

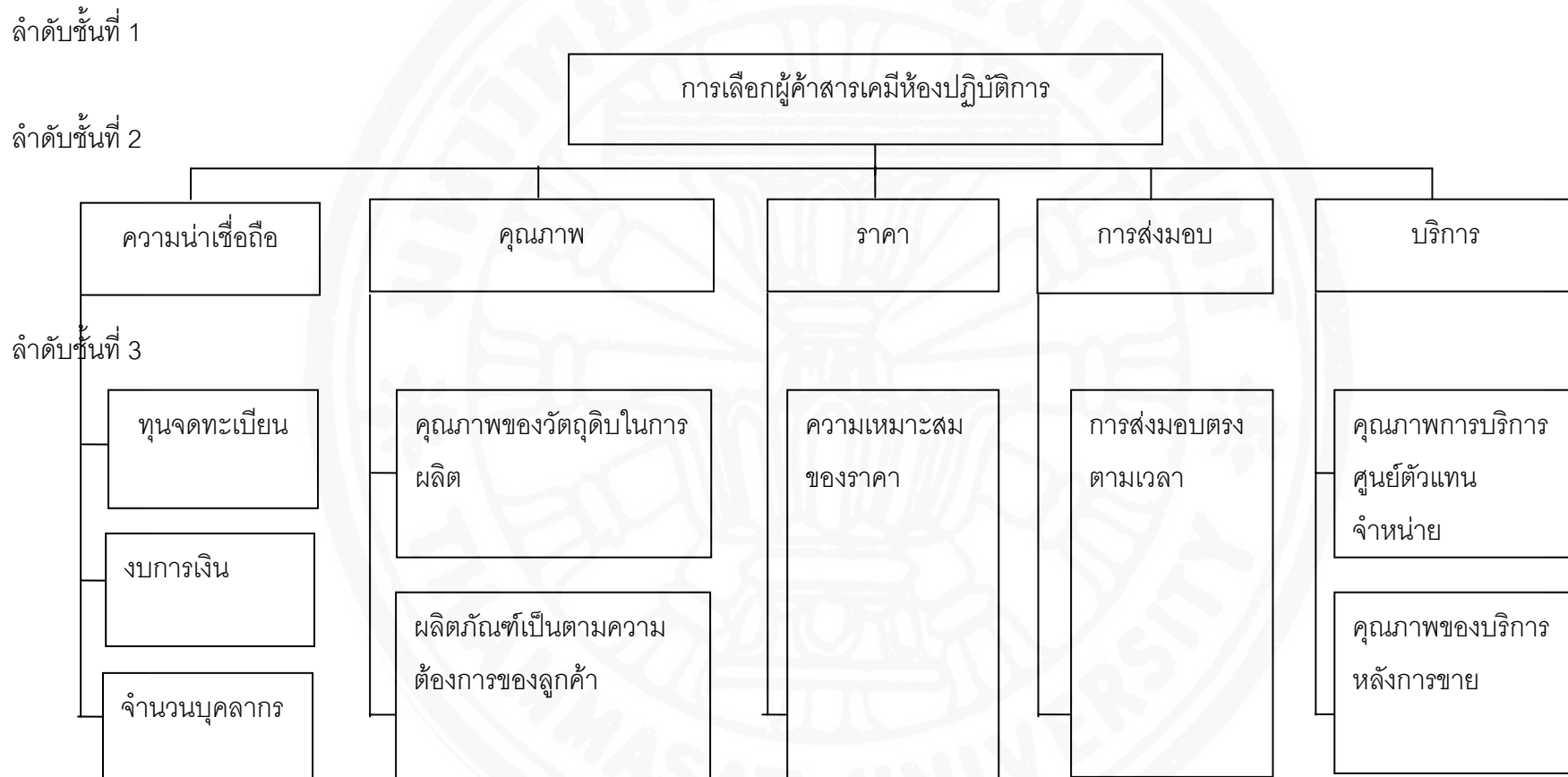
บทที่ 4

ผลการวิจัยและการวิเคราะห์ข้อมูล

4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามหลัก AHP

จากข้อมูลที่ได้จากการทำแบบสอบถาม และสัมภาษณ์จากผู้เชี่ยวชาญ เมื่อนำมาทำการวิเคราะห์ตามกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์เพื่อลำดับความสำคัญหามิติปัจจัยหลักและตัวบ่งชี้ปัจจัยย่อยการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ สามารถจัดลำดับความสำคัญมิติปัจจัยหลักและตัวบ่งชี้ปัจจัยย่อยการเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ ได้จำนวน 5 ปัจจัย ที่มีส่วนช่วยในการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ โดยนำมาคำนวณตามหลักคณิตศาสตร์ ให้ได้คะแนนความสำคัญเปรียบเทียบเป็น 1 ถึง 9 ซึ่งขั้นตอนในการแก้ปัญหาคือการตัดสินใจ เป็นดังนี้

- 1.การวิเคราะห์น้ำหนักความสำคัญของมิติปัจจัยหลักการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ
- 2.การวิเคราะห์น้ำหนักความสำคัญของตัวบ่งชี้ปัจจัยย่อยการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ



ภาพที่ 4.1 แสดงภาพรวมของโครงสร้างลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ที่ใช้ในงานวิจัย

4.1.1 ผลการวิเคราะห์น้ำหนักความสำคัญของมิติปัจจัยหลักการตัดสินใจเลือกผู้ค้า สารเคมีห้องปฏิบัติการ

จากแบบสอบถามจำนวน 11 ชุด สามารถนำมาวิเคราะห์หาค่าความสำคัญของมิติปัจจัยหลักและตัวบ่งชี้ปัจจัยย่อยการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ ซึ่งประกอบไปด้วยจำนวน 5 ปัจจัย คือความน่าเชื่อถือขององค์กร (Reliability), คุณภาพ (Quality), ราคา (Price), การส่งมอบ (Lead Time), บริการ (Service) ผลลัพธ์ที่ได้ ดังนี้

ผลการวิเคราะห์ความสำคัญมิติปัจจัยหลักการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ สามารถจำแนกเป็นรายบุคคลได้ดังตารางที่ 4.1 ผลลัพธ์จากการหาค่าเฉลี่ยจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 11 ชุด ให้ความสำคัญกับมิติปัจจัยหลักและตัวบ่งชี้ปัจจัยย่อยการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ เรียงลำดับค่าน้ำหนักความสำคัญจากมากไปหาน้อยได้ดังต่อไปนี้ ลำดับที่ 1 คุณภาพ (ค่าน้ำหนัก 0.293), ลำดับที่ 2 ราคา (0.264), ลำดับที่ 3 ความน่าเชื่อถือขององค์กร (0.223), ลำดับที่ 4 การส่งมอบ (0.120), และลำดับที่ 5 บริการ (0.100)

ชำนาญกหอสมุด

ตารางที่ 4.1

สรุปผลการวิเคราะห์น้ำหนักความสำคัญของมิติปัจจัยหลักการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมี
ห้องปฏิบัติการ จำแนกรายบุคคล

คนที่	ความ น่าเชื่อถือของ องค์กร	คุณภาพ	ราคา	การส่งมอบ	บริการ	อัตราส่วน ความไม่ สอดคล้อง
1	0.206	0.306	0.293	0.129	0.066	0.04
2	0.202	0.339	0.278	0.111	0.071	0.07
3	0.183	0.350	0.283	0.087	0.097	0.10
4	0.236	0.276	0.185	0.151	0.151	0.09
5	0.187	0.348	0.247	0.115	0.102	0.08
6	0.218	0.241	0.252	0.171	0.118	0.03
7	0.188	0.304	0.304	0.102	0.102	0.07
8	0.257	0.268	0.249	0.131	0.095	0.07
9	0.269	0.232	0.232	0.141	0.127	0.10
10	0.231	0.299	0.299	0.086	0.086	0.02
11	0.278	0.255	0.282	0.097	0.088	0.04
ค่าเฉลี่ย	0.223	0.293	0.264	0.120	0.100	0.065

จากผลการวิเคราะห์สามารถสรุปน้ำหนักความสำคัญของมิติปัจจัยหลักการตัดสินใจ
เลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ ได้ดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2

สรุปน้ำหนักความสำคัญมิติปัจจัยหลักการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ

มิติปัจจัยหลัก	น้ำหนักความสำคัญ	ลำดับความสำคัญ	อัตราส่วนความไม่สอดคล้อง
ความน่าเชื่อถือขององค์กร	0.223	3	0.065
คุณภาพ	0.293	1	
ราคา	0.264	2	
การส่งมอบ	0.120	4	
บริการ	0.100	5	

สำหรับการเปรียบเทียบ 5 ปัจจัย ค่าอัตราส่วนความไม่สอดคล้องจะต้องไม่เกิน 0.10 หรือ 10% จากผลของการวิเคราะห์อัตราส่วนความไม่สอดคล้องเท่ากับ 0.065 หรือ 6.5% ดังนั้น จึงอยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับการตัดสินใจได้

ผู้อำนวยการหอสมุด

ตารางที่ 4.3

สรุปน้ำหนักความสำคัญตัวบ่งชี้ปัจจัยย่อยการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมี และค่าอัตราส่วนความไม่สอดคล้อง

มิติ	ตัวบ่งชี้ปัจจัยย่อย	ค่าน้ำหนัก	ค่าอัตราส่วนความไม่ สอดคล้อง
ความ น่าเชื่อถือ ขององค์กร	ทุนจดทะเบียน	0.618	0.06
	งบการเงิน	0.248	
	จำนวนบุคลากร	0.134	
คุณภาพ	คุณภาพของวัตถุดิบในการผลิต	0.500	0.00
	ผลิตภัณฑ์เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า	0.500	
ราคา	ความเหมาะสมของราคา	1.000	0.00
การส่ง มอบ	การส่งมอบตรงตามเวลา	1.000	0.00
บริการ	คุณภาพของการบริการของศูนย์ตัวแทนจำหน่าย	0.500	0.00
	คุณภาพของการบริการหลังการขาย	0.500	

4.1.2 ผลการวิเคราะห์น้ำหนักความสำคัญตัวบ่งชี้ปัจจัยย่อยการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ

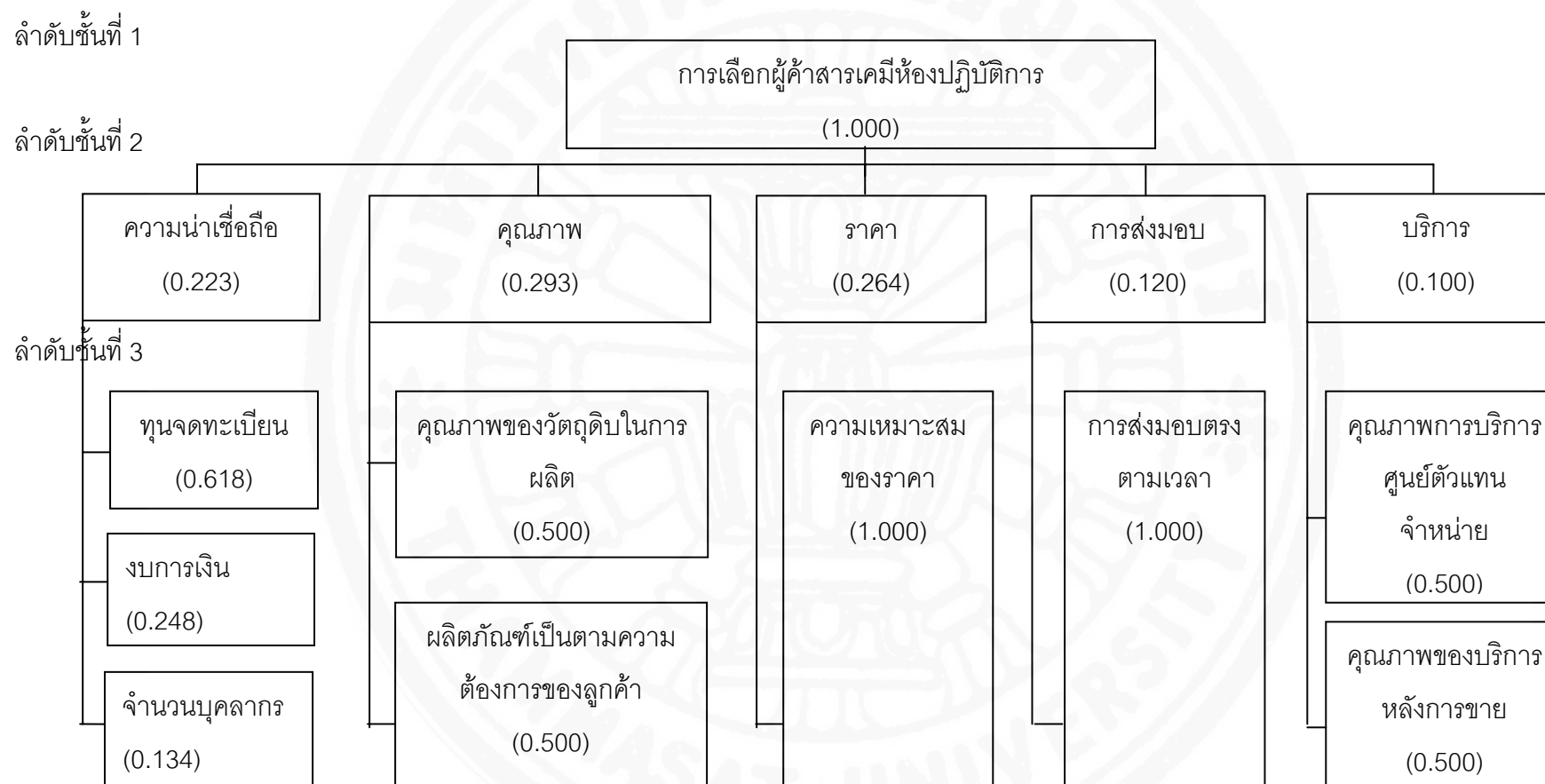
ค่าน้ำหนักความสำคัญตัวบ่งชี้ปัจจัยย่อยการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการแบ่งจำแนกตามมิติหลัก สามารถนำมาเรียงตามค่าน้ำหนักจากมากไปยังค่าน้ำหนักน้อย ได้ดังตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4

ค่าน้ำหนักความสำคัญตัวบ่งชี้ปัจจัยย่อยการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ แบ่งจำแนกตามเกณฑ์หลัก เรียงลำดับจากค่าน้ำหนักมากไปยังค่าน้ำหนักน้อย

มิติปัจจัยหลัก	ตัวบ่งชี้ปัจจัยย่อย	ค่าน้ำหนัก
ความน่าเชื่อถือขององค์กร	ทุนจดทะเบียน	0.618
	งบการเงิน	0.248
	จำนวนบุคลากร	0.134
คุณภาพ	คุณภาพของวัตถุดิบในการผลิต	0.500
	ผลิตภัณฑ์เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า	0.500
ราคา	ความเหมาะสมของราคา	1.000
การส่งมอบ	การส่งมอบตรงตามเวลา	1.000
บริการ	คุณภาพของการบริการของศูนย์ตัวแทนจำหน่าย	0.500
	คุณภาพของการบริการหลังการขาย	0.500

นอกจากนี้ผลลัพธ์จากการหาค่าเฉลี่ยน้ำหนักความสำคัญมิติปัจจัยหลักและตัวบ่งชี้ปัจจัยย่อยในการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมี ห้องปฏิบัติการ สามารถแสดงในรูปของแผนภาพน้ำหนักโครงสร้างลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ ภาพที่ 4.2



ภาพที่ 4.2 แผนภาพแสดงค่าน้ำหนักความสำคัญบนโครงสร้างลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์จำแนกตามมิติปัจจัยหลักและตัวบ่งชี้ปัจจัยย่อยการตัดสินใจเลือกผู้ค้าสารเคมีห้องปฏิบัติการ