

ชื่อเรื่อง

ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงาน  
ของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร

ผู้วิจัย

สกุศลรัตน์ ตรีก้อน

ปริญญา บธ.ม. (บริหารธุรกิจ)

กรรมการที่ปรึกษา

ดร.อัครพร เฉลิมชิต

ประธานกรรมการ

ผศ. ว่าที่ร้อยตรี ดร.อรัญ ชูยกระเดื่อง

กรรมการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม 2557

## บทคัดย่อ

การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1. ระดับกลยุทธ์การแข่งขัน 2. ระดับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร 3. ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร และ 4. ข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารต่อกลยุทธ์การแข่งขันและผลการดำเนินงาน โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร จำนวน 132 คน ในวิจัยครั้งนี้ใช้ประชากรเป็นกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ ซึ่งมีค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับเท่ากับ 0.958 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และสถิติที่ใช้ในการทดสอบความสัมพันธ์ ได้แก่ การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน ผลการวิจัย พบว่า

1. กลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ( $\mu = 3.57$ ) และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากทุกด้าน โดยเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว ( $\mu = 3.60$ ) ด้านการจำกัดขอบเขต ( $\mu = 3.58$ ) ด้านการสร้างความแตกต่าง ( $\mu = 3.56$ ) และด้านการลดต้นทุน ( $\mu = 3.54$ ) ตามลำดับ

2. ผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ( $\mu = 3.90$ ) และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากทุกด้าน โดยเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ด้านลูกค้า ( $\mu = 3.93$ ) ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต ( $\mu = 3.90$ ) ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร ( $\mu = 3.88$ ) และด้านการเงิน ( $\mu = 3.87$ ) ตามลำดับ

**TITLE :** Relationships between the Competitive Strategies with the Profits of Real Estate Business in Roi-Kaen-Sarn Provinces

**AUTHOR :** Satulrat Treekon **DEGREE :** M.B.A. (Business Administration)

**ADVISORS :** Dr. Atcharaporn Chalermchit Chairperson

Asst. Prof. Acting Sub. Lt. Dr. Arun Suikraduung Committee

**RAJABHAT MAHA SARAKHAM UNIVERSITY, 2014**

## **ABSTRACT**

The objectives of this research were 1) to investigate the competitive strategies 2) for managing real estate business in Roi-Kaen-Sarn Provinces, to survey the management of real estate business, 3) to analyze the relationships of the competitive strategies with the profits of real estate business in Roi-Kaen-Sarn Provinces, and 4) to find some useful suggestions for the real estate business in Roi-Kaen-Sarn Provinces. The samples were one hundred and thirty two real estate business owners in Roi-Kaen-Sarn Provinces. The instrument was a questionnaire with 0.958 reliability index. The data were analyzed by the computer program. The statistics used were mean, standard deviation, frequency and Pearson's Correlation Coefficient. The research findings were as follows:

1. The finding showed that the average level of the competitive strategies for real estate business in Roi-Kaen-Sarn provinces was high ( $\mu = 3.57$ ). Four high-level strategies were quick service ( $\mu = 3.60$ ), limitation of area ( $\mu = 3.58$ ), differentiation ( $\mu = 3.56$ ), cost reduction ( $\mu = 3.54$ ) respectively.
2. The finding showed that the profits of the real estate business management in Roi-Kaen-Sarn provinces were at the high level ( $\mu = 3.90$ ). Four high-level issues of the management were customer ( $\mu = 3.93$ ), learning and growth ( $\mu = 3.90$ ), business process of organization ( $\mu = 3.88$ ), finance ( $\mu = 3.87$ ) respectively.
3. The finding indicated that the competitive strategies significantly affected the relationship of the profits of real estate business in Roi-Kaen-Sarn provinces at the. The relationship of the strategies with the profits of the real estate business management was moderate

( $\rho = 0.480$ ). analyze the relationships of the competitive strategies with the profits of real estate business in Roi-Kaen-Sarn Provinces customer ( $Y_1$ ) were at the low level ( $\rho = 0.383$ ), learning and growth ( $Y_3$ ) were at the low level ( $\rho = 0.374$ ), business process of organization ( $Y_2$ ) were at the low level ( $\rho = 0.363$ ), finance ( $Y_4$ ) were at the low level ( $\rho = 0.191$ ), respectively.

4. Regarding suggestions, they are concluded that the most frequency of the suggestions for competitive strategies is differentiation. On the other hand, the least frequency of the suggestions is a quick response. The most frequency of the suggestions for the profits of real estate business is customers. Whereas, the least frequency of the suggestions is learning and growth.



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

3. กลยุทธ์การแข่งขันมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร อยู่ในระดับปานกลาง ( $\rho = 0.480$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กลยุทธ์การแข่งขันมีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านลูกค้า ( $Y_1$ ) อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ( $\rho = 0.383$ ) รองลงมาได้แก่ ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต ( $Y_3$ ) อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ( $\rho = 0.374$ ) ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร ( $Y_2$ ) อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ( $\rho = 0.363$ ) และด้านการเงิน ( $Y_4$ ) อยู่ในระดับต่ำ ( $\rho = 0.191$ )

4. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันและผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มร้อยแก่นสาร พบว่า ข้อเสนอแนะต่อกลยุทธ์การแข่งขันที่มีค่าความถี่สูงสุด คือ ด้านการสร้างความแตกต่าง ข้อเสนอแนะที่มีค่าความถี่ต่ำสุด คือ ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว และข้อเสนอแนะต่อผลการดำเนินงานผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรข้อเสนอแนะที่มีค่าความถี่สูงสุด คือ ด้านลูกค้า และข้อเสนอแนะที่มีค่าความถี่ต่ำสุด คือ ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต

