

กลยุทธ์การปรับตัวที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์

The Adaptation Strategies Effect on Business Success of Construction Business in RoiKaenSaraSin Provincial Cluster

เอกพล คำชมภู¹, กรรณก ดลโสภณ² และ เสาวลักษณ์ จิตติมงคล³

Akkapol Kumchompu¹, Kornkanok Donsophon² and Saowaluk Jittimongkon³

Received: 14 มี.ค. 2567

Revised: 15 พ.ค. 2567

Accepted: 25 พ.ค. 2567

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การปรับตัวกับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ 2) เพื่อทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบกลยุทธ์การปรับตัวกับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ 3) เพื่อทดสอบผลกระทบของกลยุทธ์การปรับตัวที่มีต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ และ 4) เพื่อทดสอบผลกระทบขององค์ประกอบของกลยุทธ์การปรับตัวที่มีต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ โดยศึกษาจาก ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 354 ราย เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ การวิเคราะห์สหสัมพันธ์พหุคูณ และการวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณ

ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การปรับตัวกับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง พบว่า กลยุทธ์การปรับตัวมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับความสำเร็จของธุรกิจ และกลยุทธ์การปรับตัวด้านการเงินมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของธุรกิจมากที่สุด รองลงมา คือ ด้านการจัดการบุคลากร ด้านการวางแผน ด้านการตลาด และด้านการจัดการเทคโนโลยี การวิเคราะห์ผลกระทบของกลยุทธ์การปรับตัวที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง พบว่า กลยุทธ์การปรับตัวส่งผลกระทบในทิศทางเดียวกันกับความสำเร็จของธุรกิจและกลยุทธ์การปรับตัวด้านการเงิน ด้านการตลาด ด้านการจัดการบุคลากร และด้านการวางแผนส่งผลกระทบในทิศทางเดียวกันกับความสำเร็จของธุรกิจ ด้านการจัดการเทคโนโลยีไม่ส่งผลกระทบกับความสำเร็จของธุรกิจ กลยุทธ์การปรับตัวจึงเป็นกลยุทธ์ที่ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญในการเลือกใช้ กลยุทธ์อย่างเหมาะสมเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันนำไปสู่ความสำเร็จของธุรกิจในสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

คำสำคัญ: กลยุทธ์การปรับตัว, ความสำเร็จของธุรกิจ, รับเหมาก่อสร้าง

¹ นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์
อีเมล: baszace@gmail.com

² อาจารย์ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์ อีเมล: Primcompurse@gmail.com

³ อาจารย์ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์ อีเมล: sawwaluk.ch.@ksu.ac.th

¹ Master Student, Master of Business Administration Program, Entrepreneurship Management, Faculty of Administrative Science
Kalasin University, Email: baszace@gmail.com

² Lecturer in Master of Business Administration Program Entrepreneurship Management, Faculty of Administrative Science
Kalasin University, Email: Primcompurse@gmail.com

³ Lecturer in Master of Business Administration Program Entrepreneurship Management, Faculty of Administrative Science
Kalasin University, Email: sawwaluk.ch.@ksu.ac.th

Abstract

This research aimed; 1) to test the relationship between the adaptation strategy and the business success of the construction businesses in the RoiKaenSaraSin provincial cluster, 2) to test the relationship between the dimension of adaptation strategy and the business success of the construction businesses in RoiKaenSaraSin provincial cluster, 3) to find out the impact of adaptation strategy on the business success of construction businesses in RoiKaenSaraSin provincial cluster and 4) to find out the impact of adaptation strategy dimension on the business success of construction businesses in RoiKaenSaraSin provincial cluster. The samples were 354 construction business operators in the RoiKaenSaraSin provincial cluster. The data collection tools were questionnaires. The statistics used for data analysis were multiple correlation analysis and multiple regression analysis.

The results of the analysis of the relationship between business adaptation strategy and business success showed that business success had a positive relationship with the adaptation strategy. The adaptation strategy had the highest positive relationship with the in-business success terms of finance, followed by the aspect of human resources management, planning, marketing, and technology management respectively. The results of the analysis of the impact of adaptation strategy on business success showed that the adaptation strategy had the same direction impact on the business success. The impact of adaptation strategy on business success showed that the adaptation strategy in aspects of finance, marketing, human resources management, and planning in the same direction impacts the business success. Technology management did not impact business success. Adaptation strategy was therefore a strategy that business operators should focus on in selecting appropriate strategies to create competitive advantage leading to business success in an environment that was constantly changing.

Keywords: Adaptation Strategies, Business Success, Construction Business

บทนำ

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจัดเป็นอุตสาหกรรมพื้นฐานที่มีความสำคัญต่อประเทศ ในการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน โดยเฉพาะสาขารูปโภคที่ช่วยอำนวยความสะดวกและสนับสนุนการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมอื่น ๆ และมีส่วนช่วยผลักดันให้กลไกของธุรกิจสามารถขับเคลื่อนต่อไปได้ หากมีการก่อสร้างในประเทศในระดับมาก แสดงถึงภาวะเศรษฐกิจของเทศในทิศทางที่ดีต่ออุตสาหกรรมต่างๆ ในประเทศ (นัทธมน อัมสมบัติ, 2561: 1-3) การดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจึงต้องอาศัยปัจจัยหลายประการเพื่อดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จภายใต้ภาวะเศรษฐกิจโดยรวม ที่ยังไม่แน่นอนต้องเผชิญกับความเสี่ยงอันเกิดจากต้นทุนที่ปรับตัวสูงขึ้นมาก เช่น ต้นทุนการขนส่งที่สูงขึ้น ราคาน้ำมันเชื้อเพลิงสูงขึ้น ราคาสถุภัณฑ์ในกลุ่มโลหะเพิ่มสูงขึ้นร้อยละ 200 ซึ่งเป็นผลมาจากสงครามระหว่างประเทศรัสเซียกับประเทศยูเครน ประเทศอิสราเอลกับกลุ่มปาเลสไตน์ เป็นต้น ทำให้ผู้รับเหมาต้องแบกรับภาระต้นทุนสูง จนอาจก่อให้เกิดขาดสภาพคล่องทางการเงิน (ศูนย์วิจัยกรุงศรี, 2565: ออนไลน์) และแนวโน้มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะเปลี่ยนไปในทิศทางที่ผู้รับเหมาต้องเผชิญกับภาวะการแข่งขันในอัตราสูงขึ้น ทั้งในด้านเทคโนโลยีการก่อสร้างและความเข้มแข็งทางการเงิน ด้านรูปแบบและรายการก่อสร้าง ผู้บริโภคต้องการที่อยู่อาศัยโดยคำนึงถึงความอยู่สบาย ดีไซน์สวย ราคาสมเหตุผล ด้านวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการก่อสร้างจะต้องมีความทันสมัย ด้านเวลาในการก่อสร้างจะต้องมีระยะเวลาการก่อสร้างสั้นลง การก่อสร้างจึงต้องมี

ทีมงานที่มีความชำนาญในงานก่อสร้างประจำบริษัท มีวัสดุอุปกรณ์และเครื่องทุ่นแรงที่ได้มาตรฐานทันสมัยมากขึ้น (ยงยุทธ์ ศรีสวัสดิ์ และชลนก โฆษิตคณิน, 2563: 242-253)

กลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ ประกอบด้วย จังหวัดร้อยเอ็ด ขอนแก่น มหาสารคาม และกาฬสินธุ์ มีรับเหมา ก่อสร้างที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล จำนวน 3,062 ราย (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2565: ออนไลน์) ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างควรมี การปรับตัวการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพและแก้ปัญหาได้อย่างตรงจุดและสนับสนุนการดำเนินงานมากขึ้นด้วยกลยุทธ์ การปรับตัวทางธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยองค์ประกอบ 5 ด้าน ดังนี้ ด้านการวางแผน ด้านการตลาด ด้านการเงิน (อัคร พุ้ยอ้อ, 2565: 177-190) ด้านการจัดการบุคลากร (ภูซงค์ สิริพิพัฒนกุล, 2564: 451-464) และด้านการจัดการเทคโนโลยี (นิฐนันท์ ภูสวัสดิ์, 2563: 1-19) โดยต้องมีการวางแผน เพื่อกำหนดทิศทางในอนาคตขององค์กร โดยกำหนดสภาพการณ์ในอนาคต ที่ต้องการ ซึ่งการกำหนดตั้งอยู่บนพื้นฐานของการวิเคราะห์ สังเคราะห์ข้อมูลรอบด้านอย่างเป็นระบบ ได้แก่ ศักยภาพ หรือ ชีตความสามารถขององค์กร และการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และสิ่งแวดล้อม ด้านการตลาด ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายและตลาดเป้าหมาย เพื่อสามารถบรรลุเป้าหมายขององค์กรที่ตั้งไว้ได้ ด้านการเงิน เงินทุนให้มีสภาพคล่องเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง การจัดการต้นทุนการผลิต การจัดการต้นทุน ทรัพยากรบุคคล การจัดการค่าใช้จ่ายในสำนักงานและการจัดการกระแสเงินสด ด้านการจัดการบุคลากร เป็นกิจกรรม ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลในองค์กร การเพิ่มขีดความสามารถ การสร้างขวัญและกำลังใจ และด้านการจัดการเทคโนโลยี เป็นวิธี การเลือกใช้ให้เหมาะสมกับลักษณะการดำเนินงานซึ่งหากธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีการนำกลยุทธ์การปรับตัวมาใช้ในธุรกิจ จะก่อให้เกิดความสำเร็จของธุรกิจ (วลัยลักษณ์ พันธุ์, อรรถพล พงศ์วิริทธิ์ธร และระวีวรรณ วชิสุวรรณ, 2565: 173-186) การดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะต้องมีกลยุทธ์ การปรับตัวเพื่อให้การดำเนินงานของธุรกิจประสบความสำเร็จ วลัยลักษณ์ พันธุ์, อรรถพล พงศ์วิริทธิ์ธร และระวีวรรณ วชิสุวรรณ (2565: 173-186) กล่าวว่า ความสำเร็จ ของธุรกิจ หมายถึง การบริหารกระบวนการหรือกิจกรรมดำเนินงานต่าง ๆ ที่ประกอบกับทุกคนในธุรกิจต้องทำหน้าที่ของตัวเองให้เต็มที่ และ เต็มความสามารถ เพื่อให้ได้ผลงานออกมามีคุณภาพ และความสำเร็จนั้นยังคือ ผลของการปฏิบัติงานที่สามารถ บรรลุ เป้าหมายตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพที่เต็มความสามารถ สามารถบรรลุเป้าหมายตามวัตถุประสงค์ ที่กำหนดไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีองค์ประกอบ 4 ด้านคือ ด้านการบรรลุเป้าหมาย ด้านการจัดสรรทรัพยากร ด้านกระบวนการปฏิบัติงาน และด้านความพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เพื่อให้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสร้างความแตกต่าง มีศักยภาพในการปรับตัวเพื่อสร้างขีดความสามารถในการสร้างผลงาน สร้างคุณค่า ความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้มากกว่า คู่แข่งขันรายอื่น ก่อให้เกิดความจงรักภักดีของลูกค้าที่มีต่อธุรกิจ รวมถึงสามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดและสร้างผลกำไร ได้มากขึ้น นอกจากนี้ยังสามารถสร้างและรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขันได้ ส่งผลให้ประสบความสำเร็จในการดำเนิน ธุรกิจและมีความยั่งยืน (ณัฐภัทร เทพหัสติน ณ ออยุธยา, 2562: ออนไลน์)

ผู้วิจัยจึงดำเนินการวิจัยเรื่อง กลยุทธ์การปรับตัวที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่ม จังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนำข้อมูลสารสนเทศไปปรับใช้ในการพัฒนาธุรกิจ มีการ บริหารงานให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบัน และตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่ใช้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันให้กับผู้บริหารธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และธุรกิจประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน

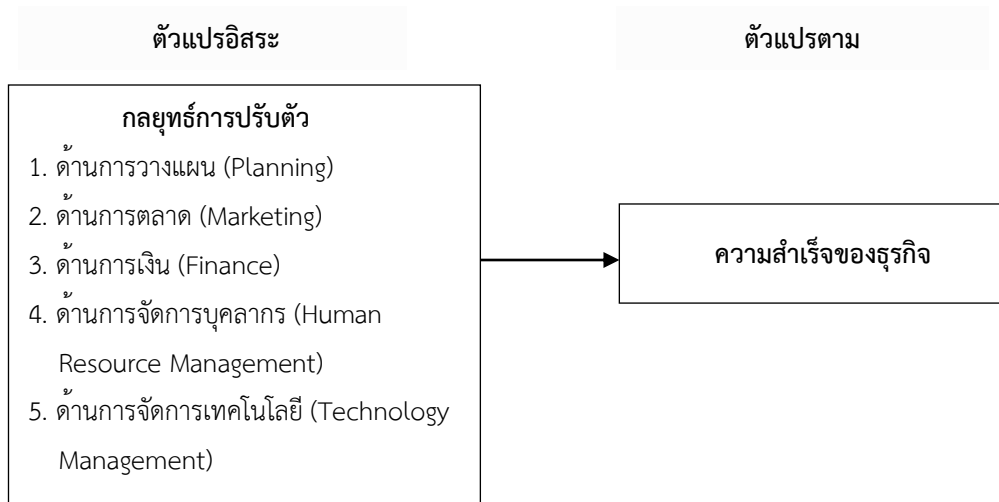
วัตถุประสงค์

1. ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การปรับตัวกับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัด ร้อยแก่นสารสินธุ์

2. ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบกลยุทธ์การปรับตัวกับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์
3. ทดสอบผลกระทบของกลยุทธ์การปรับตัวที่มีต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์
4. ทดสอบผลกระทบขององค์ประกอบของกลยุทธ์การปรับตัวที่มีต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์

กรอบแนวคิดและสมมติฐาน

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยแสดงกรอบแนวคิดเกี่ยวกับกลยุทธ์การปรับตัวของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จากกรอบแนวคิดของ ภูซังค์ สติรพิพัฒนกุล (2564) อัทพร ปุยอ็อก (2565) และณัฐนันท์ ภูสวาสดี (2563) และแนวคิดของ พิชยาภัทร พิงคล้าย (2562) วลัยลักษณ์ พันธุ์รี, อรรถพน พงศ์วิริทธิ์ธร และระวีวรรณ วชิสุวรรณ (2565) มาประยุกต์ใช้เป็นตัวแปร ดังภาพประกอบ 1



ภาพประกอบ 1 กรอบแนวคิดการวิจัยกลยุทธ์การปรับตัวที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์

สมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 กลยุทธ์การปรับตัวมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์

สมมติฐานที่ 2 กลยุทธ์การปรับตัว ด้านการวางแผน (a) ด้านการตลาด (b) ด้านการเงิน (c) ด้านการจัดการบุคลากร (d) และด้านการจัดการเทคโนโลยี (e) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์

สมมติฐานที่ 3 กลยุทธ์การปรับตัวมีผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์

สมมติฐานที่ 4 กลยุทธ์การปรับตัว ด้านการวางแผน (a) ด้านการตลาด (b) ด้านการเงิน (c) ด้านการจัดการบุคลากร (d) และด้านการจัดการเทคโนโลยี (e) มีผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 ประชากร (Population) คือ ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในเขตพื้นที่กลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ ที่จดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ รหัสประเภทธุรกิจ 41002 ประเภทธุรกิจการก่อสร้างอาคารที่ไม่ใช่ที่พักอาศัย จำนวน 3,062 ราย (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2565: ออนไลน์)

1.2 กลุ่มตัวอย่าง (Sample) คือ ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในเขตพื้นที่กลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ ที่จดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ รหัสประเภทธุรกิจ 41002 ประเภทธุรกิจการก่อสร้างอาคารที่ไม่ใช่ที่พักอาศัย จึงใช้สูตรการหาขนาดตัวอย่างของ ทาโร่ ยามาเน่ (Yamane, 1973) ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 354 ราย

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมเป็นแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับกลยุทธ์การปรับตัวของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ มีลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) จำนวน 24 ข้อ ประกอบด้วยกลยุทธ์การปรับตัว ด้านการวางแผน จำนวน 5 ข้อ กลยุทธ์การปรับตัว ด้านการตลาด จำนวน 5 ข้อ กลยุทธ์การปรับตัว ด้านการเงิน จำนวน 5 ข้อ กลยุทธ์การปรับตัว ด้านการจัดการบุคคลากร จำนวน 4 ข้อ และกลยุทธ์การปรับตัว ด้านการจัดการเทคโนโลยี จำนวน 5 ข้อ

ตอนที่ 2 แบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ มีลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) จำนวน 12 ข้อ ประกอบด้วยความสำเร็จของธุรกิจ ด้านการบรรลุเป้าหมาย จำนวน 3 ข้อ ความสำเร็จของธุรกิจ ด้านการจัดสรรทรัพยากร จำนวน 3 ข้อ ความสำเร็จของธุรกิจ ด้านกระบวนการปฏิบัติงาน จำนวน 3 ข้อ และความสำเร็จของธุรกิจ ด้านความพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย จำนวน 3 ข้อ

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะและข้อคิดเห็นอื่น ๆ

3. การสร้างเครื่องมือและการพัฒนาเครื่องมือ

การสร้างเครื่องมือและการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยสร้างเครื่องมือขึ้นตามขั้นตอน ดังนี้

3.1 ศึกษาหลักการ แนวคิด ทฤษฎีจากเอกสาร ตำรา และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการสร้างข้อคำถามในแบบสอบถาม

3.2 นำผลการศึกษาจาก ข้อ 3.1 มาสร้างแบบสอบถาม โดยแบ่งแบบสอบถามออกเป็น 3 ตอน โดยพิจารณาเนื้อหาให้ครอบคลุมกับจุดมุ่งหมายการวิจัย

3.3 นำแบบสอบถามส่งให้ผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน พิจารณาตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) การใช้ภาษาและความครอบคลุมตรงตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย แล้วนำมาหาค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ของข้อคำถามแต่ละข้อ (IOC: Index of Item - Objective Congruence) แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขตามคำแนะนำและข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน ให้ถูกต้องสมบูรณ์

3.4 นำข้อมูลมาวิเคราะห์ หาค่าดัชนีความสอดคล้องของเนื้อหา แบบสอบถามมีค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ โดยงานวิจัยมีค่า IOC ระหว่าง 0.67-1.00 มีค่ามากกว่า 0.5 ข้อคำถามในแบบสอบถามมีความเที่ยงตรงสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ในการวิจัย (สมบูรณ์ สุริยวงศ์ และคณะ, 2552)

3.5 นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญ มาดำเนินการตรวจสอบความเชื่อมั่น (Reliability) และความเที่ยงตรง (Validity) โดยไปทดลองใช้ (Try-out) กับกลุ่มประชากร จำนวน 30 ราย โดยวิธีหา

ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) ซึ่งค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามที่ยอมรับได้ต้องมีค่าตั้งแต่ 0.60 ขึ้นไป (Nunnally, 1967) โดยงานวิจัยมีค่าความเชื่อมั่นอยู่ระหว่าง 0.683–0.907 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.60 และค่าความเที่ยงตรง (Validity) ค่าอำนาจจำแนกเป็นรายข้อ โดยใช้ค่า Factor Loading ซึ่งต้องมีค่า 0.40 ขึ้นไป จึงจะผ่านเกณฑ์ (Nunnally and Berstein, 1994) โดยงานวิจัยมีค่าอำนาจจำแนกเป็นรายข้อ อยู่ระหว่าง 0.675–0.912 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.40

4. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับกลยุทธ์การปรับตัวที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ ดังนี้

4.1 ผู้วิจัยจัดทำแบบสอบถามจำนวน 450 ฉบับ ซึ่งมากกว่าจำนวนตัวอย่างที่คำนวณได้ เนื่องจากผู้วิจัยได้ส่งแบบสอบถามเพื่อป้องกันความผิดพลาดของการตอบกลับข้อมูล และตรวจสอบความครบถ้วน ความสมบูรณ์ของเอกสารเพื่อเตรียมส่งทางไปรษณีย์

4.2 ดำเนินการขอหนังสือราชการจากคณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์ โดยแนบนำส่งไปพร้อมกับแบบสอบถามส่งไปยังกลุ่มตัวอย่าง ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถาม จำนวน 450 ราย โดยแนบซองจดหมายพร้อมติดแสตมป์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ตอบแบบสอบถามในการส่งแบบสอบถามกลับมายังผู้วิจัย

4.3 ผู้วิจัยได้รับแบบสอบถามกลับมาจำนวนรวมทั้งสิ้น 354 ฉบับ คิดเป็นอัตราการตอบกลับร้อยละ 78.66 ซึ่งสอดคล้องกับ David, Aaker and George (2001) ที่ได้ระบุว่า การส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์จะต้องมีอัตราการตอบกลับอย่างน้อยร้อยละ 20 จึงถือว่ายอมรับได้ ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยจึงมีข้อมูลที่ได้รับจากการเก็บรวบรวมข้อมูลและนำมาใช้ในการวิเคราะห์ทางสถิติจำนวนรวมทั้งสิ้น 354 ฉบับ

4.4 ผู้วิจัยดำเนินการตรวจสอบความสมบูรณ์ครบถ้วนของแบบสอบถามที่ตอบกลับมามีแบบสอบถามที่ตอบครบถ้วนสมบูรณ์ ที่นำมาวิเคราะห์ข้อมูล จำนวน 354 ฉบับ

5. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัย เรื่อง กลยุทธ์การปรับตัวที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติตามขั้นตอน ดังนี้

5.1 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การปรับตัวกับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ โดยใช้วิธีการวิเคราะห์สหสัมพันธ์อย่างง่าย (Simple Correlation Analysis) และการวิเคราะห์สหสัมพันธ์แบบพหุคูณ (Multiple Correlation Analysis)

5.2 การวิเคราะห์ผลกระทบของกลยุทธ์การปรับตัวที่มีต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ โดยใช้วิธีการวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่าย (Simple Regression Analysis) และการวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณ (Multiple Regression Analysis)

สรุปผล

1. การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การปรับตัวกับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์

H₁: กลยุทธ์การปรับตัวมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

H₂: กลยุทธ์การปรับตัว ด้านการวางแผน (a) ด้านการตลาด (b) ด้านการเงิน (c) ด้านการจัดการบุคลากร (d) และด้านการจัดการเทคโนโลยี (e) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ตาราง 1 ผลการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การปรับตัวกับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง
ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์

ตัวแปร	BUSI	PLAN	MARK	FINA	HUMA	TECH	ADAP	VIFs
$\bar{X}$	3.880	3.888	3.859	3.932	3.543	3.151	3.675	
S.D.	0.640	0.636	0.671	0.696	0.741	0.834	0.596	
BUSI	-	0.714**	0.711**	0.747**	0.717**	0.512**	0.808**	
PLAN		-	0.638**	0.666**	0.778**	0.619**	0.879**	3.120
MARK			-	0.603**	0.715**	0.438**	0.802**	2.348
FINA				-	0.594**	0.480**	0.793**	2.007
HUMA					-	0.684**	0.906**	3.889
TECH						-	0.792**	2.009

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 1 พบว่า ตัวแปรอิสระแต่ละด้านมีความสัมพันธ์กัน ซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระที่สูงเกินไป (Multicollinearity) ดังนั้น ผู้วิจัยจึงทำการทดสอบ Multicollinearity โดยใช้ค่า Variance Inflation Factor (VIF) ปรากฏว่าค่า VIFs ของตัวแปรอิสระ กลยุทธ์การปรับตัว ในแต่ละด้าน มีค่าตั้งแต่ 2.007–3.889 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 5 แสดงว่าตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์กันในระดับที่ไม่ก่อให้เกิดปัญหา Multicollinearity (Nuthdanai Wangpratham, 2020)

เมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ กลยุทธ์การปรับตัว (ADAP) กับ ตัวแปรตาม ความสำเร็จของธุรกิจ (BUSI) พบว่า กลยุทธ์การปรับตัว มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ เท่ากับ 0.808 ($r = 0.808$) เมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ กลยุทธ์การปรับตัว (ADAP) ในแต่ละด้าน พบว่า มีความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม ความสำเร็จของธุรกิจ (BUSI) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่าง 0.512-0.747 โดยพบว่า ความสำเร็จของธุรกิจ โดยรวม (BUSI) มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับกลยุทธ์การปรับตัว ด้านการเงิน (FINA) มากที่สุด ($r = 0.747$) รองลงมา คือ ด้านการจัดการบุคลากร (HUMA) ($r = 0.717$) ด้านการวางแผน (PLAN) ($r = 0.714$) ด้านการตลาด (MARK) ($r = 0.711$) และด้านการจัดการเทคโนโลยี (TECH) ($r = 0.512$) ตามลำดับ จากผลการวิจัยจึงยอมรับสมมติฐานที่ 1 และ 2

2. ทดสอบผลกระทบของกลยุทธ์การปรับตัวที่มีต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์

H₃: กลยุทธ์การปรับตัวมีผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์

ตาราง 2 การวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายของกลยุทธ์การปรับตัวที่มีผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์

กลยุทธ์การปรับตัว (ADAP)	ความสำเร็จของธุรกิจ (BUSI)			t	p-value
	สัมประสิทธิ์การถดถอยไม่ปรับมาตรฐาน (B)	ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน (S.E.)	สัมประสิทธิ์การถดถอยแบบปรับมาตรฐาน (Beta)		
ค่าคงที่ (CONSTANT)	0.752	0.110		6.814**	0.000
กลยุทธ์การปรับตัว (ADAP)	0.753	0.028	0.808	26.836**	0.000
F = 720.200 p = 0.000 R ² = 0.653 Adjusted R ² = 0.653					

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 2 ผลการวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่ายของกลยุทธ์การปรับตัวที่มีผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ โดยใช้การวิเคราะห์การถดถอย ด้วยวิธีการ Enter พบว่า ตัวแปรอิสระที่นำเข้าสมการถดถอย มีความสามารถในการอธิบายความสำเร็จของธุรกิจ (BUSI) ร้อยละ 65.30 (Adjusted R² = 0.653) กลยุทธ์การปรับตัว (ADAP) มีผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจ (BUSI) ของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานงานวิจัยที่ตั้งไว้ และกลยุทธ์การปรับตัว (ADAP) มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยแบบไม่ปรับมาตรฐาน เท่ากับ 0.753 (B = 0.753) สามารถสร้างสมการพยากรณ์ ความสำเร็จของธุรกิจ จากผลการวิจัยจึงยอมรับสมมติฐานที่ 3 ได้ดังนี้

$$BUSI = 0.752 + 0.753 (ADAP)$$

H₄: กลยุทธ์การปรับตัว ด้านการวางแผน (a) ด้านการตลาด (b) ด้านการเงิน (c) ด้านการจัดการบุคลากร (d) และด้านการจัดการเทคโนโลยี (e) มีผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์

ตาราง 3 การวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณของกลยุทธ์การปรับตัวทั้ง 5 ด้าน ที่มีผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์

กลยุทธ์การปรับตัว (ADAP)	ความสำเร็จของธุรกิจ (BUSI)			t	p-value
	สัมประสิทธิ์การถดถอยไม่ปรับมาตรฐาน (B)	ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน (S.E.)	สัมประสิทธิ์การถดถอยแบบปรับมาตรฐาน (Beta)		
ค่าคงที่ (CONSTANT)	0.414	0.123		3.366**	0.001
1. ด้านการวางแผน (PLAN)	0.152	0.049	0.151	3.069**	0.002
2. ด้านการจัดการตลาด (MARK)	0.228	0.041	0.239	5.607**	0.000

ตาราง 3 (ต่อ)

กลยุทธ์การปรับตัว (ADAP)	ความสำเร็จของธุรกิจ (BUSI)			t	p-value
	สัมประสิทธิ์ การถดถอย ไม่ปรับ มาตรฐาน (B)	ค่าความ คลาดเคลื่อน มาตรฐาน (S.E.)	สัมประสิทธิ์ การถดถอย แบบปรับ มาตรฐาน (Beta)		
3. ด้านการเงิน (FINA)	0.353	0.036	0.384	9.759**	0.000
4. ด้านการจัดการบุคลากร (HUMA)	0.182	0.047	0.211	3.851**	0.000
5. ด้านการจัดการเทคโนโลยี (TECH)	-0.011	0.030	-0.014	-0.366	0.715
F = 183.475 p = 0.000 R ² = 0.708 Adjusted R ² = 0.704					

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 3 ผลการวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณของกลยุทธ์การปรับตัวที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ โดยใช้การวิเคราะห์แบบกำหนดตัวแปรกลยุทธ์การปรับตัวที่ส่งผลกระทบเข้าไปในสมการที่ละตัวแปร ด้วยวิธีการ Enter พบว่า ตัวแปรอิสระทั้งหมดที่นำเข้าสู่สมการถดถอย มีความสามารถในการอธิบายความสำเร็จของธุรกิจ (BUSI) ร้อยละ 70.40 (Adjusted R² = 0.704) กลยุทธ์การปรับตัวที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 มีจำนวน 4 ตัวแปร คือ กลยุทธ์การปรับตัว ด้านการวางแผน (PLAN) กลยุทธ์การปรับตัว ด้านการตลาด (MAKE) กลยุทธ์การปรับตัว ด้านการเงิน (FINA) และกลยุทธ์การปรับตัว ด้านการจัดการบุคลากร (HUMA) ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานงานวิจัยที่ตั้งไว้โดยเรียงจากตัวแปรที่มีผลต่อการผันแปรของตัวแปรตาม ในรูปของคะแนนดิบมากที่สุดไปหาน้อยที่สุดดังนี้

1. ด้านการเงิน (FINA) (B = 0.353)
2. ด้านการจัดการตลาด (MAKE) (B = 0.228)
3. ด้านการจัดการบุคลากร (HUMA) (B = 0.182)
4. ด้านการวางแผน (PLAN) (B = 0.152)

ผลการวิจัย พบว่า ตัวแปรอิสระที่ส่งผลเชิงบวกต่อความสำเร็จของธุรกิจมากที่สุดคือ กลยุทธ์การปรับตัว ด้านการเงิน (FINA) ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยแบบไม่ปรับมาตรฐานมีค่าเท่ากับ 0.353 (B = 0.353) รองลงมา คือ กลยุทธ์การปรับตัว ด้านการตลาด (MAKE) ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยแบบไม่ปรับมาตรฐานมีค่าเท่ากับ 0.228 (B = 0.228) กลยุทธ์การปรับตัว ด้านการจัดการบุคลากร (HUMA) ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยแบบไม่ปรับมาตรฐานมีค่าเท่ากับ 0.182 (B = 0.182) และกลยุทธ์การปรับตัว ด้านการวางแผน (PLAN) ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยแบบไม่ปรับมาตรฐานมีค่าเท่ากับ 0.152 (B = 0.152) ตามลำดับ สามารถสร้างสมการพยากรณ์ความสำเร็จของธุรกิจ จากผลการวิจัยจึงยอมรับสมมติฐานที่ 4a, 4b, 4c และ 4d และปฏิเสธสมมติฐานที่ 4e ได้ดังนี้

$$BUSI = 0.414 + 0.353 (FINA) + 0.228 (MARK) + 0.182 (HUMA) + 0.152 (PLAN) - 0.011(TECH)$$

อภิปรายผล

จากผลการศึกษา กลยุทธ์การปรับตัวของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ สามารถอภิปรายผลการศึกษาได้ดังนี้

1. ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การปรับตัวกับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์

ผลการวิเคราะห์ พบว่า กลยุทธ์การปรับตัวของธุรกิจและองค์ประกอบในแต่ละด้านมีความสัมพันธ์ในทางบวก ความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ สามารถอภิปรายผลได้ ดังนี้

1.1 กลยุทธ์การปรับตัวมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ เนื่องจากกลยุทธ์การปรับตัวเป็นความสามารถในการก้าวทันการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีรวมถึงการเปลี่ยนแปลงในการดำเนินงานธุรกิจ และเป็นความสามารถในการตั้งรับกับการเปลี่ยนแปลงการดำเนินงานที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพภายใต้การใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้ได้ประโยชน์และเกิดความคุ้มค่าสูงสุด สอดคล้องกับงานวิจัยของ ชาญศักดิ์ เกิดสุข (2565: 179-187) พบว่า กลยุทธ์การปรับตัวของธุรกิจเพื่อบูมเน้นการใช้ต้นทุนให้คุ้มค่าและมีประสิทธิภาพ จนทำให้เกิดกำไรกับกิจการ หลีกเลี่ยงคู่ค้ารายย่อยและพัฒนาการขยายการโฆษณาทำให้เกิดกำไร และสอดคล้องกับงานวิจัยของ Penarroya-Farell and Miralles (2022) ได้ศึกษา การปรับโมเดลธุรกิจในสถานการณ์โรคระบาด Covid-19: การสร้างการตอบสนองเชิงกลยุทธ์ของบริษัทวัฒนธรรมและความคิดสร้างสรรค์ของสเปน พบว่า การระบาดใหญ่ของโควิด-19 ถือเป็นความท้าทายครั้งใหญ่ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในทุกอุตสาหกรรม ทำให้มีการวางแผนการดำเนินงานใหม่ และมีการปรับตัวให้สามารถรับมือกับความผันผวนทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม และมีวิธีการสร้างกระบวนการใหม่จากการปรับตัวให้เป็นลักษณะเชิงพลวัต ให้สามารถนำไปใช้เป็นเครื่องมือในการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ของผู้บริหารขององค์กรได้ และจากการวิเคราะห์เปรียบเทียบระหว่างบริษัทขนาดเล็กในบริษัทอุตสาหกรรมวัฒนธรรมและความคิดสร้างสรรค์ของสเปน ได้พบว่า บริษัทต่าง ๆ มีการปรับตัวเข้ากับวิกฤตโควิด-19 และมีความสามารถที่แตกต่างกัน สำหรับบริษัทที่มีการปรับตัว และมีการปรับโมเดลธุรกิจให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบันและมีแผนรับมือในอนาคตจะมีความสามารถในการรับมือกับการเปลี่ยนได้ดีกว่าบริษัทที่ไม่มีการปรับตัวแสดงให้เห็นว่าการปรับตัวขององค์กรมีความสัมพันธ์กับการวางแผนงาน การดำเนินงานนำมาสู่ความสำเร็จขององค์กร

1.2 กลยุทธ์การปรับตัว ด้านการวางแผน ด้านการตลาด ด้านการเงิน ด้านการจัดการบุคลากร และด้านการจัดการเทคโนโลยี มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ เนื่องจาก การปรับตัวทางธุรกิจที่ดีควรมีการวางแผนการดำเนินงานที่ชัดเจน มีการสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการที่สร้างการรับรู้ และการตอบสนองกับลูกค้าเป้าหมายได้ มีการจัดการทางการเงินและควบคุมการใช้จ่ายเงินให้อยู่ในกรอบงบประมาณที่กำหนดไว้และเหมาะสมกับกิจกรรมที่ดำเนินงาน มีการจัดสรรทรัพยากรบุคคลให้เหมาะสมกับงาน สอดคล้องกับงานวิจัยของ ศศิธร วชิรปัญญาพงศ์ (2565: 257-272) ได้ศึกษา การใช้ทรัพยากรและปัจจัยในการดำเนินงานอย่างคุ้มค่า ได้ผลงานตามวัตถุประสงค์ โดยประหยัดทั้งเวลา ทรัพยากรและกำลังแรงงาน ให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลขององค์กร คือ คุณภาพของงาน เวลาที่ใช้ในงาน และประสิทธิภาพในด้านค่าใช้จ่ายหรือต้นทุน คุณภาพของผลงานได้รับการยอมรับของลูกค้า หรือผู้ที่มารับบริการ และมีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นจะช่วยให้องค์กร เกิดความสำเร็จและเกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันมากขึ้นได้ สอดคล้องกับงานวิจัยของ พัทธราภา สิงห์ธนสาร (2562: 33-52) พบว่า ทรัพยากรและความสามารถ ทักษะความชำนาญในการปรับตัวจะทำให้เกิดการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างธุรกิจกับลูกค้า มีความสัมพันธ์และมีอิทธิพลเชิงบวกกับความได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจสูงขึ้น

2. ผลการวิเคราะห์ผลกระทบของกลยุทธ์การปรับตัวต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์

ผลการวิเคราะห์ พบว่า กลยุทธ์การปรับตัวของธุรกิจและองค์ประกอบในแต่ละด้านมีความสัมพันธ์ในทางบวก ความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ สามารถอภิปรายผลได้ ดังนี้

2.1 กลยุทธ์การปรับตัวด้านการเงินส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจในทิศทางเดียวกัน เนื่องจากการจัดการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานโดยการจดบันทึกรายรับ - รายจ่าย หรือมีการวางแผนการเบิกจ่ายเงิน การกำหนดปริมาณเงินสดสำรอง รวมถึงการคาดการณ์ รายรับ- รายจ่าย แต่ละโครงการ (ชิ้นงาน) และกำหนดผู้รับผิดชอบที่ชัดเจน มีการบริหารจัดการต้นทุนการก่อสร้างโดยการคำนวณปริมาณวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง ควบคุมการเบิกจ่าย และการตรวจสอบการทำงานหน้างานให้เป็นไปตามแผนการดำเนินงาน ทำให้งานเสร็จก่อนเวลาที่กำหนด สอดคล้องกับงานวิจัยของ พียากัทร พิงคล้าย (2562: 1-42) พบว่า การประยุกต์ใช้การบริหารในด้านการวางแผน ด้านการควบคุม ด้านการสั่งการ ด้านการตัดสินใจ และด้านการจัดการต้นทุน ส่งผลในเชิงบวกต่อความสำเร็จของธุรกิจ รับเหมาก่อสร้าง ด้านการบรรลุเป้าหมายและสอดคล้องกับงานวิจัยของ ลัดดา ปินตา (2566: 92-113) พบว่า ปัจจัยด้านองค์การมีอิทธิพลต่อการอยู่รอดของธุรกิจ โดยผ่านกลยุทธ์การปรับตัวขององค์การและมีอิทธิพลทางตรงต่อการอยู่รอดของธุรกิจ สำหรับกลยุทธ์การปรับตัวมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อการอยู่รอดของธุรกิจ ชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยด้านองค์การมีความสำคัญต่อการบริหารองค์กรในยุควิกฤติหรือมีสภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง หากผู้ประกอบการปรับองค์กรให้ทันต่อสถานการณ์ที่เกิดขึ้น เช่น การจัดรูปแบบโครงสร้างองค์กรที่มีความเหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลง การใช้กลยุทธ์ผู้นำด้านต้นและการนำด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการจะสามารถปรับกลยุทธ์การจัดการของธุรกิจได้และจะส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจ และส่งผลต่อความสำเร็จขององค์กรหรือธุรกิจ

2.2 ด้านการจัดการบุคลากรส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจในทิศทางเดียวกัน จากการเปิดโอกาสให้บุคลากรในองค์กรสร้างผลงานโดยแสดงความคิดเห็นและตัดสินใจอย่างอิสระ มีการจูงใจบุคลากรโดยการให้เงินโบนัส หรือการให้รางวัลเมื่อทำงานเสร็จสิ้นโครงการทันเวลาส่งมอบและกิจการมีการเพิ่มขีดความสามารถให้กับบุคลากรในการพัฒนางานเพื่อสร้างคุณค่าให้กับธุรกิจ มีการปฐมนิเทศพนักงานใหม่ทุกคนเพื่อทำความเข้าใจขั้นตอน/กระบวนการทำงาน และมีคู่มือ/เอกสารเกี่ยวกับองค์กรและกระบวนการทำงานทำให้พนักงานสามารถทำงานบรรลุตามเป้าหมายและทำงานร่วมกับบุคคลอื่นได้อย่างมีความสุข สอดคล้องกับแนวคิดของ สายชล ศิริพงษ์ (2560: 69-77) กล่าวว่า การบริหารองค์กรด้านการบริหารงานบุคลากร การทำงานเป็นทีม ปฏิภาณความน่าเชื่อถือของทีม รางวัลและการยอมรับ พบว่าการทำงานเป็นทีมและมาตรการอื่น ๆ ของการทำงานของบุคลากรมีความเกี่ยวข้องในเชิงบวกกับประสิทธิภาพการทำงานของบุคลากร และสอดคล้องกับการศึกษาของ ณัฐภัทร เทพหัสดิน ณ อยุธยา (2562: ออนไลน์) ได้ศึกษา ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง พบว่าบุคลากรในโครงการก่อสร้าง การบริหารโครงการก่อสร้าง ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่าง ๆ และเทคโนโลยีและนวัตกรรมของโครงการก่อสร้าง ซึ่งโครงสร้างปัจจัยนี้ส่งผลต่อความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง

2.3 ด้านการวางแผนส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจในทิศทางเดียวกัน เนื่องจากการมีวิธีการตัดสินใจในการดำเนินงานเพื่อกำหนดทิศทางวิสัยทัศน์ในอนาคตของธุรกิจ มีการวางแผนระยะยาวเพื่อรองรับงานในโครงการต่าง ๆ โดยการวิเคราะห์ข้อมูลอย่างเป็นระบบ และมีการวางแผนการดำเนินธุรกิจโดยนำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับงานวิจัยของ ยงยุทธ ศรีสวัสดิ์ และ ชลชนก โฆษิตคณิน (2563: 242-253) ได้ศึกษา การบริหารจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตอำเภอเมืองจังหวัดนครปฐม พบว่า ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับการบริหารจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านอยู่ในระดับมากทุกด้าน โดยเรียงจากมากไปหาน้อย คือ ด้านการจัดบุคคลเข้าทำงาน ด้านการควบคุม ด้านการสั่งการ ด้านการจัดองค์การ และด้านการวางแผน ซึ่งเป็นการเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันได้และดำรงอยู่ได้ในภาวะการเปลี่ยนแปลง สอดคล้องกับงานวิจัยของ ณัฐภัทร เทพหัสดิน ณ อยุธยา (2562: ออนไลน์) พบว่า การแข่งขันทางธุรกิจของผู้รับเหมาเพื่อให้ชนะการประกวดราคา

มีความรุนแรงมากขึ้น ทำให้ผู้รับเหมาต้องค้นหาข้อได้เปรียบที่ทำให้เพิ่มโอกาสในการชนะการประกวดราคาสามารถใช้เป็นแนวทางในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาแล้วส่งผลต่อความสำเร็จของโครงการก่อสร้างได้มากยิ่งขึ้น

2.4 ด้านการตลาดส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจในทิศทางเดียวกัน การตลาดเป็นส่วนสำคัญของการประสบความสำเร็จในธุรกิจของทุกองค์กร การส่งเสริมการตลาดคือความหลากหลายกลยุทธ์และวิธีการในการนำมาใช้ในการวางแผนการวิเคราะห์สถานการณ์ตลาดของผู้รับเหมาอย่างต่อเนื่องและกิจการมีสำนักงานในการติดต่อกับลูกค้า มีการดำเนินการตลาดผ่านช่องทาง Offline และ Online ทำให้ควบคุมค่าใช้จ่ายในการจัดการทางการตลาดและมีกำไรให้กับธุรกิจ สอดคล้องกับงานวิจัยของ เจริญภา คงอ้อม, อมรา รัตตากร และชยุตม์ วัฒนา (2563: 15-19) ได้ศึกษา กลยุทธ์การปรับตัวทางการตลาดเพื่อรองรับการตลาด 4.0 ขนมหไทย จังหวัดนนทบุรี พบว่า กลยุทธ์การปรับตัวทางการตลาดเพื่อรองรับการตลาด 4.0 ขนมหไทย จังหวัดนนทบุรี ต้องดำเนินการด้วย 4 กลยุทธ์ ได้แก่ กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด กลยุทธ์การบริการ ทั้งการตลาดออนไลน์ และการตลาดออฟไลน์ และการตั้งเป้าหมายและการวัดผลจากวิธีการตลาดที่นำมาใช้เพื่อให้งานประสบความสำเร็จ สอดคล้องกับงานวิจัยของ พนาวัลย์ ซูศรีพัฒน์ (2564: 125-130) พบว่า การตลาดแบบออนไลน์ด้วยการมุ่งเน้นช่องทางการสื่อสารกับลูกค้า ความหลากหลาย ของผลิตภัณฑ์ ความสามารถในการเรียนรู้คู่แข่ง การตอบสนองต่อตลาดอย่างทันเวลาส่งผลต่อความสำเร็จของการ ประกอบธุรกิจ

2.5 ด้านการจัดการเทคโนโลยีไม่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจ เนื่องจาก ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ได้รับผลกระทบในช่วงการแพร่ระบาดไวรัสโคโรนา 2019 โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริษัทขนาดกลาง และขนาดเล็ก ปัญหาที่เกิดขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลง ปัญหาหลักที่พบ คือ การยกเลิกหรือยืดระยะเวลาในการก่อสร้างออกไป บริษัทควรเตรียมเงินสดเพื่อรักษาสภาพคล่องภายในบริษัทและรักษาการเป็นลูกหนี้ชั้นดี ถ้ากลุ่มธุรกิจก่อสร้างไม่ได้รับการสนับสนุนที่ดีจากภาครัฐ อาจจะทำให้เกิดผลกระทบอย่างรุนแรง ธุรกิจก่อสร้างจำเป็นต้องปรับตัวตามสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนไปและยังมีปัญหาคือพื้นฐานหลายประการที่ควรได้รับการแก้ไขอย่างเร่งด่วน เช่น การขาดแคลนแรงงานฝีมือ การขาดความรู้ความสามารถในการก่อสร้าง และการเข้าถึงตลาด การไม่มีเครือข่ายธุรกิจ และธุรกิจรับเหมาเป็นงานที่มีบุคลากรในการทำงานเป็นจำนวนมาก หลายสายงานระดับความรู้และความสามารถต้องเข้าใจธุรกิจเป็นอย่างดีสอดคล้องกับงานวิจัยของ ธนะพัฒน์ วิริต (2566: 128-142) พบว่า เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของบริษัทรับเหมาก่อสร้างผู้บริหารต้องให้ความสำคัญในการจัดการทรัพยากรมนุษย์ โดยเฉพาะการค้นหามูลค่าที่มีคุณสมบัติตรงตามที่บริษัทต้องการ เพื่อการปฏิบัติงานที่มีคุณภาพของบริษัท ดังนั้นจะเห็นได้ว่าธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะมุ่งเน้นที่การจัดการทรัพยากรมนุษย์และด้านการเงินจึงอาจส่งผลทำให้การจัดการเทคโนโลยีในช่วงที่ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจที่ผ่านมาไม่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจในบริบทของธุรกิจก่อสร้างในสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน

ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในปัจจุบันควรให้ความสำคัญกับกลยุทธ์การปรับตัว เพื่อการดำเนินงานให้สอดคล้องและพร้อมรับกับสถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และส่งผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมกับผลประกอบการของผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยเฉพาะในสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ที่ส่งผลกระทบต่อการทำธุรกิจทำให้ผู้ประกอบการต้องมีกลยุทธ์ในการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการควรเพิ่มศักยภาพของบุคลากรในด้านการบริการลูกค้าที่รวดเร็วให้ข้อมูลบริการลูกค้าที่ถูกต้อง การบริหารจัดการเงินทุนให้มีสภาพคล่อง โดยการจัดหาแหล่งเงินทุนสำรองที่ถูกต้องตามกฎหมาย เช่น การเปิด O/D กับสถาบันการเงินรวมทั้งมีการประมาณการต้นทุน ของเงินกู้ แผนการผ่อนชำระและบริหารจัดการต้นทุนการก่อสร้างโดยการคำนวณปริมาณวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง ควบคุมการเบิกจ่าย และการตรวจสอบ การให้ความสำคัญกับการดำเนินการตลาดผ่านช่องทาง Offline และ Online ทั้งการใช้ช่องทางเดิมของธุรกิจ และเพิ่มการใช้สื่อรูปแบบ Below the Line และ Above the Line เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง ให้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ โดยมีประสิทธิภาพและผลการดำเนินงานที่ประสบความสำเร็จได้อย่างยั่งยืน

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะในการนำไปใช้

จากการศึกษา เรื่อง กลยุทธ์การปรับตัวของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1.1 ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ ควรตระหนักและให้ความสำคัญต่อกิจกรรมการปรับตัวด้านการวางแผนเพื่อนำมาใช้ตัดสินใจในการดำเนินงาน กำหนดทิศทางวิสัยทัศน์ในอนาคตของธุรกิจ โดยการวางแผนระยะยาวเพื่อรองรับงานในโครงการต่าง ๆ

1.2 ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ ควรตระหนักและให้ความสำคัญต่อกิจกรรมการปรับตัวด้านการตลาด การประเมินราคาของการรับเหมาก่อสร้าง ที่เหมาะสมการแจกแจงรายละเอียดของวัสดุก่อสร้าง วิธีการก่อสร้างและราคาค่าก่อสร้างที่ชัดเจน ในสัญญาการก่อสร้างให้กับลูกค้าทุกราย มีการวิเคราะห์สถานการณ์ตลาดของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอย่างต่อเนื่อง

1.3 ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ ควรตระหนักและให้ความสำคัญต่อกิจกรรมการปรับตัวด้านการเงิน การจัดการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานโดยการจัดบันทึกรายรับ - รายจ่าย หรือมีการวางแผนการเบิกจ่ายเงิน การกำหนดปริมาณเงินสดสำรอง รวมถึงการคาดการณ์ รายรับ- รายจ่าย แต่ละโครงการ (ชิ้นงาน) และกำหนดผู้รับผิดชอบที่ชัดเจน

1.4 ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ ควรตระหนักและให้ความสำคัญต่อกิจกรรมการปรับตัวด้านการจัดการบุคลากร การได้เปิดโอกาสให้บุคลากรในองค์กรสร้างผลงานโดยแสดงความคิดเห็น และตัดสินใจอย่างอิสระมีการจูงใจบุคลากรโดยการให้เงินโบนัส หรือการให้รางวัลเมื่อทำงานเสร็จสิ้นโครงการทันเวลาส่งมอบ และกิจการมีการเพิ่มขีดความสามารถให้กับบุคลากรในการพัฒนางานเพื่อสร้างคุณค่าให้กับธุรกิจ

2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

2.1 สำหรับการศึกษางานวิจัยครั้งต่อไปควรศึกษาด้านต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารสินธุ์ เพื่อทราบถึงการบริหารจัดการธุรกิจอย่างแท้จริงของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

2.2 สำหรับผู้ที่สนใจเกี่ยวกับกลยุทธ์การปรับตัวของธุรกิจที่ก่อให้เกิดความสำเร็จได้ในการดำเนินธุรกิจสามารถนำข้อมูลจากงานวิจัยนี้เพื่อปรับกลยุทธ์และวางแผนการดำเนินงานได้

เอกสารอ้างอิง

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. (2565). *กรมพัฒนาธุรกิจการค้า*. สืบค้นเมื่อ 12 กุมภาพันธ์ 2565, จาก <https://datawarehouse.dbd.go.th/biztype/overview>

เจณิภา คงอัม, อมรา รัตตากร และชยุตม์ วัฒนา (2563). กลยุทธ์การปรับตัวทางการตลาดเพื่อรองรับการตลาด 4.0 ชนบทไทย

จังหวัดนนทบุรี. *วารสารดุสิตบัณฑิตทางสังคมศาสตร์*, 10(1), 15–29.

ชาญศักดิ์ เกิดสุข. (2565). ได้ศึกษา กลยุทธ์การจัดการธุรกิจสู่ความสำเร็จของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

กลุ่มธุรกิจบริการด้านอาหารและเครื่องดื่มในเขต. *วารสารศูนย์พัฒนาการเรียนรู้สมัยใหม่*, 7(7), 179–187.

ณัฐภัทร เทพหัสดิน ณ อยุธยา. (2562). *ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง*. วิทยานิพนธ์ วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาวิศวกรรมก่อสร้าง.

สมุทรปราการ: สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

- ธนพัฒน์ วิริต. (2566). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จการดำเนินการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและขนาดย่อมภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด19. *วารสารวิชาการ การจัดการภาครัฐและเอกชน*, 5(1), 128-142.
- นัฏฐนันท์ ภูสวาสดี. (2563). กลยุทธ์การปรับตัวเพื่อรองรับเศรษฐกิจดิจิทัลของอุตสาหกรรมผลิตไฟฟ้าในประเทศไทย. *วารสารบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม*, 2(2), 1-19.
- นัทธมน อัมสมบัติ. (2561). *การจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม*. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- บุญใจ ศรีสถิตยนากร. (2550). *ระเบียบวิธีการวิจัย: แนวทางปฏิบัติสู่ความสำเร็จ*. กรุงเทพฯ: ยูแอตไเอ อินเทอร์เน็ตเดีย.
- พนาวัลย์ ชูศรีพัฒน์ (2564). *กลยุทธ์ทางการตลาดแบบออนไลน์สู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์อาหารของกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ภาคตะวันออกเฉยงเหนือ*. ดุษฎีนิพนธ์ ปรัชญาดุสิตบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจและนวัตกรรมดิจิทัล. มหาสารคาม: มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- พียาภัทร พึ่งคล้าย. (2562). *การประยุกต์ใช้การบัญชีบริหารที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล*. ค้นคว้าอิสระ บัญชีมหาบัณฑิต สาขาวิชาบัญชี. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศรีปทุม.
- พัชรภา สิมหัตถสาร. (2562). การเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับธุรกิจส่งออกอาหารกระป๋องและอาหารแห้งในประเทศไทยตามทฤษฎีฐานทรัพยากร. *ลักทอง: วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ (สทมส.)*, 27(4), 33-52.
- ภูษงค์ สิริพิพัฒน์กุล. (2564). กลยุทธ์การปรับตัวต่อผลกระทบจากโควิด-19 ของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในช่วงปี พ.ศ. 2563. *สารศาสตร์*, 4(2), 451-464.
- ยงยุทธ์ ศรีสวัสดิ์ และชลกนก โฆษิตคณิน (2563). การบริหารจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตอำเภอเมืองจังหวัดนครปฐม. *วารสารสันติศึกษาปริทรรศน์ มจร.*, 8(6), 242-253.
- ลัดดา ปินตา. (2566). กลยุทธ์การปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs ในเขตภาคเหนือ เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจภายใต้สถานการณ์การระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19). *วารสารบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้*, 5(1), 92-113.
- วลัยลักษณ์ พันธุ์, อรรถพน พงศ์วิริทธิ์ธร และระวีวรรณ วชิสุวรรณ. (2565). การประยุกต์ใช้การบัญชีบริหารที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจก่อสร้างของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กในเขตภาคเหนือตอนบน. *วารสารการบริหารนิติบุคคลและนวัตกรรมท้องถิ่น*, 8(1), 173-186.
- ศศิธร วชิรปัญญาพงศ์. (2565). ตัวชี้วัดความสำเร็จของการปฏิบัติงานนอกที่ตั้งของพนักงานในสำนักงานยุคปกติใหม่. *วารสารวิจัยวิชาการ*, 5(1), 257-272.
- ศูนย์วิจัยกรุงศรี. (2565). *แนวโน้มธุรกิจอุตสาหกรรมปี 2565-2567: ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง*. สืบค้นเมื่อ 26 มกราคม 2566, จาก <https://www.krungsri.com/th/research/industry/industry-outlook/construction-materials/construction-contractors/io/construction-contractor-22>
- สมบูรณ์ สุริยวงศ์, บุญมี พันธุ์ไทย, เตือนใจ เกตุษา, สุรศักดิ์ อมรรัตนศักดิ์, สมจิตรา เรืองศรี และเพ็ญศรี เศรษฐวงศ์. (2552). *ระเบียบวิธีวิจัยทางการศึกษา*. กรุงเทพฯ: ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- สายชล ศิริพงษ์. (2560). *แรงจูงใจในการปฏิบัติงานที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการทำงานเป็นทีมของเจ้าหน้าที่ทีมกำกับดูแลสำนักงานสรรพากรพื้นที่ในสังกัดสำนักงานสรรพากรภาค 9*. วิทยานิพนธ์ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ. นครราชสีมา: มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน.
- อัทพร ปุ้ยออก. (2565). กลยุทธ์การปรับตัวของธุรกิจที่พักแรมที่ดำเนินงานภายใต้แนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ในภาวะวิกฤตโควิด-19 ระหว่าง พ.ศ. 2563-2564 กรณีศึกษา ธุรกิจที่พักแรมที่ได้รับการคัดเลือกเข้าโครงการพอแล้วดี. *สารศาสตร์*, 5(1), 177-190.

David, A., Aaker, V. K. and George, S. D. (2001). *Aaker on Branding: 20 Principles that Drive Success*.

New York: Morgan JaKumames Publishing.

Nunnally, J. C. and Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric theory* (3rd ed.). New York: McGraw- Hill.

Nunnally, J. C. (1967). *Psychometric Theory*. New York: Mc-Graw-Hill Book Company.

Nuthdanai Wangpratham. 2020. Multicollinearity. Retrieved January 26, 2023, From <https://nutdnuy.medium.com/>

Penarroya - Farell and Miralles, M. F. (2022). Business Model Adaptation to the COVID-19 Crisis: Strategic Response of the Spanish Cultural and Creative Firms. *Journal of Open Innovation: Tecnology, Market, and Complexity*. 8(39), (1-20).

Yamane, T. (1973). *Statistics: An Introductory Analysis* (3rd ed.). New York: Harper and Row Publication.