

ความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจให้เช่าห้องพักช่วงโควิด 19 มีความสัมพันธ์กับ
ความสำเร็จขององค์กรธุรกิจในอำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี

The Competitive Advantage of Room Rental Business During Covid 19 Relate
to the Success of Business Organization in Khlong Luang District,
Pathum Thani Province

สุภา จิรวัตถนันทน์¹

Supa Jirawattananont

Received March 31, 2023 & Revise April 4, 2023 & Accepted June 30, 2023

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการได้เปรียบทางการแข่งขันกับความสำเร็จของธุรกิจให้เช่าห้องพักช่วงโควิด 19 2) เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้เช่าห้องพักในช่วงโควิด 19 เป็นการวิจัยแบบผสมด้วยเชิงคุณภาพจากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่าห้องพัก จำนวน 12 คน และการวิจัยเชิงปริมาณจากกลุ่มตัวอย่าง โดยไม่ใช้ความน่าจะเป็นจากผู้เช่าห้องพัก จำนวน 385 ตัวอย่าง เครื่องมือคือแบบสอบถาม วิเคราะห์ด้วยสถิติเชิงพรรณนา และเชิงอนุมาน ผลการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 15-26 ปี เป็นโสด ปริญญาตรี รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 16,601-23,600 บาท มีความพึงพอใจระดับมากในการสร้างความแตกต่าง ผลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการ พบว่า เป็นเจ้าของธุรกิจให้เช่าห้องพักทั้ง 12 คน มีความเห็นสอดคล้องกันว่า ความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจเกี่ยวกับการสร้างความแตกต่าง ความได้เปรียบด้านต้นทุน การมุ่งตลาดเฉพาะส่วนมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของธุรกิจ ด้วยการมีกำไรเพิ่มขึ้น 9 แห่ง จาก 12 แห่ง การทำกำไรด้วยการลดต้นทุน และจากค่าสถิติมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน ค่าบวก และมากกว่า 0 ซึ่งค่า Sig. เท่ากับ 0.00 ($P < 0.05$) และพบอีกว่าการปรับปรุงห้องพักเช่าให้เป็นรีสอร์ท หรือโรงแรม แบ่งเช่าเป็นรายวัน และรายเดือนส่งผลให้เกิดรายได้มีกำไรมากขึ้น มีที่จอดรถสำหรับลูกค้า และเก็บค่าจอดรถสำหรับคนภายนอกทำให้เกิดรายได้ การบริการด้านสุขอนามัย ความปลอดภัยด้วยนวัตกรรมใช้สียกการ์ด การนำเทคโนโลยีจากแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียช่วยซึ่งสามารถประหยัดไฟฟ้าทำให้ต้นทุนลดลงได้มาก

¹อาจารย์ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยเทคโนโลยีสยาม

Lecturer, Master of Business Administration Siam Technology College

Email: aungjira@icloud.com



คำสำคัญ: ความได้เปรียบทางการแข่งขัน, ธุรกิจให้เช่าห้องพัก, โควิด 19, ความสำเร็จขององค์กรธุรกิจ

Abstract

The Article were aims 1) to study the relationship between competitive advantage of room rental business and the success of business during Covid 19 2) to study the satisfaction of room rental tenants during Covid 19. This research was mixed method, qualitative research used in-depth interview 12 rental business entrepreneurs. Quantitative research was conducted to select a sample group from room rental tenants without using probability for 385 samples. The tool was a questionnaire to collect the data with analyzed by descriptive and inferential statistics. The result find out that the most of them were female, aged 15-26 years, single, bachelor degree, monthly income 16,601-23,600 baht. The most of them had the high level of satisfaction. The result of in-depth interviews with entrepreneurs were found that all 12 persons are owners. There was a consensus that the competitive advantage of business on service differentiation, cost advantage and specific market segments and the target groups which were related to the success of the business with profit increases 9 from 12 rental business. Making profits by reducing various costs. And from the correlation in the same direction, there was a positive value and greater than 0, Sig. was equal to 0.00, ($P < 0.05$). This research found that from improving the development of rental rooms to resorts or hotels, sharing on a daily and rent out on a monthly for income and more profitable which having a car park for customers and collected fees for outsiders, generates subsequent income. Sanitary service, security of tenants with key card innovation. To apply technology by using solar panels to control the on-off of the lights which can save electricity by reducing a lot of costs.

Keywords: The competitive advantage, Room rental business, COVID 19, The success of business organization.

บทนำ

ปัจจุบันการทำธุรกิจที่อยู่อาศัยมีหลายรูปแบบไม่ว่าจะเป็นบ้าน คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ ห้องพักรหรืออาคารพาณิชย์ต่างๆ เป็นต้น ซึ่งถือว่าเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ แต่ด้วยสภาวะแวดล้อม และสิ่งต่างๆ ที่ทำให้มีการย้ายถิ่นฐานจากภูมิลำเนาไปอาศัยอยู่สถานที่อื่นๆ เพื่อทำงาน หรือเพื่อศึกษาหาความรู้ซึ่งเป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่ทำให้คนตัดสินใจย้ายจากบ้านเกิดของแต่ละคนที่ก่อให้เกิดธุรกิจที่



อยู่อาศัยตามมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในอำเภอคลองหลวงเป็นอำเภอที่มีความสำคัญของจังหวัดปทุมธานีซึ่งเป็นที่ตั้งขององค์กรสำคัญหลายแห่ง เทศบาลเมืองคลองหลวง และมีประชากรจำนวนมากรวมถึงเป็นแหล่งงานที่สำคัญของจังหวัด ประกอบด้วย 7 ตำบล (กรมพัฒนาที่ดิน, Department of Lands, 2023) ได้แก่ คลองหนึ่ง คลองสอง คลองสาม คลองสี่ คลองห้า คลองหก และคลองเจ็ด เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีสถานที่สำคัญต่างๆ เช่น สถาบันการศึกษาที่มีชื่อเสียงของประเทศ นิคมอุตสาหกรรม พิพิธภัณฑ์ต่างๆ เป็นต้น (เทศบาลเมืองคลองหลวง, Khlongluang Town Municipality, 2023) ประชากรที่อาศัยอยู่ในพื้นที่นี้ส่วนใหญ่เป็นคนต่างถิ่นที่เข้ามาเพื่อศึกษา หรือทำงาน เนื่องจากมีนิคมอุตสาหกรรมตั้งอยู่ซึ่งส่งผลให้ปัจจุบันเกิดความหนาแน่นในส่วนของบ้านจัดสรร ชุมชนและประชากรที่มีอยู่จำนวนมากมีผลต่อภาคธุรกิจต่างๆ ได้เกิดขึ้นอย่างมาก และทำให้มีการใช้จ่ายเกิดขึ้นตามมา โดยเฉพาะธุรกิจที่อยู่อาศัยทั้งแบบเช่าเพื่ออาศัยอยู่ หรือซื้อสังหาริมทรัพย์เพื่อเป็นเจ้าของ เป็นต้น

เนื่องจากการเกิดธุรกิจให้เช่ามีจำนวนเพิ่มขึ้นอันก่อให้เกิดการแข่งขันกันอย่างมากซึ่งเป็นผลจากการมีประชากรจากต่างพื้นที่มาอาศัยอยู่ทั้งแบบชั่วคราว และถาวร ดังนั้นการสร้างห้องพักเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าดังกล่าวจึงเกิดขึ้น ฉะนั้นห้องพักให้เช่าในอำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี ได้เกิดขึ้นอย่างมากมายพร้อมด้วยการแข่งขันกันอย่างสูงมากทั้งนี้เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่าห้องพักในอำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี สามารถนำความได้เปรียบทางการแข่งขันไปปรับปรุง หรือเปลี่ยนแปลงเพื่อพัฒนาธุรกิจในด้านต้นทุน ความแตกต่างของห้องพัก และกลุ่มลูกค้าต่างๆ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งผู้ประกอบการจะได้รับรู้ความพึงพอใจ และความต้องการของผู้เช่าห้องพักอันนำไปสู่ความสำเร็จของธุรกิจได้อย่างมั่นคง

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

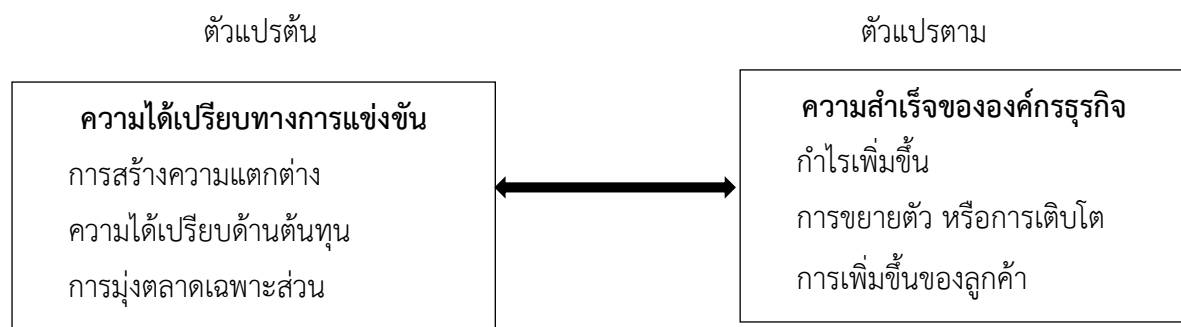
1. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างรายได้เปรียบทางการแข่งขันกับความสำเร็จของธุรกิจให้เช่าห้องพักช่วงโควิด 19
2. เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้เช่าห้องพักในช่วงโควิด 19

การทบทวนวรรณกรรม และแนวคิด

จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎีความได้เปรียบทางการแข่งขันของ Porter (2005) การสร้างความแตกต่างด้านการบริการที่แตกต่างจากคู่แข่ง การเป็นผู้นำด้านต้นทุน ในการบริการให้มีต้นทุนต่ำที่สุดเพื่อให้องค์กรได้รับผลกำไรที่มากขึ้น และการมุ่งตลาดเฉพาะส่วนเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่ม Aaker (2001) การสร้างความแตกต่าง หรือนำเสนอผลิตภัณฑ์ และการบริการในลักษณะที่ไม่เหมือนใครเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า และบริการซึ่งจะมีผลต่อการเลือก และความพึงพอใจของลูกค้า แนวคิด ทฤษฎีความสำเร็จขององค์กรธุรกิจ Foley and Green (1989); Neely, Adams and Kennerley (2002); Jerab, Alper and Baslar (2011) ว่า ความสำเร็จในการทำธุรกิจพิจารณาได้จากความเจริญเติบโตของธุรกิจ หรือจากผลกำไรของธุรกิจ หรือจากการวัดผลสำเร็จจากความพึงพอใจในงาน โดยที่องค์กรมีความต้องการกำไร



และให้ลูกค้ามีความภักดี ทั้งนี้ตัวชี้วัดความสำเร็จ ได้แก่ ผลกำไร ความเจริญเติบโต เป็นต้น ทฤษฎีความพึงพอใจของ Kotler and Armstrong (2004) ว่าเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นแล้ว และเมื่อลูกค้าได้รับสินค้า หรือบริการที่มีความสัมพันธ์กับความคาดหวังของลูกค้าก่อนที่จะได้รับสินค้า หรือบริการนั้นๆ Shelly (1975) ว่าเป็นความรู้สึกทางบวก และทางลบ ความรู้สึกทางบวกเมื่อเกิดขึ้นแล้วจะทำให้มีความสุข สิ่งหนึ่งที่จะทำให้เกิดความรู้สึกพึงพอใจ คือทรัพยากร หรือสิ่งเร้าว่า แบบใดเป็นสิ่งที่ต้องการที่จะทำให้เกิดความพอใจ และความมีความสุข ความพึงพอใจจะเกิดได้มากที่สุดเมื่อมีทรัพยากรทุกอย่างที่เป็นความต้องการครบถ้วน และKittima (2016) ว่าความพึงพอใจหมายถึง ความรู้สึกชอบ หรือพอใจที่มีต่อองค์ประกอบ และสิ่งจูงใจในด้านต่างๆ ของงาน การวิจัยนี้ได้นำเอาแนวคิด ทฤษฎีดังกล่าวข้างต้นมาสร้างกรอบแนวคิด ตามภาพที่ 1



ภาพที่ 1 แสดงกรอบแนวคิด

ขอบเขตของการวิจัย

1. ด้านประชากร คือผู้เช่าห้องพักอาศัยในอำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี
การวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่าห้องพักจำนวน 12 คน
การวิจัยเชิงปริมาณ ไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอนของผู้เช่าห้องพักอาศัย การสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบสะดวกจากผู้เช่าห้องพักอาศัยอยู่ในอำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี
2. ด้านเนื้อหา ตัวแปรต้น คือความได้เปรียบทางการแข่งขัน ได้แก่ การสร้างความแตกต่าง ความได้เปรียบด้านต้นทุน และการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน เป็นต้น ตัวแปรตาม คือความสำเร็จขององค์กรธุรกิจ ได้แก่ กำไรเพิ่มขึ้น การขยายตัว หรือการเติบโต และการเพิ่มขึ้นของลูกค้า เป็นต้น
3. ด้านพื้นที่ อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี
4. ด้านเวลา ระยะเวลาในการทำวิจัย ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2564 – เดือนสิงหาคม 2565

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบผสมด้วยการวิจัยเชิงคุณภาพ และการวิจัยเชิงปริมาณ



การวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้ให้ข้อมูลสำคัญคือ บุคคลที่ประกอบธุรกิจให้เช่าห้องพัก ในอำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี จำนวน 12 คน จากผู้ประกอบการ 12 แห่ง โดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกแบบมีโครงสร้าง การตรวจสอบแบบสามเส้า ความน่าเชื่อถือของข้อมูล การสังเกต และข้อมูลที่บันทึกเพื่อสรุปผล

การวิจัยเชิงปริมาณ ประชากรคือ ผู้ที่เช่าอาศัยอยู่ในห้องพัก ในอำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี ซึ่งไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน ใช้สูตรคำนวณของ Thanin (2012). ได้จำนวน 385 ตัวอย่าง ใช้การสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ หรือตามสะดวกเพื่อให้เข้าถึงข้อมูล และประเด็นคำถามเป็นสำคัญ เครื่องมือคือ แบบสอบถาม ความเที่ยงตรง (Validity) ค่า IOC = 0.93 และค่าความเชื่อมั่น ระหว่าง 0.88 – 0.94

การเก็บรวบรวมข้อมูล การวิจัยเชิงคุณภาพด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญคือ ผู้ประกอบธุรกิจให้เช่าห้องพัก จำนวน 12 คน ใช้เวลา 45 - 60 นาทีต่อ 1 คน ทำการสัมภาษณ์ไปจนกว่าข้อมูลอิ่มตัวจะสิ้นสุดการสัมภาษณ์ และทุกครั้งจะทำการบันทึกข้อมูลและถอดเทปสัมภาษณ์แบบคำต่อคำ เป็นต้น การวิจัยเชิงปริมาณ ด้วยแบบสอบถาม และGoogle Form ระยะเวลา 4 สัปดาห์

การวิเคราะห์ข้อมูล การวิจัยเชิงคุณภาพนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก การบันทึก การสังเกต และจากการถอดข้อความจากเทป เอกสารบันทึกต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ส่วนการวิจัยเชิงปริมาณ วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าความถี่ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าเฉลี่ย เป็นต้น สถิติเชิงอนุมาน ได้แก่ สหสัมพันธ์เพียร์สัน เป็นต้น

ผลการวิจัย

1. ผลการสัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป

ธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 1, 4, 9 และ 12 ผู้รับการสัมภาษณ์ทั้ง 4 แห่ง เป็นเจ้าของกิจการ มีประสบการณ์เป็นระยะเวลา 10 ปี มีรายได้ต่อเดือน 55,000 บาท ธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 2 ผู้รับการสัมภาษณ์ เป็นเจ้าของกิจการ มีประสบการณ์เป็นระยะเวลา 15 ปี มีรายได้ต่อเดือน 50,000 บาท ธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 3, 11 ผู้รับการสัมภาษณ์ทั้ง 2 แห่ง เป็นเจ้าของกิจการ มีประสบการณ์เป็นระยะเวลา 10 ปี มีรายได้ต่อเดือน 50,000 บาท ธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 5 และ 7 ผู้รับการสัมภาษณ์ทั้ง 2 แห่ง เป็นเจ้าของกิจการ มีประสบการณ์เป็นระยะเวลา 5 ปี มีรายได้ต่อเดือน 45,000 บาท ธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 6 และ 8 ผู้รับการสัมภาษณ์ทั้ง 2 แห่ง เป็นเจ้าของกิจการ มีประสบการณ์เป็นระยะเวลา 5 ปี มีรายได้ต่อเดือน 50,000 บาท ธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 10 ผู้รับการสัมภาษณ์เป็นเจ้าของกิจการ มีประสบการณ์เป็นระยะเวลา 10 ปี มีรายได้ต่อเดือน 45,000 บาท

สรุป ธุรกิจให้เช่าห้องพัก จำนวน 12 แห่ง ผู้รับการสัมภาษณ์ มีสถานะเป็นเจ้าของกิจการ ประสบการณ์การทำธุรกิจเป็นระยะเวลา 5 – 15 ปี มีรายได้ต่อเดือน 45,000 – 55,000 บาท

2. ผลการสัมภาษณ์ความได้เปรียบทางการแข่งขัน การสร้างความแตกต่าง



เจ้าของธุรกิจให้เข้าห้องพักแห่งที่ 1 กล่าวว่า “มีการสร้างความแตกต่างในพื้นที่บริเวณห้องพักให้เข้าด้วยการมีที่จอดรถรองรับสำหรับลูกค้าทุกห้องที่เข้าพัก และห้องพักมีความสะอาด ราคาไม่แพง”

เจ้าของธุรกิจให้เข้าห้องพักแห่งที่ 2 กล่าวว่า “ไม่มีการสร้างความแตกต่างของห้องพัก หรือสิ่งอื่นๆ เพราะห้องพักได้ถูกสร้างให้อยู่ในพื้นที่ที่ห่างไกลจากคู่แข่ง ฉะนั้นไม่ได้มีการทำอะไร หรือสิ่งใดเพิ่มเติม”

เจ้าของธุรกิจให้เข้าห้องพักแห่งที่ 3 กล่าวว่า “มีการปรับปรุงห้องพักเข้าให้เป็นรีสอร์ท และโรงแรมซึ่งได้ค่าเช่ามากกว่าห้องพักที่เป็นรายเดือน ได้ทำการแบ่งส่วนให้เช่าเป็นรายวัน บางส่วนให้เช่าเป็นรายเดือน”

เจ้าของธุรกิจให้เข้าห้องพักแห่งที่ 4 กล่าวว่า “ไม่มีการสร้างความแตกต่างของห้องพัก หรือสิ่งอื่นๆ เนื่องจากติดขัดปัญหาเรื่อง เงินทุนในการปรับปรุง หรือต่อเติมสิ่งใดๆ เพิ่มเติม และในสถานการณ์ที่มีการระบาดของโควิด 19 แล้วยังไม่สามารถทำสิ่งใดให้มากขึ้น นอกจากจะหวังค่าใช้จ่ายต่างๆ เพื่อคงสภาพให้อยู่ได้”

เจ้าของธุรกิจให้เข้าห้องพักแห่งที่ 5 กล่าวว่า “ไม่มีการสร้างความแตกต่างของห้องพัก หรือสิ่งอื่นๆ เนื่องจากทำเลที่ตั้งของห้องพักอยู่ใกล้กับสถานศึกษา ดังนั้นห้องพักเช่าแต่ละห้องจะมีสภาพคงเดิม”

เจ้าของธุรกิจให้เข้าห้องพักแห่งที่ 6 กล่าวว่า “มีการสร้างความแตกต่างของห้องพักในด้านความปลอดภัยของห้องพัก ดูแลความสะอาดเป็นพิเศษ นอกจากนี้ จะมีการใช้น้ำยาทำความสะอาดบริเวณที่เป็นส่วนกลางของพื้นที่ซึ่งจะมีลูกค้าใหม่เดินเข้ามาหาห้องพักอยู่เสมอเป็นการป้องกันให้ทุกคนปลอดภัยจากโควิด 19 ซึ่งเป็นเรื่องสำคัญ และจำเป็นอย่างยิ่งในการที่คนมาพักอาศัยในสถานที่ที่มีคนจำนวนมากมาอยู่ร่วมกัน”

เจ้าของธุรกิจให้เข้าห้องพักแห่งที่ 7 กล่าวว่า “มีการสร้างความแตกต่างในการบริการของห้องเช่าด้วยการใช้ระบบคีย์การ์ด (key card) ทางเข้าประตูอาคารห้องพักให้เช่า และมีขวดแอลกอฮอล์ตั้งไว้เพื่อทำความสะอาดมือ รวมทั้งมีเครื่องวัดอุณหภูมิ ทั้งนี้เป็นการบริการความปลอดภัยจากโควิด 19 ของผู้พักอาศัย”

เจ้าของธุรกิจให้เข้าห้องพักแห่งที่ 8 กล่าวว่า “มีการสร้างความแตกต่างของห้องพักเกี่ยวกับการติดตั้งสัญญาณกันขโมยในห้องพักให้เช่า มีถังดับเพลิงตั้งไว้ทุกชั้นเพื่อความปลอดภัย มีการจัดให้ซั่มหนีไฟเป็นระยะ มีขวดแอลกอฮอล์ไว้ทำความสะอาดมือ และมีเครื่องวัดอุณหภูมิเพื่อเป็นการบริการ และป้องกันโควิด 19”

เจ้าของธุรกิจให้เข้าห้องพักแห่งที่ 9 กล่าวว่า “มีการสร้างความแตกต่างด้านความสะอาดด้วยการจัดเก็บขยะมูลฝอยทุกวัน มีการเช็ดล้างพื้นที่ส่วนกลางด้วยน้ำยาทำความสะอาด มีขวดแอลกอฮอล์ไว้ทำความสะอาดมือ และมีเครื่องวัดอุณหภูมิไว้บริการผู้เข้าพักซึ่งผู้ประกอบการจะควบคุมดูแลด้วยตัวเองอยู่เสมอ”

เจ้าของธุรกิจให้เข้าห้องพักแห่งที่ 10 กล่าวว่า “มีการสร้างความแตกต่างเกี่ยวกับความสะอาด มีแอลกอฮอล์ตั้งอยู่ตรงประตูทางเข้าอาคารห้องพัก และมีเครื่องวัดอุณหภูมิ การใช้น้ำยาเช็ดทำความสะอาดพื้นที่บริเวณที่เป็นส่วนกลาง หรือทางเดิน”

เจ้าของธุรกิจให้เข้าห้องพักแห่งที่ 11 กล่าวว่า “มีการสร้างความแตกต่างด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกให้กับผู้เข้าพัก เช่น เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ และการรับจ้างซัก-รีดเสื้อผ้า”

เจ้าของธุรกิจให้เข้าห้องพักแห่งที่ 12 กล่าวว่า “มีการสร้างความแตกต่างเกี่ยวกับการบริการในด้านต่างๆ ได้แก่ ความสะอาด มีขวดเจลแอลกอฮอล์ทำความสะอาดมือก่อนเข้ามาในอาคาร มีเครื่องวัดอุณหภูมิเมื่อเดินผ่าน การใช้น้ำยาเช็ด และทำความสะอาดบริเวณที่เป็นพื้นที่ส่วนกลาง การจัดเก็บขยะทุกวัน เป็นต้น”



สรุป มีการสร้างความแตกต่างของธุรกิจห้องให้เข้าพัก 9 แห่ง จาก 12 แห่ง ด้านการบริการความสะดวกด้วยแอลกอฮอล์ มีเครื่องวัดอุณหภูมิ การติดตั้งสัญญาณกันขโมยในห้องพัก มีถึงดับเพลิงตั้งไว้ทุกชั้น เพื่อความปลอดภัย การใช้ระบบคีย์การ์ดทางเข้าประตูอาคารห้องพัก มีที่จอดรถรองรับลูกค้าทุกห้องที่เข้าพัก การปรับปรุงห้องพักเป็นรีสอร์ท และโรงแรมซึ่งมีให้เช่าเป็นแบบรายวัน และรายเดือน

3. ผลการสัมภาษณ์ความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านต้นทุน

เจ้าของธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 1 กล่าวว่า “ต้นทุนลดลง เนื่องจากการใช้เทคโนโลยีซึ่งสามารถประหยัดไฟด้วยการใช้แผงโซลาร์เซลล์มาช่วยควบคุมการปิด-เปิดซึ่งส่งผลให้ค่าใช้จ่ายไฟฟ้าลดน้อยลง”

เจ้าของธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 2 กล่าวว่า “มีการประหยัดน้ำ ประหยัดไฟซึ่งส่งผลให้ต้นทุนลดลง โดยเฉพาะมีกำไรในด้านอื่นเข้ามาประกอบกันก็ทำให้มีผลต่อต้นทุนลดลงตามไปด้วย”

เจ้าของธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 3 กล่าวว่า “จากโควิด 19 ที่กำลังระบาดอยู่ได้มีการปรับปรุงพื้นที่บางส่วนให้มีการประหยัดต่อขนาดด้วยการเปิดแบ่งเป็นโซนๆ ให้เช่าบางส่วนเป็นรายวัน และเป็นรายเดือนซึ่งจากการแบ่งพื้นที่ให้เช่าห้องพักแบบนี้มีผลต่อต้นทุนในการลดต้นทุนลงได้มากขึ้น”

เจ้าของธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 4 กล่าวว่า “มีการนำเอาเทคโนโลยีมาปรับใช้ทางเข้าประตูอาคารด้วยคีย์การ์ด และห้องพักจะติดตั้งสัญญาณกันขโมยทุกห้องเพื่อความปลอดภัยของผู้เช่าห้องพักรวมทั้งความปลอดภัยจากโควิด 19 ในการใช้สิ่งของ หรืออุปกรณ์ร่วมกับผู้อื่นด้วยมือจับสิ่งต่างๆ”

เจ้าของธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 5 กล่าวว่า “ได้มีการนำพัดลมมาให้ใช้ คือเป็นการประหยัดไฟฟ้าลดการเปิดแอร์ซึ่งเป็นการทำกำไรโดยการลดต้นทุนต่างๆ”

เจ้าของธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 6 กล่าวว่า “ได้มีการนำเทคโนโลยีมาปรับใช้โดยมีการใช้โซเชียลมีเดียเพื่อการประชาสัมพันธ์ เช่น FaceBook, Line ในการนำเสนอห้องพัก ราคา และรายละเอียด เป็นต้น”

เจ้าของธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 7 กล่าวว่า “ทุกอย่างเหมือนเดิม ไม่มีผลด้านต้นทุน”

เจ้าของธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 8 กล่าวว่า “ต้นทุนยังคงเหมือนเดิมทุกอย่าง ไม่มีการปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มเติม เนื่องจากสถานที่ตั้งอยู่ใกล้สถานศึกษา และในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ห้องพักให้เช่ายังเต็มคือไม่มีห้องว่างเลย แต่ต้องควบคุม และดูแลทุกอย่าง โดยเฉพาะเรื่องความปลอดภัยต่างๆ ให้กับผู้เช่าห้องพัก”

เจ้าของธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 9 กล่าวว่า “ด้านต้นทุนเกี่ยวกับราคาห้องพักให้เช่าซึ่งในขณะนี้ยังคงราคาเดิม แม้ว่าจะอยู่ในสถานการณ์โรคระบาดอยู่ซึ่งไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงราคาตั้งแต่เริ่มเปิด ทั้งนี้ผู้เช่าห้องพักบางรายได้เข้ามาเช่าพักอาศัยตั้งแต่ช่วงก่อสร้างยังไม่เรียบร้อย และได้พักอาศัยอยู่จนถึงปัจจุบันนี้”

เจ้าของธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 10 กล่าวว่า “ต้นทุนเรื่องราคาไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงยังคงราคาเดิมอยู่ซึ่งทำให้ผู้เช่าห้องพักพึงพอใจ และไม่เคยมีการต่อรองเรื่องราคา แต่จะดูแล และแก้ไขความเสียหายของอุปกรณ์ต่างๆ มากกว่า เช่น หลอดไฟฟ้าถ้ามีการชำรุดจะรีบทำการแก้ไข และเปลี่ยนให้ใหม่ในทันที เป็นต้น”

เจ้าของธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 11 กล่าวว่า “ด้านราคายังคงราคาเดิมไม่ได้มีการปรับเปลี่ยน หรือขึ้นราคาห้องพักให้เช่าแต่อย่างใดซึ่งได้ใช้อัตราเดิมตั้งแต่เริ่มเปิดธุรกิจนี้ถึงปัจจุบัน”



เจ้าของธุรกิจให้เช่าห้องพักแห่งที่ 12 กล่าวว่า “ด้านต้นทุนไม่มีการขึ้นราคาค่าห้องพัก และจากสถานการณ์โควิด 19 ยังระบาดซึ่งผู้เช่าบางคนถูกปลดออกจากงานทำให้ต้องอาศัยอยู่เพื่อหางานใหม่”

สรุป ธุรกิจให้เช่าห้องพักด้านต้นทุนซึ่งบางแห่งมีต้นทุนลดลงด้วยการนำแผงโซลาร์เซลล์มาช่วยควบคุมการเปิด-ปิดไฟซึ่งส่งผลให้เกิดการประหยัดไฟ ประหยัดน้ำ และประหยัดการใช้แอร์ด้วยการใช้พัดลม เป็นต้น

4. ผลการสัมภาษณ์ความได้เปรียบทางการแข่งขัน การมุ่งตลาดเฉพาะส่วน

ธุรกิจให้เช่าห้องพักทั้ง 12 แห่ง เป็นกลุ่มลูกค้าทั่วไป และกลุ่มเป้าหมาย ลักษณะเป็นนักศึกษา และคนทำงานซึ่งในแต่ละสถานประกอบการจะมี 1) กลุ่มลูกค้าทั่วไป 2) กลุ่มเป้าหมาย 3) กลุ่มลูกค้าทั่วไป และกลุ่มเป้าหมายซึ่งลูกค้าเหล่านี้จะเป็น (1) นักศึกษา (2) คนทำงาน (3) คนทำงาน และนักศึกษา ซึ่งสถานประกอบการบางแห่งจะมีเฉพาะกลุ่มลูกค้าทั่วไป คือเป็นคนทำงาน ส่วนบางแห่งจะมีเฉพาะกลุ่มเป้าหมาย คือเป็นนักศึกษา และบางแห่งจะมีกลุ่มลูกค้าทั่วไป และกลุ่มเป้าหมาย คือเป็นนักศึกษา และคนทำงาน

5. ผลการสัมภาษณ์ความสำเร็จขององค์กรธุรกิจ การมีกำไรเพิ่มขึ้น

เจ้าของธุรกิจห้องพักให้เช่าแห่งที่ 1-6, 8 และ 10-11 กล่าวว่า “ธุรกิจให้เช่าห้องพักช่วงโควิด 19 มีผลกำไรเพิ่มขึ้น เนื่องจากการปรับราคาตามสภาพเศรษฐกิจ และความได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้งใกล้ถนนหลัก มีการจัดเก็บค่าสาธารณูปโภคในอัตราที่กำหนดเพื่อสร้างกำไรด้วยห้องพักอาศัยมีจำนวนเท่าเดิมซึ่งบางแห่งไม่ได้มีการปรับขึ้นราคา แต่ด้วยทำเลที่ตั้งใกล้สถาบันการศึกษาทำให้มีลูกค้าเต็มตลอดอย่างต่อเนื่อง บางแห่งมีการเปิดให้เช่ารายวันซึ่งมีความคุ้มค่ามากกว่าแบบรายเดือน แต่บางส่วนยังคงให้เช่าเป็นรายเดือน และมาตรการของห้องพักเพื่อความปลอดภัยส่งผลให้มีลูกค้าใหม่ๆ เข้ามามากขึ้น ธุรกิจให้เช่าห้องพักบางแห่งมีการหารายได้เพิ่มด้วยการจัดเก็บค่าจอดรถกับบุคคลภายนอกที่นำรถเข้ามาจอดบริเวณภายในสถานที่ ส่วนใหญ่ลูกค้าที่เข้าพักจะเน้นราคาถูก มีคุณภาพ ไม่จำเป็นต้องมีแอร์ สามารถใช้พัดลมได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ห้องพักที่สะอาด และมีความปลอดภัยจะมีลูกค้ามาเช่าพักอาศัยเต็มทุกห้องอย่างต่อเนื่อง”

ส่วนเจ้าของธุรกิจห้องพักให้เช่าแห่งที่ 7, 9 และ 12 กล่าวว่า “กำไรไม่เพิ่มขึ้น เพราะปริมาณห้องพักให้เช่ามีจำนวนเท่าเดิม ไม่สามารถขยายพื้นที่ทำห้องพักเช่าให้มากขึ้นซึ่งทำให้ลูกค้ามีจำนวนเท่าเดิม และรายรับไม่เพิ่มขึ้น เนื่องจากห้องพักตั้งอยู่ใกล้สถานศึกษาระหว่างช่วงปิดเทอมผู้พักอาศัยจะคืนห้องเพื่อเดินทางกลับบ้านทำให้ห้องพักว่างลงบ้างชั่วคราวในระยะเวลาสั้นๆ ซึ่งทำให้รายได้ไม่เพิ่มการทำกำไรก็ไม่มี”

สรุป เจ้าของธุรกิจห้องพักให้เช่ามีกำไรเพิ่มขึ้น 9 แห่ง จาก 12 แห่ง ซึ่งความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านต้นทุนเกี่ยวกับราคาซึ่งคงราคาเดิมด้วยทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ถนนหลัก มีความสะดวกสบาย และง่ายต่อการเดินทาง ในขณะเดียวกัน บางแห่งมีการปรับราคาเพิ่มเติมบ้างซึ่งไม่มาก และผู้เช่าห้องพักยอมรับได้ในส่วนที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งมีการจัดเก็บค่าสาธารณูปโภคในอัตราที่กำหนดเพื่อสร้างกำไร

6. ผลการสัมภาษณ์ความสำเร็จขององค์กรธุรกิจ ด้านการขยายตัว หรือการเติบโต



พบว่า ธุรกิจให้เช่าห้องพักทั้ง 12 แห่ง ไม่มีการขยายตัว หรือเติบโต เนื่องจากราคาที่ดินมีการปรับตัว ทำให้มีมูลค่าของที่ดินเพิ่มสูงขึ้นอย่างมากอันส่งผลให้ธุรกิจทั้ง 12 แห่ง ไม่สามารถขยายตัวได้ สิ่งสำคัญคือ ด้านพื้นที่ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ถนนหลัก และสถาบันการศึกษาซึ่งไม่สามารถขยายบริเวณพื้นที่ออกไปได้ แต่สิ่งสำคัญคือ ราคาที่ดินปรับตัวขึ้นสูงมาก การขอสินเชื่อมีความยากลำบากทำให้การกู้เงินมาลงทุนไม่คุ้มกัน เพราะต้องใช้เวลาคืนทุนหลายปี มีค่าเสื่อมทุกปี เนื่องจากขาดปัจจัยการเงิน มูลค่าที่ดินราคาสูงมาก และเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวยในการขยายธุรกิจด้วยจากปัญหาอุปสรรคซึ่งส่งผลให้มีพื้นที่จำกัด และไม่สามารถเพิ่มเติมปริมาณห้องพักให้มีจำนวนเพิ่มมากขึ้นได้ ดังนั้นทำให้ธุรกิจให้เช่าห้องพักไม่ได้มีการขยาย หรือเติบโต

สรุป เนื่องจากการขาดปัจจัยเงินทุนรวมทั้งพื้นที่ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ถนนหลัก และสถาบันการศึกษาซึ่งไม่สามารถขยายพื้นที่ให้มากขึ้นทำให้ห้องพักให้เช่ามีจำนวนเท่าเดิม ไม่ได้มีการขยายตัว หรือการเติบโต

7. ผลการสัมภาษณ์ความสำเร็จขององค์กรธุรกิจ ด้านการเพิ่มขึ้นของลูกค้า

พบว่า ธุรกิจให้เช่าห้องพักทั้ง 12 แห่ง มีลูกค้าเท่าเดิม 11 แห่ง มีลูกค้าเพิ่มขึ้น 1 แห่ง จากการเปิดให้เช่าเป็นรายวัน ทำให้มีลูกค้าเข้ามาพักหมุนเวียนกันตลอด และบางส่วนเช่าเป็นรายเดือน แต่บางแห่งนั้นผู้เช่ามีการย้ายเข้า-ออกบ้างซึ่งทำให้ห้องพักเต็มตลอดอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่บางแห่งด้วยทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้สถาบันการศึกษา ห้องเช่าพักมีผู้เช่าเต็มทุกห้อง ยกเว้นช่วงปิดเทอมจะมีว่างบ้างบางห้อง แต่เป็นเพียงช่วงระยะเวลาสั้นๆ เท่านั้น ทั้งนี้ด้วยราคาค่าเช่าไม่มีการเปลี่ยนแปลง ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ถนนหลักซึ่งทำให้ผู้พักอาศัยมีความสะดวกในการเดินทาง ส่วนใหญ่แล้วผู้เช่าห้องพักจะไม่ค่อยย้ายออกจะอาศัยอยู่ในระยะยาว

สรุป การเพิ่มขึ้นของลูกค้าในธุรกิจให้เช่าห้องพักมี 1 แห่ง จากการเปิดให้เช่าเป็นรายวัน ทำให้มีลูกค้าเข้ามาพักกันตลอด และบางส่วนให้เช่าเป็นรายเดือนซึ่งธุรกิจให้เช่าห้องพักอีก 11 แห่ง มีผู้เช่าห้องพักเท่าเดิม

เชิงปริมาณด้วยการวิเคราะห์จากผู้ตอบแบบสอบถาม

1. ข้อมูลทั่วไป

พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 213 คน ร้อยละ 55.30 เพศชาย จำนวน 172 คน ร้อยละ 44.70 อายุ 15-26 ปี จำนวน 153 คน ร้อยละ 39.70 เป็นโสด จำนวน 197 คน ร้อยละ 51.20 ปริญญาตรี จำนวน 225 คน ร้อยละ 58.40 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 16,601-23,600 บาท จำนวน 85 คน ร้อยละ 22.10

2. ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจของผู้เช่าห้องพัก

โดยกำหนดคะแนนดังนี้ ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) 5.00 - 4.21 = มากที่สุด, 4.20 - 3.41 = มาก, 3.40 - 2.61 = ปานกลาง, 2.60 - 1.81 = น้อย, 1.80 - 1.00 = น้อยที่สุด

ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ระดับความพึงพอใจด้วยค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจให้เช่าห้องพัก	ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$)	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (S.D.)	ระดับ ความพึงพอใจ
---	----------------------------	---------------------------------	----------------------



การสร้างความแตกต่าง	4.04	0.51	พึงพอใจมาก
ความได้เปรียบด้านต้นทุน	4.02	0.68	พึงพอใจมาก
การมุ่งตลาดเฉพาะส่วน	4.13	0.62	พึงพอใจมาก
รวม	4.06	0.41	พึงพอใจมาก

ตารางที่ 1 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความพึงพอใจมากเกี่ยวกับความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจให้เช่าห้องพักโดยภาพรวม ค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.06$) ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจมากเกี่ยวกับการสร้างความแตกต่าง ค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.04$) ความได้เปรียบด้านต้นทุน ค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.02$) และการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน ค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.13$)

ตารางที่ 2 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจกับความสำเร็จขององค์กรธุรกิจ

ความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจ	ความสำเร็จขององค์กรธุรกิจ			
	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)	ทิศทาง	ระดับความสัมพันธ์
การสร้างความแตกต่าง	.78	0.00	-	มีความสัมพันธ์
ความได้เปรียบด้านต้นทุน	.77	0.00	-	มีความสัมพันธ์
การมุ่งตลาดเฉพาะส่วน	.75	0.00	-	มีความสัมพันธ์

ตารางที่ 2 ผลจากการวิเคราะห์สถิติสหสัมพันธ์เพียร์สัน พบว่า ความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จขององค์กรธุรกิจ เกี่ยวกับการสร้างความแตกต่าง ความได้เปรียบด้านต้นทุน และการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน ด้วยค่าความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน มีค่ามากกว่า 0 และเป็นบวกซึ่งค่า Sig. เท่ากับ 0.00 ($P < 0.05$) นัยสำคัญทางสถิติต่ำกว่า 0.05

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

สรุป

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ผู้เช่าห้องพักส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 15-26 ปี เป็น



โสด การศึกษาปริญญาตรี รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 16,601-23,600 บาท ข้อมูลทั่วไปของผู้รับการสัมภาษณ์พบว่า ธุรกิจให้เช่าห้องพัก จำนวน 12 แห่ง มีสถานะเป็นเจ้าของกิจการ ประสบการณ์การทำธุรกิจเป็นระยะเวลา 5 – 15 ปี มีรายได้ต่อเดือน 45,000 – 55,000 บาท ธุรกิจให้เช่าห้องพัก จำนวน 12 แห่ง ผู้รับการสัมภาษณ์ มีสถานะเป็นเจ้าของกิจการ ประสบการณ์การทำธุรกิจเป็นระยะเวลา 5 – 15 ปี มีรายได้ต่อเดือน 45,000 – 55,000 บาท มีการสร้างความแตกต่างของธุรกิจห้องให้เช่าพัก 9 แห่ง จาก 12 แห่ง ด้านการบริการความสะอาดด้วยแอลกอฮอล์ มีเครื่องวัดอุณหภูมิ การติดตั้งสัญญาณกันขโมยในห้องพัก มีถังดับเพลิงตั้งไว้ทุกชั้นเพื่อความปลอดภัย การใช้ระบบคีย์การ์ดทางเข้าประตูอาคารห้องพัก มีที่จอดรถรองรับลูกค้าทุกห้องที่เข้าพัก การปรับปรุงห้องพักเป็นรีสอร์ท และโรงแรมซึ่งมีให้เช่าเป็นแบบรายวัน และรายเดือน ธุรกิจให้เช่าห้องพักด้านต้นทุนซึ่งบางแห่งมีต้นทุนลดลงด้วยการนำแผงโซลาร์เซลล์มาช่วยควบคุมการเปิด-ปิดไฟซึ่งส่งผลให้เกิดการประหยัดไฟ ประหยัดน้ำ และประหยัดการใช้แอร์ด้วยการใช้พัดลม เจ้าของธุรกิจห้องพักให้เช่ามีกำไรเพิ่มขึ้น 9 แห่ง จาก 12 แห่ง ซึ่งความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านต้นทุนเกี่ยวกับราคาซึ่งคงราคาเดิมด้วยทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ถนนหลัก มีความสะดวกสบาย และง่ายต่อการเดินทาง ในขณะเดียวกัน บางแห่งมีการปรับราคาเพิ่มเติมบ้างซึ่งไม่มาก และผู้เช่าห้องพักยอมรับได้ในส่วนที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งมีการจัดเก็บค่าสาธารณูปโภคในอัตราที่กำหนดเพื่อสร้างกำไร เนื่องจากการขาดปัจจัยเงินทุนรวมทั้งพื้นที่ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ถนนหลัก และสถาบันการศึกษาซึ่งไม่สามารถขยายพื้นที่ให้มากขึ้นทำให้ห้องพักให้เช่ามีจำนวนเท่าเดิม ไม่ได้มีการขยายตัว หรือการเติบโต การเพิ่มขึ้นของลูกค้าในธุรกิจให้เช่าห้องพักมี 1 แห่ง จากการเปิดให้เช่าเป็นรายวัน ทำให้มีลูกค้าเข้ามาพักกันตลอด และบางส่วนให้เช่าเป็นรายเดือนซึ่งธุรกิจให้เช่าห้องพักอีก 11 แห่ง มีผู้เช่าห้องพักเท่าเดิม

อภิปรายผล

ความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจ

การสร้าง ความแตกต่าง พบว่า 1) ด้านบริการ เช่น มีการใช้คีย์การ์ดทางเข้าประตูอาคารห้องพัก 2) ด้านความปลอดภัยซึ่งทางธุรกิจให้เช่าห้องพักจะมีมาตรการ เช่น ห้องพักมีสัญญาณกันขโมย เป็นต้น 3) ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น มีเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ และการรับจ้างซักรีดเสื้อผ้า 4) ด้านความสะอาด สถานที่บางแห่ง เจ้าของธุรกิจจะดูแลความสะอาดด้วยตัวเองมากกว่าการใช้แม่บ้าน มีการจัดเก็บขยะทุกวัน เป็นต้น และผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจมากเกี่ยวกับการสร้างความแตกต่างค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.04$) ซึ่งสอดคล้องกับ Cooper, Edgett & Kleinschmidt (1998) ว่า การสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันที่ผลิตภัณฑ์มีลักษณะเฉพาะพิเศษกว่าอันจะนำไปสู่ความสำเร็จขององค์กรธุรกิจ

ความได้เปรียบด้านต้นทุน พบว่า 1) ด้านราคา ทางห้องพักยังคงราคาเดิมตั้งแต่เริ่มเปิดจนถึงปัจจุบัน ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงราคาซึ่งผู้เช่าพักบางรายได้มาพักตั้งแต่ช่วงก่อสร้างยังไม่เรียบร้อย และได้อาศัยอยู่จนถึงปัจจุบันนี้ 2) ด้านการทำกำไรโดยลดต้นทุนต่างๆ มีการประหยัดแอร์ด้วยการมีพัดลมให้ใช้ ประหยัดน้ำ ประหยัดไฟฟ้าโดยใช้แผงโซลาร์เซลล์มาช่วยควบคุมการเปิด-ปิดไฟ 3) การประหยัดต่อขนาด และผู้ตอบ



แบบสอบถามมีความพึงพอใจมากเกี่ยวกับความได้เปรียบด้านต้นทุน ค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.02$) ซึ่งสอดคล้องกับ Kotler, Bower & Maken (2010) ในการสร้าง การรักษา และการส่งเสริมให้เกิดความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาวซึ่งเป็นตัวชี้วัดความสำเร็จด้วยความพึงพอใจในระยะยาว

การมุ่งตลาดเฉพาะส่วน พบว่า เป็นนักศึกษา กลุ่มคนทำงานซึ่งเป็นลูกค้าทั่วไป และกลุ่มเป้าหมายที่มาเข้าพักอาศัยซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจมากเกี่ยวกับการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน ค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.13$) ซึ่งสอดคล้อง Etzel, Walker & Stanton (2004) เกี่ยวกับการมุ่งเน้นความสำคัญที่ลูกค้า

ความสำเร็จขององค์กรธุรกิจ

การมีกำไรเพิ่มขึ้นของธุรกิจพบว่า ผู้ประกอบการมีกำไรเพิ่มขึ้นจำนวน 9 ราย และไม่มีกำไรเพิ่มขึ้นจำนวน 3 ราย รวม 12 ราย ซึ่งสอดคล้องกับ Foley & Green (1989) ว่าความสำเร็จในการทำธุรกิจพิจารณาได้จากผลกำไรของธุรกิจ Jerab, Alper & Baslar (2011) และ Neely, Adams & Kennerley (2002) องค์กรมีความต้องการที่จะมีกำไร และให้ลูกค้ามีความภักดีในผลิตภัณฑ์ จากการสร้างความแตกต่างด้านราคาโดยการคงราคาเดิม หรือบางแห่งผู้ประกอบการมีการปรับราคาเพิ่มบ้าง แต่เป็นจำนวนไม่มากซึ่งผู้เช่าได้รับได้ เนื่องจากทำเลที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทาง และการจัดเก็บค่าสาธารณูปโภคในอัตราที่หอพักกำหนดเพื่อสร้างกำไร และห้องพักรวมจะมีผู้เช่าพักตลอดอย่างต่อเนื่องทุกแห่ง

ความพึงพอใจของผู้เช่าห้องพัก

ผู้เช่าห้องพักมีความพึงพอใจมากเกี่ยวกับการสร้างความแตกต่าง ค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.04$) ความได้เปรียบด้านต้นทุน ค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.02$) การมุ่งตลาดเฉพาะส่วน ค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.13$) ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีความพึงพอใจของ Kotler & Armstrong (2004) ว่าเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นแล้ว และเมื่อลูกค้าได้รับสินค้าหรือบริการที่มีความสัมพันธ์กับความคาดหวังของลูกค้าก่อนที่จะได้รับสินค้า หรือบริการนั้นๆ และAaker (2001) การสร้างความแตกต่าง หรือนำเสนอผลิตภัณฑ์ และการบริการในลักษณะที่ไม่เหมือนใครเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า การบริการซึ่งจะมีผลต่อการเลือก และส่งผลต่อความพึงพอใจของลูกค้า

ความสัมพันธ์ระหว่างการได้เปรียบทางการแข่งขันกับความสำเร็จของธุรกิจ

พบว่า การได้เปรียบทางการแข่งขันมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จของธุรกิจ การสร้างความแตกต่าง ความได้เปรียบด้านต้นทุน และการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน ด้วยค่าความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน เป็นค่าบวก และมากกว่า 0 ซึ่งค่า Sig. เท่ากับ 0.00 ($P < 0.05$) นัยสำคัญทางสถิติน้อยกว่า 0.05 และเจ้าของธุรกิจมีกำไรเพิ่มขึ้น 9 ราย จากธุรกิจให้เช่าห้องพักทั้งหมด 12 รายซึ่งสอดคล้องกับ Foley & Green (1989); Neely, Adams & Kennerley (2002); Jerab, Alper & Baslar (2011) ว่าความสำเร็จในการทำธุรกิจพิจารณาได้จากผลกำไรของธุรกิจ หรือการวัดผลจากความพึงพอใจ องค์กรต้องการกำไร และให้ลูกค้ามีความภักดี



องค์ความรู้ที่ได้จากการวิจัย

ความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจ การสร้างความแตกต่าง เช่น ด้านความปลอดภัย การบริการ และความสะอาด เป็นต้น ความได้เปรียบทางด้านต้นทุน ด้วยเทคโนโลยีจากการนำแผงโซลาร์เซลล์มาช่วยควบคุมการเปิด-ปิดไฟ ส่งผลให้เกิดการประหยัดไฟฟ้าให้ต้นทุนลดลงได้มากในระยะยาว และการปรับปรุงห้องพักเข้าให้เป็นรีสอร์ท หรือโรงแรม แบ่งส่วนเช่าเป็นรายวัน บางส่วนยังคงให้เข้าพักเป็นรายเดือนส่งผลให้เกิดรายได้ และมีกำไรมากขึ้น การจัดเก็บค่าจอดรถสำหรับคนภายนอกก่อให้เกิดรายได้ตามมา การบริการด้านสุขอนามัย ความปลอดภัยของผู้เข้าพักอาศัยด้วยนวัตกรรมการใช้คีย์การ์ดและการมุ่งตลาดเฉพาะส่วนเป็นลูกค้าทั่วไป และลูกค้าเป้าหมายซึ่งผู้เช่าห้องพักมีระดับความพึงพอใจมากเกี่ยวกับการสร้างความแตกต่างความได้เปรียบด้านต้นทุน การมุ่งตลาดเฉพาะส่วน และความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จขององค์กรธุรกิจ การสร้างความแตกต่าง ความได้เปรียบด้านต้นทุน และการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน ด้วยค่าความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันด้วยความสำเร็จขององค์กรธุรกิจให้เช่าห้องพักสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้น 9 แห่ง จาก 12 แห่ง แม้ว่าจะอยู่ในช่วงสถานการณ์โควิด 19

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

ภาครัฐควรมีนโยบายในการช่วยเหลือผู้ประกอบการ เนื่องจากการขอสินเชื่อของภาคเอกชนมีความยากลำบากทำให้การกู้เงินจำนวนมากมาลงทุนไม่คุ้มกัน เพราะต้องใช้เวลานานหลายปี มีค่าเสื่อมทุกปี จากการขาดปัจจัยการเงินเพื่อนำมาลงทุนซึ่งเป็นสิ่งสำคัญ และด้วยมูลค่าราคาที่ดินมีการปรับตัวเพิ่มสูงมากซึ่งส่งผลให้ธุรกิจให้เช่าห้องพักไม่สามารถขยาย หรือเติบโต

2. ข้อเสนอแนะสำหรับปฏิบัติ

ผู้ประกอบการสามารถนำความได้เปรียบทางการแข่งขันการสร้างแตกต่างในการบริการไปปรับปรุงให้ธุรกิจมีคุณภาพมากขึ้น ความได้เปรียบด้านต้นทุนเกี่ยวกับราคาซึ่งควรจะมีการพิจารณาราคาให้มีความเหมาะสมกับสถานการณ์ต่างๆ การมุ่งตลาดเฉพาะส่วน ควรจะปรับปรุงให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อจะได้เห็นในเชิงประจักษ์เกี่ยวกับความได้เปรียบทางการแข่งขันในด้านต่างๆ ให้เพิ่มมากขึ้น รวมถึงการปรับปรุงห้องเช่าพักให้ได้ตรงกับความต้องการ และความพึงพอใจ และความต้องการของผู้เช่าได้มากที่สุด

3. ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยต่อไป

การวิจัยครั้งนี้ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างในอำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี ซึ่งเป็นพื้นที่ห้องเช่าพักอยู่ใกล้กับสถาบันการศึกษา ได้แก่ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ศูนย์รังสิต และบริเวณโดยรอบๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นนักศึกษา คนทำงานในมหาวิทยาลัย ดังนั้นการเก็บข้อมูลในการทำวิจัยครั้งต่อไปควรให้มีการขยายพื้นที่เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มตัวอย่างได้มากขึ้น

เอกสารอ้างอิง



- กรมพัฒนาที่ดิน. (2566). <http://ldd.go.th>
- กิตติมา ปรีดีดิolk. (2559). *ทฤษฎีบริหารองค์กร*. กรุงเทพฯ: ชนะการพิมพ์.
- เทศบาลเมืองคลองหลวง. (2566). <https://khlongluang.go.th>
- ธานินทร์ ศิลป์จารุ. (2555). *การวิจัยและการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS และ AMOS*. พิมพ์ครั้งที่ 13 ปรับปรุงใหม่ล่าสุด. กรุงเทพฯ: ห้างหุ้นส่วนสามัญบิสซิเนสอาร์แอนด์ดี.
- Aaker, D. A. (2001). *Strategic market management*. (6th ed.). New York: John Wiley & Sons.
- Cooper, R. G., Edgett, S. J., & Kleinschmidt, E. J. (1998). Best Practices for managing R&D Portfolios. *Research-Technology. Management*, 41(40), 20-23.
- Etzed, M. J., Walder, B. J., & Stanton, W. J. (2004). *Marketing* (13th ed.). Boston: McGraw-Hill.
- Foley, p., & Green, H. (1989). *What is success. Small Business Success*. London: Chapman.
- Jerab, D.A., Alper, M., & Baslar, A. (2011). “The impact of core competencies on competitive advantages and success in Istanbul tourists companies”. Retrieved from <http://ssrn.com/abstract=1813163> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1813163>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2004). *Principles of marketing*. (10th ed.) New Jersey: Prentice-Hall.
- Kotler, P., Bower, J., & Maken, J. (2010). *Marketing management*. (12th ed.). New Jersey: Prentice-Hall.
- Neely, A., Adams, C., & Kennerley, M. (2002). *The Performance prism: The scorecard for measuring and managing business success*. Harlow: Pearson Education.
- Shelly, M. W. (1975). *Responding to Social Change*. Pennsylvania: Dowden Hutchison
- Porter, M. E. (2005). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.

Translated Thai Reference

- Kittima. P. (2016). *Organization Management Theory*. Bangkok: Chana Pringing. (in Thai).
- Thanin. S.(2012). *Research and statistical data analysis with SPSS and AMOS*. (13thed.). Latest update. Bangkok: Samal Business R&D Partnership. (in Thai).
- Department of Land Development. (2023). Retrieved from http://www.ddd.go.th/dinThai/%E0%B8%9B%E0%B8%97%E0%B8%B8%E0%B8%A1%E0%B8%98%E0%B8%B2%E0%B8%99%E0%B8%B5/MAIN/PN/PN_02L.html. (in Thai).
- Khlongluang Town Municipality. (2023). Retrieved from <https://khlongluang.go.th/public/list/data/index/menu/1144>. (in Thai).

