



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 9

The 9th STOU National Research Conference

เอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด
ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2562 ประเภทวิชาพาณิชยกรรม (ปวช.2)
Pricing Techniques and Strategies Handouts in Marketing Course According to the Vocational
Certificate Curriculum, B.E. 2562 under Study Field of Commerce (Voc. Cert 2.)

จิริฐา จายสละ (Chiratha Chaisala)¹ เกศราพรรณ พันธุ์ศรีเกตุ คงเจริญ (Ketsaraphan Punsrigate Khongjaroen)²

บทคัดย่อ

เอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2562 ประเภทวิชาพาณิชยกรรม (ปวช. 2) การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) สร้างและหาประสิทธิภาพเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคาสาขาวิชาการตลาด จำนวน 8 เล่ม สำหรับนักศึกษาระดับ ปวช. (2) เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการ ก่อนและหลังการศึกษาจากเอกสารประกอบการเรียน และ (3) ศึกษาความคิดเห็นของนักศึกษา การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงกึ่งทดลองโดย มีการทดสอบก่อนเรียน – หลังเรียน ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ นักศึกษา ระดับ ปวช. 2 จำนวน 201 คน วิทยาลัยอาชีวศึกษาแม่สาย ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2562 จำนวนนักศึกษา 201 กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ นักศึกษา ระดับ ปวช.2 ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2562 มีจำนวนนักศึกษา 30 คน ซึ่งได้มาโดยการสุ่มแบบกลุ่ม เนื้อหาเป็นหน่วยการเรียนรู้ที่ 6 วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา ผลการวิจัยพบว่า 1)ประสิทธิภาพของเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด สำหรับนักศึกษาระดับ ปวช. จำนวน 8 เล่ม มีประสิทธิภาพเท่ากับ 88.94/85.96 ซึ่งสูงกว่าเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดไว้ 80 / 80 2) ผลการเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ก่อนและหลังการจัดการเรียนการสอนด้วยเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด สำหรับนักศึกษาระดับ ปวช. แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยคะแนนเฉลี่ยผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนหลังเรียนสูงกว่าก่อนเรียน 3) ความคิดเห็นของนักศึกษาระดับ ปวช. ที่จัดการเรียนการสอนด้วยเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาดมีความคิดเห็นด้วยมากที่สุด ร้อยละ 94.74 และเห็นด้วยมาก ร้อยละ 5.26

คำสำคัญ เอกสารประกอบการเรียน วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด ประกาศนียบัตรวิชาชีพ

¹ นิสิตสาขาวิชาหลักสูตรและการสอน วิทยาลัยการศึกษา มหาวิทยาลัยพะเยา gee.gee@gmail.com

² ดร.เกศราพรรณ พันธุ์ศรีเกตุ คงเจริญ อาจารย์ประจำสาขาวิชาหลักสูตรและการสอน วิทยาลัยการศึกษา มหาวิทยาลัยพะเยา
bunthi_ta@hotmail.com



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 9

The 9th STOU National Research Conference

Abstract

The objectives of this study were (1) to develop and determine the efficiency of 8 Pricing Techniques and Strategies Handouts in Marketing Course for Voc. Cert. students to achieve the standard criteria of 80/80, 2) to compare the learning achievement of students before and after taught with the developed handouts, and (3) to study Marketing students' opinions towards the developed handouts. This study was a quasi-experimental research with pretest-posttest design. The population of this study was 201 Voc. Cert 2 students at Maesai Vocational College in the first semester of the academic year 2019. The classroom organization was conducted by considering mixed levels of students' capabilities. The sample was 30 Voc. Cert 2 students at Maesai Vocational College in the second semester of the academic year 2019. The sample was selected based on a Cluster Random Sampling. A unit of sampling was a classroom. In this study, the content was processed from the analysis of Voc. Cert. 2 Curriculum in Marketing of the 6th Learning Unit entitled Pricing Techniques and Strategies with the following details: 1. Mark up on cost pricing, 2. Target return-based pricing, 3. Perceived value-based pricing, 4. Value-based pricing, 5. market condition-based pricing, 6. auction-based pricing, and 7. Final price selection strategy, 8. price adjustment strategy. The results of this research indicated as follows: 1). Overall efficiency of 8 Pricing Techniques and Strategies Handouts in Marketing Course for Voc. Cert. students was 88.94/85.96, which was higher than the standard criteria of 80.80,. 2). The results of comparing learning achievement before and after taught with the developedhandouts showed that the sample had higher learning achievement on posttest than pretest with a statistical significance level of .01, 3). 94.74% of the sample had the highest level agreement with the developed handout and 5.26% of them had a high level of agreement.

Keywords: Handout, Pricing techniques and strategies, Marketing, Technical Certificate



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 9

The 9th STOU National Research Conference

บทนำ

พระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 และฉบับแก้ไขเพิ่มเติม พุทธศักราช 2545 ได้กำหนดแนวทางการจัดการเรียนการสอนไว้ในหมวด 4 ตั้งแต่มาตรา 22 ถึงมาตรา 30 มีสาระสำคัญ คือ การจัดการศึกษาต้องยึดหลักว่าผู้เรียนทุกคนมีความสามารถเรียนรู้และพัฒนาตนเองได้ ผู้เรียนมีความสำคัญที่สุด กระบวนการจัดการศึกษาต้องส่งเสริมให้ผู้เรียนสามารถพัฒนาตนเองตามธรรมชาติเต็มตามศักยภาพ เน้นความรู้ คุณธรรม กระบวนการเรียนรู้และบูรณาการตามความเหมาะสม การประเมินผู้เรียนให้พิจารณาจากพัฒนาการของผู้เรียน ตามความประพฤติ การสังเกตพฤติกรรมการเรียน การร่วมกิจกรรมและการทดสอบควบคู่ไป ในกระบวนการเรียนการสอน หลักสูตรอาชีวศึกษา (กรมอาชีวศึกษา, 2559 : 8) มีจุดมุ่งหมายมุ่งให้คนไทยเป็นมนุษย์ที่สมบูรณ์เป็นคนดีมีปัญญามีความสุขและมีความเป็นไทยมีศักยภาพในการศึกษาต่อและประกอบอาชีพจึงกำหนดจุดหมายซึ่งถือเป็นมาตรฐานการเรียนรู้ให้ผู้เรียนเกิดคุณลักษณะอันพึงประสงค์ผู้ที่จะประสบความสำเร็จในการเรียนด้านการตลาดควรเป็นคน มีความคิดสร้างสรรค์ควบคู่ไปกับทักษะการคิดอย่างมีตรรกะ ต้องสามารถทำความเข้าใจเรื่องสถิติทางการตลาดได้โดยไม่ตรงกับตัวเลขและเชี่ยวชาญในการคิดวิเคราะห์ เพราะงานของคุณคือการสร้างแคมเปญการตลาดที่แตกต่างจากคู่แข่ง และเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายและรักการค้นคว้า มีความรู้อันเป็นสากล รู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงและความเจริญก้าวหน้าทางวิทยาการมีทักษะและศักยภาพในการจัดการสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีปรับวิธีการคิด วิธีการทำงานได้เหมาะสมกับสถานการณ์ มีทักษะและกระบวนการ

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2562 ได้กำหนดสาขาวิชาการตลาดในประเด็นเรื่องการตัดสินใจวางแผนและแก้ไขปัญหา ในงานอาชีพการตลาดที่ไม่อยู่ภายใต้การควบคุมในบางเรื่อง ประยุกต์ใช้ความรู้ ทักษะทางวิชาชีพ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการแก้ปัญหาและการปฏิบัติงานการตลาด ให้คำแนะนำพื้นฐานที่ต้องใช้การตัดสินใจและการปฏิบัติงานแก่ผู้ร่วมงาน มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์สื่อสารบูรณาการความรู้ด้านการตลาดศาสตร์อื่นๆ และประสบการณ์เพื่อเป็นแนวทางในการจัดการและปฏิบัติงานด้านการตลาด การจัดการศึกษาของไทยในปัจจุบัน จำเป็นต้องกำหนดแนวทางพัฒนาหลักสูตร และกระบวนการจัดการเรียนการสอน เพื่อส่งเสริมให้ผู้เรียนมีพัฒนาการทักษะที่จำเป็นเพื่อการดำรงชีวิตอยู่ในสังคมยุคโลกาภิวัตน์ อันได้แก่ทักษะทางการเรียน ทักษะในการทำงาน และทักษะการอยู่ร่วมกันในสังคม ในสภาพปัจจุบันนักศึกษาควรมีทักษะทางการเรียน วิทยาลัยอาชีวศึกษาแม่สาย ได้เปิดทำการสอนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ มาเป็นเวลานาน โรงเรียนได้เปิดสอนสาขาวิชาการตลาดเรื่อยมา แต่ไม่ได้ทำให้ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาเป็นที่น่าพอใจเนื่องจากขาดสื่อการเรียนการสอนที่เป็นเอกสารประกอบการเรียนการสอน ซึ่งหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2562 ประเภทวิชาพาณิชยกรรม สาขาวิชาการตลาดได้กำหนดไว้เฉพาะจุดประสงค์ของข้อที่มีข้อจำกัด จึงทำให้การสอนในวิชานี้เป็นไปอย่างยากลำบาก ผู้สอนจึงจำเป็นต้องสร้างนวัตกรรมขึ้นมาใช้ประกอบการเรียนการสอนในโรงเรียน เพื่อพัฒนาการเรียนการสอนให้มีคุณภาพและประสิทธิภาพมากขึ้น เป็นการส่งเสริมให้นักศึกษาได้เรียนรู้เกี่ยวกับสาขาวิชาการตลาด ให้นักศึกษาได้เป็นแนวทางในการแสวงหาความสามารถ ความถนัดของตนเอง วิทยาลัยอาชีวศึกษาแม่สายจึงมีความจำเป็นต้องพัฒนากระบวนการเรียนการสอนสาขาวิชาการตลาด เพื่อให้ นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ที่สูงขึ้นเป็นที่น่าพอใจ (วิทยาลัยอาชีวศึกษาแม่สาย. 2559 : 3)

จากการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2562 ประเภทวิชาพาณิชยกรรม สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาแม่สาย ที่ผ่านมาและในปัจจุบันประสบปัญหาในความยุ่งยากในการสอนและมีข้อจำกัดหลายประการ ประกอบกับภาระงานต่างๆ ของครูผู้สอนก็มีมาก ซึ่งธรรมชาติของการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 9

The 9th STOU National Research Conference

สาขาวิชาการตลาด นักศึกษาจะต้องลงมือฝึกทักษะปฏิบัติ เอกสารประกอบการเรียนจึงเป็นสื่อที่ดี ในการเรียนการสอน สาขาวิชาการตลาดที่สามารถเป็นสื่อประกอบการจัดการเรียนการสอน สามารถให้ความรู้ ความเข้าใจ ให้กับนักศึกษา และยัง สามารถแก้ปัญหาข้อจำกัดด้านสื่อประกอบการเรียนการสอนของครูผู้สอนสาขาวิชาการตลาดทั้งเรื่องความสะดวก เวลา เนื้อหาการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน ครูสามารถพัฒนาหลักสูตรให้มีสอดคล้องกับความต้องการของนักศึกษา เอกสารประกอบการเรียนเป็นนวัตกรรมทางการศึกษาที่มีคุณสมบัติเป็นเครื่องมือช่วยสอนของครู ผู้เรียนสามารถเรียนรู้ด้วยตนเอง โดยยึดพื้นฐานจิตวิทยาว่าด้วยความแตกต่างระหว่างบุคคลเป็นสำคัญ เอกสารประกอบการเรียนเป็นสื่อการสอนที่ช่วยสร้างความสนใจและช่วย ให้ผู้เรียนสนใจที่จะเรียน ช่วยให้ผู้เรียนเข้าใจได้ง่ายและถูกต้องตามจุดมุ่งหมายของหลักสูตร ซึ่งทำให้ผลสัมฤทธิ์สูงขึ้นในการเรียนสาขาวิชาการตลาดเอกสารประกอบการเรียนมุ่งหวังให้ผู้เรียนทุกคนมีความรู้เท่าเทียมกัน และสามารถนำไปใช้สอนได้หลายลักษณะไม่ว่าจะเป็นการเรียน การสอนแบบกลุ่ม การเรียนการสอนเป็นรายบุคคลและการสอนซ่อมเสริมด้วย

ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจที่จะพัฒนาเอกสารประกอบการเรียน สำหรับนักศึกษาชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด โดยใช้กลวิธีการเขียนเอกสารประกอบการเรียนในรูปการตลาดตามขั้นตอนเป็นหลัก เพื่อเป็นการรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการกำหนดราคา ให้ผู้เรียนได้ศึกษาประกอบการจัดการเรียนรู้อาสาวิชาการตลาด พัฒนาทักษะการกำหนดราคาของนักศึกษาให้ดีขึ้น

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อสร้างและหาประสิทธิภาพเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคาสาขาวิชาการตลาดจำนวน 8 เล่ม สำหรับนักศึกษาระดับ ปวช. ให้มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์มาตรฐาน 80 / 80
2. เพื่อเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสาขาวิชาการตลาดของนักศึกษาระดับปวช. ก่อนและหลังการศึกษาจากเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา
3. เพื่อศึกษาความคิดเห็นของนักศึกษาที่เรียนสาขาวิชาการตลาดระดับปวช. ที่ใช้เอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา

ระเบียบวิธีวิจัย

การพัฒนาเอกสารประกอบการเรียน หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช. 2) สาขาวิชาการตลาด เป็นการศึกษาเชิงกึ่งทดลองโดย มีการทดสอบก่อนเรียน – หลังเรียน (Quasi-experimental research) 1.ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ เป็นนักศึกษา ระดับ ปวช. 2 จำนวน 200 คน วิทยาลัยอาชีวศึกษา แม่สาย ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2562 จำนวนนักศึกษา 201 คนโดยมีการจัดห้องเรียนแบบละความสามารถของนักศึกษา กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาในครั้งนี้ ได้แก่ นักศึกษา ระดับ ปวช. 2 ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2562 มีจำนวนนักศึกษา 30 คน ซึ่งได้มาโดยการสุ่มแบบกลุ่ม (Cluster Random Sampling) โดยใช้ห้องเรียนเป็นหน่วยการสุ่ม เนื้อหา ในการศึกษาครั้งนี้ ได้ประมวลเนื้อหาจากทฤษฎีและหลักสูตรสาขาวิชาการตลาด ปวช. 2 หน่วยการเรียนรู้ที่ 6 วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา รายละเอียดดังต่อไปนี้ 1. การกำหนดราคาแบบต้นทุนบวกเพิ่ม 2. การกำหนดราคาตามผลตอบแทนเป้าหมาย 3. การกำหนดราคาตามคุณค่าที่รับรู้ 4. การกำหนดราคาเน้นที่คุณค่า 5. การกำหนดราคาตามภาวะตลาด 6. การกำหนดราคาแบบประมูล 7. กลยุทธ์การเลือกราคาขั้นสุดท้าย 8. กลยุทธ์การปรับแต่งราคา



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 9

The 9th STOU National Research Conference

ตัวแปรที่ศึกษา

1. ตัวแปรต้น คือ การจัดการเรียนการสอนโดยใช้ เอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด ระดับ ปวช.2
2. ตัวแปรตาม คือ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนและความคิดเห็นของนักศึกษา
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าได้แก่
 1. เอกสารประกอบการเรียน หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช. 2) สาขาวิชาการตลาด ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา จำนวน 8 เรื่อง
 - 1.1 วิเคราะห์หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2562 ประเภทวิชาพาณิชยกรรม สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาแม่สาย จึงได้จัดทำเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา
 - 1.2 ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสร้างเอกสารประกอบการเรียน
 - 1.3 จัดทำเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคาและจากการศึกษาเนื้อหาในหนังสือเรียนตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2562 ประเภทวิชาพาณิชยกรรม สาขาวิชาการตลาด พบว่า เนื้อหาที่บรรจุไว้ในหลักสูตรเป็นหลักสูตรแกนกลางเป็นเพียงตัวอย่างให้แก่ครูผู้สอน ดังนั้นจึงได้กำหนดเนื้อหาจัดทำเป็นจัดทำเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา นำไปเป็นแนวทางในการจัดการเรียนการสอนโดยปรับเนื้อหาจากสาระการเรียนรู้แกนกลาง และสมรรถนะสำคัญของวิชาชีพตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2562 ประเภทวิชาพาณิชยกรรม สาขาวิชาการตลาด นำมาเป็นแนวทางในการสร้าง เอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา เป็นงานที่เกี่ยวกับการกำหนดราคาแบบต้นทุนบวกเพิ่ม การกำหนดราคาตามผลตอบแทนเป้าหมาย การกำหนดราคาตามคุณค่าที่รับรู้ การกำหนดราคานั้นที่คุณค่า การกำหนดราคาตามภาวะตลาด การกำหนดราคาแบบประมูล กลยุทธ์การเลือกราคาขั้นสุดท้าย กลยุทธ์การปรับแต่งราคา
 - 1.4 กำหนดหัวข้อเรื่องในเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา
 - 1.5 กำหนดจุดประสงค์ในการจัดทำเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา มีจุดประสงค์
 - 1.6 กำหนดระดับผู้เรียนกลุ่มเป้าหมาย การกำหนดระดับผู้เรียนเพื่อให้ทราบว่าผู้เรียนมีคุณสมบัติ มีวุฒิภาวะระดับสติปัญญา ความรู้ และประสบการณ์เดิมระดับใด เพราะจะต้องนำมาเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการวางแผนการเรียน และกำหนดขอบเขตการเขียนเมื่อกำหนดผู้เรียนอยู่ในวัยเรียน จึงต้องคำนึงถึงความสามารถในการเรียนตามวัย ซึ่งเป็นเครื่องกำหนดความยากง่ายของเนื้อหา ค่า ประโยค และข้อความ ซึ่งหมายถึงภาษาที่ใช้เขียน รวมทั้งพฤติกรรมในการปฏิบัติและความสนใจในการเรียนของผู้เรียน
 - 1.7 สร้างเอกสารประกอบการเรียนชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคาตามเนื้อหาที่กำหนดจำนวน 8 เล่มใช้เล่มละ 2 ชั่วโมง ประกอบการใช้แผนการจัดการเรียนรู้ จำนวน 20 แผนการจัดการเรียนรู้
 2. แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ก่อนเรียนและหลังเรียน



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 9

The 9th STOU National Research Conference

2.1 ศึกษาวิธีการสร้างแบบทดสอบ โดยพิจารณาความเหมาะสมของรูปแบบและปริมาณข้อสอบ จากเอกสารที่เกี่ยวข้องและหนังสือเทคนิคการเขียนข้อสอบของชาว แพร์ตกุล (2558) หนังสือการวัดผลและการประเมินผล (อนันต์ ศรีโสภณ : 2559)

2.2 ออกข้อทดสอบเป็นแบบปรนัยหรือเลือกตอบ (Multiple Choice) 4 ตัวเลือก เพื่อให้สอดคล้องกับจุดประสงค์การเรียนรู้

3. แบบสอบถามความคิดเห็นของนักศึกษาที่เรียน หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช. 2) สาขาวิชาการตลาด โดยใช้เอกสารประกอบการเรียน

3.1 ศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการสร้างแบบสอบถาม

3.2 สร้างรายการประเมินความคิดเห็นของนักศึกษา

3.3 กำหนดระดับความคิดเห็นออกเป็น 5 ระดับ

3.4 นำไปให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความถูกต้อง

3.5 นำมาปรับปรุงแก้ไขให้สมบูรณ์

ผลการวิจัย

1. ประสิทธิภาพของเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด สำหรับนักศึกษาระดับ ปวช. จำนวน 8 เล่ม สำหรับนักศึกษาระดับ ปวช. ที่มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์มาตรฐาน 80 / 80 ผลการศึกษามีดังนี้ เล่มที่ 1 มีประสิทธิภาพ 89.50/87.00 เล่มที่ 2 มีประสิทธิภาพ 89.17/87.70 เล่มที่ 3 มีประสิทธิภาพ 90.00/86.30 เล่มที่ 4 มีประสิทธิภาพ 90.67/89.00 เล่มที่ 5 มีประสิทธิภาพ 87.33/86.00 เล่มที่ 6 มีประสิทธิภาพ 87.50/84.00 เล่มที่ 7 มีประสิทธิภาพ 88.50/83.70 เล่มที่ 8 มีประสิทธิภาพ 88.83/84.00 เฉลี่ยทั้ง 8 เล่ม มีประสิทธิภาพเท่ากับ 88.94/85.96 มีประสิทธิภาพสูงกว่าเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดที่กำหนดไว้ 80 / 80

2. ผลการเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์การจัดการเรียนการสอนด้วยเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด สำหรับนักศึกษาระดับ ปวช. (คะแนนเต็ม 50 คะแนน)

คะแนน (เต็ม 60 คะแนน)	n	$\bar{X}$	S.D.	t	sig
ก่อนเรียน	30	24.42	4.29	72.01**	0.000
หลังเรียน	30	48.78	3.61		

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 df = 29

สรุปได้ว่าคะแนนเฉลี่ยผลสัมฤทธิ์ก่อนและหลังการจัดการเรียนการสอนด้วยเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด สำหรับนักศึกษาระดับ ปวช. แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยคะแนนเฉลี่ยผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนหลังเรียนสูงกว่าก่อนเรียน เป็นไปตามสมมุติฐานข้อที่ 2



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 9

The 9th STOU National Research Conference

3. ความคิดเห็นของนักศึกษาระดับ ปวช. ที่จัดการเรียนการสอนด้วยเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาดมีความคิดเห็น ดังนี้ เห็นด้วยมากที่สุด ร้อยละ 94.74 และเห็นด้วยมาก ร้อยละ 5.26 เป็นไปตามสมมุติฐานข้อที่ 3

อภิปรายผลการวิจัย

1. จากการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนด้วยเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด สำหรับนักศึกษาระดับ ปวช. จำนวน 8 เล่ม สำหรับนักศึกษาระดับ ปวช. ปรากฏว่า เอกสารประกอบการเรียนที่ ผู้วิจัยสร้างขึ้นมีประสิทธิภาพสูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้ ร้อยละ 80 / 80 ทั้งนี้เพราะเอกสารประกอบการเรียนชุดวิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด ได้มีการวางโครงเรื่อง และได้กำหนดคุณลักษณะต่างๆ ของเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด เป็นภาพถ่ายจากสถานการณ์จริง ผู้เรียนได้เห็นภาพที่ชัดเจน สมจริง ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของวิลเลียม มณีวัต (2550) กล่าวว่าภาพถ่ายจะช่วยเสริมให้เข้าใจเนื้อหาได้ดียิ่งขึ้น ผู้อ่านมีความรู้สึกว่าได้รับรู้เรื่องราวต่างๆ ด้วยตนเองทำให้งานเขียนสมบูรณ์น่าเชื่อถือ ทั้งยังเป็นการเรียกร้องความสนใจจากผู้อ่านได้เป็นอย่างดี โดยภาพและเนื้อหาเป็นเรื่องที่สัมพันธ์กัน มีคำบรรยายภาพที่ถูกต้องชัดเจน เป็นภาพถ่ายจากแหล่งข้อมูลโดยตรง จะดีมาก มีการถ่ายภาพหลายๆ มุม เพื่อแสดงความหลากหลาย เนื้อหาที่ใช้ในการเขียนเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด ได้คัดเลือกเนื้อเรื่องให้เหมาะสมกับวัยของผู้เรียนมีคุณค่าให้แนวคิดและปลูกฝังทักษะปฏิบัติ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้ ซึ่งสอดคล้องกับความคิดเห็นของสำลี ทองผิว (2559) ที่ว่าการเขียนเอกสาร ควรยึดหลักธรรมชาติและจิตวิทยาในการเขียน โดยคำนึงถึงความจริง สิ่งที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือความรู้สึกของเด็ก สามารถทำให้เด็กคล้อยตาม เมื่อศึกษาแล้วสามารถฝึกทักษะปฏิบัติได้ด้วยตนเอง ดังที่สำนักวรรณกรรมและประวัติศาสตร์ (2556 : 145) ได้ให้ข้อคิดเกี่ยวกับเรื่องสื่อที่ถือว่า สื่อการเรียนที่มีอยู่ในโรงเรียนและที่มีอยู่รอบๆ โรงเรียน ประกอบกิจกรรมด้วยตนเอง ทำงานร่วมกับเพื่อนเป็นกลุ่ม ได้ร่วมกันคิดและตัดสินใจ สามารถแสวงหาความรู้ด้วยตนเอง ทำให้เด็กเกิดความสุขสนุกสนาน เพลิดเพลิน และมีความกระตือรือร้นที่จะเรียน ซึ่งสอดคล้องกับหลักการสอนโดยวิธีค้นพบของ บรูเนอร์ที่อ้างว่า การสอนให้ผู้เรียน รู้โดยการค้นพบ เป็นการสอนที่มีประสิทธิภาพและการสอนโดยให้ผู้เรียนได้ฝึกปฏิบัติจริง ให้ผู้เรียนเป็นผู้ลงมือปฏิบัติมากที่สุดก็สอดคล้องกับลัทธิปฏิบัตินิยม (Pragmatism) ของจอห์น ดิวอี้ (John Dewey) ที่ถือว่า การเรียนรู้จะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อผู้เรียนได้ลงมือกระทำเอง (Learning by Doing)

2. ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนจากการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนด้วยเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด สำหรับนักศึกษาระดับ ปวช. ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนหลังเรียนสูงกว่าก่อนเรียนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ที่เป็นเช่นนี้เพราะว่า เอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาดได้ถูกจัดทำขึ้นอย่างเป็นระบบ ครูผู้สอนสามารถดำเนินการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนเป็นไปตามขั้นตอน และมีการเชื่อมความสัมพันธ์ทักษะต่างๆ ได้อย่างเป็นระบบ ตลอดจนสนใจใส่ต่อผู้เรียนในการศึกษาอย่างจริงจัง กิจกรรมที่ผู้เรียนได้ฝึกปฏิบัติเป็นกิจกรรมที่หลากหลาย ทั้งกิจกรรมกลุ่มและกิจกรรมรายบุคคล ตลอดจนใช้เวลาพอเหมาะ กับระดับความสนใจของผู้เรียน ทำให้ผู้เรียนเกิดความสนใจและตั้งใจปฏิบัติกิจกรรมอย่างจริงจัง สนุกสนานเพลิดเพลิน และได้สร้างแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ตามหลักวิชาการที่ถูกต้อง เหมาะสมกับเนื้อหาวิชาและเหมาะสมกับวัยของผู้เรียนโดยเรียงลำดับจากง่ายไปหายาก จึงทำให้ผู้เรียนมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูง



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 9

The 9th STOU National Research Conference

3. จากการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนด้วยเอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด สำหรับนักศึกษาระดับ ปวช. ครั้งนั้นนอกจากจะทำให้ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงขึ้น ผู้เรียนยังมีพฤติกรรมและความคิดเห็นในด้านต่างๆ อยู่ในระดับเห็นด้วยมากที่สุดถึงมาก แสดงให้เห็นว่า เอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด สามารถช่วยพัฒนาผู้เรียนได้ทั้งด้านความรู้ กระบวนการหาความรู้ ทักษะปฏิบัติ คุณลักษณะอันพึงประสงค์ในการทำงาน ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญที่จะต้องปลูกฝังให้กับผู้เรียนเพื่อใช้ในการดำรงชีวิตต่อไป

ข้อเสนอแนะการนำผลการวิจัยไปใช้

1. ในการใช้เอกสารประกอบการเรียน ชุด วิธีการกำหนดราคาและกลยุทธ์ราคา สาขาวิชาการตลาด ก่อนใช้ควรมีการกระตุ้นความสนใจของผู้เรียนก่อน รวมทั้งการสนทนากับผู้เรียนเพื่อให้ผู้เรียนได้แสดงความรู้ ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการตลาด
2. ควรนำเอกสารประกอบการเรียน ไปใช้กับหลายระดับ ในสาขาวิชาการตลาด เพื่อให้ได้ข้อสรุปผลการศึกษาที่กว้างขวางมากยิ่งขึ้น
3. ควรมีการนำเนื้อหาวิชาการตลาดไปบูรณาการเนื้อหาวิชาต่างๆ แล้วสร้างเป็นเอกสารประกอบการเรียน

ข้อเสนอแนะการศึกษาครั้งต่อไป

1. ควรมีการสร้างเอกสารประกอบการเรียนเกี่ยวกับการตลาดของแต่ละท้องถิ่นหรือบริบทในเรื่องอื่นๆต่อไป เพื่อให้ความรู้ ความเข้าใจหลักการตลาด
2. ควรมีการสร้างเอกสารประกอบการเรียนในสาขาวิชาอื่นๆและระดับชั้นอื่นๆ เพื่อให้ผู้เรียนได้มีเอกสารประกอบการเรียนการสอนมากขึ้น สอดคล้องกับความสนใจและความต้องการของผู้เรียน
3. ควรมีการศึกษาความคงทนของการเรียนรู้โดยใช้เอกสารประกอบการเรียนเพื่อเปรียบเทียบกับการเรียนการสอนปกติ

เอกสารอ้างอิง

- กรมอาชีวศึกษา. (2559). นวัตกรรมทางการศึกษา : หลักการและแนวปฏิบัติ. กรมอาชีวศึกษา : กรุงเทพฯ.
- ชวาล แพรัตกุล. (2558). เทคนิคการวัดผล. (พิมพ์ครั้งที่ 7), กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์วิฑูรย์การปก.
- วิทยาลัยอาชีวศึกษาแม่สาย. (2559). การประเมินตนเองของสถานศึกษา. วิทยาลัยอาชีวศึกษา : เชียงราย.
- วิลาศ มณีวัต. (2550). การทำหนังสือ. (พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพฯ : บุรพาสาน.
- สำนักนวัตกรรมการศึกษา. (2556). แนวคิดปฏิรูปการศึกษาไทย. กรุงเทพฯ : ชัดเชสมิเดีย.
- สำลี ทองผิว. (2559). การพัฒนาชุดการสอน. อุบลราชธานี : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี.
- อนันต์ ศรีโสภ. (2559). การวัดและการประเมินผลการศึกษา. (พิมพ์ครั้งที่ 1), กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช จำกัด.