

ชื่อเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ของสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง
จังหวัดกาฬสินธุ์

ผู้วิจัย วนิตา ชาวสามทอง

ปริญญา ศศ.ม. (สังคมศาสตร์เพื่อการพัฒนา)

กรรมการที่ปรึกษา ดร.รังสรรค์ สิงห์เลิศ ประธานกรรมการ
อาจารย์ณัฐมล อินทร์ประสิทธิ์ กรรมการ
อาจารย์เชษฐา จักรไชย กรรมการ

สถาบันราชภัฏมหาสารคาม พ.ศ. 2545



การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา ปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณการจำหน่าย
น้ำมันเชื้อเพลิง การดำเนินการเกี่ยวกับวิธีการบริหารงาน ปัญหาอุปสรรคในการประกอบ
ธุรกิจ และความต้องการเกี่ยวกับการให้บริการในการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงของผู้ใช้บริการ
ในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้บริหารหรือผู้ประกอบการของสถานี
บริการน้ำมันเชื้อเพลิง จำนวน 175 คน และผู้ใช้บริการของสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง
จำนวน 1,750 คน ที่ได้มาโดยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) แล้ว
วิเคราะห์ข้อมูลด้วย SPSS for Windows สถิติที่ใช้ ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย
ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ และการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ
เชิงเส้นตรง แบบกำหนดตัวแปรอิสระ 12 ตัว ตัวแปรตาม 1 ตัว เข้าไปในสมการทั้งหมด
โดยกำหนดนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ของสถานี
บริการน้ำมันเชื้อเพลิง จังหวัดกาฬสินธุ์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 มีจำนวน 3
ตัว คือ เงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจ การมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้มาใช้บริการ และ
จำนวนหัวจ่ายของสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณเท่ากับ
0.920 ตัวแปรอิสระทั้งหมดสามารถอธิบายการผันแปรของตัวแปรตาม ได้ร้อยละ 84.60

Title : A Study of Factors Affecting Fuel Sales of Fuel Stations in Kalasin Province

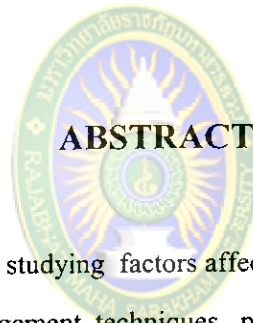
Author: Ms. Wanida Chaowsamthong **Degree:** M.A.(Social Sciences for Development)

Advisors : Dr. Rungsun Singhalert (Chairperson)

Ms. Narumon Inprasit Committee

Mr. Chetta Jakchai Committee

Rajabhat Institute Mahasarakham, 2002



ABSTRACT

This research aimed at studying factors affecting fuel sales of fuel stations in Kalasin Province, their management techniques, problems and constraints regarding fuel sales, and public needs regarding fuel sales services in Kalasin. Subjects for this study were 175 entrepreneurs or managers of fuel stations and 1750 customers of fuel stations in Kalasin Province who were selected through a simple random sampling. The collected data were analyzed by using the SPSS for Windows and the statistics used were percentage, frequency, mean, standard deviation, correlation coefficient, and linear multiple regression analysis. All 12 independent variables and 1 dependent variable were assigned to the equation and the significance of the study was determined at the 0.05 level.

The study revealed 3 factors significantly affecting fuel sales of fuel stations in Kalasin Province at the 0.05 level: circulating funds, good human relations, and the number of fuel distributors; with the correlation coefficient of 0.920, and all the independent variables could predict the dependent variable at 84.60 %

Management of fuel stations in Kalasin was generally of a moderate level. When individual items were analyzed it was found that offering special discounts for customers was the most frequently practiced, acquiring information regarding business was much practiced, and working with perseverance and

planning in advance were moderately practiced, while offering garbage disposal services to customers was practiced a little and having food shops or restaurants available was the least practiced.

It was found that problems and constraints regarding fuel sales business were generally found at a low level. When individual items were analyzed the study revealed that attendants' lack of human relations was the highest, services provided by fuel stations were rated high, lacking circulating funds was rated moderate, unsuitable entrances and exits as well as special discounts were rated low, and product's lack of quality was rated the lowest problems.

Regarding public needs for fuel sales services in Kalasin, in terms of marketing promotion customers preferred discounts and bonus specials; for variety of services they preferred cleaning of windscreens, filling up tires, mini-markets, food shops, public telephones, and car repair shops; for fuel stations' surroundings and atmosphere they preferred concrete or asphalt grounds kept in good condition throughout the area; for garbage treatment they preferred separate disposals of trash as well as station grounds free of littering and they wanted sanitary practices regarding paths, drainage, garbage disposal, separate restrooms for men and women, sinks with cleaning soap bars or liquid as well as clean toilets. Regarding fuel products, they preferred well-known and familiar fuel trademarks.