

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการศึกษา

การศึกษาระดับความพึงพอใจของศัลยแพทย์กระดูกและข้อในเขตภาคเหนือต่อส่วนประสมการตลาดบริการของผลิตภัณฑ์ข้อเข่าเทียม บริษัทซิมเมอร์ เมดิคัล (ประเทศไทย) จำกัด มีระเบียบวิธีการศึกษาดังนี้

1. ขอบเขตการศึกษา
 - 1.1 ขอบเขตเนื้อหา
 - 1.2 ขอบเขตประชากร และขนาดประชากร
2. วิธีการศึกษา ประกอบด้วย
 - 2.1 การกำหนดแหล่งข้อมูล
 - 2.2 การเก็บรวบรวมข้อมูล
 - 2.3 การวิเคราะห์ข้อมูล และสถิติที่ใช้ในการศึกษา
3. สถานที่ใช้ในการดำเนินการศึกษา และรวบรวมข้อมูล
4. ระยะเวลาในการดำเนินการ

3.1 ขอบเขตการศึกษา

3.1.1 ขอบเขตเนื้อหา

ขอบเขตเนื้อหาของการศึกษาเป็นการศึกษาระดับความพึงพอใจของศัลยแพทย์กระดูกและข้อในเขตภาคเหนือต่อส่วนประสมการตลาดบริการของผลิตภัณฑ์ข้อเข่าเทียม บริษัทซิมเมอร์ เมดิคัล (ประเทศไทย) ซึ่งศึกษาด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถานที่ ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร ด้านการให้บริการ และด้านการสร้าง และนำเสนอลักษณะทางกายภาพ

3.1.2 ขอบเขตประชากร และขนาดประชากร

ประชากรในการศึกษาคั้งนี้ คือ จำนวนศัลยแพทย์กระดูกและข้อในเขตภาคเหนือที่ปฏิบัติงานในโรงพยาบาลทั้งของรัฐบาล และเอกชน ทั้งหมด ในเขตพื้นที่ 16 จังหวัดภาคเหนือ ในปี พ.ศ. 2557 จำนวน 106 ราย

3.2 วิธีการศึกษา

3.2.1 การกำหนดแหล่งข้อมูล

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถามของ ศัลยแพทย์กระดูกและข้อ ที่ปฏิบัติงานในเขต 16 พื้นที่ภาคเหนือ จำนวน 106 ราย (ผู้ศึกษาได้ส่งแบบสอบถามไปยังศัลยแพทย์กระดูกและข้อ 106 ราย มีแพทย์ฯ ตอบแบบสอบถามกลับมาทั้งหมด 80 ราย) คิดเป็นร้อยละ 75

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าจากเอกสาร งานวิจัย เอกสารอ้างอิงต่าง ๆ วิทยานิพนธ์ รายงานทางวิชาการ และเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ตที่เกี่ยวข้อง

3.2.2 การเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ประสบการณ์การทำงานด้านแพทย์เฉพาะทาง จำนวนครั้งการเลือกใช้ข้อเข่าเทียม โรงพยาบาลที่สังกัด และจำนวนเตียงผู้ป่วยในโรงพยาบาล

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจของศัลยแพทย์กระดูกและข้อ ในเขตจังหวัดภาคเหนือ ต่อส่วนประสมการตลาดบริการของผลิตภัณฑ์ข้อเข่าเทียม ของบริษัทซิมเมอร์ เมดิคัล (ประเทศไทย) จำกัด ในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร ด้านกระบวนการให้บริการ และด้านการสร้าง และนำเสนอลักษณะทางกายภาพ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัญหา และข้อเสนอแนะในการให้บริการของบริษัทซิมเมอร์ เมดิคัล (ประเทศไทย) จำกัด

3.2.3 การวิเคราะห์ข้อมูล และสถิติที่ใช้ในการศึกษา

ข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสอบถาม จะนำมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistics) ค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) นำเสนอในรูปตารางประกอบคำบรรยาย โดยแบบสอบถามส่วนที่ 1 เป็นข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม วิเคราะห์โดยใช้ความถี่ และร้อยละ ส่วนข้อมูลส่วนที่ 2 มีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า

(Rating Scale) โดยแต่ละข้อคำถามมีคำตอบให้เลือก 5 ระดับ และมีเกณฑ์การให้คะแนนแต่ละระดับ ดังนี้ (ชูศรี วงศ์รัตนะ, 2546)

<u>คะแนน</u>	<u>ระดับความพึงพอใจ</u>
5	มากที่สุด
4	มาก
3	ปานกลาง
2	น้อย
1	น้อยที่สุด

ผลคะแนนที่ได้นำมาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย พร้อมกำหนดเกณฑ์การแปลความหมายแต่ ละระดับ ตามช่วงคะแนนเฉลี่ย ดังนี้

<u>ค่าเฉลี่ย</u>	<u>อยู่ในระดับ</u>
4.50 – 5.00	พึงพอใจมากที่สุด
3.50 – 4.49	พึงพอใจมาก
2.50 – 3.49	พึงพอใจปานกลาง
1.50 – 2.49	พึงพอใจน้อย
1.00 – 1.49	พึงพอใจน้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับปัญหา และข้อเสนอแนะในการให้บริการของบริษัทซิม เมอร์ เมดิคัล (ประเทศไทย)

3.3 สถานที่ใช้ในการดำเนินการศึกษาและรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาค้างนี้ใช้สถานที่ในการดำเนินการศึกษา และรวบรวมข้อมูลดังนี้

1. คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
2. การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามส่งให้แก่สัลดยแพทย์กระดูกและข้อ ในพื้นที่ 16 จังหวัดภาคเหนือ

3. บริษัทซิมเมอร์ เมดิคัล (ประเทศไทย) จำกัด ที่ตั้งสำนักงาน ณ.เลขที่ 183 อาคารรัตนการ ชั้น 2 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร และสำนักงานสาขา ณ.เลขที่ 99 อาคาร แอร์พอร์ต บิซิเนส พาร์ค ชั้น 1 ห้อง 111 ถนนมหิดล ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

3.4 ระยะเวลาในการดำเนินการ

ระยะเวลาในการดำเนินการศึกษา ใช้เวลา 6 เดือน โดยทำการศึกษาดังแต่เดือน มีนาคม พ.ศ. 2557 ถึงเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2557 ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลตั้งแต่ เดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2557 ถึงเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2557



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved