู้ที่ก้าวเข้ามาทำธุรกิจตึกตาออมสินด้วยความบังเอิญ เนื่องจากเคยมีเพื่อนคนหนึ่งมาขอเช่าบริเวณบ้านของเขา เพื่อผลิตตึกตาออมสินรูปแบบง่าย ๆ จำหน่าย ในฐานะของผู้ผลิตรายเล็ก ๆ ทำเพียงไม่กี่ร้อยตัวเท่านั้น ขณะนั้นเองเขายังทำงานอยู่ที่ธนาคาร ได้เริ่มเห็นการผลิตตึกตาออมสินและธุรกิจของเพื่อนเข้าจึงเกิดความสนใจ โดยเริ่มต้นขอซื้อจากเพื่อนไปขาย ปรากฏว่าขายได้ ทำให้เขาเริ่มมองเห็นช่องทางของธุรกิจนี้ว่าไม่ใช่ธรรมดาเสียแล้วสำหรับสินค้าที่แสนจะธรรมดาที่ใคร ๆ มองข้าม จึงออกเงินทุนจำนวนหนึ่งให้กับเพื่อนเพื่อผลิตตึกตาออมสินส่งให้กับจิรสิน ซึ่งมันตัวเองไปเป็นซัพพลายเออร์ส่งตึกตาออมสินให้บริษัทขายสินค้าก็ซื้ออีกต่อหนึ่ง โดยนำเสนอรูปแบบสินค้าใหม่ ๆ เพราะรับผลิตครบวงจร มีทีมผลิตตึกตาออมสินเอง

แต่เมื่อดำเนินการผ่านมามากหลายปี เขาเริ่มพบว่ามีปัญหาหลาย ๆ อย่างที่ทำให้ยุ่งยากขึ้น จึงสั่งให้ทีมผลิตไปเปิดโรงงานเพื่อรับผลิตเอง แล้วทำส่งให้กับจิรสิน ภายใต้ชื่อบริษัท ดีพี แชนดิคราฟท์ จำกัด ในรูปแบบชื่อมาขายไป ซึ่งจำหน่ายตึกตาออมสินแบบปูนปลาสเตอร์เพียงอย่างเดียวเท่านั้น จากเงินลงทุนเริ่มต้นเพียง 1 หมื่นบาท สร้างเงินล้านให้เขาขึ้นมาได้อย่างแทบ

ไม่น่าเชื่อ จนเขาต้องลาออกจากงานธนาคารที่เคยทำหันมาผลิตตุ๊กตาอมสินเพียงอย่างเดียวส่งขายห้างสรรพสินค้าใหญ่ ๆ ทั่วกรุงเทพฯ

"ผมเริ่มการขายมาจากเล็ก ๆ ทำรูปแบบง่าย ๆ อย่างหม้ออมสิน ขายส่งแถวย่านลำเพ็ญเป็นส่วนใหญ่ แล้วก็ไปซัพพลายเออร์ผลิตส่งให้กับบริษัทใหญ่ด้วย สินค้าของเราจะเป็นปูนปลาสเตอร์อย่างเดียว

สินค้าของเรามีเป็นร้อย ๆ แบบ ทั้งที่ออกแบบเองและทำตามกันขึ้นมา ตลาดของสินค้านี้มันมีอยู่หลายเจ้าจะก๊อปปี้กันไปมา อย่างสินค้านี้รูปแบบที่ออกมาเกิน 2 ปีไปแล้ว ถ้ายังขายได้สินค้ายังวิ่งอยู่ เราก็จะขายต่อไป ก็ขายไปได้เรื่อย ๆ คือเราต้องพัฒนารูปแบบและเน้นที่คุณภาพผลงาน บอกได้เลยว่าผลงานของเราจะไม่เลอะไม่เปราะอะ สีเป็นสี บางรายที่ทำขายสีของเขาจะเปราะออกมา ซึ่งเราจะเน้นตรงนี้ที่ความละเอียด ถ้าเป็นสีชอฟต์ก็จะชอฟต์จริง ๆ ตุ๊กตาอมสินของเราจะใช้สีน้ำหรือสีพลาสติก จะไม่ใช่สีน้ำมัน เพราะสีน้ำมันจะเน้นลวดลายไม่ค่อยได้มาก มันจะเลอะ สีจะหนืดซึ่งทำงานได้ค่อนข้างยาก แต่ถ้าเป็นสีน้ำ มันลงง่ายไม่เลอะเทอะ เสร็จแล้วเคลือบเงาด้วยยูริเทนป้องกันสีลอกลอกออก

ตุ๊กตาอมสินรูปแบบตายายและหมูจะขายได้ดีตลอด ถือว่าเป็นสินค้าที่อมตะของมหาเหตุที่ขายได้เพราะลูกค้าจะชอบ มันมีความหมาย มีตัวหนังสืออย่างเช่นคำว่า อายุมันขวัญ ยืน คำว่า รวย - ดี - เฮง รูปแบบตายายนี้ขายมา 3 ปีแล้วก็ยังขายได้ดีตลอด อย่างตัวหมูก็ขายดีเหมือนกัน เป็นสัญลักษณ์ของความอุดมสมบูรณ์ ตุ๊กตาอมสินทำมาหลายแบบแล้ว ยังไงก็ไม่ดีเท่าหมู เราทำหมา ฮิปโป กระต่าย ผึ้ง เป็ด หรือสัตว์อื่น ๆ มาเยอะก็ไม่มีอันไหนจะดีเท่าหมู ความน่ารักของสัตว์ชนิดนี้ถือว่าเป็นแบบอมตะนิรันดร์กาลสำหรับตุ๊กตาอมสิน สังเกตว่าเราจะหนีไม่พ้นหมู เฉพาะรูปแบบหมูอย่างเดียวมีเยอะประมาณ 30 แบบได้ ส่วนตายายจะมีประมาณ 20 แบบ

รูปแบบสินค้าบางตัวที่มีความหมายไม่ดีจะขายไม่ค่อยได้ คือเราพยายามพัฒนาให้จิกรูปแบบออกไปอย่างเช่น โจรแบกถุงเงิน มัมมี่ เป็ดสีดำ และงานที่เกินระดับเด็กขึ้นไป จะขายไม่ดี เหลือเยอะ ขนาดต้องไล่แจกเด็กนักเรียนกันเลย แต่จะมีตัวตายตัวแทนกันอยู่ อย่างสมมุติถ้าตัวนี้ขายไม่ได้ก็จะเก็บไว้แล้วเอาตัวอื่นออกมาขายแทน

คือเราพยายามพัฒนาให้จิกรูปแบบออกไป เคยลองเปลี่ยนวัสดุให้เป็นอย่างอื่นเช่นงานผ้า งานไม้ กระຈก หรือวัสดุอื่นเข้ามาผสม ก็สั่งงานปูนล้วน ๆ ไม่ได้ วัสดุปูนปลาสเตอร์ล้วน ๆ จะขายได้มากที่สุด ซึ่งต้องเป็นรูปแบบดีไซน์ที่มีความน่ารัก เสน่ห์ของมันอยู่ตรงนั้น

ช่วงเทศกาล รูปแบบอย่างเนรถือปลาเงินปลาทอง พระสังกัจจายน์ที่มีคำว่ารวย เฮง หรือโชคดี อยู่ด้วยจะขายดี เป็นสัญลักษณ์ที่บอกถึงความมั่งคั่ง ช่วงปีใหม่หรือเทศกาลอันนี้จะมาแรง แล้วก็มีตายายหัวเราะซำกึ่งกับตายายหัวเราะจนไขไพล่ ตัวนี้ก็ขายดี

กลุ่มเป้าหมายของเราจะเป็นเด็กเล็ก ๆ ขึ้นไป แต่จะไม่เกินนักเรียนชั้น ม.3 ราคาสินค้าจะอยู่ที่ราคา 65 บาทขึ้นไปถึง 195 บาท

ปัจจุบันสินค้าของเราส่งขายให้กับห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลทุกสาขา ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ทุกสาขา ห้างสรรพสินค้าโรบินสันทุกสาขา และร้านกีฟซื้ออย่างซ็อกโกแลต และไซลาร์ ตลาดล่างอย่างลำเพ็งไม่ได้ส่งแล้ว เราเน้นที่ตลาดบนเป็นห้างสรรพสินค้าเสียส่วนใหญ่

จุดขายสินค้าของเราจะอยู่ที่ความน่ารักของสินค้าและเป็นสินค้าน่าถูก เด็ก ๆ สามารถหาซื้อได้ ตุ๊กตาออมสินของเรามีทั้งหมด 3 ไซส์ คือ ขนาดเล็ก กลาง ใหญ่ แต่จะเน้นไปที่ขนาดกลางมากกว่า

อุปสรรคของงานปูนปลาสเตอร์คือตกแตกง่ายและสีถลอกเร็ว ถ้าเปรียบเทียบปูนปลาสเตอร์กับเซรามิกก็แตกเหมือนกัน แต่ปูนปลาสเตอร์ราคาถูกกว่ากันเยอะ เท่าที่ผมสังเกตสินค้าตัวนี้เด็กที่ซื้อไปไม่เกิน 2 ปีก็จะเบื่อหรือถ้าเป็นคนที่ชอบหยอดเหรียญจนเต็ม พอเต็มก็จะแคะสตาจ้อออกมา ปูนจะหลุดติดกับเหรียญแล้วปูนเป็นรอยดำจะพัง อย่างอายุของปูนปลาสเตอร์เต็มที่จะประมาณ 8 เดือน ก็จะเริ่มเหลืองแล้ว ถ้าเต็มแต่อายุการใช้งานไม่เกิน 5 ปี สีที่ท่ายาก ๆ คือสีขาว ถ้าพ่นยูริเทนเคลือบไม่ดีมันจะเหลืองเลย ซึ่งถือว่ามันไม่ได้มาตรฐาน เราต้องพิถีพิถันกับรายละเอียดตรงนี้" จิรสินอธิบาย

แม้ว่าตุ๊กตาออมสินจะเป็นสินค้าธรรมดา ๆ ที่คนส่วนใหญ่มองข้ามไปนานแล้ว เนื่องจากคิดว่ามีมานานและพบเห็นจนเบื่อ แต่อย่าลืมว่า ตราบใดที่ยังมีเด็ก ๆ ตรานั้นตุ๊กตาออมสินก็ยังคงมีอยู่ เพราะการปลูกฝังนิสัยออมทรัพย์นั้นเป็นเรื่องที่ดี พ่อแม่จึงคิดว่ามีประโยชน์กว่าการซื้อตุ๊กตาให้ลูกเพื่อไว้เล่นเพียงอย่างเดียว ธุรกิจสร้างเงินล้านของจิรสิน น้อยสันโดษ จึงเกิดขึ้นและไม่เคยหมดกลุ่มเป้าหมาย

## ใบงานที่ 6

ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มปฏิบัติ ดังนี้

1. ครูให้นักศึกษาศึกษาใบความรู้ที่ 6 ที่แจกให้เข้าใจ แล้วอ่านกรณีศึกษาเรื่อง “ตุ๊กตาออมสินเงินล้าน” เพื่อตอบคำถาม
2. ครูให้นักศึกษาปรึกษากันในการตอบคำถาม ทำยกรณีศึกษา โดยให้นักศึกษา ตอบคำถามลงในกระดาษคำตอบของแต่ละกลุ่มตามหัวข้อ ต่อไปนี้
  - 1) จงวิเคราะห์ว่า ปัจจัยภายใน (ทฤษฎีจิตวิทยา) และปัจจัยภายนอก (ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม) ต่อไปนี้เข้าไปเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค ของผู้ใช้ออมสินอย่างไร
  - 2) นักการตลาดจะสามารถ นำพฤติกรรมผู้บริโภคไปประยุกต์ใช้กับ ทฤษฎีการจูงใจของ มาสโลว์ได้อย่างไร
  - 3) จงประยุกต์คำถาม 6 W และ 2 H ซึ่งประกอบด้วย ใคร, อะไร, ทำไม, ที่ไหน, เมื่อไหร่, อย่างไร, เพียงใด, ใครมีอิทธิพลต่อการซื้อ เช่นใครคือลูกค้าของธุรกิจตุ๊กตาออมสิน
  - 4) จงวิเคราะห์ลักษณะกลุ่มเป้าหมาย สิ่งที่ผู้บริโภคต้องการ วัตถุประสงค์ในการซื้อ โอกาสในการซื้อ ช่องทางหรือแหล่งที่ผู้บริโภคจะซื้อ ขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อ ผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ
3. จับฉลากว่ากลุ่มใครจะเป็นผู้ตอบคำถามก่อน โดยส่งตัวแทนแต่ละกลุ่ม ตอบคำถามหน้าชั้นทีละข้อ

### แบบฝึกหัด

คำสั่ง : ให้นักศึกษาเขียนเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ถูกต้องและเขียนเครื่องหมาย ✗ หน้าข้อความที่ผิด

- ..... (1) ข้อมูลปฐมภูมิเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคเป็นข้อมูลที่มีอยู่แล้ว
- ..... (2) นักบริหารธุรกิจมีแนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคโดยให้ความสำคัญกับความ ต้องการของมนุษย์
- ..... (3) การศึกษาว่า "ทำไมคนต้องซื้อ" เพื่อให้ทราบความต้องการผู้บริโภค
- ..... (4) เมื่อทราบว่า "ผู้บริโภคซื้ออย่างไร" สามารถนำไปบริหารอุปทานได้
- ..... (5) "ทำอะไรผู้บริโภคจึงจะซื้อ" เป็นแนวทางการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค
- ..... (6) "What" คือข้อมูลสิ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ
- ..... (7) ข้อมูลภายในคือข้อมูลที่ได้จากฝ่ายผลิต ฝ่ายบัญชี กรมการค้าภายใน
- ..... (8) ค่านิยมไม่ใช่สิ่งที่กำหนดพฤติกรรมผู้บริโภค
- ..... (9) กระบวนการตัดสินใจซื้อเริ่มต้นจากปัจจัยที่กำหนดพฤติกรรมผู้บริโภค
- ..... (10) การประเมินหลังการซื้อนำไปสู่การตัดสินใจซื้อในครั้งต่อไป

### เฉลยแบบฝึกหัด

- |      |      |      |      |       |
|------|------|------|------|-------|
| 1. ✗ | 2. ✗ | 3. ✓ | 4. ✗ | 5. ✓  |
| 6. ✓ | 7. ✗ | 8. ✗ | 9. ✓ | 10. ✓ |

# ชุดการสอนหน่วยที่ 7

เรื่อง

การตลาด



## แผนการสอนที่ 7

วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111)

เรื่อง การตลาด

เวลา 3 คาบ

### สาระสำคัญ

การตลาดเป็นทุกอย่างที่ธุรกิจทำเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าและก่อให้เกิดการขาย จัดหาสินค้า และบริการที่ลูกค้าต้องการ กำหนดราคาสินค้าหรือบริการที่ลูกค้ายินดีจะจ่าย นำสินค้าหรือบริการไปสู่ลูกค้า พร้อมทั้งให้ข้อมูลดึงดูดใจลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าซื้อสินค้าและบริการ โดยมีผลกำไรตอบแทน

### จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

เมื่อนักศึกษาได้ศึกษาเรื่อง การตลาด นักศึกษาสามารถ

1. อธิบายความหมายของการตลาดได้
2. สามารถจำแนกส่วนประสมทางการตลาดได้ถูกต้อง
3. อธิบายความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมผู้บริโภคและการตลาดได้

### เนื้อหา

1. ความหมายการตลาด
2. ส่วนประสมทางการตลาด
3. พฤติกรรมผู้บริโภคและการตลาด

### กิจกรรมก่อนการเรียน ( 5 นาที )

ครูให้นักศึกษาประเมินผลตนเองก่อนเรียน โดยใช้แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

### กิจกรรมการเรียนการสอน

คาบที่ 19-21 (130 นาที)

ขั้นที่ 1 ขั้นนำ (10 นาที)

ครูเตรียมท็อฟฟี่ ยี่ห้อยี่ห้อและรสชาติต่าง ๆ กัน จำนวน 40 เม็ด มากองไว้บนโต๊ะหน้าชั้นเรียนแล้วให้นักศึกษาแต่ละคนมองหาคุณภาพและยี่ห้อของท็อฟฟี่แต่ละยี่ห้อ ว่ามีจุดที่น่าสนใจอะไรบ้าง จากนั้นให้สัญญาณให้นักศึกษาออกมาหยิบท็อฟฟี่คนละ 1 เม็ด เท่านั้น และให้นักศึกษาแต่ละคนบรรยายถึงคุณภาพและยี่ห้อของท็อฟฟี่ที่ตนหยิบไป

## ขั้นที่ 2 ขั้นกิจกรรม (80 นาที)

1. ครูแบ่งนักศึกษาออกเป็น 8 กลุ่ม กลุ่มละ 5 คน แล้วจับหมายเลขกลุ่ม
2. ครูแจกใบความรู้ที่ 7 ใบงานที่ 7 และกรณีศึกษา เรื่อง "ร้านศรีเกษฯ" ให้กับนักศึกษาทุกคน
3. ครูชี้แจงเกมส์จำลองสถานการณ์การตลาดให้นักศึกษาทุกกลุ่มฟัง
4. ครูกำหนดให้กลุ่ม 1-4 เป็นกลุ่มปฏิบัติการขายโทรศัพท์มือถือ กลุ่ม 1 และกลุ่ม 2 จะต้องขายโทรศัพท์มือถือยี่ห้อเดียวกันแต่กำหนดราคาต่างกัน ส่วนกลุ่ม 3-4 จะขายโทรศัพท์มือถือยี่ห้อแตกต่างกัน โดยแต่ละกลุ่มจะต้องกำหนดราคาขายและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด เช่น การส่งเสริมการขาย การโฆษณา ได้ตามใจชอบ
5. ครูกำหนดให้กลุ่ม 5-7 เป็นกลุ่มปฏิบัติการซื้อ แบ่งเป็น
  - กลุ่ม 5 → ขายได้สูง ขายได้ต่อเดือน ๆ ละ 10,000 บาท
  - กลุ่ม 6 → ขายได้ปานกลาง ขายได้ต่อเดือน ๆ ละ 8,000 บาท
  - กลุ่ม 7 → ขายได้ต่ำ ขายได้ต่อเดือน ๆ ละ 5,000 บาท
 ครูกระซิบบกลุ่มปฏิบัติการซื้อ ทั้ง 3 ให้ชื่อโทรศัพท์มือถือโดยพิจารณาจากรายได้ของแต่ละกลุ่มที่กำหนดให้
6. ครูให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มปฏิบัติการขายและซื้อโทรศัพท์มือถือ เป็นเวลา 10 - 15 นาที
7. ครูให้นักศึกษากลุ่มที่เหลือคอยสังเกตการณ์และจดบันทึกการแสดงเกมส์จำลองสถานการณ์การตลาด
8. ครูตั้งคำถามให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มตอบว่าทำไมจึงตัดสินใจซื้อหรือไม่ซื้อโทรศัพท์มือถือยี่ห้อนั้น ๆ และทำไมจึงขายโทรศัพท์มือถือยี่ห้อนั้น ๆ ได้ หรือทำไมจึงขายไม่ได้ แล้วจดบันทึกบนกระดาน หลังจากนั้นครูและนักศึกษาช่วยกันสรุปสาระและข้อคิดที่ได้จากการเล่นเกมจำลองสถานการณ์การตลาดโดยเน้นส่วนประสมการตลาด

9. ครูให้นักศึกษาอ่านกรณีศึกษาเรื่อง ร้านศรีเกษฯ แล้วปรึกษากันในการตอบคำถาม ท้ายกรณีศึกษา โดยให้นักศึกษาตอบลงในกระดาษคำตอบของแต่ละกลุ่มตามหัวข้อต่อไปนี้

- 1) สินค้า/บริการ : ความต้องการอะไรของลูกค้าที่ร้านศรีเกษฯ ไม่มีให้
  - 2) ราคา : นักศึกษาจะแนะนำให้ร้านศรีเกษฯ คิดค่าบริการเท่าไร อธิบายวิธีที่นักศึกษากำหนดราคา
  - 3) สถานที่ : ร้านศรีเกษฯ อยู่ในทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมหรือไม่ เพราะเหตุใด
  - 4) การส่งเสริมการขาย : ถ้าร้านศรีเกษฯ ตัดสินใจให้บริการย่อมผม นักศึกษาจะแนะนำให้ใช้การส่งเสริมการขายแบบใด เพื่อดึงดูดใจลูกค้า ลองคิดหลาย ๆ วิธี
  - 5) นักศึกษาคิดว่าศรีเกษฯ ควรให้บริการยอมผมหรือไม่ เพราะเหตุใด
10. ให้นักศึกษาส่งตัวแทนกลุ่มแต่ละกลุ่มตอบคำถามที่ละข้อจนครบทั้ง 5 ข้อ

### ขั้นที่ 3 วิเคราะห์ (20 นาที)

1. ครูและนักศึกษาร่วมกันอภิปราย ส่วนประสมทางการตลาด ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค และการตลาด
2. ครูให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด (10 นาที)

### ขั้นที่ 4 สรุปและประเมินผล (20 นาที)

1. ครูสรุปสาระสำคัญเกี่ยวกับการตลาด ส่วนประสมทางการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค และการตลาดด้วยแผ่นใส
2. ให้นักศึกษาทำแบบประเมินผลหลังเรียน (5 นาที)
3. สรุปผลการประเมิน

### สื่อการเรียนการสอน

1. แผ่นใส
2. ใบความรู้ที่ 7 ใบงานที่ 7 เรื่อง การตลาด และกรณีศึกษาเรื่อง "ร้านศรีเกษฯ"
3. แผ่นภาพโทรศัพท์มือถือจำลอง
4. แบบฝึกหัดและแบบประเมินผลก่อนและหลังเรียน

### การวัดและประเมินผล

1. ครูสังเกตจากการปฏิบัติกิจกรรมกลุ่ม และจากการแสดงความคิดเห็นในกรณีศึกษา
2. ผลการตรวจแบบฝึกหัด
3. ผลการประเมินนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียน

## ใบความรู้ที่ 7

### วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก การตลาด

#### สาระสำคัญ

การตลาดเป็นทุกอย่างที่ธุรกิจทำเพื่อสนองความต้องการของลูกค้า และก่อให้เกิดการขาย จัดหาสินค้าและบริการที่ลูกค้าต้องการ แล้วกำหนดราคาสินค้าและบริการที่ลูกค้ายินดีจะจ่าย แล้วนำสินค้าและบริการไปสู่ลูกค้า พร้อมทั้งให้ข้อมูลดึงดูดใจลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าซื้อสินค้าและบริการ โดยมีผลกำไรตอบแทน

#### ความหมายของการตลาด (Marketing)

ดาวลิงก์ (Dowling) และอาร์ดอน (Ardon) กล่าวว่า การตลาดคือ การซื้อ (Buying) การขาย (Selling) การวิจัยตลาด (Marketing Research) คลังสินค้า (Storage) การโฆษณา (Advertising) ซึ่งเป็นกระบวนการนำสินค้าจากโรงงานไปยังผู้บริโภค โดยสร้างความพึงพอใจแก่ผู้บริโภค ขณะเดียวกันธุรกิจก็บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

คอตเลอร์ (Kotler) สแตนตัน และฟูเทรล (Stanton and Futrell) กล่าวว่า การตลาดคือ กลุ่มของลูกค้าที่คาดหวังว่ามีความต้องการ ความเต็มใจ และความสามารถในการแลกเปลี่ยน ซึ่งธุรกิจเลือกที่จะใช้ความพยายามทางธุรกิจ อันจะก่อให้เกิดความพอใจทั้งผู้บริโภคและธุรกิจ

สมาคมการตลาดแห่งสหรัฐอเมริกา (American Marketing Association (AMA) ให้ความหมายเป็นกระบวนการทางธุรกิจในการนำสินค้าและบริการ จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคคนสุดท้าย หรือผู้ใช้เพื่อการอุตสาหกรรม

#### ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)

การศึกษาเรื่องการตลาด มีประเด็นศึกษาสำคัญ คือ ส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มดังนี้



แสดงรายละเอียดของส่วนประสมการตลาด (Marketing mix) (Kotler. 1997 : 92)

**ผลิตภัณฑ์ (Product)** คือ สินค้าและบริการที่ธุรกิจจะผลิตออกจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ได้มาจากการศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภค โดยวิธีการวิจัยและพัฒนา (Research and Development)

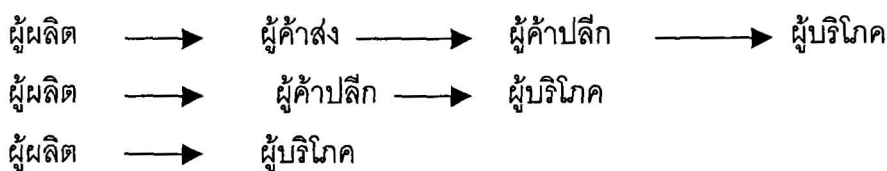
**การตั้งราคาสินค้า (Price)** การตั้งราคาสินค้านั้นเป็นเทคนิคที่สำคัญ เพราะราคาที่ตั้งนั้นจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า การเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้าจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการตั้งราคาสินค้า โดยปกติราคาสินค้าในทางปฏิบัติ จะแบ่งได้เป็น 3 ประเภทคือ

1. ตั้งตามราคาตลาด (With market price)
2. ตั้งต่ำกว่าราคาตลาด (Below market price)
3. ตั้งสูงกว่าราคาตลาด (Above market price)

การจัดตั้งราคาประเภทไหน นอกเหนือจากความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคแล้ว บางครั้งต้องนำเอาเป้าหมายของธุรกิจมาประกอบด้วย

**การจัดจำหน่าย (Place)** คือ ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า โดยพิจารณาและกำหนดว่าจะนำสินค้าไปสู่ผู้บริโภคได้อย่างไร ผ่านช่องทางใดบ้าง การพิจารณาประกอบด้วย 2 ส่วน คือ ช่องทางการจัดจำหน่าย และการกระจายตัวสินค้าสู่ตลาด ประกอบด้วย การขนส่งและการเก็บรักษาสินค้า

ขอยกตัวอย่างช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าบริโภคและอุปโภค ดังนี้



**การส่งเสริมการตลาด (Promotion)** คือ วิธีการที่จะทำให้การซื้อเป็นไปตามเป้าหมาย โดยการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ขายหรือธุรกิจกับผู้บริโภคมีเครื่องมือสื่อสารดังกล่าวที่สำคัญ คือ การขายโดยบุคคล การส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์

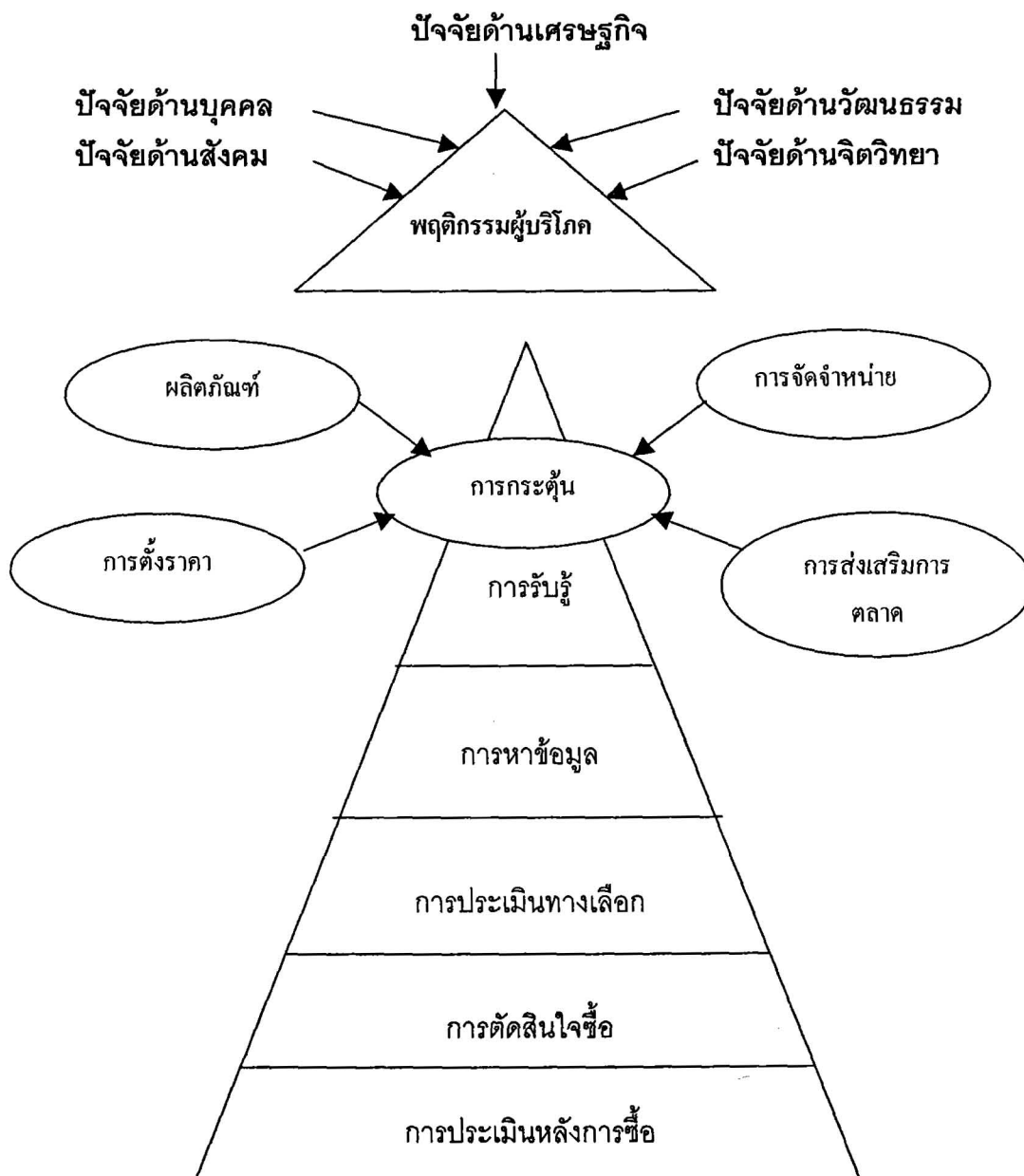
### พฤติกรรมผู้บริโภคและการตลาด

ความต้องการ ของผู้บริโภค นั้นถูกกำหนดโดยปัจจัยสำคัญ 5 ด้าน คือ

1. ปัจจัยด้านบุคคล

2. ปัจจัยด้านสังคม
3. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ
4. ปัจจัยด้านวัฒนธรรม
5. ปัจจัยด้านจิตวิทยา

ปัจจัยดังกล่าวจะนำไปสู่กระบวนการทางการตลาด และใช้ส่วนผสมทางการตลาด คือ 4P's เป็นเครื่องมือ ในการกระตุ้นผู้บริโภคเพื่อให้เกิดการรับรู้ การหาข้อมูล การประเมินทางเลือก การตัดสินใจซื้อและการประเมินหลังการซื้อ ซึ่งเป็นกระบวนการตัดสินใจซื้อ อันจะทำให้เกิดความพึงพอใจทั้งผู้บริโภคและธุรกิจไปพร้อม ๆ กัน



### กรณีศึกษา เรื่อง ร้านค้าศรีเกษ

ศรีเกษเป็นร้านทำผมสตรี ตั้งอยู่ที่ศูนย์การค้าในเมืองเล็ก ๆ ร้านศรีเกษนี้มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักดี มีพนักงานสุภาพ เป็นกันเอง และมีความรู้ความสามารถเรื่องการทำผม บริการของร้าน คือ สระผม เชีทผม ตัดผม ตัดผม

ศรีเกษได้สังเกตว่า ผู้หญิงส่วนหนึ่ง ซึ่งทำงานในศูนย์การค้า เริ่มยอมผมสีต่าง ๆ ตามแฟชั่นในขณะนี้ แต่ที่ร้านศรีเกษไม่มีบริการยอมผม ร้านศรีเกษต้องการจะเพิ่มยอดขายจึงได้ศึกษาตลาดเพื่อหาข้อมูลเกี่ยวกับบริการใหม่คือ การยอมผมสีผม

ต่อไปนี้เป็นข้อมูลที่รวบรวมได้จากการศึกษาตลาด

สินค้า บริการ ของเรา	ลูกค้าของเรา	ลูกค้ายอมผม บ่อยแค่ไหน และเมื่อไหร่	ค่าบริการ	ความเห็น ของลูกค้า	คู่แข่ง	ราคาของ ลูกค้า
บริการ ยอมผม	- หญิงสาวที่ ทำงานตามสำนัก งานต่าง ๆ และที่ มาซื้อของในศูนย์ การค้า - ผู้หญิงที่มีผม หยอก - หญิงที่มีรายได้ดี และทันสมัย - ลูกค้า 30 คน บอกว่าสนใจอยาก ลองยอมผม - ธนาคารและ สำนักงานจะมา เปิดในศูนย์การค้า เร็ว ๆ นี้รวมทั้งสิ้น ประมาณ 150 คน	- ทุก 3 เดือน ● ยอม 1 ครั้ง อ ยู่ ได้ ประมาณ 3 เดือน ● สี ที่ ยั อ ม เปลี่ยนตาม แฟชั่น	- ยังไม่ได้ตัด สนใจ - ต้นทุนการ ยอมผม คือ 350 บาท	ลูกค้าต้องการ - ดูสวยงาม ทันสมัย - ปกปิดผม หยอกเพื่อให้ดู สาวขึ้น - การยอมที่อยู คงทน - มีสีให้เลือก มาก - ราคาไม่แพง	ร้านลัดดา มีบริการยอมผม - มีชื่อเสียงดีมาก - ราคาแพงแต่มีการ ลดราคาให้ - พนักงานที่มีคุณ ภาพมาก มีความรู้ เรื่องสีผมอย่างดี - อยู่ห่างศูนย์การ ค้าครึ่งกิโล ร้านโบว์ มีบริการยอมผม - ชื่อเสียงไม่ค่อยดี - พนักงานไม่มีคุณ ภาพ - อยู่ห่างจากศูนย์ การค้า 2 กม.	ร้านลัดดา 600 บาท ร้านโบว์ 450 บาท

## ใบงานที่ 7

### ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มปฏิบัติดังนี้

1. ครูชี้แจงเกมส์จำลองสถานการณ์การตลาดให้นักศึกษาทุกกลุ่มฟัง
2. ครูกำหนดให้กลุ่ม 1-4 เป็นกลุ่มปฏิบัติการขายโทรศัพท์มือถือ โดยกลุ่ม 1 และกลุ่ม 2 จะต้องขายโทรศัพท์มือถือยี่ห้อเดียวกันแต่กำหนดราคาต่างกัน ส่วนกลุ่ม 3-4 จะขายโทรศัพท์มือถือยี่ห้อแตกต่างกัน โดยแต่ละกลุ่มจะต้องกำหนดราคาขายและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด เช่น การส่งเสริมการขาย การโฆษณา ได้ตามใจชอบ
3. ครูกำหนดให้กลุ่ม 5-7 เป็นกลุ่มปฏิบัติการซื้อ แบ่งเป็น
  - กลุ่ม 5 → รายได้สูง    กลุ่ม 6 → รายได้ปานกลาง    กลุ่ม 7 → รายได้ต่ำ
 ครูจะกระซิปกกลุ่มปฏิบัติการซื้อทั้ง 3 ให้ชื่อโทรศัพท์มือถือโดยพิจารณาจากรายได้ของแต่ละกลุ่มที่กำหนดให้
4. ครูให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มปฏิบัติการขายและชื่อโทรศัพท์มือถือ เป็นเวลา 10-15 นาที
5. ครูให้นักศึกษากลุ่มที่เหลือคอยสังเกตการณ์เล่นเกมส์จำลองสถานการณ์การตลาดของเพื่อนทั้ง 7 กลุ่ม
6. ครูตั้งคำถามให้นักศึกษาทุกกลุ่ม ตอบคำถามว่าทำไมจึงตัดสินใจซื้อหรือไม่ซื้อโทรศัพท์มือถือยี่ห้อไหน ๆ และทำไมจึงขายโทรศัพท์มือถือยี่ห้อไหน ๆ ได้ หรือทำไมจึงขายไม่ได้ แล้วจดบันทึกบนกระดาน หลังจากนั้นครูและนักศึกษาช่วยกันสรุปสาระและข้อคิดที่ได้จากการเล่นเกมส์จำลองสถานการณ์การตลาด
7. ครูให้นักศึกษาทุกกลุ่มอ่านกรณีศึกษา เรื่อง "ร้านศรีเกษฯ" แล้วปรึกษากันในการตอบคำถามท้ายกรณีศึกษา ตามหัวข้อต่อไปนี้
  - 1) สินค้า/บริการ : ความต้องการอะไรของลูกค้าที่ร้านศรีเกษฯไม่มีให้
  - 2) ราคา : นักศึกษาจะแนะนำให้ร้านศรีเกษฯคิดค่าบริการเท่าไร อธิบายวิธีที่นักศึกษากำหนดราคา
  - 3) สถานที่ : ร้านศรีเกษฯอยู่ในทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมหรือไม่ เพราะเหตุใด
  - 4) การส่งเสริมการขาย : ถ้าร้านศรีเกษฯตัดสินใจให้บริการย่อมผม นักศึกษาจะแนะนำให้ใช้การส่งเสริมการขายแบบใด เพื่อดึงดูดใจลูกค้า ลองคิดหลาย ๆ วิธี
  - 5) นักศึกษาคิดว่าร้านศรีเกษฯควรให้บริการย่อมผมหรือไม่ เพราะเหตุใด
8. ให้นักศึกษาส่งตัวแทนกลุ่มๆ ละ 1 คน ออกไปตอบคำถามหน้าชั้นสลับกันไปทั้ง 5 ข้อ

## แบบฝึกหัด

คำสั่ง : ให้นักศึกษาระบุว่าพฤติกรรมต่าง ๆ ของบุคคลเหล่านี้ได้รับอิทธิพลจากสิ่งใดต่อไปนี

การตั้งราคาสินค้า การส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านบุคคล การประเมินทางเลือก การประเมินหลังการซื้อ

1. วินิจลงเลใจเลือกใช้บริการของโรงพยาบาลใกล้บ้านแต่คิดค่าบริการราคาแพงกับโรงพยาบาลของรัฐฯ ที่อยู่ไกลแต่ค่าบริการถูก
2. เบิร์ดซื้อบ้านที่สวิตเซอร์แลนด์เพราะมีรายได้มากขึ้น
3. แกรมมีตั้งราคาซีดีแบบ Below market price เพื่อแข่งขันกับซีดีเถื่อน
4. เอ็ม 150 ใช้ศิลปินนักร้องชื่อดังเป็นพรีเซนเตอร์โฆษณา
5. กลุ่มคาราบาวเปิดตัว "คาราบาวแดง" ด้วยโฆษณาที่ดึงดูดใจ
6. แอนไม่พอใจการบริการของร้านอาหารแห่งหนึ่งจึงตัดสินใจที่จะไม่ใช้บริการอีก
7. แหม่มต้องซื้อเสื้อผ้าสีเข้มเพราะรู้สึกว่าจะตัวเองอ้วนขึ้น
8. ประเทศไทยจัดแสดงเสื้อผ้าเพื่อต้องการเป็นศูนย์กลางแฟชั่นของภูมิภาค
9. เครื่องดื่มลูกทุ่งไทย เป็นเครื่องดื่มใหม่จึงมีราคาถูกกว่าเครื่องดื่มชนิดอื่น
10. การร่ำเลือกร้างแรงงานไทยเพราะมีอัตราค่าจ้างต่ำ

## เฉลยแบบฝึกหัด

- |                       |                          |
|-----------------------|--------------------------|
| 1. การประเมินทางเลือก | 2. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ    |
| 3. การตั้งราคาสินค้า  | 4. การส่งเสริมการตลาด    |
| 5. การส่งเสริมการตลาด | 6. การประเมินหลังการซื้อ |
| 7. ปัจจัยด้านบุคคล    | 8. การส่งเสริมการตลาด    |
| 9. การตั้งราคาสินค้า  | 10. การประเมินทางเลือก   |

# ชุดการสอนหน่วยที่ 8

เรื่อง

การจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์การ



## แผนการสอนที่ 8

วิชา การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111)

เรื่อง การจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร

เวลา 3 คาบ

### สาระสำคัญ

กระบวนการจัดการทรัพยากรมนุษย์จะสร้างความเข้าใจที่เป็นขั้นตอนเกี่ยวกับการบริหารทรัพยากรมนุษย์และเป็นประโยชน์ในการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร และแก้ปัญหาการจัดการทรัพยากรมนุษย์นำไปสู่การพัฒนาความคิดจะทำให้ได้หลักเกณฑ์ ในการพัฒนาตนเองและบริหารทรัพยากรมนุษย์ การใช้ทฤษฎี SMILE เป็นเรื่องใหม่ที่จะทำให้เกิดความรู้สึกที่ดี ทั้งระดับบุคคลและระดับผู้บริหาร ซึ่งเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร

### จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

เมื่อนักศึกษาได้ศึกษาเรื่องการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กรแล้ว นักศึกษาสามารถ

1. อธิบายความสำคัญของทรัพยากรมนุษย์ในองค์กรได้
2. อธิบายกระบวนการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กรได้
3. บอกปัญหา อุปสรรค และแนวทางแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับทรัพยากรมนุษย์ในองค์กรได้

### เนื้อหา

1. ความหมายของทรัพยากรมนุษย์
2. กระบวนการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร
3. ปัญหาการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร
4. สาเหตุของปัญหาและอุปสรรค
5. แนวทางแก้ไขปัญหาการจัดการทรัพยากรมนุษย์

### กิจกรรมก่อนการเรียนรู้ (5 นาที)

ครูให้นักศึกษาประเมินผลตนเองก่อนเรียน ในแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

### กิจกรรมการเรียนการสอน

คาบที่ 22-24 (130 นาที)

### ขั้นที่ 1 ขั้นนำ (20 นาที)

ครูนำเข้าสู่บทเรียน โดยถามคำถามนักศึกษาว่าภายในองค์การมีปัจจัยการบริหารอะไรสำคัญที่สุด เพราะอะไร และให้นักศึกษาคูวีดีทัศน์ เรื่อง “การบริหารงานบุคคล” เพื่อเป็นพื้นฐานในการศึกษาเป็นเวลา 20 นาที

### ขั้นที่ 2 ขั้นกิจกรรม (60 นาที)

1. ครูแจกใบความรู้ที่ 8 ใบบางที่ 8 และกระดาษบันทึกให้นักศึกษาทุกคน
2. ครูขออาสาสมัครออกมาหน้าชั้นเรียน 6 คน แล้วแจกบทบาทสมมติเรื่อง “ใครทำอะไร” สำหรับให้นักศึกษาแสดงบทบาทสมมติ แล้วให้นักศึกษาเตรียมตัวแสดงบทบาทสมมติ โดยใช้เวลาศึกษาบทบาท 5 นาที
3. เมื่อผู้แสดงพร้อมแล้ว เริ่มแสดงบทบาทสมมติ ใช้เวลา 15 – 20 นาที

### ขั้นที่ 3 ขั้นวิเคราะห์ (30 นาที)

1. ครูให้นักศึกษาที่เหลืออยู่เป็นผู้สังเกตการณ์ทั้งหมด โดยแบ่งกลุ่ม กลุ่มละ 7 คน 5 กลุ่ม และให้นักศึกษาสังเกตการณ์การแสดงบทบาทสมมติ แล้วแสดงความคิดเห็นต่อบทบาทของผู้แสดงทั้ง 6 คน โดยทุกกลุ่มบันทึกสาระสำคัญเกี่ยวกับ
  - กระบวนการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์การ
  - ปัญหาการจัดการทรัพยากรมนุษย์
  - สาเหตุของปัญหาและอุปสรรค
  - แนวทางในการแก้ไขปัญหาการจัดการทรัพยากรมนุษย์ภายในองค์การ
2. ครูให้แต่ละกลุ่มอภิปรายผลที่สรุปได้ โดยส่งตัวแทนออกมาอภิปรายหน้าชั้น
3. ครูเสริมในประเด็นที่สำคัญเพิ่มเติม
4. ครูให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัด (10 นาที)

### ขั้นที่ 4 สรุปและประเมินผล (20 นาที)

1. ครูสรุปสาระสำคัญ แนวคิดพื้นฐาน การจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์การ ด้วยแผ่นใส
2. ให้นักศึกษาทำแบบประเมินผลตนเองหลังเรียน (5 นาที)
3. สรุปผลการประเมิน

### สื่อการเรียนการสอน

1. แผ่นใส วีดีทัศน์
2. ใบความรู้ที่ 8 ใบบางที่ 8 และบทบาทสมมติ เรื่อง “ใครทำอะไร”

3. กระดาษบันทึกการแสดงความคิดเห็น
4. แบบฝึกหัดและแบบประเมินผลก่อนและหลังเรียน

#### **การวัดและประเมินผล**

1. ครูสังเกตจากการแสดงความคิดเห็น ตอบคำถาม และการปฏิบัติกิจกรรมกลุ่ม
2. ผลการตรวจแบบฝึกหัด
3. ผลการประเมินผลนักศึกษาก่อนเรียนและหลังเรียน

## ใบความรู้ที่ 8

### วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก การจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์การ

#### สาระสำคัญ

กระบวนการจัดการทรัพยากรมนุษย์จะสร้างความเข้าใจที่เป็นขั้นตอนเกี่ยวกับการบริหารทรัพยากรมนุษย์และเป็นประโยชน์ในการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์การและแก้ปัญหาการจัดการทรัพยากรมนุษย์ นำไปสู่การพัฒนาความคิดจะทำให้ได้หลักเกณฑ์ในการพัฒนาตนเอง และบริหารทรัพยากรมนุษย์ การใช้ทฤษฎี SMILE เป็นเรื่องใหม่ที่จะทำให้เกิดความรู้สึกที่ดีทั้งระดับบุคคลและระดับผู้บริหาร ซึ่งเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์การ

#### ความหมายของทรัพยากรมนุษย์

ทรัพยากรมนุษย์ คือ บุคคลที่มีความพร้อมมีความจริงใจและมีความสามารถที่จะทำงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือบุคคลในองค์การที่สามารถสร้างคุณค่าของระบบการบริหารงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการได้

ความเข้าใจทรัพยากรมนุษย์จะเป็นประโยชน์ในการจัดการทรัพยากรมนุษย์ดังนี้

1. การใช้ประโยชน์จากทรัพยากรมนุษย์ขององค์การเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย
2. เป็นนโยบายและการปฏิบัติในการใช้ทรัพยากรมนุษย์ของธุรกิจให้บรรลุเป้าหมาย
3. กิจกรรมที่ก่อให้เกิดความร่วมมือของทรัพยากรมนุษย์
4. เป็นหน้าที่ขององค์กรที่จะทำให้งานบรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพโดยทรัพยากรมนุษย์

การจะใช้ประโยชน์จากการจัดการทรัพยากรมนุษย์ จะต้องคำนึงถึงสิ่งต่อไปนี้

1. จัดคนให้เหมาะกับงาน
2. ใช้ทรัพยากรมนุษย์ให้ได้ประโยชน์สูงสุด
3. พัฒนาทักษะความสามารถของทรัพยากรมนุษย์ให้นำประสิทธิภาพสูงสุดมาใช้
4. รักษาทรัพยากรมนุษย์ที่มีความสามารถให้มากที่สุด
5. เปิดแผนนโยบายการบริหารทรัพยากรมนุษย์ในองค์การ
6. ติดตามการเปลี่ยนแปลงด้านต่างๆ ดังนี้

6.1 ความหลากหลายของแรงงาน

6.2 โลกาภิวัตน์

6.3 แนวโน้มตลาดแรงงานและการแข่งขัน

6.4 การเปลี่ยนแปลงในกิจกรรมทางเศรษฐกิจ

### กระบวนการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์การ

การจัดการเป็นวิธีการทำงานโดยอาศัยความร่วมมือจากผู้ที่เกี่ยวข้องในด้านต่างๆ และฝ่ายจัดการจะต้องมีทักษะมนุษย์ (Human Skills) เพราะทักษะมนุษย์คือผู้ที่มีทักษะในการทำงานในระดับต่างๆ เป็นทรัพย์สินขององค์การ ความสามารถที่จะดึงเอาทักษะหรือความสามารถที่บุคลากรมีอยู่ออกมาใช้ให้มากที่สุด จะทำให้องค์การนั้นบรรลุวัตถุประสงค์

กระบวนการจัดทรัพยากรมนุษย์จะเป็นไปตามลำดับ ดังนี้

- การวิเคราะห์งาน (Job Analysis)
- การประมาณกำลังคน (Manpower Forecasting)
- การกำหนดคุณลักษณะและทักษะที่พึงประสงค์ (Qualification Characteristic and Skills)
- การสรรหา (Searching)
- การคัดเลือก (Selecting)
- การบรรจุ (Recruitment)
- การปฐมนิเทศ (Orientation)
- การบำรุงรักษา (Maintenance)
- การฝึกอบรมและพัฒนา (Training and Development)
- การประเมินผลการปฏิบัติงาน (Evaluation)
- การส่งเสริม (Promotion)
- เกษียณอายุ (Retirement)

### ปัญหาการจัดการทรัพยากรมนุษย์

1. การจ้างคนไม่เหมาะสมกับงาน
2. อัตราการออกสูง
3. พนักงานไม่ทุ่มเทการทำงาน
4. สาย ลา ป่วย อัตราสูง
5. ปัญหาแรงงานสัมพันธ์

6. ไม่ยอมรับและให้มีการฝึกอบรม
7. รู้สึกไม่เป็นธรรมชาติเรื่องเงินเดือน
8. รู้สึกไม่มั่นคงและปลอดภัยในการทำงาน

#### สาเหตุของปัญหาและอุปสรรค

1. การเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการจัดการทรัพยากรมนุษย์ ให้พิจารณาจาก
  - (1) ความหลากหลายของกำลังคนโดยเฉพาะด้านคุณลักษณะของคนงาน
  - (2) คนงานที่มีความรู้
  - (3) การก้าวหน้าของเทคโนโลยี
  - (4) ความเป็นโลกาภิวัตน์
  - (5) การบริหารงานแบบใหม่
2. การพัฒนาความคิดของบุคคลในองค์กร
  - (1) วิฤติเรื่องหน้าที่
  - (2) ขาดวิสัยทัศน์
  - (3) สร้างภาระล้นพันตัว
  - (4) ติดยึดกับประสบการณ์เก่าๆ
  - (5) ไม่ติดตามการเปลี่ยนแปลงขององค์กร
  - (6) สร้างศัตรูขึ้นในองค์กร

#### แนวทางแก้ไขปัญหามานagementทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร

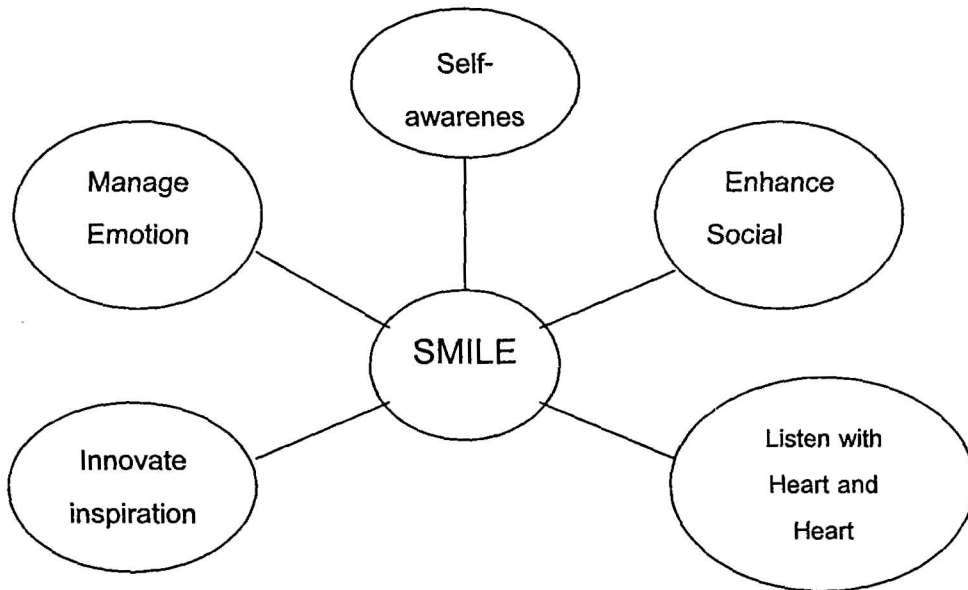
พัฒนาความคิดเพื่อขจัดอุปสรรคสำคัญ 6 ประการ

1. ไม่คิดว่าคำตอบที่ถูกมีคำตอบเดียว
2. ไม่สร้างอุปสรรคด้วยตัวเราเอง
3. กล้าที่จะออกนอกกรอบนอกทางภายใต้กรอบข้อตกลง
4. กล้าคิดกล้าทำในสิ่งที่เห็นว่าทำไม่ได้
5. ไม่สรุปความคิดเห็นเร็วเกินไป
6. กล้าจะคิดโดยไม่กลัวว่าเป็นคนโง่

#### ทฤษฎี SMILE เพื่อการบริหารทรัพยากรมนุษย์

SMILE คือ การยิ้ม ซึ่งแสดงออกถึงความรู้สึกที่ดี หากทำให้บุคลากรในองค์กรมีความรู้สึกที่ดีได้จะมีผลต่อความร่วมมือและประสิทธิภาพในการทำงานขององค์กรได้

รายละเอียดของคำว่า SMILE เพื่อจะนำเข้าสู่ความรู้สึกที่ดีจะทำได้ดังภาพ



- Self Awareness = ทำทางไม่ขัดเขิน รู้จุดเด่น/ด้อย รู้จักตัวเอง รู้อารมณ์ตนเอง
- Enhance Social = สร้างสัมพันธ์ภาพที่ดี เพิ่มมูลค่าทางสังคม รู้จักผสม IQ กับ EQ
- Listen with Heart and Hear = ได้ตั้งใจ มีสมาธิ เข้าใจคู่สนทนา ฟังอย่างให้กำลังใจผู้พูด ตาคู่ลักษณะท่าทาง หูฟังคำพูด
- Innovate Inspiration = คิดเชิงบวก มุ่งมั่นในความดี มุ่งมั่นในการสร้างสรรค์ ทำที่ชื่นชม
- Mange Emotion = มีมาตรฐานของอารมณ์ จัดการกับอารมณ์ รู้สึกเหมือนอยู่ในสถานการณ์

## บทบาทสมมติ เรื่อง "ใครทำอะไร"

บริษัท แอมเทลกรุ๊ป จำกัด ประกอบธุรกิจบริการประเภทโรงแรม มีบริการที่ทันสมัยครบวงจร มีการบริหารงานภายในองค์กรแบ่งเป็นแผนกดังนี้

### ฉากที่ 1 แผนกธุรการ

- นิรุช : เป็นผู้จัดการบริษัท กำลังทำการประชุม
- : ตอนนี้ตรวจสอบแล้วพบว่าแผนกการตลาดต้องการบุคลากรเพิ่ม 2 อัตราด่วน เพราะงานใหม่ตอนนี้ต้องการกำลังคนเพิ่มนะ ก็ต้องให้เป็นหน้าที่ของคุณนะคุณสุนีย์ที่จะต้องจัดหาคน
- สุนีย์ : ได้ค่ะ แล้วดิฉันจะต้องเริ่มทำอะไรก่อนดีคะ
- นิรุช : เดี่ยวคุณสมศรีช่วยชี้แจงให้คุณสุนีย์ฟังหน่อยนะ เพราะผมมีธุระต่อขอตัวนะครับ
- สมศรี : อันดับแรกก็จะต้องทำการสรรหาบุคลากร ด้านการรับสมัคร ต่อไปก็คัดเลือกโดยสอบสัมภาษณ์ก็ได้ และขั้นสุดท้ายก็บรรจุใจล่ะ
- สุนีย์ : ขอบคุณพี่มากค่ะ
- สมศรี : เออ แต่กระบวนการยังมีอีกนะจ๊ะ คือเมื่อเราได้คนที่เราต้องการแล้ว เราจะต้องปฐมนิเทศ บำรุงรักษาเขา ฝึกอบรมให้เขา แล้วก็ประเมินผลงาน จนกระทั่ง เรื่องของการเกษียณอายุเลยนะ แต่พวกนี้เอาไว้ก่อนพี่จะอธิบายทีหลังนะแต่ตอนนี้ต้องไปจัดการสรรหาบุคลากรเข้าทำงานก่อนแล้วกัน
- สุนีย์ : เข้าใจแล้วค่ะ แต่แห่มหลายเรื่องเลยนะคะ

### ฉากที่ 2 แผนกการตลาด

- สุดา : อะไรกันแน่ะ ฝ่ายบุคคลหาเด็กยังไง ทำอะไรก็ไม่เป็นต้องมาสอนกันใหม่หมดเลย เสียเวลาจริงๆ เรานะงานก็เยอะอยู่แล้วจะต้องมานั่งสอนเด็กใหม่อีก เงินเดือนก็ได้น้อยกว่าคนอื่น เฮ้อ ไม่คุ้มเลย
- จินดา : นี่แหละน่า เขาเรียกว่า สรรหาคนไม่เหมาะสมกับงาน จบปริญญาแล้วจะมาทำงานการตลาดได้ยังไง ก็ปลายปีที่แล้วมีอัตราการออกของพนักงานค่อนข้างสูงนะ เขาก็เลย ต้องรีบหาคนมาแทนใจล่ะ
- สุดา : ทำไม่ถึงออกกันเยอะละคะพี่

- จินดา : ก็ทางบริษัทเราได้เปลี่ยนการบริหารงานแบบใหม่อยู่เรื่อยๆที่ก็จะ บางคนก็ไม่ค่อยจะติดตามการเปลี่ยนแปลงของบริษัทเท่าไร ทำให้เกิดปัญหาอย่างนี้ไง เธอเองก็ต้องหัดสนใจข่าวของบริษัทไว้บ้างนะ เดี่ยวจะต้องออกอีกคนไม่รู้ล่ะ
- สุดา : จริงด้วย ขอขอบคุณที่เตือนค่ะ

## ฉากที่ 3

- สมศรี : อ้าวทุกคนจะฟังข่าวดีทางนี้หน่อย จากการทำที่เข้าประชุมมาพวกเราทุกคนจะต้องไปอบรมที่โรงแรม มาลีนา ภูเก็ต เรื่องการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ที่เราเพิ่งได้มานี้แหละจ๊ะ แล้วก็เครื่องเก็บเงินแบบใหม่ ซึ่งทุกคนจะต้องรู้และปฏิบัติได้ด้วย
- สุนีย์ : แล้วเราจะไปกันเมื่อไร ไปกี่วัน และต้องเตรียมอะไรไปบ้างคะ
- สมศรี : รายละเอียดทุกอย่างไว้ที่แจกให้พรุ่งนี้จ๊ะ เอาทะเลแยกย้ายกันไปทำงานต่อได้แล้ว
- สุนีย์ : หว่า เบื่อจังไม่อยากไปเลย  
(ทุกคนต่างบอกว่าไม่อยากไป นำเบื่อ แล้วแยกย้ายกันไปทำงาน)

## ฉากที่ 4

- สุดา : พี่จินดาคะ โยแจงนะหยุดงานอีกแล้ว หยุดมา 3 วันติดเลย งานที่เขาทำค้างไว้หนูก็ต้องทำต่ออีกมากมายเลย เป็นอย่างนี้อีกต่อไปหนูแย่แน่ งานหนูก็มีล้นมืออยู่แล้ว เจ้านายก็เร่งงานอยู่ทุกวัน ชักหมั่นไล่แล้วที เดียวกลับมาเมื่อไหร่จะต้องเอาเรื่องซะให้เข็ดเลย
- จินดา : เอาหน้าเดียวเจ้านายเขาจัดการเองแหละ อย่าสร้างศัตรูเลยนะมันจะทำให้กระทบงาน งานจะเสียได้ล่ะ
- สุดา : ไม่ได้ค่ะ หนูไม่ยอมแน่  
(วันต่อมา)
- จินดา : หัวหน้าคะ ฉันมีเรื่องจะปรึกษา
- สมชาย: ไหนว่ามาเลยครับ

- จินดา : คือโยสุดา กับโยแจงนะมีปัญหากันอีกแล้วครั้งที่ 3 แล้วนะคะ ดิฉันเตือนหลายหนแล้ว ถ้าปล่อยไว้ต่อไปงานของเราอาจมีปัญหาก็ได้นะคะเพราะคนไม่ร่วมมือกันทำงานนี้แหละคะ
- สมชาย: เอาแหละตอนบ่ายโมงตรงวันนี้เรียกประชุมแผนกเราด้วยแล้วกัน
- จินดา : ค่ะหัวหน้า  
(บ่ายโมงตรง)
- สมชาย: มาครบแล้วนะ ตอนนี้แผนกเรากำลังมีงานมาก ทุกคนก็ทราบดีนะ ผมไม่อยากให้มีเรื่องใดๆมาทำให้งานเราเสียหาย ถ้าทุกคนรักบริษัท ก็อย่าได้สร้างอุปสรรค ควรจะพิจารณาอุปสรรคให้ดี ไม่สรุปความคิดเห็นเร็วเกินไป ฟังความคิดเห็น คำอธิบายของคนอื่นบ้างไม่คิดว่าคำตอบที่ถูกมีเพียงคำตอบเดียว ดังนั้นเราควรจะมาสร้างสัมพันธภาพที่ดีแก่กันดีกว่า โดยการยิ้ม ให้คุณจินดาอธิบายดีกว่า ผมขอตัวก่อน
- จินดา : ใช่จ๊ะ เราทำงานร่วมกันก็ต้องมีสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน การยิ้มให้กันจากใจสามารถแก้ปัญหาได้นะ เราต้องรู้จักผสม ความรู้ความสามารถกับอารมณ์ให้ดี จัดการอารมณ์ให้ได้ ทุกคนเข้าใจนะ (ทุกคนพยักหน้ารับ) ถ้าอย่างนั้นพอแค่นี้คะ

## ใบงานที่ 8

ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มปฏิบัติดังนี้

1. ครูขออาสาสมัครเพื่อแสดงบทบาทสมมติ 6 คน
2. ครูแจกบทบาทสมมติ เรื่อง "ใครทำอะไร" ให้ผู้แสดงบทบาทสมมติ ทำความเข้าใจในบทบาทและหน้าที่ของผู้แสดง แล้วเตรียมตัวแสดงให้เพื่อนดู โดยใช้เวลา 15-20 นาที
3. ครูให้นักศึกษาที่เหลืออยู่เป็นผู้สังเกตการณ์ทั้งหมด โดยแบ่งกลุ่ม ๆ ละ 7 คน 5 กลุ่ม และให้นักศึกษาสังเกตการณ์การแสดงบทบาทสมมติของเพื่อนทั้ง 6 คน โดยทุกกลุ่มบันทึกสาระสำคัญเกี่ยวกับ กระบวนการจัดการทรัพยากรมนุษย์ ปัญหาการจัดการทรัพยากรมนุษย์ สาเหตุของปัญหาและอุปสรรค และแนวทางแก้ไขปัญหาการจัดการทรัพยากรมนุษย์ภายในองค์การ
4. เมื่อการแสดงสิ้นสุด ครูให้ผู้แสดงและผู้สังเกตการณ์แสดงความรู้สึกและความคิดเห็นต่อการแสดง
5. ครูให้ทุกกลุ่มอภิปรายผลที่สรุปได้ โดยส่งตัวแทนออกมาอภิปรายหน้าชั้น และครูช่วยสรุปเพิ่มเติม

## แบบฝึกหัด

คำสั่ง : ให้ขีดเส้นใต้คำตอบที่ถูกต้องที่สุด

1. สิ่งใดมีความสำคัญที่สุดในองค์การ  
(บุคคล)                      (การจัดการ)
2. ข้อใดคือเทคนิคการแก้ปัญหาในองค์การ  
(SMILE)                      (SMART)
3. ข้อใดคือปัญหาที่เกิดขึ้นในองค์การ  
(อัตราการออกสูง)      (เกษียณอายุ)
4. การจัดการทรัพยากรมนุษย์เริ่มจากขั้นตอนใด  
(การคัดเลือก)              (การวิเคราะห์งาน)
5. ข้อใดหมายถึงทรัพยากรมนุษย์  
(สมาธิ)                      (มีความสามารถ)
6. ข้อใดจัดอยู่ในกลุ่มความคิดเพื่อขจัดอุปสรรค  
(กล้าได้กล้าเสีย)      (กล้าคิดกล้าทำ)
7. ข้อใดคือสาเหตุของปัญหาการพัฒนาคิดคิดของบุคคลในองค์การ  
(ขาดวิสัยทัศน์)              (ขาดสติปัญญา)
8. "M" ในทฤษฎี SMILE หมายถึงข้อใด  
(สมาธิ)                      (อารมณ์)
9. ผู้ทำหน้าที่จัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์การต้องมีทักษะด้านใด  
(ทักษะมนุษย์)              (ทักษะสังคม)
10. สิ่งใดที่บุคคลจะต้องคำนึงถึงในการดำเนินงานเพื่อองค์การ  
(วัตถุประสงค์ขององค์การ)              (การจัดการขององค์การ)

## เฉลยแบบฝึกหัด

- |                 |                            |                   |                    |
|-----------------|----------------------------|-------------------|--------------------|
| 1. บุคคล        | 2. SMILE                   | 3. อัตราการออกสูง | 4. การวิเคราะห์งาน |
| 5. มีความสามารถ | 6. กล้าคิดกล้าทำ           | 7. ขาดวิสัยทัศน์  | 8. อารมณ์          |
| 9. ทักษะมนุษย์  | 10. วัตถุประสงค์ขององค์การ |                   |                    |

## ภาคผนวก ข

1. แสดงค่าความยาก ( $p$ ) ค่าอำนาจจำแนก ( $r$ ) ของข้อสอบที่คัดเลือกไว้
2. แสดงค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ หน่วยที่ 1 - หน่วยที่ 8
3. แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

## ค่าความยาก (p) ค่าอำนาจจำแนก (r) ข้อสอบที่คัดเลือกไว้ จำนวน 80 ข้อ

ข้อสอบที่	p	r	ข้อสอบที่	p	r
1	0.80	0.23	21	0.80	0.38
2	0.80	0.61	22	0.70	0.76
3	0.67	0.38	23	0.62	0.92
4	0.80	0.23	24	0.80	0.38
5	0.80	0.38	25	0.50	0.23
6	0.65	0.46	26	0.80	0.46
7	0.57	0.23	27	0.80	0.92
8	0.32	0.61	28	0.77	0.33
9	0.62	0.84	29	0.62	0.38
10	0.80	0.38	30	0.45	0.30
11	0.80	0.30	31	0.80	0.39
12	0.75	0.53	32	0.80	0.76
13	0.77	0.53	33	0.72	0.61
14	0.80	0.76	34	0.80	0.61
15	0.40	0.53	35	0.80	0.76
16	0.80	0.53	36	0.80	0.61
17	0.80	0.53	37	0.75	0.61
18	0.22	0.53	38	0.80	0.69
19	0.75	0.53	39	0.80	0.61
20	0.45	0.62	40	0.80	0.38

## ค่าความยาก (p) ค่าอำนาจจำแนก (r) ข้อสอบที่คัดเลือกไว้

ข้อสอบที่	p	r	ข้อสอบที่	p	r
41	0.67	0.23	61	0.23	0.69
42	0.35	0.30	62	0.25	0.76
43	0.62	0.76	63	0.20	0.53
44	0.42	0.69	64	0.28	0.61
45	0.55	0.69	65	0.40	0.76
46	0.80	0.30	66	0.25	0.61
47	0.80	0.76	67	0.20	0.46
48	0.82	0.38	68	0.23	0.76
49	0.40	0.23	69	0.20	0.38
50	0.57	0.36	70	0.28	0.53
51	0.48	0.23	71	0.57	0.23
52	0.20	0.23	72	0.80	0.23
53	0.63	0.30	73	0.55	0.23
54	0.40	0.76	74	0.67	0.53
55	0.20	0.69	75	0.75	0.53
56	0.20	0.38	76	0.70	0.61
57	0.20	0.53	77	0.80	0.53
58	0.43	0.76	78	0.75	0.69
59	0.30	0.30	79	0.70	0.30
60	0.25	0.38	80	0.80	0.53

ค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบหน่วยที่ 1  
เรื่อง ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

$$r_u = \frac{n}{n-1} \left[ 1 - \frac{\sum pq}{S_t^2} \right]$$

แทนค่า ในสูตร

$$\sum pq = 1.96$$

$$\sum X = 274$$

$$\sum X^2 = 75076$$

$$S_t^2 = \frac{40 \times 2174 - (274)^2}{40 \times 39}$$

$$= \frac{86960 - 75076}{1560} = \frac{11884}{1560} = 7.61$$

$$\text{แทนค่าความเชื่อมั่น} = \frac{40}{40-1} \left\{ 1 - \frac{1.96}{7.61} \right\}$$

$$= 1.03 \times 0.75 = 0.77$$

## ค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบหน่วยที่ 2

เรื่อง นโยบายของรัฐบาลและหน่วยงานที่ส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

$$r_u = \frac{n}{n-1} \left[ 1 - \frac{\sum pq}{S_t^2} \right]$$

แทนค่า ในสูตร

$$\sum pq = 1.82$$

$$\sum X = 262$$

$$\sum X^2 = 68644$$

$$S_t^2 = \frac{40 \times 1859 - (262)^2}{40 \times 39}$$

$$= \frac{74360 - 68644}{1560} = \frac{5716}{1560} = 3.66$$

แทนค่าความเชื่อมั่น

$$= \frac{40}{40-1} \left\{ 1 - \frac{1.83}{3.66} \right\}$$

$$= 1.03 \times 0.50 = 0.51$$

ค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบหน่วยที่ 3  
เรื่อง คุณสมบัตินของผู้ประกอบที่ดี

$$r_u = \frac{n}{n-1} \left[ 1 - \frac{\sum pq}{S_t^2} \right]$$

แทนค่าในสูตร

$$\sum pq = 1.98$$

$$\sum x = 275$$

$$\sum x^2 = 75625$$

$$S_t^2 = \frac{40 \times 81600 - (275)^2}{40 \times 39}$$

$$= \frac{81600 - 75265}{1560} = \frac{5975}{1560} = 3.38$$

แทนค่าความเชื่อมั่น

$$= \frac{40}{40-1} \left\{ 1 - \frac{1.98}{3.38} \right\}$$

$$= 1.03 \times 0.49 = 0.50$$

ค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบหน่วยที่ 4  
เรื่อง รูปแบบการประกอบธุรกิจ

$$r_u = \frac{n}{n-1} \left[ 1 - \frac{\sum pq}{S_t^2} \right]$$

แทนค่าในสูตร

$$\sum pq = 1.67$$

$$\sum x = 315$$

$$\sum x^2 = 99225$$

$$S_t^2 = \frac{40 \times 2318 - (315)^2}{40 \times 39}$$

$$= \frac{6505 - 99225}{1560} = \frac{6505}{1560} = 4.17$$

$$\text{แทนค่าความเชื่อมั่น} = \frac{40}{40-1} \left\{ 1 - \frac{1.67}{4.17} \right\}$$

$$= 1.03 \times 0.60 = 0.61$$

ค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบหน่วยที่ 5  
เรื่อง การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ

$$r_u = \frac{n}{n-1} \left[ 1 - \frac{\sum pq}{S_t^2} \right]$$

แทนค่าในสูตร

$$\sum pq = 1.13$$

$$\sum X = 2401$$

$$\sum X^2 = 57600$$

$$S_t^2 = \frac{40 \times 1534 - (240)^2}{40 \times 39}$$

$$= \frac{3760 - 57600}{1560} = \frac{3760}{1560} = 2.41$$

แทนค่าความเชื่อมั่น

$$= \frac{40}{40-1} \left\{ 1 - \frac{1.13}{2.41} \right\}$$

$$= 1.03 \times 0.54 = 0.55$$

ค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบหน่วยที่ 6  
เรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภค

$$r_u = \frac{n}{n-1} \left[ 1 - \frac{\sum pq}{S_t^2} \right]$$

แทนค่าในสูตร

$$\sum pq = 1.95$$

$$\sum X = 249$$

$$\sum X^2 = 62001$$

$$S_t^2 = \frac{40 \times 1791 - (249)^2}{40 \times 39}$$

$$= \frac{71640 - 62001}{1560} = \frac{9639}{1560} = 6.17$$

$$\text{แทนค่าความเชื่อมั่น} = \frac{40}{40-1} \left\{ 1 - \frac{1.96}{7.61} \right\}$$

$$= 1.03 \times 0.69 = 0.71$$

ค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบหน่วยที่ 7  
เรื่อง การตลาด

$$r_u = \frac{n}{n-1} \left[ 1 - \frac{\sum pq}{S_t^2} \right]$$

แทนค่าในสูตร

$$\sum pq = 1.93$$

$$\sum X = 300$$

$$\sum X^2 = 90000$$

$$S_t^2 = \frac{40 \times 2460 - (274)^2}{40 \times 39}$$

$$= \frac{984000 - 90000}{1560} = \frac{8400}{1560} = 0.53$$

$$\text{แทนค่าความเชื่อมั่น} = \frac{40}{40-1} \left\{ 1 - \frac{1.93}{5.38} \right\}$$

$$= 1.03 \times 0.65 = 0.67$$

ค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบหน่วยที่ 8  
เรื่อง การจัดการทรัพยากรในมุขยในองค์การ

$$r_u = \frac{n}{n-1} \left[ 1 - \frac{\sum pq}{S_t^2} \right]$$

แทนค่าในสูตร

$$\sum pq = 1.01$$

$$\sum X = 284$$

$$\sum X^2 = 80656$$

$$S_t^2 = \frac{40 \times 2143 - (284)^2}{40 \times 39}$$

$$= \frac{85720 - 80656}{1560} = \frac{57564}{1560} = 3.24$$

แทนค่าความเชื่อมั่น

$$= \frac{40}{40-1} \left\{ 1 - \frac{1.01}{3.24} \right\}$$

$$= 1.03 \times 0.69 = 0.70$$

## แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111) เรื่อง ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับ  
ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ระดับปริญญาตรี เวลา 5 นาที 10 ข้อ 10 คะแนน

คำชี้แจง ให้นักศึกษาเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว โดยทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง  
ว่างข้อที่ถูกต้องที่สุด ก, ข, ค, ง, ลงในกระดาษคำตอบ

1. ข้อใดคือความหมายของคำว่า " ธุรกิจขนาดเล็ก " ตามที่นักวิชาการได้ให้คำจำกัดความไว้
  - ก. ธุรกิจขนาดเล็กซึ่งเจ้าของเป็นผู้บริหารเอง และเป็นงานอิสระใช้เงินทุนในการประกอบธุรกิจไม่มาก
  - ข. ธุรกิจขนาดเล็ก เป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินทุนมาก แต่ให้ผลที่คุ้มค้ำมีเจ้าของเป็นผู้บริหารเอง
  - ค. งานอิสระ ใครจะเป็นผู้บริหารงานก็ได้ เงินทุนในการประกอบธุรกิจไม่มากนัก
  - ง. งานอิสระ เจ้าของเป็นผู้บริหารเองทั้งหมดใช้เงินลงทุนในการประกอบธุรกิจไม่มากนัก
2. ข้อใดต่อไปนี้มีใช่ลักษณะของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
  - ก. การบริหารงานมีความคล่องตัว
  - ข. การดำเนินงานที่สามารถปรับเข้ากับท้องถิ่น
  - ค. ยอดขายสูง
  - ง. การลงทุนต่ำ
3. ธุรกิจใดมีลักษณะเป็นธุรกิจขนาดกลางหรือขนาดเล็กใช้เกณฑ์ใดพิจารณา
  - ก. สินทรัพย์หมุนเวียน
  - ข. งบประมาณดำเนินงาน
  - ค. เงินทุนจดทะเบียน
  - ง. จำนวนผู้บริหาร
4. การกระจายตัวของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ส่งผลให้เกิดการพัฒนาประเทศในด้านใด
  - ก. สาธารณูปโภค
  - ข. ลดภาวะการว่างงาน
  - ค. การใช้ทรัพยากรท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์
  - ง. ถูกทุกข้อ
5. ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กสามารถนำความเจริญไปสู่ภูมิภาคได้ เพราะเหตุใด
  - ก. ได้รับการสั่งซื้อจากต่างประเทศ

- ข. เกิดการลงทุนจากนักลงทุนต่างชาติ
  - ค. ผู้บริหารธุรกิจมีประสบการณ์มากขึ้น
  - ง. เกิดการกระจายรายได้
6. ปัญหาในการดำเนินงานข้อใดที่จัดว่าเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดสำหรับการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
- ก. การตลาด
  - ข. บุคลากร
  - ค. การผลิต
  - ง. การเงิน
7. ปัจจุบันรัฐบาลควรแก้ปัญหาของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กในด้านใดมากที่สุด
- ก. การตลาด
  - ข. บุคลากร
  - ค. การผลิต
  - ง. การเงิน
8. ข้อใดต่อไปนี้เป็นปัญหาด้านการจัดการของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
- ก. การเสียภาษี
  - ข. การบริหารงาน
  - ค. การพัฒนาผลิตภัณฑ์
  - ง. การส่งเสริมการส่งออก
9. ข้อใดคือประเภทของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
- ก. อุตสาหกรรม เกษตรกรรม บริการ การท่องเที่ยว
  - ข. การประมง เกษตรกรรม การค้า การบริการ
  - ค. อุตสาหกรรม การผลิต การค้าส่ง การบริการ
  - ง. การผลิต การค้าส่ง การค้าปลีก การบริการ
10. “กิจการร้านค้า” เป็นการดำเนินกิจการแบบใด
- ก. การค้าส่ง
  - ข. การค้าปลีก
  - ค. การค้าขาย
  - ง. การค้าผ่อนส่ง

## แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111) เรื่อง นโยบายของรัฐบาล และหน่วยงานที่ส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ระดับปริญญาตรี เวลา 5 นาที 10 ข้อ 10 คะแนน

คำชี้แจง ให้นักศึกษาเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว โดยทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างข้อที่ถูกต้องที่สุด ก, ข, ค, ง, ลงในกระดาษคำตอบ

1. "การส่งเสริมเศรษฐกิจพอเพียงตามศักยภาพของชุมชน" อยู่ในนโยบายด้านใดของรัฐบาลปัจจุบัน
  - ก) นโยบายการพัฒนา
  - ข) นโยบายการสร้างรายได้
  - ค) นโยบายการสร้างความสัมพันธ์กับต่างประเทศ
  - ง) นโยบายลดภาษี
2. นโยบายด้านพาณิชย์และเศรษฐกิจระหว่างประเทศในการส่งเสริมธุรกิจ SME คือ ข้อใด
  - ก) ลดภาษีเงินได้นิติบุคคลให้กับ SME เฉพาะกรณี
  - ข) ให้นำมาตรการพาณิชย์ของรัฐเร่งรัดปล่อยสินเชื่อให้กับ SME
  - ค) ให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture Capital)
  - ง) ถูกทุกข้อ
3. แนวนโยบายการสร้างรายได้ครอบคลุมด้านใดบ้าง
  - ก) ด้านการเกษตร      ด้านอุตสาหกรรม      ด้านการบริหาร
  - ข) ด้านการจัดการ      ด้านการลงทุน      ด้านพาณิชย์
  - ค) ด้านการเกษตร      ด้านอุตสาหกรรม      ด้านการบริการ
  - ง) ด้านการบริหาร      ด้านวิศวกรรม      ด้านเทคโนโลยี
4. จุดมุ่งหมายของหน่วยงานที่ส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม คือข้อใด
  - ก) ช่วยเหลือผู้ประกอบการให้มีความพร้อมในการดำเนินงาน
  - ข) พัฒนาผู้ประกอบการให้มีความเข้มแข็ง
  - ค) ให้บริการด้านการเงิน
  - ง) ถูกทุกข้อ

5. การให้ความช่วยเหลือ SMEs มีรูปแบบใดบ้าง
  - ก) พัฒนาผู้ประกอบการ พัฒนาสภาพแวดล้อม
  - ข) พัฒนาวิธีการ พัฒนาด้านการเงิน
  - ค) พัฒนาผู้ประกอบการ พัฒนาด้านการเงิน
  - ง) พัฒนาวิธีการ พัฒนาสิ่งแวดล้อม
6. หน่วยงานใดที่สนับสนุนทางการเงินแก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กโดยตรง
  - ก) กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
  - ข) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
  - ค) กระทรวงพาณิชย์
  - ง) บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม
7. หน่วยงานใดที่ไม่เกี่ยวข้องต่อการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
  - ก) สถาบันการเงินต่าง ๆ
  - ข) สถาบันการศึกษา
  - ค) มูลนิธิแลกเปลี่ยนวัฒนธรรม
  - ง) กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
8. "คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)" เกี่ยวข้องกับ SMEs อย่างไร
  - ก) ให้ความรู้ทางวิชาการ
  - ข) ให้การสนับสนุน
  - ค) การกำหนดมาตรฐานการดำเนินงาน
  - ง) การติดตามผลงาน
9. การบริการด้านเงินทุนเป็นการสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs อย่างไร
  - ก) เพื่อให้เกิดกำลังใจ
  - ข) เพื่อให้มีความเข้มแข็งในการประกอบธุรกิจ
  - ค) เพื่อให้เกิดความรับผิดชอบ
  - ง) เพื่อพัฒนาความสามารถ
10. ข้อใดคือการพัฒนาสภาพแวดล้อมให้กับ SMEs
  - ก) การดำเนินการ
  - ข) การบริหารจัดการ
  - ค) การบริการข้อมูลข่าวสาร
  - ง) การถ่ายทอดประสบการณ์

## แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111) เรื่อง คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดี ระดับปริญญาตรี เวลา 5 นาที 10 ข้อ 10 คะแนน

คำชี้แจง ให้นักศึกษาเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว โดยทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่าง ข้อที่ถูกต้องที่สุด ก, ข, ค, ง, ลงในกระดาษคำตอบ

1. ข้อใดเป็นความหมายของผู้ประกอบการ
  - ก. ผู้ตั้งและดำเนินธุรกิจภายใต้ความเสี่ยงทางการเงินโดยหวังกำไรจากธุรกิจ
  - ข. ผู้จัดการทั่วไปที่ต้องบริหารงานให้ได้กำไรสูงสุดภายใต้สภาพสังคมที่เปลี่ยนแปลง
  - ค. เจ้าของกิจการที่ลงทุนก่อตั้งและจ้างผู้บริหารเข้ามาบริหารกิจการ
  - ง. เจ้าของเงินทุนที่ให้ผู้ก่อตั้งธุรกิจกู้ยืมมาลงทุนในธุรกิจนั้น
2. ผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการตัดสินใจต้องมีลักษณะอย่างไร
  - ก. มั่นใจในตนเอง กระตือรือร้น มีความรู้ทางเทคนิค
  - ข. มีความรับผิดชอบ มั่นใจในตนเอง และมีความสามารถในการคัดเลือกพนักงาน
  - ค. เป็นผู้ประเมินโอกาส วิเคราะห์และตัดสินใจอย่างเฉียบแหลมเพื่อธุรกิจเจริญก้าวหน้า
  - ง. เป็นผู้กล้าเสี่ยงในการตัดสินใจโดยไม่จำเป็นต้องรอข้อมูลเพื่อการวิเคราะห์
3. ลักษณะของผู้ประกอบการในข้อใดแสดงถึงความเป็นผู้มีจริยธรรมทางธุรกิจได้ดีที่สุด
  - ก. มีความกล้าเสี่ยง
  - ข. มีความรับผิดชอบ
  - ค. มีความสามารถในด้านมนุษยสัมพันธ์
  - ง. คำนึงถึงความสำเร็จของงานมากกว่ากำไร
4. การประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กก่อให้เกิดโอกาสที่ดีต่อผู้ประกอบการในข้อใด
  - ก. การมีคุณภาพชีวิตที่ดี เพราะมีเวลาพักผ่อนมาก
  - ข. ไม่ต้องรับผิดชอบมาก เพราะเป็นงานเล็ก ๆ
  - ค. ไม่จำเป็นต้องใช้ความรู้หรือประสบการณ์
  - ง. แสดงศักยภาพของตนเองได้อย่างเต็มที่

5. ข้อใดคือข้อเสียของการเริ่มต้นเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
  - ก. ใช้เวลาในการตัดสินใจ
  - ข. ความไม่แน่นอนของรายได้
  - ค. บริการให้ความช่วยเหลือสังคม
  - ง. การแข่งขันทางการตลาดสูง
6. ข้อใดแสดงถึงความรู้ทางเทคนิคของผู้ประกอบการ
  - ก. ความรู้ในการประกอบการ ในธุรกิจร้านอาหาร
  - ข. ความรู้ทางการบัญชี ในธุรกิจการค้าส่ง
  - ค. ความรู้ทางการตลาด ในธุรกิจค้าปลีก
  - ง. ถูกทุกข้อ
7. ข้อใดแสดงถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการว่าเป็นผู้มีความกล้าเสี่ยง
  - ก. กล้าเสี่ยง ในการประกอบการเฉพาะกรณีที่ธุรกิจของตนมีทุนมากพอ
  - ข. กล้าเสี่ยง ในการประกอบการเฉพาะกรณีการลงทุน
  - ค. กล้าเสี่ยง ในการประกอบการในกรณีขยายตลาดภายในประเทศ
  - ง. กล้าเสี่ยง ในการประกอบการโดยไม่ประมาณเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของธุรกิจ
8. ข้อใดไม่ใช่ข้อได้เปรียบของการทำธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก
  - ก. มีโอกาสได้ทำงานในสิ่งที่ตนเองพอใจ
  - ข. มีโอกาสในการแสดงศักยภาพของตนเองอย่างเต็มที่
  - ค. มีโอกาสในการทำกำไรได้อย่างต่อเนื่อง
  - ง. มีโอกาสในการขาดทุนน้อยกว่าธุรกิจขนาดอื่น
9. ข้อใดแสดงถึงการมีวิสัยทัศน์ของผู้ประกอบการ
  - ก. ดำเนินการอย่างระมัดระวัง
  - ข. คำนึงถึงความสำเร็จมากกว่าเงิน
  - ค. สามารถคาดการณ์เหตุการณ์ล่วงหน้าในอนาคตได้
  - ง. เลือกแนวทางที่ดีที่สุดให้กับธุรกิจ
10. สิ่งใดคือองค์ประกอบของการเริ่มต้นเป็นผู้ประกอบการ
  - ก. บุคคล การเงิน ความพอใจ
  - ข. บุคคล การเงิน การตัดสินใจ
  - ค. บุคคล ความรับผิดชอบ ความพอใจ
  - ง. ความพอใจ การเงิน การตัดสินใจ

## แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111) เรื่อง รูปแบบการประกอบธุรกิจ ระดับปริญญาตรี เวลา 5 นาที 10 ข้อ 10 คะแนน

คำชี้แจง ให้นักศึกษาเลือกคำตอบที่ถูกต้องเพียงข้อเดียว โดยทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างข้อที่ถูกต้องที่สุด ก, ข, ค, ง, ลงในกระดาษคำตอบ

1. ข้อดีของกิจการเจ้าของคนเดียว คือ
  - ก. แบ่งผลกำไรให้ได้เท่า ๆ กัน
  - ข. เจ้าของคนเดียวต้องรับผิดชอบไม่จำกัดจำนวน
  - ค. มีทุนจำกัดในวงเงินธุรกิจ
  - ง. มีอิสระในการดำเนินงาน
2. ลักษณะสำคัญของห้างหุ้นส่วนสามัญคือข้อใด
  - ก. ผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคนต้องรับผิดชอบในหนี้สินทั้งหมด
  - ข. ผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคนไม่จำเป็นต้องรับผิดชอบร่วมกันในหนี้สินทั้งหมด
  - ค. ผู้เป็นหุ้นส่วนบางคนต้องรับผิดชอบร่วมกันในหนี้สินทั้งหมด
  - ง. ผู้เป็นหุ้นส่วนบางคนไม่จำเป็นต้องรับผิดชอบร่วมกันในหนี้สินทั้งหมด
3. ห้างหุ้นส่วนสามัญถ้าจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล เรียกว่า
  - ก. ห้างหุ้นส่วนจำกัด
  - ข. ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล
  - ค. ห้างหุ้นส่วนบริษัท
  - ง. ถูกทุกข้อ
4. ธุรกิจประเภทใดที่ต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล
  - ก. ห้างหุ้นส่วนสามัญ, บริษัทจำกัด
  - ข. ห้างหุ้นส่วนสามัญ, ห้างหุ้นส่วนจำกัด
  - ค. ห้างหุ้นส่วนจำกัด, บริษัทจำกัด
  - ง. ห้างหุ้นส่วนสามัญ, กิจการเจ้าของคนเดียว
5. "ต้องมีผู้ร่วมทุนอย่างน้อย 7 คน" คือรูปแบบการดำเนินธุรกิจแบบใด
  - ก. ห้างหุ้นส่วนสามัญ

- ข. ห้างหุ้นส่วนจำกัด
  - ค. บริษัทจำกัด
  - ง. ถูกทุกข้อ
6. ผลเสียของการประกอบกิจการรูปแบบบริษัท จำกัด คือข้อใด
- ก. มีความสัมพันธ์ระหว่างฝ่ายจัดการคนงานกับลูกค้าเป็นอย่างดี
  - ข. มีกฎหมายควบคุมและวางกฎระเบียบไว้อย่างเคร่งครัด
  - ค. ขยายกิจการได้ง่าย
  - ง. ผู้ถือหุ้นรับผิดชอบในหนี้สินจำกัดเฉพาะส่วนที่ตนค้างชำระ
7. ข้อใดต่อไปนี้เป็นข้อเสียเปรียบของการประกอบธุรกิจแบบบริษัทจำกัด
- ก. การตัดสินใจขึ้นอยู่กับบุคคลคนเดียว
  - ข. เป็นการรวมทุนมากกว่ารวมหุ้น
  - ค. ต้องลงทุนด้วยเงินสดเท่านั้น
  - ง. มีขั้นตอนในการจัดตั้งยุ่งยาก
8. สหกรณ์มีคุณลักษณะด้านใดที่แตกต่างจากธุรกิจรูปแบบอื่น
- ก. มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินการที่แน่นอน
  - ข. มีการพัฒนาระบบการจัดการ
  - ค. มีแนวคิดเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
  - ง. มีการจดทะเบียนตามกฎหมาย
9. ข้อใดคือธุรกิจระบบแฟรนไชส์
- ก. ขายสีเบะหมีเกี้ยว
  - ข. ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล
  - ค. ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
  - ง. สหกรณ์หนองโพ
10. ข้อใดคือประโยชน์ของธุรกิจแฟรนไชส์
- ก. ได้ชื่อเสียง ยี่ห้อ ที่เป็นที่ยอมรับหลาย
  - ข. ได้รับความรู้และเทคนิคในทางจัดการ
  - ค. ได้รับสิทธิประโยชน์ทางการค้า
  - ง. ถูกทุกข้อ

## แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111) เรื่อง การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ ระดับปริญญาตรี เวลา 5 นาที 10 ข้อ 10 คะแนน

คำชี้แจง ให้นักศึกษาเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว โดยทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างข้อที่ถูกต้องที่สุด ก, ข, ค, ง, ลงในกระดาษคำตอบ

1. การศึกษาความต้องการของลูกค้ามีความสัมพันธ์กับเรื่องใด
  - ก. การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ
  - ข. การเตรียมความรู้
  - ค. การเตรียมประสบการณ์
  - ง. การเตรียมตัวเริ่มธุรกิจ
2. การเริ่มต้นวางแผนทางธุรกิจจำเป็นต้องมีสิ่งใดเป็นอันดับแรก
  - ก. ประสบการณ์
  - ข. ความสนใจ
  - ค. ความคิดริเริ่ม
  - ง. ความรู้
3. การจัดหาอุปกรณ์ จัดหาคน จัดอยู่ในส่วนใดของการเตรียมแผนธุรกิจ
  - ก. ด้านการตลาด
  - ข. ด้านการเงิน
  - ค. ด้านการวางโครงการ
  - ง. ด้านการเริ่มองค์การ
4. การเตรียมตัวของผู้ประกอบการ เพื่อเริ่มธุรกิจจะต้องเตรียมตัวในเรื่องใดบ้าง
  - ก. ความรู้ เงินทุน บุคลากร
  - ข. ความรู้ เงินทุน สถานที่ตั้ง
  - ค. ความรู้ ความชำนาญ เงินทุน ทำเล
  - ง. ความรู้ ประสบการณ์ ความชำนาญ

5. การเตรียมแผนการธุรกิจต้องเตรียมด้านไหนบ้าง
  - ก. ด้านตลาด แรงงาน ด้านองค์การ
  - ข. ด้านตลาด การบริหารงาน ด้านองค์การ
  - ค. ด้านตลาด การเงิน ด้านองค์การ
  - ง. ด้านแรงงาน การเงิน การตลาด
6. การประเมินเขตธุรกิจนั้นพิจารณาปัจจัยอะไรบ้าง
  - ก. แนวโน้มประชากร
  - ข. การแข่งขัน
  - ค. ทัศนคติของชุมชน
  - ง. ถูกทุกข้อ
7. ปัจจัยพื้นฐานสำหรับการดำเนินกิจการ คืออะไร
  - ก. การเลือกทำเลที่ตั้ง
  - ข. การเตรียมสถานที่และอุปกรณ์
  - ค. การเตรียมเงินลงทุน
  - ง. ถูกทุกข้อ
8. ข้อใดไม่ใช่ตำแหน่งที่ตั้งสำหรับกิจการการผลิต
  - ก. ใกล้ตลาดลูกค้า
  - ข. ใกล้แหล่งวัตถุดิบ
  - ค. อยู่ใกล้ชุมชนเมือง
  - ง. ใกล้แรงงานที่มีคุณภาพ
9. “ผลิตอะไร ขายให้ใคร” อยู่ในประเด็นใดของการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ
  - ก. การศึกษาความต้องการของลูกค้า
  - ข. กำหนดแนวคิดและทิศทาง
  - ค. การศึกษาแนวโน้มของตลาด
  - ง. กำหนดมาตรฐานธุรกิจ
10. ข้อใดคือความหมายของการแสวงหาช่องทางธุรกิจที่ถูกต้อง
  - ก. ช่องทางทำมาหากิน
  - ข. โอกาสในการดำเนินกิจการ
  - ค. แนวทางหารายได้
  - ง. การขยายกิจการ

## แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111) เรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภค  
ระดับปริญญาตรี เวลา 5 นาที 10 ข้อ 10 คะแนน

คำชี้แจง ให้นักศึกษาเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว โดยทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่าง  
ข้อที่ถูกต้องที่สุด ก, ข, ค, ง, ลงในกระดาษคำตอบ

1. “ผู้บริโภคมีรายได้จำกัด แต่ความต้องการไม่จำกัด” เป็นแนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค  
ของกลุ่มใด
  - ก. นักสังคมวิทยา
  - ข. นักเศรษฐศาสตร์
  - ค. นักจิตวิทยา
  - ง. นักบริหารธุรกิจ
2. การศึกษา Where ทำให้ทราบพฤติกรรมของผู้บริโภคในเรื่องใด
  - ก. แหล่งที่ซื้อ
  - ข. โอกาสที่ซื้อ
  - ค. ขั้นตอนซื้อ
  - ง. เวลาที่ซื้อ
3. ข้อใดคือกระบวนการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค
  - ก. ซื้ออะไร ซื้อทำไม ซื้อที่ไหน
  - ข. ซื้ออย่างไร ซื้อบ่อยเพียงใด ซื้อที่ไหน
  - ค. ซื้อทำไม ซื้ออย่างไร ทำอย่างไรให้ซื้อ
  - ง. ซื้อบ่อยเพียงใด ซื้อเมื่อใด ซื้อที่ไหน
4. ข้อใดคือขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อ
  - ก. ปัจจัยกำหนดพฤติกรรม → กระตุ้นพฤติกรรม → ประเมินทางเลือก
  - ข. การรับรู้ → การเรียนรู้ → การตัดสินใจซื้อ
  - ค. ประเมินทางเลือก → ตัดสินใจซื้อ → หาข้อมูลเพิ่มเติม
  - ง. การรับรู้ → การเรียนรู้ → หาข้อมูลเพิ่มเติม
5. ข้อมูล Who มีประโยชน์อย่างไร
  - ก. ทำให้ทราบคุณลักษณะความต้องการและกำหนดกลุ่มเป้าหมายได้

- ข. ทำให้ทราบความต้องการของผู้บริโภคแต่ละระดับ
  - ค. ทำให้ทราบความถี่ในการซื้อแล้วนำไปกำหนดจำนวนได้
  - ง. ทำให้ทราบวัตถุประสงค์ในการซื้อ
6. ข้อใดเป็นปัจจัยกำหนดพฤติกรรมผู้บริโภค
- ก. เศรษฐกิจ
  - ข. จิตวิทยา
  - ค. สังคม
  - ง. ถูกทุกข้อ
7. ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภคแบ่งได้กี่ประเภท
- ก. 4 ประเภท
  - ข. 3 ประเภท
  - ค. 2 ประเภท
  - ง. 5 ประเภท
8. ข้อมูลปฐมภูมิมีวิธีการจัดเก็บอย่างไร
- ก. การสังเกต การสำรวจ
  - ข. การสำรวจ การนำมาประมวล
  - ค. การนำมาประมวล การสอบถาม
  - ง. การสังเกต การนำมารวบรวม
9. ข้อใดเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมของผู้บริโภค
- ก. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ
  - ข. ปัจจัยด้านสังคม
  - ค. ปัจจัยด้านวัฒนธรรม
  - ง. ถูกทุกข้อ
10. เราศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคไปเพื่ออะไร
- ก. ใช้ชี้วัดและควบคุมมาตรฐานของสินค้า
  - ข. ใช้ควบคุมคุณภาพของสินค้า
  - ค. เป็นข้อมูลในการกำหนดกลยุทธ์
  - ง. ถูกทุกข้อ

## แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111) เรื่อง การตลาด ระดับ  
ปริญญาตรี เวลา 5 นาที 10 ข้อ 10 คะแนน

คำชี้แจง ให้นักศึกษาเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว โดยทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างข้อ  
ที่ถูกต้องที่สุด ก, ข, ค, ง, ลงในกระดาษคำตอบ

---

1. "กลุ่มของลูกค้าที่คาดหวังว่ามีความต้องการ ความเต็มใจ และความสามารถในการแลกเปลี่ยน อันก่อให้เกิดความพอใจทั้งผู้บริโภคและธุรกิจ" คือแนวคิดของใคร
  - ก. ฮัล บี-บิคเคิล และรอยส์ แอลอะบราฮัมสัน
  - ข. แदन สคาน ฮอฟ และจอห์น เอฟ. เบอร์เกสส์
  - ค. ดาวลิงก์และอารอน
  - ง. คอทเลอร์ สแตนตัน และฟูเทรล
2. ส่วนผสมทางการตลาดประกอบด้วยอะไรบ้าง
  - ก. สินค้า บริการ ราคา การส่งเสริมการขาย
  - ข. สินค้า การจัดจำหน่าย บริการ ราคา
  - ค. ผลิตภัณฑ์ การจัดจำหน่าย ราคา การส่งเสริมการขาย
  - ง. ผลิตภัณฑ์ การบริการ ราคา การส่งเสริมการขาย
3. ก่อนจะผลิตสินค้าและบริการจะต้องทำสิ่งใดก่อน
  - ก. ศึกษาพฤติกรรมและความต้องการผู้บริโภค
  - ข. ระดมเงินทุน
  - ค. ทำการโฆษณา
  - ง. หาข้อมูลจากคู่แข่ง
4. การพัฒนาสินค้า ตราสินค้า การบรรจุหีบห่อเป็นส่วนประสมการตลาดในข้อใด
  - ก. การจัดจำหน่าย
  - ข. ผลิตภัณฑ์
  - ค. การส่งเสริมการขาย
  - ง. การตลาด

5. ข้อใดไม่ใช่ส่วนประสมในการส่งเสริมการตลาด
  - ก. การขายโดยใช้พนักงานขาย
  - ข. การส่งเสริมการขาย
  - ค. การขายทางไปรษณีย์
  - ง. การให้ส่วนลดสินค้า
6. ข้อใดไม่ใช่ส่วนประกอบของช่องทางการจำหน่าย
  - ก. ท่าเลที่ตั้ง
  - ข. การขนส่ง
  - ค. ระยะเวลาในการชำระเงิน
  - ง. การเลือกคนกลาง
7. การตั้งราคาสินค้ามีความสัมพันธ์อย่างไรกับพฤติกรรมของผู้บริโภค
  - ก. การตั้งราคาถูก ๆ เพื่อผู้บริโภคจะได้ซื้อสินค้าจำนวนมาก ๆ
  - ข. ตั้งราคาให้ผู้บริโภคยินดีจะจ่ายและธุรกิจได้กำไรด้วย
  - ค. ตั้งราคาทั้งสูงและต่ำเพื่อผู้บริโภคได้เลือกซื้อตามฐานะของตน
  - ง. ตั้งราคาสูงเอาไว้เพื่อจำหน่ายแล้วได้กำไรมาก ๆ
8. ผู้ผลิต → ผู้ค้าส่ง → ผู้ค้าปลีก → ผู้บริโภค เป็นกระบวนการใด
  - ก. การโฆษณา
  - ข. การผลิต
  - ค. ช่องทางการจำหน่าย
  - ง. การขนส่ง
9. ส่วนประสมทางการตลาดมีความสำคัญอย่างไรกับพฤติกรรมผู้บริโภค
  - ก. ทำให้เกิดการตัดสินใจ
  - ข. ทำให้เกิดความอยากรู้อยากได้
  - ค. ทำให้เกิดความกระตือรือร้น
  - ง. กระตุ้นให้เกิดการรับรู้ หาข้อมูล หาทางเลือกแล้วตัดสินใจซื้อ
10. ปัจจัยข้อใดไม่ใช่ปัจจัยที่กำหนดความต้องการของพฤติกรรมผู้บริโภค
  - ก. ปัจจัยด้านบุคคล
  - ข. ปัจจัยด้านสังคม
  - ค. ปัจจัยด้านการศึกษา
  - ง. ปัจจัยด้านจิตวิทยา

## แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

วิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (3563111) เรื่อง การจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร ระดับปริญญาตรี เวลา 5 นาที 10 ข้อ 10 คะแนน

คำชี้แจง ให้นักศึกษาเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว โดยทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่าง ข้อที่ถูกต้องที่สุด ก, ข, ค, ง, ลงในกระดาษคำตอบแบบประเมินผลตนเองก่อนเรียน

1. ข้อใดคือความหมายของทรัพยากรมนุษย์
  - ก. บุคคลที่มีการศึกษาสูง
  - ข. บุคคลที่มีความพร้อมความตั้งใจในการทำงาน
  - ค. บุคคลที่สามารถสร้างคุณค่าของระบบการบริหารงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ได้
  - ง. ถูกทุกข้อ
2. การที่จะใช้ประโยชน์จากการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กรจะต้องคำนึงถึงสิ่งใดต่อไปนี
  - ก. การจัดคนให้เหมาะสมกับงาน
  - ข. ความร่วมมือกันของบุคลากร
  - ค. การเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศเพื่อนบ้าน
  - ง. วิสัยทัศน์
3. ข้อใดเรียงลำดับขั้นตอนการจัดทรัพยากรมนุษย์ที่ถูกต้อง
  - ก. วิเคราะห์งาน ประมาณกำลังคน กำหนดคุณลักษณะ
  - ข. ประมาณกำลังคน กำหนดคุณลักษณะ วิเคราะห์งาน
  - ค. วิเคราะห์งาน กำหนดคุณลักษณะ ประมาณกำลังคน
  - ง. ผิดทุกข้อ
4. ข้อใดคือสาเหตุของปัญหาและอุปสรรคในการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กรที่ถูกต้องที่สุด
  - ก. ผู้บริหารมีหลายคน
  - ข. ความหลากหลายด้านคุณลักษณะของคนงาน
  - ค. การแข่งขันทำงาน
  - ง. เงินเดือนไม่เท่าเทียมกัน

5. การไม่คิดว่าคำตอบที่ถูกมีคำตอบเดียว หมายความว่าอย่างไร
  - ก. คำตอบที่ถูกคือคำตอบของผู้บริหารด้วย
  - ข. ความคิดเห็นของผู้อื่นเป็นฝ่ายถูกต้องกว่า
  - ค. การรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นไม่ยึดติดแต่ความคิดเห็นของตนเองคนเดียว
  - ง. คำตอบที่ถูกมีมากกว่า 1 คำตอบเสมอ
6. การพัฒนาความคิดของบุคลากรในองค์กรมีประโยชน์อย่างไร
  - ก. บุคลากรมีทัศนคติที่ดีสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
  - ข. เป็นผู้รอบรู้ทุกเรื่อง
  - ค. องค์กรประสบผลสำเร็จตามที่ได้กำหนดไว้
  - ง. ถูกทั้งข้อ ก. และ ค.
7. ข้อใดเป็นปัญหาที่เกิดจากการจ้างคนไม่เหมาะสมกับงาน
  - ก. เสียเวลาในการสอนงานใหม่
  - ข. เสียค่าใช้จ่ายมากขึ้น
  - ค. ผลงานไม่ได้ตรงตามเป้าหมาย
  - ง. ถูกทุกข้อ
8. การนำทฤษฎี SMILE มาใช้ในองค์กรเพื่อวัตถุประสงค์อะไร
  - ก. แก้ปัญหาที่เกิดขึ้น
  - ข. เพื่อให้เกิดความร่วมมือและประสิทธิภาพ
  - ค. เพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ
  - ง. เพื่อให้เกิดทักษะในการทำงาน
9. Mangle Emotion เป็นองค์ประกอบหนึ่งในทฤษฎี SMILE มีความหมายว่าอย่างไร
  - ก. มีมาตรฐานอารมณ์และการจัดการอารมณ์
  - ข. ฟังอย่างให้กำลังใจ
  - ค. รู้จุดเด่น จุดด้อย ของตนเอง
  - ง. มีสมาธิและสนใจคู่สนทนา
10. ข้อใดไม่ใช่แนวทางแก้ปัญหาเกี่ยวกับทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร
  - ก. พัฒนาความคิดเพื่อขจัดอุปสรรค
  - ข. ทฤษฎี SMILE
  - ค. ความร่วมมือจากผู้เกี่ยวข้อง
  - ง. เปลี่ยนแปลงผู้บริหาร

## ภาคผนวก ค

1. รายชื่อผู้เชี่ยวชาญ
2. หนังสือขอความอนุเคราะห์เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือ

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจคุณภาพของเครื่องมือการวิจัย

รองศาสตราจารย์ ดร.สุภาพรพรรณ สิริแพทย์พิสุทธิ	อาจารย์ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ นรีนารถ ศรีวรรณารถ	อาจารย์ประจำโปรแกรมบริหารธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ สถาบัน ราชภัฏเพชรบุรี
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ บุญมา แจ่มฉายา	อาจารย์ประจำโปรแกรมศิลปศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์ สถาบันราชภัฏ เพชรบุรี
อาจารย์ สุกัญญา แพงโสม	อาจารย์ประจำโปรแกรมเทคโนโลยี การศึกษา คณะครุศาสตร์ สถาบัน ราชภัฏเพชรบุรี
อาจารย์ ภาวนา อังกินันท์	อาจารย์ประจำโปรแกรมบริหารธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ สถาบัน ราชภัฏเพชรบุรี



๒๖ พฤศจิกายน 2545

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญ

เรียน อธิการบดีสถาบันราชภัฏเพชรบุรี

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบประเมิน แบบทดสอบ และแผนการสอน

เนื่องด้วย นางพรรณทิพย์ ทองเข้ม นิสิตระดับปริญญาโท วิชาเอกธุรกิจศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้รับอนุมัติให้ดำเนินการทำปริญญานิพนธ์ เรื่อง “ผลการใช้ชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก” โดยมี รองศาสตราจารย์บุญเชิด ภิญโญนันตพงษ์ และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพีร์ ลี้มไทย เป็นคณะกรรมการควบคุมการทำปริญญานิพนธ์ ในกรณีนี้ บัณฑิตวิทยาลัยขอเรียนเชิญ ผู้ช่วยศาสตราจารย์นรินทร์ ศรีวรรณ และ อาจารย์ภาวนา อังกินันท์ เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบประเมินผลตนเองก่อนเรียน แผนการสอนและเนื้อหาวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก อาจารย์สุกัญญา แพงโสม เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบประเมินผลตนเองก่อนเรียน และองค์ประกอบสื่อการสอนประเภทต่าง ๆ และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์บุญมา แฉ่งฉายา เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบสื่อการสอน

จึงเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์ ได้โปรดพิจารณาให้ข้าราชการในสังกัดเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบประเมิน และแผนการสอนให้ นางพรรณทิพย์ ทองเข้ม และขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์ภาภรณ์ หะวานนท์)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

โทร. 02-664-1000 ต่อ 5618, 5731

โทรสาร. 02-258-4119



## บันทึกข้อความ

185

ส่วนราชการ   บัณฑิตวิทยาลัย มศว   โทร. 5731, 5618

ที่ ทม 1012/ ๘๘๒๕

วันที่ ๒๘ พฤศจิกายน 2545

เรื่อง   ขอเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญ

เรียน   คณบดีคณะสังคมศาสตร์

เนื่องด้วย นางพรรณทิพย์ ทองแถม นิสิตระดับปริญญาโท วิชาเอกธุรกิจศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้รับอนุมัติให้ดำเนินการทำปริญญานิพนธ์ เรื่อง “ผลการใช้ชุดการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก” โดยมี รองศาสตราจารย์บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์ และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สุพีร์ ลี้มไทย เป็นคณะกรรมการควบคุมการทำปริญญานิพนธ์ ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัยขอเรียนเชิญ รองศาสตราจารย์สุภาพรรณ สิริแพทย์พิสุทธิ เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบประเมินผลตนเองก่อนเรียนแผนการสอนวิชาการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

จึงเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์ ได้โปรดพิจารณาให้ข้าราชการในสังกัดเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบประเมิน และแผนการสอนให้ นางพรรณทิพย์ ทองแถม และขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ณ โอกาส  
ได้ด้วย

(รองศาสตราจารย์นภภรณ์ หะวานนท์)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ประวัติย่อผู้วิจัย

## ประวัติย่อผู้วิจัย

ชื่อ ชื่อสกุล	นางพรรณทิพย์ ทองแถม
วันเดือนปีเกิด	15 ตุลาคม 2506
สถานที่เกิด	อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	31 หมู่ 3 ตำบลบ้านลาด อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี 76150
ตำแหน่งหน้าที่การงานในปัจจุบัน	อาจารย์ผู้สอน โปรแกรมบริหารธุรกิจและการจัดการทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	สถาบันราชภัฏเพชรบุรี
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2525	มัธยมศึกษา โรงเรียนเบญจมเทพอุทิศ จังหวัดเพชรบุรี
พ.ศ. 2530	ปริญญาตรี (บธ.บ.) การจัดการทั่วไป มหาวิทยาลัยรามคำแหง
พ.ศ. 2545	กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา) มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ