



โอกาสและแรงจูงใจในการเลือกอาชีพเสริมผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรีช่วงโควิด 19 (Opportunity and Motivation in the Selection of Part-Time Job as Food Delivery Service Provider during Covid-19)

ธิติมา พลับพลึง¹ และ ปิยพงษ์ พลับพลึง²

Thitima Plubplueng¹ and Piyapong Plubplueng²

Received: October 30, 2020

Revised: June 8, 2021

Accepted: July 8, 2021

บทคัดย่อ

บทความนี้นำเสนอมุมมองการเลือกอาชีพหลักและอาชีพเสริมของบุคคล โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความน่าจะเป็นของการตัดสินใจและแรงจูงใจในการเลือกอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรีผ่านแอปพลิเคชัน โดยใช้แนวคิดทฤษฎีมนุษย์ในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณจากแบบสอบถามด้วยสมการถดถอยโลจิสติก กำหนดให้ประชากรเป็นผู้ให้บริการส่งอาหารเดลิเวอรี และสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน จำนวน 383 คน พบว่า อายุ บริษัทผู้ให้บริการ (แพลตฟอร์ม) ความพึงพอใจของลูกค้า และแรงจูงใจในการทำงาน มีผลต่อโอกาสในการตัดสินใจเลือกอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรีเป็นอาชีพเสริมซึ่งแรงจูงใจที่สำคัญที่สุด คือ ผลตอบแทนสูง โดยในกลุ่มบุคคลที่เลือกเป็นอาชีพหลักจะมีแรงจูงใจในการทำงานและความพึงพอใจของลูกค้าสูงกว่าบุคคลที่เลือกเป็นอาชีพเสริม ส่วนการวิจัยเชิงคุณภาพใช้แบบสัมภาษณ์มีโครงสร้างและวิเคราะห์เนื้อหาเชิงลึก โดยกำหนดกลุ่มเป้าหมายเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ จำนวน 20 คน พบว่านักศึกษาร้อยละส่วนใหญ่ทำเป็นอาชีพเสริม เนื่องจากได้รับค่าตอบแทนสูง มีความยืดหยุ่นและอิสระในการทำงาน อีกทั้งในช่วงเกิดสถานการณ์โรคระบาดไวรัสโควิด 19 เป็นช่วงเวลาและโอกาสที่ได้รับค่าตอบแทนสูงขณะที่มีการเรียนออนไลน์ด้วย ทั้งนี้ นักศึกษาจะต้องจัดเวลาเรียนและทำงานให้สมดุลและเหมาะสมสำหรับบุคคลทั่วไป จำเป็นต้องเรียนรู้เงื่อนไขของผลตอบแทน ข้อจำกัด และเทคนิคการทำงานของแต่ละ แอปพลิเคชันก่อนตัดสินใจเลือกเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริม

คำสำคัญ: ผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี โควิด 19 การวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติก

¹ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

Assistant Professor, Faculty of Business Administration, Rajamangala University of Technology Rattanakosin
E-mail: thitima.plu@rmutr.ac.th

² ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

Assistant Professor, Faculty of Business Administration, Rajamangala University of Technology Rattanakosin
E-mail: piyapong.plu@rmutr.ac.th

ABSTRACT

This research presented individuals' perspectives on main and supplementary occupation selection. It aimed to study possible outcomes of decision-making and motivations behind the decision to work as food delivery drivers of mobile applications. The research applied the concept of human capital to the quantity analysis and logistic regression analysis of questionnaires. The population of the research was food delivery drivers, of which 383 samples were selected by multi-stage sampling. It was found that age, service providing companies (platforms), customer satisfaction and work motivation affected the population's decision to be food delivery drivers as their supplementary occupation. The most important motivation was high remuneration. As for the population choosing to be food delivery drivers as their main occupation, work motivation and customer satisfaction affected their decision more than the population choosing to be food delivery drivers as their supplementary occupation. As for the part of qualitative research, the methodology was structured and in-depth interview. The target group was 20 students of Rajamangala University of Technology Rattanakosin. It was found that most students worked as food delivery drivers as their supplementary occupation due to high remuneration, work flexibility and adaptability. In addition, during the COVID-19 pandemic the remuneration was especially high and they were free to work, as the classes were offered online. However, they had to properly manage the balanced study and work times. Persons need to know the remuneration conditions, work restrictions and work techniques of each mobile application, before deciding to be a food delivery driver either as their main or supplementary occupation.

Keywords: Food Delivery Driver, Covid 19, Logistic Regression Analysis

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การพัฒนาของเทคโนโลยีและการเข้าถึงบริการอินเทอร์เน็ตที่เพิ่มขึ้นมีอิทธิพลต่อการแข่งขันทางธุรกิจสมัยใหม่ ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป โดยเน้นความสะดวกและรวดเร็วในการให้บริการแบบดิจิทัล เวิร์คเพลส (Digital Workplace) ซึ่งเป็นการทำงานร่วมกันรูปแบบใหม่โดยอาศัยเครื่องมือดิจิทัลในการเชื่อมต่อสื่อสารร่วมกันได้ผ่านหลายช่องทางในรูปแบบเรียลไทม์ จึงเป็นที่มาของธุรกิจให้บริการส่งอาหารจากร้านต่าง ๆ เพื่อส่งอาหารถึงบ้านหรือที่ทำงานของลูกค้าผ่านแอปพลิเคชัน (Food Delivery) ได้แก่ GrabFood , Get Food, foodpanda, LINEMAN และ Lalamove เป็นต้น โดยมีมูลค่าตัวเงินประมาณ 26,000-27,000 ล้านบาท ซึ่งมูลค่าเติบโตเพิ่มขึ้นจากปี 2559-2560 คิดเป็นร้อยละ 11-15 (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2560) และในปี 2561 มีมูลค่าตลาดรวม 33,000-35,000 ล้านบาท ซึ่งเติบโตเพิ่มขึ้นถึง 14 เปอร์เซ็นต์ (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2562) ซึ่งเป็นการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นการเติบโตของธุรกิจรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ดังกล่าว

ทำให้เกิดอาชีพผู้ให้บริการจัดส่งอาหารผ่านแอปพลิเคชันดังกล่าวจำนวนมาก เนื่องจากเป็นอาชีพอิสระสามารถกำหนดเวลาทำงานเองได้ สมครง่ายทำได้ทุกช่วงวัย และมีรายได้ดีอีกทั้งมีโบนัสหรือเงินส่วนเพิ่ม ความขยันและตั้งใจในการทำงานสำหรับตำแหน่งที่สูงขึ้น โดยมีสิทธิประโยชน์และสวัสดิการต่าง ๆ มากมาย โดยมีข้อจำกัดเพียงต้องอายุ 18 ปีขึ้นไปและมีใบอนุญาตขับขี่รถมอเตอร์ไซด์เท่านั้น ด้วยเหตุผลดังกล่าวจึงเป็นแรงจูงใจในการตัดสินใจเลือกเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริมนอกเหนือจากงานประจำที่ทำอยู่ปัจจุบัน จึงทำให้ในวันที่ 22 พฤษภาคม พ.ศ. 2562 มีผู้ประกอบการอาชีพบริการจัดส่งอาหารผ่านแอปพลิเคชันทั้งหมดประมาณ 250,000 ราย โดยแบ่งเป็น GrabFood จำนวน 150,000 ราย Get Food จำนวน 20,000 ราย foodpanda จำนวน 30,000 ราย และ LINEMAN กับ Lalamove รวมกันจำนวน 50,000 ราย

ในเดือน มีนาคม 2563 ได้เกิดสถานการณ์การระบาดอย่างหนักของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ในประเทศไทยและทั่วโลก ทำให้รัฐบาลประกาศพระราชบัญญัติสถานการณ์ฉุกเฉินเพื่อควบคุมโรคระบาด โดยมีนโยบาย “อยู่บ้าน หยุดเชื้อ เพื่อชาติ” และการเว้นระยะห่างทางสังคม เพื่อลดจำนวนผู้ติดเชื้อในวงกว้าง จึงมีการขอความร่วมมืองดการเดินทางและหยุดการทำงานชั่วคราวของสถานศึกษา สถานประกอบการ และสถานที่ประกอบกิจการ และสถานบันเทิง เป็นต้น ทำให้ประชาชนส่วนใหญ่ต้องอยู่กับบ้านและได้รับผลกระทบจากการหยุดงานหรือว่างงานจนสูญเสียรายได้ประจำแต่มีรายจ่ายเท่าเดิม ซึ่งผลสำรวจพฤติกรรมคนไทยกับมาตรการโควิด 19 พบว่า ประชาชนส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 83 เกิดความลำบากในการหาซื้ออาหารเพื่อบริโภค (กรมควบคุมโรค, 2563) จึงทำให้คนไทยนิยมสั่งอาหารออนไลน์ผ่านแอปพลิเคชันเพิ่มขึ้น เนื่องจากรัฐบาลไม่อนุญาตให้รับประทานอาหารที่ร้านจึงต้องนำกลับเท่านั้น จากผลการสำรวจการให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ของคนไทยระหว่างวันที่ 5-15 มีนาคม พ.ศ. 2563 ของ ETDA (สำนักงานพัฒนาธุรกิจกรมทางอิเล็กทรอนิกส์ กระทรวงดิจิทัลเศรษฐกิจและสังคม, 2563) สำรวจคนไทย 363 คน สำหรับแอปพลิเคชันยอดนิยมในการสั่งอาหารออนไลน์ของคนไทยส่วนใหญ่ยังเป็นแอปที่เป็นตัวกลาง เช่น GrabFood, LINEMAN, foodpanda และ Get Food มากถึงร้อยละ 88.47 รองลงมา ได้แก่ แอปพลิเคชันโดยตรงของร้านอาหารร้อยละ 62.93 และที่น่าสนใจคือคนไทยยังนิยมสั่งอาหารผ่านโซเชียลมีเดียของร้าน เช่น เฟซบุ๊ก แกด ไอจี และไลน์ ตามร้านค้าที่มีบริการพร้อมส่งมากถึงร้อยละ 13.08 ด้วยเหตุผลดังกล่าวจึงเป็นโอกาสและแรงจูงใจในการตัดสินใจให้บุคคลเลือกอาชีพบริการจัดส่งอาหารผ่านแอปพลิเคชันต่าง ๆ และทำให้มีจำนวนผู้ให้บริการเพิ่มขึ้นซึ่งมาจากหลากหลายอาชีพ โดยอาจจะเลือกเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริมในอนาคตก็เป็นไปได้ และยังเป็นที่ยอมรับในการหารายได้เสริมของนักศึกษาที่ต้องการมีรายได้ขณะเรียนเพื่อช่วยเหลือผู้ปกครองและลดภาระค่าใช้จ่ายของครอบครัวด้วย

อาชีพเสริมเป็นอาชีพหรือช่องทางสำรองในการหารายได้เสริมกับอาชีพหลัก อาชีพเสริมมีมากมายหลายอาชีพทั้งที่ทำได้ง่ายและยากตามแต่ละชนิดของอาชีพเสริมรายได้นั้น ๆ แต่สำหรับอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่เป็นอาชีพที่ทำได้ง่าย ไม่ต้องมีทักษะหรือประสบการณ์ก็สามารถทำได้ และรายได้ดีคุ้มค่ากับการทำงาน จึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาในมุมมองของอุปทานแรงงานเกี่ยวกับปัจจัยในการตัดสินใจเลือกอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชัน ซึ่งบทความส่วนใหญ่ที่เคยเผยแพร่จะนำเสนอด้านอุปสงค์ของผู้บริโภคเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการอาหารเดลิเวอรี่ของผู้บริโภคในมุมมองการตลาดหรือกลยุทธ์

ทางธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญ แต่สถานการณ์ปัญหาการว่างงานของประเทศในปัจจุบันยุคโควิด 19 ทำให้ผู้เขียนสนใจนำเสนอมุมมองทางเศรษฐศาสตร์ โดยใช้กรอบแนวคิดทุนมนุษย์เป็นหลักการสำคัญในการวิเคราะห์แรงจูงใจด้านต่างๆ ในการทำงาน โดยเฉพาะค่าตอบแทนที่สูง โดยไม่ได้ขึ้นอยู่กับระดับการศึกษาและระยะเวลาในการอบรมหรือเรียนรู้ ทำให้การเข้าถึงอาชีพง่ายมีอิสระในการทำงาน เพื่อเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจในการเลือกอาชีพดังกล่าวเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริมสำหรับบุคคลทั่วไป โดยเฉพาะในกลุ่มนักศึกษาสามารถหารายได้จากการทำงานนอกเวลาเรียนได้ดีกว่าการทำงานในร้านอาหารหรือซูเปอร์มาร์เก็ตเหมือนในอดีตที่ผ่านมา อีกทั้งเป็นประโยชน์ในการกำหนดนโยบายการให้ค่าตอบแทนแก่บริษัทแพลตฟอร์มต่างๆ ในการจ้างงาน ด้วยเหตุผลดังกล่าวจึงเป็นมูลเหตุให้ผู้เขียนสนใจศึกษาเรื่องดังกล่าว ซึ่งการศึกษาข้อมูลต่างๆ ของอาชีพนี้เกิดขึ้นก่อนที่จะเกิดสถานการณ์ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ประมาณ 1 เดือน ซึ่งการระบาดอย่างรุนแรงในการศึกษานี้กำหนดให้อยู่ในช่วงวันที่ 18 มีนาคม 2563–31 พฤษภาคม 2563 และหลังจากเวลาดังกล่าว ผู้เขียนจึงได้ศึกษาเพิ่มเติมโดยใช้ข้อมูลการวิเคราะห์ดังกล่าวเป็นพื้นฐานประกอบกับการรวบรวมข้อมูลปัจจุบันจากแหล่งต่างๆ และศึกษาข้อมูลเชิงลึกส่วนบุคคล เพื่อนำเสนอแนวโน้มอุปทานแรงงานของอาชีพดังกล่าวในยุคโควิด 19

จุดมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาความน่าจะเป็นในการตัดสินใจเลือกอาชีพเสริมเป็นผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชันต่างๆ
2. เพื่อศึกษาแรงจูงใจของนักศึกษาในการเลือกอาชีพเสริมเป็นผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่

ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตเนื้อหา: การศึกษาเชิงปริมาณนำเสนอสถานภาพการทำงานเกี่ยวข้องกับข้อมูลส่วนบุคคลและพฤติกรรมในขณะที่ให้บริการลูกค้าในแต่ละวัน (วัดจากค่าเฉลี่ยต่อวัน) ส่วนแรงจูงใจในการตัดสินใจเลือกอาชีพใช้การวัดแรงจูงใจเป็นค่าเฉลี่ยของความคิดเห็นทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ 1) ค่าตอบแทนและสวัสดิการ 2) ความสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงาน 3) ความปลอดภัยในการทำงาน และ 4) ความก้าวหน้าในอาชีพ นอกจากนี้ขอบเขตของเนื้อหาในการศึกษาโอกาสการตัดสินใจเลือกอาชีพดังกล่าวเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริมขึ้นอยู่กับข้อมูลส่วนบุคคลและแรงจูงใจในการทำงานทั้ง 4 ด้าน โดยประยุกต์ใช้ทฤษฎีทุนมนุษย์ ส่วนการศึกษาเชิงคุณภาพใช้การสัมภาษณ์รายบุคคลเกี่ยวกับแรงจูงใจในการเลือกประกอบอาชีพเสริมดังกล่าวของนักศึกษา

กรอบแนวคิด: กรอบแนวคิดหลักที่ใช้ตามทฤษฎีทุนมนุษย์ (Mincer, 1974) โดยนำเสนอทุนที่ฝังอยู่ในตัวบุคคล ได้แก่ ทักษะ ความสามารถ การตัดสินใจอย่างมีเหตุผล อีกทั้งการอบรมจากสถานศึกษาและการเรียนรู้ระหว่างการทำงานจะเป็นประโยชน์ในการเพิ่มผลิตภาพในการทำงาน นอกจากนี้ทฤษฎีทุนมนุษย์ยังใช้อธิบายความแตกต่างของค่าจ้างและเงินเดือนระหว่างแรงงานที่มีฝีมือ เป็นกลุ่มแรงงานที่ใช้ทักษะขั้นสูง ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาในการเรียนหรือฝึกอบรมในสถาบันการศึกษาเป็นเวลานานพอสมควรจึงจะสามารถทำงานได้ ขณะที่แรงงานไร้ฝีมือเป็นกลุ่มแรงงานที่ไม่ได้ใช้ทักษะขั้นสูง เพียงแต่มีการอบรมด้วยระยะเวลาอันสั้นก็สามารถทำงาน

ได้ทันที จึงได้จัดอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่เป็นแรงงานไร้ฝีมือ แต่กลับมีรายได้สูง การทำงานมีความยืดหยุ่นและอิสระ จึงสร้างแรงจูงใจในการตัดสินใจเลือกเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริมให้กับบุคคลทั่วไปเพิ่มขึ้น

ขอบเขตประชากรและกลุ่มตัวอย่าง: ในส่วนของกรณีวิจัยเชิงปริมาณ กำหนดให้ประชากร คือ ผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ ซึ่งลงทะเบียนไว้กับแอปพลิเคชันต่างๆ ประมาณ 250,000 คน โดยกลุ่มตัวอย่างกำหนดขนาดเท่ากับ 383 คน ซึ่งได้จากการคำนวณโดยใช้สูตร Weiers (2005) สำหรับกรณีที่มีเมื่อทราบประชากร แต่ไม่ทราบสัดส่วนในการเลือกอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่เป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริม

$$\text{สูตร } n = \frac{NZ^2p(1-p)}{Ne^2+Z^2p(1-p)} \quad (1)$$

โดยที่ n คือ จำนวนตัวอย่าง p คือ สัดส่วนผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ที่เป็นอาชีพหลัก = 0.5 (เมื่อไม่ทราบค่าสัดส่วนที่แท้จริง) e คือ ความคลาดเคลื่อนของกลุ่มตัวอย่าง = 0.05 ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ค่า Z = 1.96 ดังนั้นแทนค่าต่างๆ ในสูตรตามสมการ (1)

$$n = \frac{250,000 (1.96)^2 (0.5) (1-0.5)}{250,000 (0.05)^2 + (1.96)^2 (0.5) (1-0.5)} = 383.57 \text{ คน เกือบจริงจำนวน 383 คน}$$

ส่วนการวิจัยเชิงคุณภาพใช้กลุ่มเป้าหมายเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ จำนวน 20 คน ที่มีประสบการณ์ในอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่มาแล้วอย่างต่ำ 6 เดือน จนถึงวันสัมภาษณ์

ตัวแปรที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล: ตัวแปรตาม คือ การตัดสินใจเลือกอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่เป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริม (เลือกอย่างใดอย่างหนึ่ง ถ้าเลือกเป็นอาชีพหลักต้องใช้เวลาในการทำงานมากกว่าอีกอาชีพหนึ่งอย่างมีนัยสำคัญ) และตัวแปรอิสระ คือ ข้อมูลส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ ช่วงอายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ ระดับความพึงพอใจ (โดยภาพรวม) ของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการ และค่าเฉลี่ยของข้อมูลแรงจูงใจในการทำงาน ซึ่งแบ่งเป็นระดับความคิดเห็น 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด โดยแบ่งเป็นหัวข้อแรงจูงใจทั้ง 4 ด้าน ตามทฤษฎีของเฮิร์ชเบิร์ก (Herzberg, 1972) คือ ผลตอบแทนและสวัสดิการในการทำงาน ความก้าวหน้าในอาชีพ ความปลอดภัยในการทำงาน และความสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงาน

สมมติฐานของการวิจัย

ปัจจัยส่วนบุคคลของแรงงาน ซึ่งได้แก่ ช่วงอายุ เพศ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา อาชีพและรายได้ จากอาชีพหลัก รวมทั้งแอปพลิเคชัน (แพลตฟอร์มการให้บริการ) คะแนนความพึงพอใจของลูกค้า และค่าเฉลี่ยแรงจูงใจในการทำงานทั้ง 4 ด้าน น่าจะมีความสัมพันธ์หรือเพิ่มความน่าจะเป็นในการเลือกอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่เป็นอาชีพเสริมได้มากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยในการศึกษานี้แบ่งเป็นการศึกษาเป็นเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ ดังนี้

1. การวิจัยเชิงปริมาณใช้ในการศึกษาเพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูล โดยแบบสอบถามแบ่งเป็น 4 ส่วนได้แก่ 1) ข้อมูลส่วนบุคคล 2) พฤติกรรมการให้บริการ 3) การตัดสินใจเลือกอาชีพ และ 4) ความคิดเห็นอื่นๆ (ข้อมูลเชิงลึกในการเลือกอาชีพนี้เป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริมของกลุ่มบุคคลทั่วไป) ซึ่งใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน ตั้งแต่การสุ่มแบบเจาะจง เลือกพื้นที่จังหวัดกรุงเทพฯ เนื่องจากเป็นจังหวัดที่มีจำนวนลูกค้าใช้บริการผ่านแอปพลิเคชันมากที่สุด จำนวน 5,580,565 คน (สำนักบริหารการลงทะเบียน กรมการปกครอง, 2563) และเลือก 5 เขต ในกรุงเทพฯ คือ ปทุมวัน ภาษีเจริญ บางกอกน้อย บางขุนเทียน และราชเทวี ซึ่งเป็นเขตที่มีร้านอาหารและห้างสรรพสินค้าหนาแน่นซึ่งแต่ละเขตใช้จำนวนกลุ่มตัวอย่างใกล้เคียงกัน หลังจากนั้นใช้การสุ่มตัวอย่างแบบแบ่งชั้นภูมิตามลักษณะของร้านอาหารในแต่ละเขต ได้แก่ ร้านอาหารในห้างสรรพสินค้า ร้านอาหารที่ตั้งอยู่นอกห้างสรรพสินค้า และร้านอาหารข้างทางริมถนน (แบบชั่วคราว) ซึ่งแต่ละบริเวณใกล้ร้านประเภทต่างๆ ในเขตนั้น จะมีผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี จอดรถรอคำสั่งจากลูกค้าเป็นจำนวนมาก ตั้งแต่วันที่ 27-31 มกราคม 2563 ใน 2 ช่วงเวลา คือ เวลา 11.00-14.00 และเวลา 17.00-20.00 น. ซึ่งเป็นช่วงเวลาสำคัญในการสัมภาษณ์แข่งกับเวลาในการทำงานของกลุ่มตัวอย่างขณะรอรับออเดอร์จากลูกค้า หลังจากได้ข้อมูลจึงนำมาเสนอการวิเคราะห์ด้วยสถิติเชิงพรรณนา สถิติอ้างอิง (ไคสแควร์และการทดสอบที) และการวิเคราะห์สมการถดถอยโลจิสติก (Logistic Regression Analysis) โดยกรอบแนวคิดตามทฤษฎีทุนมนุษย์ มีตัวแปรตามเป็นการตัดสินใจเลือกอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรีเป็นอาชีพหลัก (ใช้กรณีเลือกเป็นอาชีพหลัก และไม่ใช้กรณีเลือกเป็นอาชีพเสริม) ส่วนตัวแปรอิสระ ได้แก่ ปัจจัยต่างๆ ที่คาดว่าจะมีผลต่อการตัดสินใจเลือกอาชีพ ซึ่งนำมาจากการทบทวนวรรณกรรมจากงานวิจัยในอดีต ประกอบด้วย ข้อมูลส่วนตัวทางเศรษฐกิจและสังคม และแรงจูงใจในการทำอาชีพเสริม

2. การวิจัยเชิงคุณภาพใช้ในการศึกษาเพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ซึ่งกลุ่มเป้าหมายเป็นนักศึกษาคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ จำนวน 20 คน ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลเชิงลึกและเป็นจำนวนผู้ให้ข้อมูลที่เพียงพอตามหลักของ Nastasi & Schensul (2005) ในการทำอาชีพเสริมรายได้ระหว่างเรียนโดยเป็นผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรีผ่านแอปพลิเคชันต่างๆ ซึ่งปฏิบัติงานมาก่อนและหลังโควิด 19 ระบาดอย่างรุนแรงในประเทศไทย อย่างน้อยเป็นเวลา 6 เดือน นับจากวันที่สัมภาษณ์เชิงลึก โดยใช้การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายแบบเจาะจงตามเกณฑ์ที่กำหนดในการศึกษา โดยใช้การสัมภาษณ์คำถามปลายเปิดใน 4 ประเด็น ดังนี้ 1) แรงจูงใจในการเลือกอาชีพเสริม 2) เทคนิคและวิธีการทำงาน 3) เป้าหมายในการทำงาน และ 4) ผลกระทบก่อนและหลังในการทำงานช่วงโควิด 19 ซึ่งเป็นการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบเดี่ยวและกลุ่มกับกลุ่มเป้าหมายในช่วงวันที่ 14-25 กรกฎาคม 2563 แล้วจึงวิเคราะห์ประเด็นเหตุผลเชิงลึกเพื่ออธิบายการศึกษาในวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ซึ่งมีประเด็นที่มีรายละเอียดและประเด็นแตกต่างจากงานวิจัยเชิงปริมาณ

ผลการวิจัย

ผลการวิจัย แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดขึ้นในการศึกษา ดังนี้

1. การวิเคราะห์โอกาสการตัดสินใจเลือกอาชีพเสริมของผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชันต่าง ๆ โดยแบ่งการนำเสนอผลการศึกษาเป็นข้อมูลทั่วไปและผลการวิเคราะห์ (ตารางที่ 2) ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชันต่าง ๆ ได้แก่ GrabFood, LINEMAN, Get และ foodpanda จำนวน 383 คน กระจายในเขตปทุมวัน จำนวน 78 คน ภาษีเจริญ จำนวน 75 คน บางกอกน้อย จำนวน 76 คน บางขุนเทียน จำนวน 76 คน และราชเทวี จำนวน 78 คน ซึ่งสามารถจำแนกกลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ที่ตัดสินใจเลือกอาชีพดังกล่าวเลือกเป็นอาชีพหลัก จำนวน 130 คน คิดเป็นร้อยละ 33.9 และส่วนใหญ่จะเลือกเป็นอาชีพเสริม จำนวน 253 คน คิดเป็นร้อยละ 66.1 โดยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 90.9 ซึ่งสมรสแล้ว คิดเป็นร้อยละ 56.4 ซึ่งมีอายุอยู่ระหว่าง 20-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 45.4 และผู้ให้บริการส่วนใหญ่จบการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 68.7 เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจเลือกอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชันต่าง ๆ กับข้อมูลส่วนบุคคลที่ระดับนัยสำคัญ .05 โดยใช้สถิติไคสแควร์ ซึ่งแบ่งตัวแปรตามเป็นข้อมูลเชิงกลุ่ม จำนวน 2 กลุ่ม คือ อาชีพหลักและอาชีพเสริม และตัวแปรอิสระต่าง ๆ ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของการตัดสินใจเลือกอาชีพกับข้อมูลส่วนบุคคล

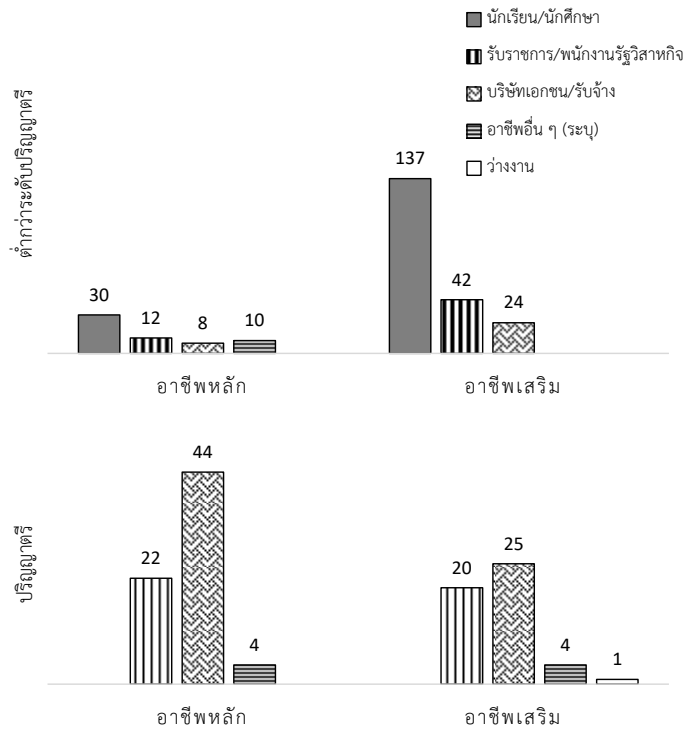
ตัวแปรอิสระ	การตัดสินใจเลือกอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหาร				P-Value	
	อาชีพหลัก		อาชีพเสริม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
เพศ	ชาย	126	96.9	222	87.7	.003
	หญิง	4	3.1	31	12.3	
สถานภาพสมรส	โสด	20	15.4	127	50.2	.000
	แต่งงาน	101	77.7	115	45.5	
	หย่าร้าง	9	6.9	11	4.3	
ช่วงอายุ	ต่ำกว่า 20 ปี	30	23.1	72	28.5	.000
	20-30 ปี	43	33.1	131	51.8	
	31-40 ปี	30	23.1	42	16.6	
	สูงกว่า 40 ปี	27	20.8	8	3.2	
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่า ป.ตรี	60	46.2	203	80.2	.000
	ป.ตรี	70	53.8	50	19.8	
ช่วงรายได้ (บาทต่อเดือน)	ต่ำกว่า 15,000	39	30	182	71.9	.000
	15,001-20,000	22	16.9	27	10.7	
	20,001-30,000	47	36.2	32	12.6	
	สูงกว่า 30,000	22	16.9	12	4.7	

ตารางที่ 1 (ต่อ)

ตัวแปรอิสระ	การตัดสินใจเลือกอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหาร				P-Value	
	อาชีพหลัก		อาชีพเสริม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
อาชีพ	นักเรียนนักศึกษา	30	23.1	137	54.2	.000
	รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ	34	26.2	62	24.5	
	บริษัทเอกชน/รับจ้าง	52	40.0	49	19.4	
	อาชีพอื่น ๆ/ว่างงาน	14	10.8	5	2.0	
รวม		130	100	253	100	

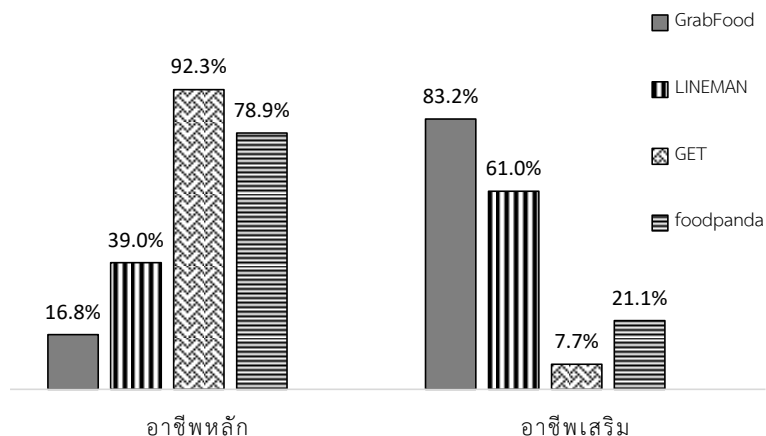
ที่มา: จากการศึกษา

จากตารางที่ 1 พบว่า การตัดสินใจเลือกอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชัน มีความสัมพันธ์กับเพศ สถานภาพสมรส ช่วงอายุ ระดับการศึกษา ช่วงรายได้ และอาชีพก่อน (ปัจจุบัน) ที่ระดับนัยสำคัญ .05 กล่าวคือ (1) เพศชายเลือกเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริมมากกว่าเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 96.9 และ 87.7 ตามลำดับ (2) คนที่แต่งงานแล้วจะเลือกเป็นอาชีพหลักมากกว่าสถานภาพอื่น คิดเป็นร้อยละ 77.7 ขณะที่คนโสดจะเลือกเป็นอาชีพเสริมมากกว่าสถานภาพอื่น คิดเป็นร้อยละ 50.2 (3) คนที่อายุระหว่าง 20-30 ปี จะเลือกเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริมมากกว่าช่วงอายุอื่น คิดเป็นร้อยละ 33.1 และ 51.8 ตามลำดับ หรือกล่าวได้ว่า คนช่วงอายุ 20-30 ปี ส่วนใหญ่จะเลือกเป็นอาชีพเสริม (4) คนที่จบปริญญาตรีจะเลือกเป็นอาชีพหลักมากกว่าคนจบต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 53.8 ขณะที่คนจบต่ำกว่าปริญญาตรีส่วนใหญ่จะเลือกเป็นอาชีพเสริมมากกว่าคนที่จบปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 80.2 (5) คนที่เลือกเป็นอาชีพหลักส่วนใหญ่จะมีช่วงรายได้อยู่ระหว่าง 20,000-30,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 36.2 ขณะที่เลือกเป็นอาชีพเสริมจะมีช่วงรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 71.9 และ (6) คนที่เคยทำงานบริษัทเอกชนหรือรับจ้างมาก่อนจะเลือกเป็นอาชีพหลักมากกว่าอาชีพอื่น คิดเป็นร้อยละ 40 ขณะที่นักเรียนนักศึกษาจะเลือกเป็นอาชีพเสริมมากกว่าอาชีพอื่น คิดเป็นร้อยละ 54.2 เมื่อพิจารณาจำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ที่มีการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี ส่วนใหญ่จะเลือกเป็นอาชีพเสริมโดยเฉพาะกลุ่มนักเรียนนักศึกษา ซึ่งมีจำนวนมากถึง 137 คน ขณะที่กลุ่มที่จบปริญญาตรีจะเลือกเป็นอาชีพหลักโดยอาชีพเดิมทำงานในบริษัทเอกชนหรือรับจ้างมาก่อน ซึ่งมีจำนวนมากถึง 44 คน (ภาพที่ 1) ซึ่งทำให้เห็นว่าอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่เป็นที่ต้องการในการหารายได้และเลือกเป็นอาชีพเสริมของนักเรียนนักศึกษาอย่างยิ่ง



ภาพที่ 1 การตัดสินใจเลือกอาชีพรับส่งอาหารเดลิเวอรีจำแนกตามอาชีพและระดับการศึกษา (จำนวน: คน)
ที่มา: จากการศึกษา

ผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรีซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 383 คน จำแนกตามการเลือกเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริม (ภาพที่ 2) พบว่า ผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรีผ่านแอปพลิเคชันต่างๆ ได้แก่ อันดับ 1 GrabFood จำนวน 184 คน คิดเป็นร้อยละ 48 อันดับ 2 จำนวน LINEMAN จำนวน 154 คน คิดเป็นร้อยละ 40.2 อันดับ 3 Get จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 6.8 และอันดับที่ 4 foodpanda จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 5 ของจำนวนผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรีทั้งหมด และเมื่อพิจารณารายแอปพลิเคชัน พบว่า ผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรีผ่าน foodpanda และ Get เลือกเป็นอาชีพหลักมากกว่าอาชีพเสริม คิดเป็นร้อยละ 78.9 และ 92.3 ตามลำดับ ส่วนแอป GrabFood และ LINEMAN จะเลือกเป็นอาชีพเสริมมากกว่าอาชีพหลัก คิดเป็นร้อยละ 83.2 และ 61 ตามลำดับ หรือกล่าวได้ว่า ในบรรดาผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรีผ่านแอป Get มีสัดส่วนการตัดสินใจเลือกเป็นอาชีพหลักมากกว่าอาชีพเสริม ขณะที่ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรีผ่านแอป GrabFood มีสัดส่วนการตัดสินใจเลือกเป็นอาชีพเสริมมากกว่าอาชีพหลัก และนำเสนอพฤติกรรมในการให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรีจำแนกตามการเลือกเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริม ดังนี้



ภาพที่ 2 สัดส่วนการตัดสินใจเลือกอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชัน (ร้อยละ)
ที่มา: จากการศึกษา

1. ผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชันที่ตัดสินใจเลือกเป็นอาชีพหลัก จะให้บริการตลอดทั้งวันและทุกวัน แต่ส่วนใหญ่จะทำงานในช่วงเวลา 15.01-18.00 น. คิดเป็นร้อยละ 33.8 ซึ่งจำนวนงานโดยเฉลี่ยต่อวันที่ให้บริการจะมากกว่า 20 งาน คิดเป็นร้อยละ 71.5 ซึ่งใช้เงินสำรองล่วงหน้าในการซื้ออาหารประมาณ 500-1,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 54.6 และจะได้รับรายได้จากการรับส่งอาหารโดยเฉลี่ยต่อวันมากกว่า 1,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 55.4 โดยผู้ให้บริการส่วนใหญ่ ร้อยละ 75.4 แสดงความคิดเห็นเห็นด้วยมากที่สุดว่าอาชีพนี้มีผลตอบแทนคุ้มค่าการทำงาน โดยได้รับความพึงพอใจจากลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.72 ซึ่งอยู่ในระดับพอใจมากที่สุด

2. ผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชันที่ตัดสินใจเลือกเป็นอาชีพเสริม จะให้บริการในวันอาทิตย์ คิดเป็นร้อยละ 56.1 และในช่วงเวลา 12.00-15.00 น. เป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 43.5 และเวลา 15.00-18.00 น. คิดเป็นร้อยละ 20.2 ซึ่งจำนวนงานโดยเฉลี่ยต่อวันที่ให้บริการ 5-15 งาน คิดเป็นร้อยละ 53 และมากกว่า 20 งาน คิดเป็นร้อยละ 29.2 ซึ่งใช้เงินสำรองล่วงหน้าในการซื้ออาหารประมาณ 500-1,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 40.3 และประมาณ 1,000-1,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 39.9 และจะได้รับรายได้จากการรับส่งอาหารโดยเฉลี่ยต่อวันมากกว่า 300-500 บาท คิดเป็นร้อยละ 46.2 โดยผู้ให้บริการส่วนใหญ่ ร้อยละ 85 แสดงความคิดเห็นเห็นด้วยมากที่สุดว่าอาชีพนี้มีผลตอบแทนคุ้มค่าการทำงาน โดยได้รับความพึงพอใจจากลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.24 ซึ่งอยู่ในระดับพอใจมาก

เมื่อพิจารณาแรงจูงใจในการตัดสินใจเลือกอาชีพหลักหรืออาชีพเสริมของผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชัน พบว่า เรื่องผลตอบแทนที่คุ้มค่าในการทำงาน เป็นเหตุผลแรกที่สำคัญที่สุด และเมื่อเปรียบเทียบระดับของแรงจูงใจในการทำงานระหว่างแรงงานสองกลุ่มที่เลือกเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริม โดยใช้สถิติ Independent-sample t-test พบว่า กลุ่มที่เลือกเป็นอาชีพหลักมีค่าเฉลี่ยแรงจูงใจสูงกว่าอาชีพเสริมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ .05 ในประเด็นค่าตอบแทนและสวัสดิการที่คุ้มค่าเหมาะสม แรงจูงใจในการทำงาน

ความก้าวหน้า ระบบความปลอดภัย และการให้เกียรติเพื่อนร่วมงาน และประเด็นสำคัญ คือผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ที่เลือกเป็นอาชีพหลักนั้นลูกค้าจะมีความพึงพอใจในการให้บริการมากกว่าอาชีพเสริมอย่างมีสำคัญทางสถิติ

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์โอกาส (ความน่าจะเป็น) การตัดสินใจเลือกอาชีพเสริมของผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชันต่าง ๆ (ตารางที่ 2) ในแบบจำลองที่กำหนดให้ตัวแปรตามเป็นทางเลือกในการตัดสินใจเลือกอาชีพรับส่งอาหารเดลิเวอรี่เป็นอาชีพเสริม ($fca = 1$) กับอาชีพหลัก ($fca = 0$) โดยกำหนดตัวแปรอิสระต่าง ๆ (ตามกรอบแนวคิดทฤษฎีมนุษย์) สามารถทำนายตัวแปรตามได้แม่นยำประมาณร้อยละ 31 ($Pseudo R^2 = 0.3078$) ดังสมการ $fca = a_0 + a_1 \cdot age + a_2 \cdot spc + a_3 \cdot chl + a_4 \cdot cks + a_5 \cdot cks + a_6 \cdot loc + a_7 \cdot gtc + a_8 \cdot average$ พบว่า ตัวแปรอิสระที่ผลต่อการตัดสินใจเลือกเป็นอาชีพเสริม ได้แก่ 1) ช่วงอายุผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ที่มีอายุมากขึ้นมีผลต่อโอกาสที่จะตัดสินใจเลือกอาชีพนี้เพิ่มมากขึ้น กล่าวคือ ผู้ให้บริการที่อายุมากกว่า 40 ปี อายุ 31-40 และ อายุ 20-30 ปี มีโอกาสที่จะตัดสินใจเลือกเป็นอาชีพเสริมมากกว่าผู้ให้บริการที่อายุต่ำกว่า 20 ปี ถึง 42.7 15.8 และ 2.71 เท่า ตามลำดับ ที่ระดับนัยสำคัญ .01 2) ผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอป Get มีโอกาสที่จะตัดสินใจเลือกเป็นอาชีพเสริมน้อยกว่าผู้ให้บริการผ่านแอป LINEMAN ประมาณ 0.004 เท่า ที่ระดับนัยสำคัญ .01 หรือน้อยกว่าร้อยละ 99.6 3) ผู้ให้บริการที่ได้รับคะแนนความพึงพอใจลดลง 1 ระดับ จะเพิ่มโอกาสในการตัดสินใจเลือกเป็นอาชีพเสริมเพิ่มขึ้น ร้อยละ 84 ที่ระดับนัยสำคัญ .05 และ 4) ผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ที่มีแรงจูงใจในการทำงานลดลง 1 ระดับ จะมีโอกาสตัดสินใจเลือกเป็นอาชีพเสริมเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 93 ที่ระดับนัยสำคัญ .01

จากผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อโอกาสในการตัดสินใจเลือกอาชีพเสริมเป็นผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชันต่าง ๆ ได้แก่ อายุ บริษัทผู้ให้บริการหรือแพลตฟอร์ม (ผ่านแอปพลิเคชัน) คะแนนความพึงพอใจของลูกค้า และแรงจูงใจในการทำงาน เนื่องจากข้อมูลเชิงปริมาณในการสำรวจครั้งนี้พบว่า นักศึกษารายจำนวน 167 คน คิดเป็นร้อยละ 43.6 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ซึ่งเป็นสัดส่วนที่มาก จึงเป็นประเด็นน่าสนใจต่อไปในการศึกษาในงานวิจัยเชิงคุณภาพต่อไป

ตารางที่ 2 ผลการประมาณความน่าจะเป็นที่จะตัดสินใจเลือกเป็นอาชีพเสริมของผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชัน

fca	RRR	S.E.	คำอธิบายตัวแปร
age			ช่วงอายุต่ำกว่า 20 ปี (Base Group)
2	2.712025**	1.049835	อายุ 20-30 ปี
3	15.8507**	13.92631	อายุ 31-40 ปี
4	42.75726**	57.43574	อายุมากกว่า 40 ปี
spe			โสด (Base Group)
2	1.117612	0.5389961	แต่งงาน
3	6.064298	6.767262	หย่าร้าง

ตารางที่ 2 (ต่อ)

fca	RRR	S.E.	คำอธิบายตัวแปร
chl	1.905638	1.339415	ปริญญาตรี (ต่ำกว่าปริญญาตรี = Base Group)
fix			นักศึกษา (Base Group)
2	3.046144	3.358988	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ
3	1.496122	1.911414	พจน.บริษัทเอกชน/รับจ้าง
4	19.34492	35.79437	อื่น ๆ/ว่างงาน
cks			รายได้ต่ำกว่า 15,000 บาท (Base Group)
2	.8493089	0.7197966	รายได้ 15,001-20,000 บาท
3	.2259868	0.1877664	รายได้ 20,001-30,000 บาท
4	.0484948	0.0582823	รายได้มากกว่า 30,000 บาท
loc			GrabFood (Base Group)
2	.6935333	0.8095515	LINEMAN
3	.0042013**	0.0080102	Get
4	.0256469	0.0486421	foodpanda
gtc	.156730*	0.5132003	ความพึงพอใจของลูกค้าต่อการบริการ
average	.0701653**	0.0434853	แรงจูงใจในการทำงาน
_cons	866053.3**	2266062	ค่าคงที่

Number of obs = 383

Pseudo R² = 0.3078

Log likelihood = -169.84

LR chi²(17) = 151.06Prob > chi² = 0

หมายเหตุ: ** ระดับนัยสำคัญ .01 * ระดับนัยสำคัญ .05

ที่มา: จากการศึกษา

2. การศึกษาแรงจูงใจในการเลือกอาชีพเสริมผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ของนักศึกษาในช่วงโควิด 19 จากการสัมภาษณ์เชิงลึกนักศึกษากลุ่มเป้าหมาย จำนวน 20 คน ใน 4 ประเด็นหลัก สรุปสาระสำคัญ ดังนี้

1) แรงจูงใจในการเลือกอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่เป็นอาชีพเสริมระหว่างเรียนมาจาก รายได้หรือค่าตอบแทนที่ได้รับรายวันเป็นสำคัญ โดยในวันที่นักศึกษามีเรียนจะมีเวลาทำงานได้ประมาณ 3-5 ชั่วโมง จะได้รับค่าตอบแทนเฉลี่ยวันละ 300-500 บาท แต่ได้ช่วงเกิดสถานการณ์ระบาดช่วงลือคดวาร์ นักศึกษาได้มีเวลาทำงานเต็มที่ ตั้งแต่เวลา 7.00-20.00 น จึงได้รับค่าตอบแทนเฉลี่ยอย่างต่ำวันละ 1,000-1,500 บาท เป็นระยะเวลา 3 เดือนติดต่อกันที่ได้รับรายได้อย่างต่ำเดือนละ 30,000 บาท ทั้งนี้จะต้องทำงาน และรับงานอย่างขยันขันแข็ง โดยทำงานอย่างต่ำเฉลี่ยวันละ 8-12 ชั่วโมง เปรียบเสมือนทำเป็นอาชีพหลักใน ขณะนั้น แต่หลังจากเข้าสู่สถานการณ์ปกติซึ่งมีการเปิดภาคเรียนซึ่งมหาวิทยาลัยทำการเรียนการสอนแบบ

ออนไลน์ ทำให้เวลาบางส่วนในการทำงานลดลงบ้างจึงทำให้รายได้เฉลี่ยต่อวันเหลือประมาณ 500-800 บาท แต่ก็สามารถเรียนออนไลน์ได้ทุกสถานที่ตามห้างสรรพสินค้าหรือระหว่างรอคำสั่งซื้อลูกค้า ซึ่งยังคงสร้างรายได้ที่เพียงพอตามความต้องการของตนเองอยู่ โดยนักศึกษาในกลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่ทำงานนี้มาแล้วไม่ต่ำกว่า 8 เดือน สามารถออมเงินนำไปจ่ายค่าเล่าเรียนในแต่ละเทอมด้วยตนเองได้ อีกทั้งนำเงินจำนวนหนึ่งช่วยเหลือครอบครัวในทุกๆ เดือนได้อีก แต่อย่างน้อยรายได้ดังกล่าวก็เพียงพอต่อการใช้จ่ายในชีวิตประจำวันโดยไม่ต้องขอเพิ่มเติมจากที่บ้าน นอกจากนี้รายได้จะสร้างแรงจูงใจที่สำคัญแล้ว เงินไขและเวลาในการทำงานก็สะดวกสามารถเข้าถึงอาชีพเสริมดังกล่าวได้ง่ายเพียงสมัครผ่านโทรศัพท์มือถือ ขอแค่ตนเองมีโทรศัพท์มือถือ (สัญญาณอินเทอร์เน็ต) และรถจักรยานยนต์ส่วนตัวก็สามารถทำงานนี้ได้แล้ว แต่ในปัจจุบันถ้าต้องการทำงานอาจต้องเข้าไปสมัครที่บริษัทและเตรียมเอกสารในการตรวจสอบประวัติอาชญากรรมหรือคดีต่าง ๆ ในอดีต นอกจากนี้ปัจจัยที่กำหนดรายได้ในแต่ละวันขึ้นอยู่กับบริษัทให้บริการแอปพลิเคชันจะกำหนดค่าตอบแทนในแต่ละครั้งของแต่ละช่วงเวลาแตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับโปรโมชั่นและความต้องการช่วงชิงตลาดของบริษัท ตัวอย่างเช่น ในตอนแรกของการเข้ามาทำตลาดของแอปพลิเคชัน Get นั้นจัดโปรโมชั่นให้ลูกค้าที่สั่งซื้ออาหารออนไลน์ไม่คิดค่าใช้จ่ายหรือมีราคาถูกลงมาก ทำให้ยอดสั่งซื้อเป็นจำนวนมาก และได้รับค่าบริการต่อเที่ยวค่อนข้างดีเพื่อเป็นการจูงใจในการเข้าร่วมงานกับแพลตฟอร์มดังกล่าว อีกทั้งเป็นการแย่งส่วนแบ่งตลาดคู่แข่งซึ่งมีอยู่ด้วย ซึ่งเมื่อเวลาผ่านไป 3 เดือน เมื่อคำสั่งสินค้าปรับขึ้นยอดสั่งซื้อและค่าตอบแทนก็จะเริ่มลดลงตามลำดับ แต่แอปพลิเคชันที่กลุ่มเป้าหมายเลือกทำเป็นอาชีพเสริม ได้แก่ GrabFood และ LINEMAN ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิเคราะห์เชิงปริมาณ ด้วยเหตุผลที่ว่าสองแพลตฟอร์มมีจำนวนร้านอาหารและฐานลูกค้าจำนวนมากและมีการส่งเสริมการขายกระตุ้นยอดการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง และให้ค่าตอบแทนต่อครั้งสูงครั้งละ 60 บาท ทำให้ผลตอบแทนในการทำงานดี มีการเคลมเงินคืนกรณีลูกค้าเบี้ยวคำสั่งซื้อหรือมีปัญหาอื่นๆ ที่เกิดจากลูกค้าซึ่งไม่ค่อยพบบ่อยนัก แต่ก็รู้สึกพึงพอใจในการดูแลเบื้องต้นของแพลตฟอร์มดังกล่าว

2) เทคนิคและวิธีการทำงาน ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ระบาดอย่างหนักนั้น กลุ่มเป้าหมายนิยมรอรับคำสั่งซื้อจากแอปพลิเคชันในแหล่งที่ร้านอาหารหรือห้างสรรพสินค้าที่เป็นที่นิยมในแต่ละช่วงเวลาแตกต่างกัน โดยนักศึกษาในกลุ่มที่ขยันมากจะเลือกทำงานตั้งแต่เวลา 7.00 น มีจุดจอดรออยู่ร้านกาแฟต่าง ๆ เช่น สตาร์บัค อเมซอน ร้านอาหารเช้าต่าง ๆ เป็นต้น แต่บางกลุ่มจะเลือกทำงานตั้งแต่เวลา 10.00 น. เป็นต้นไป เช่น ช่วงห้างสรรพสินค้าเปิด ตั้งแต่เวลา 10.30 เป็นต้นไป จะนั่งรวมกลุ่มหน้าห้างหรือจับกลุ่มรอที่หน้าร้านนอกห้างที่มักจะมีคำสั่งซื้อจำนวนมาก ซึ่งนักศึกษาจะเลือกพื้นที่บริเวณที่เคยทำงานประจำหรือคุ้นเคย เช่น บ้านอยู่ฝั่งธน ก็จะเลือกจุดจอดรอในช่วงกลางวันถึงเย็นบริเวณห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล พระราม 2 เดอะมอลล์ท่าพระ บริเวณวงเวียนใหญ่ ห้างซีคอนสแควร์ และห้างเดอะมอลล์บางแค เป็นต้น ส่วนเวลาเย็นหลังสถานการณ์โควิดระบาดน้อยลงมีกลุ่มเป้าหมายบางส่วนมีจุดจอดรออยู่แถวเยาวราช ร้านอาหารฟู้ดสตรีทชื่อดังหลายแห่ง เช่น ผัดไทย ประตูดุณี โจ๊กสามย่าน เป็นต้น แต่สำหรับกลุ่มเป้าหมายบางส่วนจะขอเลือกจุดจอดเป็นบริเวณที่มีหลายอาหารหนาแน่นในเขตปทุมวันและพญาไท เนื่องจากว่าใกล้ร้านอาหารและกลุ่มลูกค้าที่ทำงานออฟฟิศจำนวนมาก ซึ่งเป็นลูกค้ารายสำคัญในการให้บริการ โดยกลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่ก็เคยทำงานในสังกัดของแอปพลิเคชันหลากหลายมาแล้ว ซึ่งมักจะเปลี่ยนแปลงตามคำสั่งชวนของเพื่อนอาชีพเดียวกัน โดยเทคนิคในการรับงานจำนวน

มากภายใน 1 วัน ขึ้นอยู่กับตำแหน่งจุดจอตรถ สัญญาณอินเตอร์เน็ตแต่ละพื้นที่ และความทันสมัยของเครื่องรับโทรศัพท์มือถือของตนเอง (ยี่ห้อและรุ่นโทรศัพท์ที่ความไวในการประมวลผลคำสั่งเร็ว ซึ่งบางครั้งนำโทรศัพท์ไปอัปเดตหรือเพิ่มโปรแกรมบางตัวเพื่อสามารถแย่งกรับงานก่อนผู้อื่น) ซึ่งขึ้นอยู่กับประสบการณ์ในการทำงานและความสัมพันธ์ในกลุ่มอาชีพจะถ่ายทอดเทคนิคเล็ก ๆ น้อย ๆ บอกต่อกันมา สำหรับนักศึกษาในกลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่จะกำหนดวงเงินในการรับคำสั่งซื้อไม่เกิน 1,000 บาทต่อวัน (เงินตนเองต้องใช้ในการซื้อสินค้ามาก่อนให้ลูกค้า) ส่วนปัญหาที่พบในการทำงาน ได้แก่ การเบียดรับสินค้าของลูกค้ามีบ้างแต่มีจำนวนไม่มากหรือแทบไม่มีเลย การส่งสินค้าล่าช้าจะใช้วิธีโทรรายงานลูกค้าระหว่างทางเพื่อแจ้งปัญหาและลดความไม่พอใจได้ดี และการลงทุนไม่ค่อยมีปัญหาเพราะมีจีพีเอสบอกทาง สำหรับนักศึกษาหญิงก็จะเลือกรับงานในช่วงเวลากลางวันถึงหัวค่ำไม่เกิน 20.00 น. เพราะต้องระมัดระวังเรื่องความปลอดภัย แต่ตนเองก็มักจะมีความเสี่ยงจากอุบัติเหตุบนท้องถนนเพราะจากการเร่งรีบไปส่งงานให้ลูกค้าเช่นกัน

3) เป้าหมายในการทำงาน มีการกำหนดแผนการทำงานทั้งระยะสั้นและระยะยาว กล่าวคือ ระยะสั้นในช่วงที่นักศึกษาชั้นเรียนที่มหาวิทยาลัย เคยทำอาชีพอื่นเสริมรายได้มาก่อน เช่น พนักงานคิดเงินตามซูเปอร์มาร์เกตทั้งขนาดเล็กและใหญ่ อีกทั้งพนักงานให้บริการอาหารตามร้านค้าในห้างและร้านอาหารหรือสถานบันเทิงทั้งช่วงกลางวันและกลางคืน จะได้รายได้เฉลี่ยวันละ 300-500 บาท แต่ช่วงเวลาทำงานไม่ยืดหยุ่นต้องกำหนดตายตัว ซึ่งไม่ค่อยเหมาะสมกับช่วงเวลาเรียนในมหาวิทยาลัยที่ต้องมีเวลาเรียน อ่านหนังสือ ทำกิจกรรม และทำรายงานกับเพื่อนในมหาวิทยาลัย ดังนั้นเมื่อมีทางเลือกที่ดีกว่าในการทำงานดังกล่าว โดยเฉพาะช่วงที่เกิดโควิด 19 ระบาดหนักมาก ทำให้สถานที่ทำงานเดิมต้องหยุดเลิกจ้าง จึงมาทดลองทำงานดังกล่าวอย่างเต็มที่ โดยเฉพาะกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้หญิงจำนวนมากก็เลือกที่จะทำอาชีพเสริมดังกล่าวระหว่างเรียน ในแต่ละวันมีการตั้งคำตอบแทนในการกำหนดเวลาทำงานให้กับตนเองเพื่อเป็นเป้าหมายในแต่ละวัน แล้วก็ประเมินการทำงานของตนเองจากความพอใจของลูกค้าแต่ละรายที่ได้รับจากคำชมและคำติเตียนจากลูกค้าผ่านตนเองโดยตรงหรือข้อความในแอปพลิเคชัน ส่วนเป้าหมายระยะยาวหลังจากจบการศึกษาถ้ายังไม่มีการทำหรืออาชีพที่มั่นคงคาดว่าจะทำอาชีพเสริมนี้ต่อไป เพราะเป็นอาชีพที่ยั่งยืนยังมีรายได้เพิ่มขึ้น และมีความอิสระเป็นเจ้านายตนเอง ซึ่งยอมรับว่าได้ประสบการณ์จากการรับส่งอาหารจากร้านค้าหลายร้าน ได้รู้ ได้พูดคุย และพบเห็นขั้นตอนการทำจากเจ้าของร้านต่างๆ ทำให้บางครั้งที่มีโอกาสก็เคยคิดจะเป็นผู้ประกอบการเองในอนาคตและสำหรับกลุ่มเป้าหมายบางคนบอกว่าถ้าเรียนจบยังไม่มีการประจำทำที่เงินเดือนดีหรือเหมาะสมกว่านั้นก็คงทำอาชีพนี้ต่อไปเรื่อยๆ โดยมีความคิดเห็นสนับสนุนว่าช่วงนี้คนที่เคยทำงานดี ๆ ช่วงนี้ตงงานก็จะมาทำอาชีพนี้เป็นอาชีพหลัก สำหรับบุคคลที่ขยันมีผลงานดีแพลตฟอร์มต่าง ๆ จะมีตำแหน่งจัดระดับให้กับพวกเขา เช่น ระดับซูเปอร์สตาร์ จะต้องรับงานไม่ต่ำกว่าเดือนละ 400 งาน ระดับสมาร์ทจะต้องรับงานไม่ต่ำกว่าเดือนละ 240 งาน เป็นต้น โดยการจัดตำแหน่งดังกล่าวนำมาซึ่งคำตอบแทนที่ได้รับแตกต่างกันเพื่อสร้างแรงจูงใจแก่คนทำงาน ส่วนบุคคลที่ยึดเป็นอาชีพหลักนอกจากจะรักษาระดับการทำงานให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพื่อต้องการสวัสดิการความคุ้มครองต่างๆ ที่จะได้รับแล้วนั้นการประเมินความพึงพอใจของลูกค้าก็เป็นสิ่งที่ต้องคำนึงถึงเป็นอย่างยิ่ง ขณะที่บุคคลที่ทำเป็นอาชีพเสริมหรือทำอยู่หลายแพลตฟอร์มอาจจะมองว่าความพึงพอใจของลูกค้าไม่ได้มีนัยสำคัญต่อการทำงานดังกล่าว

4) ผลกระทบช่วงโควิด 19 ต่อการประกอบอาชีพเสริม ซึ่งสถานการณ์ดังกล่าวกับเป็นผลต้อย่างยิ่งต่อการทำงานนี้ เพราะเป็นช่วงที่มีรายได้เพิ่มขึ้น 1.5-2 เท่าของรายได้ปกติแต่ละวัน ขณะที่กลุ่มเป้าหมายก็ต้องใช้เวลาทำงานมากขึ้นด้วย มีการชักชวนเพื่อนบางคนมาเริ่มทำอาชีพนี้ช่วงโควิด 19 เพราะเพื่อนว่างงานขาดรายได้จากการทำงานในร้านอาหารต่าง ๆ ซึ่งการทำงานช่วงนั้นก็จะต้องใช้ความระมัดระวังการแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 ตามเงื่อนไขของห้างร้านและลูกค้าเพิ่มขึ้น จึงทำให้มีขั้นตอนและเวลาในการรออาหารเพิ่มขึ้น จึงนิยมเลือกจุดจอดรถตามร้านริมถนนจะสะดวกกว่า ขณะที่กลุ่มเป้าหมายบางคนบอกว่าความยุ่งยากดังกล่าวกับเป็นข้อดีและจุดเด่นในการทำอาชีพนี้เพราะไม่มีใครอยากเข้าห้างในช่วงนั้น ถึงแม้ว่าจะต้องรออาหารนาน แต่ความถี่ในการรับงานมากกว่าเหตุการณ์ปกติ สำหรับกลุ่มเป้าหมายที่ขยันสุดจะมีรายได้ประมาณ 30,000-35,000 บาทต่อเดือน และกลุ่มที่ทำงานแบบพอเพียงจะมีรายได้ประมาณ 10,000 บาทต่อเดือน และนักศึกษา กลุ่มเป้าหมายระบุว่า การตัดสินใจจะเลือกแพลตฟอร์มหรือแอปพลิเคชันในการทำงานในช่วงเวลาต่างๆ กัน เช่น ก่อนและหลังโควิด 19 ระบาดอย่างหนักนั้นขึ้นอยู่กับเงื่อนไขและโปรโมชั่นของแพลตฟอร์มซึ่งจะสะท้อนถึงรายได้หรือค่าตอบแทนของพวกเขาเป็นสำคัญ

กลุ่มเป้าหมายให้ความเห็นสอดคล้องกันว่าอาชีพนี้เป็นอาชีพที่ทำรายได้ดีและเหมาะสมที่สุดในการเลือกเป็นอาชีพเสริมสำหรับนักศึกษาที่กำลังเรียนในปริญญาตรี เพราะทำให้พวกเขามีรายได้เพื่อใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน และเก็บไว้เป็นค่าเล่าเรียนบางส่วนหรือทั้งหมดในภาคการศึกษาอื่นๆ จนจบการศึกษาได้ ซึ่งนับว่าเป็นอาชีพเสริมที่ดีกว่าอาชีพอื่นที่เคยทำมาก่อนระหว่างเรียน แต่จะต้องจัดสรรเวลาการทำงานและการเรียนให้สมดุลและเหมาะสม ดังนั้นที่ผ่านมามหาวิทยาลัยได้จัดการเรียนการสอนแบบออนไลน์จึงเอื้อและอำนวยความสะดวกต่อการเรียนและการทำงานนี้ควบคู่ไปได้เป็นอย่างดีดีกว่าการเรียนแบบปกติ แต่ก็ยอมรับว่าบางครั้งการทำอาชีพเสริมนี้ก็กระทบต่อความรับผิดชอบด้านการเรียนที่บกพร่องไปทำให้ผลการเรียนไม่ดีเท่าที่ควร แต่นั้นเป็นราคาที่ยอมจ่ายเพื่อให้รายได้เป็นค่าเล่าเรียนในแต่ละภาคการศึกษาและค่าอาหารในแต่ละวันของตนเองและครอบครัว

การอภิปรายผล

1. แนวโน้มการเลือกอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชันต่างๆ ของบุคคลทั่วไปในอนาคตจะมีจำนวนเพิ่มขึ้น โดยมีแรงจูงใจสำคัญมาจากค่าตอบแทนและความยืดหยุ่นในเวลางานสูง โดยเฉพาะ LINEMAN และ GrabFood สอดคล้องกับผลการศึกษานักวิจัย เฉลิมแดน (2563) ที่สำรวจพบว่า แอปพลิเคชันที่ผู้บริโภคนิยมสั่งผ่านแอปพลิเคชันดังกล่าวเป็นลำดับแรกๆ เช่นกัน เนื่องจากการเพิ่มจำนวนของบริษัทผู้ให้บริการและการแข่งขันทางการตลาดอย่างรุนแรงเพื่อแย่งชิงผู้บริโภคให้อยู่ในแพลตฟอร์มของตนเองมากที่สุดจนผู้บริโภคเกิดความเคยชิน จึงยอมขาดทุนต่อเนื่องหลายปีในปี 2562 ดังนี้ GrabFood ขาดทุน 1,650.11 ล้านบาท foodpanda ขาดทุน 1,264.50 ล้านบาท Get (Gojek) ขาดทุน 1,137.30 ล้านบาท และ LINEMAN ขาดทุน 157.25 ล้านบาท (กรมการค้าภายใน, 2562) ซึ่งอาจจะมีผลต่อการปรับเปลี่ยนลดค่าตอบแทนแก่ผู้ให้บริการซึ่งอาจจะมีแนวโน้มได้รับค่าตอบแทนลดลงในอนาคต แต่คาดว่าจะยังคงถูกเลือกเป็นอาชีพหลัก

สำหรับบุคคลทั่วไปและถูกเลือกเป็นอาชีพเสริมเพิ่มขึ้นในกลุ่มนักศึกษาหญิงและชายที่กำลังศึกษาที่มีความจำเป็นต้องหางานพิเศษทำเพื่อหารายได้ระหว่างเรียน

2. ปัจจัยที่ช่วยเพิ่มโอกาสในการตัดสินใจเลือกอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่เป็นอาชีพเสริมได้แก่ ช่วงอายุที่เพิ่มขึ้นจะยิ่งเพิ่มโอกาสในการตัดสินใจเลือกอาชีพนี้เป็นอาชีพเสริมมากขึ้น กล่าวคือ ผู้ให้บริการที่อายุมากกว่า 40 ปี 31-40 และ 20-30 ปี จะมีโอกาสเลือกอาชีพนี้เป็นอาชีพเสริมมากกว่าอายุต่ำกว่า 20 ปี ถึง 43 16 และ 3 เท่าตามลำดับ เนื่องจากยิ่งอายุเพิ่มขึ้นย่อมมีความจำเป็นในการหารายได้เพิ่มขึ้นเพื่อเลี้ยงครอบครัว และมีอาชีพหลักที่มั่นคงอยู่แล้ว อาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่จึงมีความเหมาะสมในการเลือกเป็นอาชีพเสริมเพิ่มรายได้ให้มากขึ้นในสถานการณ์ที่เศรษฐกิจไม่ดี อีกทั้งอาชีพเสริมนี้มีความยืดหยุ่นและอิสระในการทำงานสูงและเข้าถึงในการทำอาชีพเสริมได้ง่ายโดยมีเงื่อนไขและข้อจำกัดน้อยมาก ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีพัฒนาการอาชีพของซูเปอร์ (ณัฐอรียา สุขสุวรรณพร, 2553) ที่กล่าวว่า การตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพของบุคคลเป็นกระบวนการต่อเนื่องตามช่วงชีวิต โดยช่วงอายุที่มากกว่า 40 ปี เป็นช่วงที่บุคคลมีครอบครัว มีภาระในครอบครัว ต้องการงานมั่นคง และมีบ้านที่อยู่อาศัย เมื่ออาชีพหลักมีรายได้ไม่เพียงพอจึงต้องตั้งรับหาอาชีพเสริมเพิ่มรายได้เสริมความมั่นคงดังกล่าวให้กับครอบครัวยิ่งขึ้น ซึ่งสัมพันธ์กับผลการศึกษาในงานนี้ที่ระบุว่าอายุมีผลต่อทางบวกต่อการเลือกอาชีพเสริมของบุคคลทั่วไป

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะสำหรับการนำผลวิจัยไปใช้

1.1 บุคคลทั่วไปมีข้อมูลเบื้องต้นประกอบการตัดสินใจในการเลือกอาชีพหลักหรืออาชีพเสริมเป็นผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชันที่มากกว่าแรงจูงใจจากค่าตอบแทน เช่น เงินใจ กฎระเบียบ เทคนิค ปัญหา ความเสี่ยง และอุปสรรคในการทำงานต่างๆ เป็นต้น โดยเฉพาะการยอมรับที่จะได้รับค่าตอบแทนที่ลดลงในสภาวะปกติและแนวทางการกำหนดค่าตอบแทนที่แตกต่างกันของแต่ละแอปพลิเคชันเพื่อลดการขาดทุนในช่วงแรกของการดำเนินกิจการ ดังนั้นหลังผ่านพ้นวิกฤติโควิด 19 แล้วแรงงานควรจะมีแรงจูงใจในการฝึกฝนและเรียนรู้ทักษะอาชีพอื่นๆ เพิ่มเติมด้วย เพื่อที่สามารถมีทั้งอาชีพหลักและอาชีพเสริมเพิ่มรายได้ในอนาคตต่อไป

1.2 นักศึกษาสามารถมีข้อมูลประกอบการตัดสินใจเลือกอาชีพผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชันเป็นอาชีพเสริมอีกอาชีพหนึ่งที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่ตนเองและครอบครัวขณะที่กำลังศึกษาอยู่ได้ด้วย แต่ควรจัดสรรเวลาในการทำงานและการเรียนให้เหมาะสม

1.3 แพลตฟอร์มต่าง ๆ กำหนดอัตราค่าตอบแทนเพื่อสร้างแรงจูงใจในการทำงานอย่างยั่งยืน โดยพิจารณาจากประสบการณ์ทำงาน ความพึงพอใจของลูกค้า และการให้รางวัลพิเศษ เป็นต้น

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษาในมุมมองด้านอุปทานแรงงานของการตัดสินใจเลือกเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริมของผู้ให้บริการรับส่งอาหารเดลิเวอรี่ ยังมีความน่าสนใจศึกษาต่อในเชิงปริมาณอย่างลึกซึ้งเกี่ยวกับค่าตอบแทนและประสิทธิภาพในการทำงานที่แตกต่างกันหรือไม่ อย่างไรก็ตาม รวมถึงความคิดเห็นเกี่ยวกับแรงจูงใจในการทำงานของ

ผู้ให้บริการต่อแพลตฟอร์มต่าง ๆ ในการทำงาน และการศึกษาผลกระทบการตลาดของแพลตฟอร์มต่างๆ ด้วย ซึ่งยังขาดข้อมูลทางธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนางานวิชาการ และข้อมูลที่ใช้สำหรับร้านค้าและผู้บริโภค เพื่อช่วยในการตัดสินใจทางธุรกิจและการบริโภค

เอกสารอ้างอิง

- กรมการค้าภายใน. (2562). *Shopping online VS Food Delivery ใครขาดทุนมากกว่ากัน*. สืบค้นเมื่อ 28 สิงหาคม 2563 จาก <https://marketeeronline.co/archives/180551>
- กรมควบคุมโรค. (2563). *ผลสำรวจพฤติกรรมคนไทยกับมาตรการโควิด 19*. สืบค้นเมื่อ 25 มิถุนายน 2563 จาก <https://www.ddc.moph.go.th/viralpneumonia/survey.php>
- ณัฐอรียา สุขสุวรรณพร. (2553). *การสร้างอาชีพเสริมกับการพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชนในเขตเทศบาลตำบลอ่างศิลา จังหวัดชลบุรี*. (วิทยานิพนธ์รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการปกครองท้องถิ่น, มหาวิทยาลัยขอนแก่น).
- ณัฏภัทร เฉลิมแดน. (2563). *พฤติกรรมผู้บริโภคในการสั่งอาหารแบบเดลิเวอรีผ่านโมบายแอปพลิเคชัน ช่วงเกิดโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ 2019 (COVID-19) ในเขตกรุงเทพมหานคร*. *วารสารบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม*, 2(1), 92-106.
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2560). *จับตาปี 60 สั่งอาหารออนไลน์หนุนตลาดเดลิเวอรี*. สืบค้นเมื่อ 23 กุมภาพันธ์ 2560 จาก www.kasikornresearch.com/project/search_center/23project-th.htm
- _____. (2562). *ข้อมูลผู้ให้บริการ Food Delivery แต่ละราย*. สืบค้นเมื่อ 2 กุมภาพันธ์ 2563 จาก <https://www.thestandard.co/food-delivery-market>
- สำนักงานพัฒนาธุรกิจทางอิเล็กทรอนิกส์ กระทรวงดิจิทัลเศรษฐกิจและสังคม (2563). *ผลการสำรวจการใช้ Food Online Delivery ของคนไทย*. สืบค้นเมื่อ 21 กรกฎาคม พ.ศ. 2563 จาก <https://marketeeronline.co/archives/154204>
- สำนักบริหารการลงทะเบียน กรมการปกครอง. (2563). *พฤติกรรมผู้บริโภค*. สืบค้นเมื่อ 2 เมษายน 2563 จาก <http://www.bora.dopa.go.th>
- Herbert, H. G. (1972). *The Management of Organization: A Systems and Human Resources Approach*. 12th Edition. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, Experience, and Earnings*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Nastasi, B. K. & Schensul, S. L. (2005). Contributions of qualitative research to the validity of intervention research. *Journal of School Psychology*, 43(3), 177-195.
- Weiers, R. M. (2005). *Introduction to Business Statistics*. International Student Edition. 5th Edition. Pennsylvania, USA. Duxbury Press, Thomson-Brooks/cole.

กิตติกรรมประกาศ

บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งจากการศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติมจากการสอนวิชาการเปรียบเทียบวิธีวิจัยทางธุรกิจ ซึ่งได้รับการสนับสนุนด้านเวลา สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ในการสำรวจภาคสนาม และการให้ข้อมูลในการสัมภาษณ์จากนักศึกษา ผู้บริหารในคณะบริหารธุรกิจ และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ จึงขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้