

บทคัดย่อ

ชื่อภาคานิพนธ์ : กำลังขวัญในการปฏิบัติงานของพนักงานขาย ศึกษาเฉพาะกรณี
บริษัท เซอร์จิง-พลาว จำกัด
ชื่อผู้เขียน : นางสาวอุไรวรรณ ศรีศิริ
ชื่อปริญญา : ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (พัฒนาลังคม)
ปี : 2544

การศึกษาเรื่อง กำลังขวัญในการปฏิบัติงานของพนักงานขาย ศึกษาเฉพาะกรณี บริษัท เซอร์จิง-พลาว จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระดับกำลังขวัญ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกำลังขวัญ ตลอดจนปัญหาและความต้องการของพนักงานขาย ในการปฏิบัติโดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยคือ พนักงานขาย บริษัท เซอร์จิง-พลาว จำกัด จำนวน 200 คน เก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้แบบสอบถาม โดยวิธีการวิเคราะห์พรรณนาความและใช้ค่าสถิติร้อยละ (Percentage) การหาค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระและตัวแปรตาม เพื่อทดสอบสมมติฐานด้วยค่า t-test และ F-test

สรุปผลการวิจัย

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง อายุ 30 ปี มีระดับการศึกษาปริญญาตรีและสูงกว่า สำเร็จการศึกษาทางด้านวิทยาศาสตร์เป็นส่วนใหญ่ สถานภาพสมรสมากกว่าเป็นโสด อายุ การทำงานส่วนใหญ่ต่ำกว่า 5 ปี รายได้เฉลี่ยต่อเดือนประมาณ 20,000 บาท

สำหรับทางด้านกำลังขวัญในการปฏิบัติงานของพนักงานขายในภาพรวมพบว่าอยู่ระดับปานกลาง พนักงานขายประมาณครึ่งหนึ่ง มีบุคลิกภาพของผู้ประกอบอยู่ในระดับสูง โดยเฉพาะความมั่นใจในตัวเอง และด้านความตั้งใจในการทำงานของพนักงานขาย อยู่ในระดับปานกลาง ส่วนความสามารถในความคิดริเริ่มอยู่ระดับน้อย ความสามารถในการคิด ริเริ่มได้รับคะแนนเฉลี่ยต่ำสุด และด้านความมั่นคงปลอดภัยในงานของพนักงานขายอยู่ในระดับ ปานกลาง ทางด้านสภาพแวดล้อมในการทำงาน ด้านความสัมพันธ์กับผู้ร่วมงานของพนักงานขาย ความสัมพันธ์กับผู้บังคับบัญชา ด้านความยุติธรรมในการทำงาน ด้านการยอมรับนับถือในอาชีพ และ

ด้านค่าตอบแทนและสวัสดิการของพนักงานขายยา อยู่ในระดับปานกลาง ส่วนด้านการปรับตัวของพนักงานขายยาอยู่ในระดับสูง

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อกำลังใจของพนักงานขายยาศึกษาเฉพาะกรณี บริษัทเซอริง-พลาว จำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติได้แก่ อายุ ระดับการศึกษา สาขาที่สำเร็จการศึกษา สถานภาพสมรส อายุทำงานในงานขาย อัตราเงินเดือนความเพียงพอต่อรายได้ ความรับผิดชอบต่อการขายยา และบุคลิกภาพ ของผู้ประกอบการ

The research on Morale in the Implementation of Works of medicine sellers, Case study : Schering Plough Co, Ltd. had purposes to study level of morale and factors that had impacts on the morale as well as problems and needs of the medicine sellers. The sampling population was 200 medicine sellers of Schering Plough Co, Ltd. Questionnaire was used to gather information and data. Statistics used in the analysis were descriptive statistic, Percentage, Mean, Standard Deviation, Relations between Independent and Dependent variables. Inferential statistics that were t-test and F-test were used in testing hypothesis.

Conclusion of the Research

The sampling population had average age of 30, with educational background of bachelor degree and higher. Most of them were graduated in fields of science, holding marriage more than single status. Most of them had working period less than 5 years and average monthly income was 20,000 Baht.

Overall picture of morale of the medicine sellers was at medium level. Half of them had high level of personality of entrepreneurs particularly self-confidence. Determination of the sellers was at medium level while that of capability of creativity was low. The capability of creativity had the lowest average points, while level of security and safety at work of the sellers was at medium level. Working environment and relations with colleagues and superiors of the sellers, justice in the works, respect in the career, salary and welfare of the sellers were at medium level while adaptation of the sellers were at high level.

Testing of the hypothesis found that factors that had impacts on the morale of the sellers; Case Study Schering Plough Co, Ltd. were related with statistical significance with age, educational background, fields of graduation, marriage status, working duration in the sales business, rate of salary, sufficiency of the income, responsibility of the medicine selling and personality of the entrepreneurs.