

ชื่อการค้นคว้าอิสระ การตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร

ผู้วิจัย นางสาววรรณภา แซ่เอี้ยว ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี อาจารย์ที่ปรึกษา 1) ดร.จริยา รุกขพันธุ์ 2) ดร.สิทธิชัย ฝรั่งทอง
ปีการศึกษา 2561 จำนวน 103 หน้า คำสำคัญ การตัดสินใจซื้อ เครื่องมือแพทย์ โรงพยาบาลเอกชน

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร และ 2) เปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ตำแหน่งงาน ประสบการณ์ทำงาน กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ เจ้าหน้าที่พัสดุ/เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ-จัดจ้าง หัวหน้าพัสดุ/หัวหน้าจัดซื้อ-จัดจ้าง แพทย์และพยาบาล ของโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร จำนวน 385 คน สุ่มตัวอย่างด้วยวิธีแบบสะดวก เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถาม มีค่าความเชื่อมั่น .70 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยโดยใช้ค่าที และการวิเคราะห์ความแปรปรวน

ผลการวิจัยพบว่า 1) การตัดสินใจซื้อของโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร มีระดับการตัดสินใจซื้อโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ได้แก่ ด้านการหาข้อมูล ด้านตระหนักถึงความต้องการ ด้านการตัดสินใจซื้อ ด้านการประเมินทางเลือก และด้านการประเมินหลังการขาย และ 2) เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร เมื่อจำแนกตามเพศ พบว่า มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร ในภาพรวม ไม่แตกต่างกัน เมื่อจำแนกตามอายุ พบว่า มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร ด้านการตระหนักถึงความต้องการ ด้านการหาข้อมูล และด้านการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อจำแนกตามระดับการศึกษา พบว่า มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร ด้านการตระหนักถึงความต้องการ ด้านการหาข้อมูล และด้านการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 เมื่อจำแนกตามตำแหน่งงาน พบว่า มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร ด้านการตระหนักถึงความต้องการ ด้านการหาข้อมูล และด้านการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และเมื่อจำแนกตามประสบการณ์ทำงาน พบว่า มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร ด้านการตระหนักถึงความต้องการ ด้านการหาข้อมูล และด้านการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ลายมือชื่อนักศึกษา

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา 1. 2.

Independent study title: The Decision-Making to Buy Medical Instruments of Private Hospitals in Bangkok

Researcher: Miss Wannapa Sae-aiao. Degree: Master of Business Administration. Dhonburi Rajabhat University. Independent study advisors: 1) Dr.Jariya Rukkhaphan 2) Dr.Sittichai Farlangthong. Academic year: 2018. 103 pp. Keywords: decision-making, medical instruments

Abstract

The objectives of this research were to: 1) study the decision-making to buy medical instruments of private hospitals in Bangkok, and 2) compare the decision-making to buy medical instruments of private hospitals in Bangkok classified by personal factors, such as, gender, age, level of education, position and work-experience. The research sample were 385 people from storage procuring personnel, heads of storage procuring office, doctors, and nurses of private hospitals in Bangkok, obtained by using accidental sampling method. The research instrument was a questionnaire with .70 reliability. The data were analysed for frequency, percentage, mean, standard deviation, and mean difference was tested by t-test and One-way Analysis of variance.

The research revealed that: 1) the decision making to buy medical instruments of private hospitals in Bangkok as a whole was at high levels, arranging from high to low means as follows: information collecting, needs awareness, decision-making to buy, choice assessment, and post-sale assessment; and 2) the comparison of decision making levels to buy medical instruments of private hospitals in Bangkok classified by sex it was found that the decision-making levels as a whole were not different; classified by age it was found that the decision-making levels on needs awareness, information collecting, and decision-making to buy were different at .05 level of significance. Classified by level of education it was found that the levels of decision-making on needs awareness, information collecting, and decision-making to buy were different at .01 level of significance; classified by positions it was found that the levels of decision-making on needs awareness, information collecting and decision-making to buy were different at .01 level of significance, and classified by work experience it was found that the levels of decision making on needs awareness, information collecting, and decision-making to buy were different at .05 level of significance.

Student's signature

Independent study advisors' signatures 1. 2.