

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

การศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกประกอบอาชีพ ชื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง บริเวณห้างสรรพสินค้ามาบุญครอง และ บริเวณใกล้มหาวิทยาลัยรามคำแหง วิทยาเขตบางนา” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการและขั้นตอนการประกอบอาชีพ และ เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกประกอบอาชีพ ชื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง บริเวณ ห้างสรรพสินค้ามาบุญครอง และบริเวณใกล้มหาวิทยาลัยรามคำแหง วิทยาเขตบางนา

ผู้ศึกษาได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการศึกษา รวมทั้งการสัมภาษณ์รายบุคคล กับประชากรกลุ่มตัวอย่างในการศึกษา ซึ่งเป็นผู้ประกอบการ ชื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 63 คน บริเวณห้างสรรพสินค้ามาบุญครอง 33 คน และ บริเวณใกล้มหาวิทยาลัยรามคำแหง วิทยาเขตบางนา 30 คน ระเบียบวิธีที่ใช้ในการศึกษา เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยศึกษาค้นคว้าข้อมูลจากเอกสาร หนังสือ บทความ และ วิทยานิพนธ์ที่มีหัวข้อในลักษณะใกล้เคียงกัน ตลอดจนข้อมูลที่ได้จากการสำรวจภาคสนามจากกลุ่มตัวอย่าง เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ และประเมินผลการศึกษาโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางคอมพิวเตอร์ SPSS Version 12.0 (Statistical package for Social Science) ซึ่งสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ได้แก่ การหาค่าร้อยละ (Percentage) การหาค่ามัธยฐาน (Mean) และการหาค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ผลการศึกษาสามารถสรุปได้ดังนี้

1. ปัจจัยส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง ในด้านข้อมูลทั่วไป พบว่ากลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 57.1 มีอายุระหว่าง 20-30 ปี มีสถานภาพโสด สำเร็จการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในภาคกลาง โดยเฉพาะกรุงเทพมหานคร และเขตปริมณฑล ซึ่งปัจจุบันพักอาศัยอยู่บ้านเช่า ในด้านการทำงาน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 5,000-10,000 บาท และอยู่ในช่วง 9,000 บาทขึ้นไป ร้อยละ 38.1 ซึ่งเทียบเท่ากับการเป็นลูกจ้างในบริษัทเอกชน ประกอบกับผู้ประกอบการบางรายเพิ่งทำอาชีพนี้ได้ไม่นาน มีที่ตั้งสถานประกอบการที่บริเวณห้างสรรพสินค้ามาบุญครอง ร้อยละ 52.4 ไม่มีบุคคลในครอบครัวที่ต้องอุปการะ ร้อยละ 54.0 เพื่อนชักนำเข้าสู่อาชีพ ร้อยละ 38.1 บิดามารดา ประกอบอาชีพ

เกษตรกร และค้าขาย/เจ้าของกิจการ ร้อยละ 36.5 เคยประกอบอาชีพพนักงานเอกชน ร้อยละ 46.0 ไม่มีประสบการณ์ในการค้าขายก่อนมาทำงาน ซื่อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง ร้อยละ 42.9 และร้อยละ 34.9 ประกอบอาชีพนี้มาเป็นเวลา 1-2 ปี ในด้านปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจซื่อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสองประสบความสำเร็จ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เห็นด้วยระดับมากกว่า เงินทุน ทำเลที่ตั้งสถานประกอบการ ความสามารถในการค้าขายและมนุษยสัมพันธ์ เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจซื่อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสองประสบความสำเร็จ อย่างไรก็ตาม ความรู้ด้านช่าง และอื่น ๆ เช่น การลงโฆษณาการซื่อขายทางอินเทอร์เน็ต การจัดร้านให้ดูดี ไม่เห็นว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการทำให้ธุรกิจของตนประสบความสำเร็จมากนัก

2. ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกประกอบอาชีพ ซื่อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง ประกอบด้วยปัจจัยต่าง ๆ 7 ด้าน คือ

2.1 ด้านปัจจัยหลัก 6 ประการในการเลือกประกอบอาชีพ ได้แก่ มีความรู้สึกเป็นอิสระในการทำงาน สามารถทดลองความคิดและใช้ความสามารถในการบริหารของตนได้เต็มที่ จะมีรายได้ที่สามารถเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้ การมีกิจการของตนเองและการได้รับผลสำเร็จในกิจการนั้นจะทำให้มีเกียรติในสังคม ความยืดหยุ่นของวันและเวลาทำงานมีมาก และสนใจอาชีพประเภทงานจัดการและค้าขาย รวมทั้งงานด้านช่าง และชื่นชอบเทคโนโลยีทางการสื่อสารที่ทันสมัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีความเห็นด้วยระดับมากในภาพรวมของปัจจัยดังกล่าว

2.2 ด้านความรู้สึกทางจิตใจ พบว่า กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา ส่วนใหญ่มีความเห็นด้วยระดับมาก ว่าเหตุผลที่เลือกประกอบอาชีพดังกล่าว เพราะมีเวลาได้อยู่กับครอบครัวมากขึ้น มีโอกาสพบปะผู้คนมากมาย มีความสุขกับงานซื่อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือที่ทำอยู่ในปัจจุบัน จะยังคงประกอบอาชีพนี้ต่อไป และ ตราบใดที่คนยังให้ความสำคัญกับการสื่อสารสินค้าของผู้ประกอบอาชีพก็ยังขายได้เสมอ

2.3 ด้านปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ พบว่า กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา ส่วนใหญ่มีความเห็นด้วยระดับมาก ว่าเงินทุนเป็นสิ่งสำคัญอันดับแรกในการประกอบอาชีพ ทำเลที่ตั้งของสถานประกอบการเป็นปัจจัยสำคัญในการค้าขาย รวมทั้งการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีจะทำให้มีลูกค้าประจำมากนำมาซึ่งการเพิ่มรายได้ ปัจจัยทั้งหมดที่ได้กล่าวมาจะทำให้ธุรกิจของผู้ประกอบอาชีพประสบความสำเร็จได้

2.4 ด้านหนทางในการเพิ่มรายได้ พบว่า กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา ส่วนใหญ่มีความเห็นด้วยระดับมาก ว่าการลงข้อความโฆษณาเกี่ยวกับการซื่อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์

มือถือมือถือสองทางอินเทอร์เน็ต และการที่สามารถให้บริการซ่อมแซม แก้ไขปรับปรุง โทรศัพท์มือถือ ได้เป็นการช่วยสนับสนุนการประกอบอาชีพซื้อขาย แลกเปลี่ยน และเป็นช่องทางในการเพิ่มรายได้

2.5 ด้านการพัฒนาตนเองของผู้ประกอบอาชีพ พบว่า กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา ส่วนใหญ่มีความเห็นด้วยระดับมาก ว่าจะต้องหมั่นหาความรู้เกี่ยวกับส่วนประกอบของเครื่อง และวิธีการใช้โทรศัพท์มือถือที่ออกมาใหม่อยู่เสมอ (เช่น ซื่อนิตยสารเกี่ยวกับโทรศัพท์มือถือมาอ่าน เป็นต้น) เพื่อให้ตนเองรอบรู้ และต้องมีความขยัน ซื่อสัตย์ และอดทน จึงจะประกอบอาชีพนี้ได้ ประสบความสำเร็จ

2.6 ด้านความเสี่ยงในการประกอบอาชีพ พบว่า กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา ส่วนใหญ่มีความเห็นด้วยระดับปานกลาง ว่าอาชีพนี้มีความเสี่ยงต่อการรับซื้อสินค้าจากมิจฉาชีพ เพราะในความเป็นจริง เมื่อตัดสินใจรับซื้อสินค้าจากบุคคลใด จำต้องขอสำเนาบัตรประชาชนไว้ เป็นหลักฐาน พร้อมทั้งให้เซ็นชื่อรับรองเสมออยู่แล้ว ดังนั้นถ้าเกิดเหตุการณ์มิจฉาชีพนำ โทรศัพท์มือถือที่ไปลักขโมยมาขาย และทางผู้ประกอบอาชีพไม่ทราบมาก่อน ก็เพียงแค่นำหลักฐาน ดังกล่าวไปเป็นพยาน และบอกกล่าวแก่เจ้าหน้าที่ตำรวจเท่านั้น ผู้ประกอบอาชีพก็ไม่มี ความผิดใด ๆ จะเป็นแค่การเสียเวลา และเสียรู้แก่พวกมิจฉาชีพเท่านั้น

2.7 ด้านลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ พบว่า กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา ส่วนใหญ่มีความเห็นด้วยระดับปานกลาง ว่าลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการในร้านของตนส่วนใหญ่เป็นประชาชนผู้มี รายได้น้อย หรือ นักเรียน นักศึกษาที่ยังไม่มีรายได้ ในความเป็นจริงไม่ได้มีลูกค้าแต่ผู้ที่กล่าวมา ข้างต้นเท่านั้น แต่ยังมีลูกค้าคนรวยฐานะปานกลางไปจนถึงฐานะดีก็มาก ที่มาใช้บริการเพราะ รู้สึกเบื่อง่ายกับโทรศัพท์มือถือที่ใช้ จึงต้องการเปลี่ยนรุ่นและยี่ห้อของโทรศัพท์มือถือที่ใช้บ่อย ๆ นอกจากนี้ผู้ประกอบอาชีพยังให้ความเห็นที่น่าสนใจเพิ่มเติมว่า อาชีพของพวกเขาเป็นอาชีพที่ ช่วยเหลือสังคมได้อาชีพหนึ่ง กล่าวคือ เป็นการช่วยเหลือคนจน หรือ คนฐานะไม่ดีที่มีรายได้น้อย หรือยังไม่มีรายได้ให้มีโอกาสได้ใช้โทรศัพท์มือถือเช่นเดียวกันกับบุคคลอื่น ๆ ในสังคมในราคาที่ ไม่แพงมากนัก

3. ปัญหา และข้อเสนอแนะในการประกอบอาชีพ ซื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือ มือสอง แบ่งเป็น 4 ด้านคือ

3.1 ด้านเงินทุน กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาส่วนใหญ่ จะพบปัญหาเงินทุนมี จำนวนไม่เพียงพอ ขาดเงินสำรอง และเงินหมุนเวียน ส่งผลให้ผู้ประกอบอาชีพเป็นหนี้กันมาก ต้องไปยืมเงินจากบิดามารดา ญาติพี่น้อง เพื่อนต่างอาชีพ และกู้ยืมจากธนาคาร เพื่อเป็นการ แก้ปัญหา

3.2 ด้านสถานที่ประกอบอาชีพ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างในการศึกษา เป็นผู้ประกอบอาชีพซื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง บริเวณห้างสรรพสินค้ามาบุญครอง และบริเวณใกล้มหาวิทยาลัยรามคำแหง วิทยาเขตบางนา ในห้างสรรพสินค้านัมเบอร์วัน สาขา รามคำแหง 2 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบอาชีพทำงานในห้างสรรพสินค้า ซึ่งเป็นแหล่งชุมชน ผู้คน พลุกพล่าน จะพบปัญหาในเรื่องค่าเช่าที่รายเดือนแพงมาก พื้นที่บริเวณร้านของตนเองคับแคบ และแออัด

3.3 ด้านความรู้ความสามารถในการประกอบอาชีพ กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา ส่วนใหญ่ จะพบปัญหาขาดความรู้ในการใช้งานของโทรศัพท์มือถือบางรุ่นบางยี่ห้อ เพราะตาม สินค้าออกใหม่ไม่ทัน ขาดทักษะการขายการจูงใจลูกค้า และบางคนขาดความรู้ด้านช่าง ดังนั้น จึงไม่สามารถให้บริการซ่อมแซม แก้ไข ปรับปรุงโทรศัพท์มือถือได้ ทำให้ขาดรายได้เสริมไป

3.4 ด้านนโยบายของรัฐ กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาส่วนใหญ่ ให้ความเห็นว่า เจ้าหน้าที่ตำรวจไม่มาตรวจใบอนุญาตการค้า และใบอนุญาตค้าของเก่าอย่างจริงจัง และ สม่่าเสมอ ทำให้เกิดความไม่เท่าเทียม และยุติธรรม เนื่องจากผู้ประกอบการบางคนทำใบอนุญาต อย่างถูกต้องตามกฎหมาย แต่ในขณะที่เดียวกันบางคนก็ไม่ทำใบอนุญาตใด ๆ เลยจึงไม่ต้อง เสียเงิน นอกจากนี้ รัฐบาลยังไม่ค่อยให้ความสำคัญ และส่งเสริมอาชีพดังกล่าวมากเท่าที่ควร

ข้อเสนอแนะ

ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะเพิ่มเติมในการประกอบอาชีพซื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง ดังนี้

1. ผู้ประกอบอาชีพควรซื้อสัตย์ต่อลูกค้า ควรอธิบายตามความเป็นจริงความจริงถึง ข้อดี และข้อเสียของโทรศัพท์มือถือในแต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ อย่างชัดเจนให้แก่ลูกค้าก่อนที่ ลูกค้าจะตัดสินใจซื้อสินค้า ไม่ใช่พูดแต่ข้อดีด้านเดียว แต่ปิดบังอำพรางข้อเสียไว้ จะทำให้ลูกค้า รับรู้ถึงความซื่อตรง และความจริงใจของผู้ประกอบอาชีพ ส่งผลให้เกิดความรู้สึกประทับใจ ไว้ใจ และจะติดใจในบริการของท่าน และโอกาสหน้าจะเข้ามาใช้บริการในร้านของท่านอีก

2. ผู้ประกอบอาชีพไม่ควรตั้ง หรือ กำหนดราคาของโทรศัพท์มือถือมือสองไว้สูงจน เกินไป ไม่ควรหวังกำไรมากจนเกินไปนัก ควรหาข้อมูลเกี่ยวกับราคาของโทรศัพท์มือถือแต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ จากเพื่อนร่วมอาชีพเสียก่อน แล้วพยายามตั้งราคาให้อยู่ในระดับใกล้เคียงกัน ถ้า

เป็นไปได้ควรตั้งราคาต่ำกว่าเล็กน้อย จะดีมาก เพราะท่านก็ทราบดีว่าคู่แข่งในการค้าของท่านมีมาก และ ลูกค้ำก็มีสิทธิ์ที่จะเลือกซื้อสินค้าชนิดเดียวกันแต่ราคาถูกกว่ากันก็เป็นได้

3. ผู้ประกอบอาชีพควรให้บริการอย่างเป็นกันเอง มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ยิ้มแย้มแจ่มใส พุดจาสุภาพ อย่าดูถูกลูกค้าจากรูปลักษณ์ภายนอก เพราะปัจจุบันคนที่แต่งตัวดีไม่ได้หมายความว่า จะมีฐานะดี มีเงินมากเสมอไป ควรให้บริการแก่ลูกค้าทุกคนอย่างเสมอภาคเท่าเทียมกัน มอบความเป็นมิตรให้แก่กัน แล้วลูกค้าจะเกิดความพอใจในตัวท่าน

4. ผู้ประกอบอาชีพควรรู้จักดูแล และพัฒนาบุคลิกภาพของตนเองอยู่เสมอ แม้ว่าจะประกอบอาชีพ ซื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสองซึ่งเป็นสินค้าที่ใช้แล้วก็ตาม แต่อาชีพของท่านก็เป็นอาชีพสุจริต และเป็นงานให้บริการ ดังนั้นในแต่ละวันท่านจะต้องพบปะกับผู้คนมากมาย เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่ตัวท่านเอง ควรที่จะแต่งกายให้สะอาด ดูดีมีสไตล์ ทำผมให้เรียบร้อย ตัดเล็บให้สั้น และสะอาด ไม่ไว้หนวดเครารุงรัง ดูแลความสะอาดของช่องปาก ไม่ให้มีกลิ่นเหม็น เพราะท่านต้องใช้ปากในการพูดเจรจาต่อรองราคา บุคลิกภาพที่ดีเปรียบเสมือนหน้าต่างบานแรกที่ลูกค้าแต่ละคนมองเห็น และเกิดความประทับใจในตัวท่าน

5. ผู้ประกอบอาชีพต้องรอบคอบในการตรวจสอบคุณภาพโทรศัพท์มือถือแต่ละเครื่อง ให้ละเอียดถี่ถ้วน ก่อนที่จะตัดสินใจรับซื้อสินค้า เพื่อไม่เป็นการขาดทุน เพราะลูกค้าบางคนนำโทรศัพท์มือถือไปยำเครื่องมาจนดูท่าจะใช้งานได้เลยมาขายให้ท่าน และก่อนจะตัดสินใจรับซื้อสินค้าจากบุคคลใด ต้องแน่ใจว่าโทรศัพท์มือถือเครื่องนั้นมีสภาพดีสามารถใช้งานได้ และสามารถนำไปขายต่อได้ รวมทั้งต้องขอเอกสารสำเนาบัตรประชาชนพร้อมทั้งเซ็นชื่อรับรองด้วย เพื่อป้องกันปัญหาการรับซื้อสินค้าจากมิฉฉอาชีพ

6. เจ้าหน้าที่ตำรวจควรเข้าตรวจใบอนุญาตประกอบการค้า และใบอนุญาตค้าของเก่าจากผู้ประกอบอาชีพอย่างจริงจัง และสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการปฏิบัติให้ถูกต้องตามกฎหมาย และเกิดความยุติธรรม และเท่าเทียมในกลุ่มผู้ประกอบอาชีพว่าต้องจ่ายค่าธรรมเนียมในการทำใบอนุญาตดังกล่าวเหมือนกันทุกราย

7. สำหรับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการในร้านขายโทรศัพท์มือถือ ก่อนที่ตัดสินใจซื้อโทรศัพท์มือถือมือสองเครื่องใด ควรพิจารณาอย่างละเอียดถี่ถ้วนในเรื่อง ราคา สภาพและความสมบูรณ์ของเครื่อง สิ่งอำนวยความสะดวกของโทรศัพท์แต่ละรุ่นแต่ละยี่ห้อ ความยากง่ายของการใช้งาน ความจำเป็นในการใช้ของตน และการให้บริการของผู้ขายด้วย เพื่อจะได้โทรศัพท์มือถือที่มีคุณภาพ และตรงกับความต้องการของตนเองมากที่สุด