

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่องปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอ บ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ผู้วิจัย ได้ลำดับการนำเสนอผลการวิเคราะห์ที่จะนำเสนอตามลำดับขั้น ดังนี้

1. สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล
2. การวิเคราะห์ข้อมูล
3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

สัญลักษณ์ในการเสนอการวิเคราะห์ข้อมูลมี ดังต่อไปนี้

\bar{X} แทน ค่าเฉลี่ย

S.D. แทน ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

t แทน ค่าสถิติที่ใช้ในเปรียบเทียบกับค่าวิกฤต จากการแจกแจงแบบที (t – distribution) เพื่อทดสอบความมีนัยสำคัญ

F แทน ค่าสถิติที่ใช้ในเปรียบเทียบกับค่าวิกฤต จากการแจกแจงแบบเอฟ (F – distribution) เพื่อทดสอบความมีนัยสำคัญ

SS แทน ผลรวมกำลังสองของคะแนน (Sum of Squares)

MS แทน ค่าเฉลี่ยผลรวมกำลังสองของคะแนน (Mean of Squares)

df แทน องศาความเป็นอิสระ (Degree of Freedom)

* แทน มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

** แทน มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ แบ่งเป็น 6 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศอายุ ระดับการศึกษา เงินทุน และประสบการณ์ในการทำธุรกิจ

ตอนที่ 2 ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ประกอบด้วย ด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาด ด้านบุคคล ด้านการเงิน และความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ

ตอนที่ 3 เปรียบเทียบปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ประกอบด้วย ด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาด ด้านบุคคล ด้านการเงินและ ความสำเร็จในการประกอบการธุรกิจ

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในแต่ละตอน เป็นดังนี้

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา เงินทุนและ ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ ปรากฏดังตาราง 4.1 ดังนี้

ตาราง 4.1 จำนวนค่าร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ		
1.1 ชาย	64	45.7
1.2 หญิง	76	54.3
รวม	140	100
2. อายุ		
2.1 20 - 30 ปี	24	17.1
2.2 31 - 40 ปี	29	20.7
2.3 41 - 50 ปี	57	40.7
2.4 51 ปีขึ้นไป	30	21.4
รวม	140	100

ตาราง 4.1 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
3. ระดับการศึกษา		
3.1 ประถมศึกษา	45	40.8
3.2 มัธยมศึกษาตอนต้น	26	18.6
3.3 มัธยมศึกษาตอนปลาย	57	40.7
3.4 ปริญญาตรี	12	21.4
รวม	140	100
4. เงินทุน		
4.1 ต่ำกว่า 100,000 บาท	21	15.0
4.2 100,001 - 200,000 บาท	32	22.9
4.3 200,001 - 300,000 บาท	53	37.9
4.4 300,001 - 400,000 บาท	34	24.3
รวม	140	100
5. ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ		
5.1 ต่ำกว่า 3 ปี	39	27.9
5.2 3-5 ปี	36	25.7
5.3 6-10 ปี	45	32.1
5.4 มากกว่า 10 ปี	20	14.3
รวม	140	100

จากตาราง 4.1 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง จำนวน 76 คน คิดเป็นร้อยละ 54.3 และเป็นผู้ชาย จำนวน 64 คน คิดเป็นร้อยละ 45.7

เมื่อจำแนกตามอายุ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อายุ 41 - 50 ปี จำนวน 57 คน

คิดเป็นร้อยละ 40.7 รองลงมาคือ อายุ 51 ปีขึ้นไป จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 21.4 อายุ 31 – 40 ปี จำนวน 29 คิดเป็นร้อยละ 20.7 และอายุ 20 – 30 ปี จำนวน 24 คิดเป็นร้อยละ 17.1 ตามลำดับ

เมื่อจำแนกตามระดับการศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 40.7 รองลงมาคือ ระดับประถมศึกษา จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 32.1 มัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 18.6 และปริญญาตรี จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 8.6 ตามลำดับ

เมื่อจำแนกตามเงินทุน ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเงินทุน 200,001 - 300,000 บาท จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 37.9 รองลงมา คือ มีเงินทุน 300,001 - 400,000 บาท จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 24.3 เงินทุน 100,001 - 200,000 บาท จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 27.9 และมีเงินทุนต่ำกว่า 100,000 บาท จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 15.0 ตามลำดับ

เมื่อจำแนกตามประสบการณ์ในการทำธุรกิจ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ 6-10 ปี จำนวน 45คน คิดเป็นร้อยละ 32.1 รองลงมาคือ ต่ำกว่า 3 ปี จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 27.9 3-5 ปี จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 25.7 มากกว่า 10 ปี จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 14.3 ตามลำดับ

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ประกอบด้วย ด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาด ด้านบุคคล ด้านการเงิน และความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ดังแสดงในตาราง 4.2 ถึง ตาราง 4.6

ตาราง 4.2 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ โดยรวมและรายด้าน

ปัจจัยความสำเร็จ	\bar{X}	S.D.	ความหมาย	อันดับที่
1. ด้านการบริหารจัดการ	3.64	1.21	มาก	5
2. ด้านการตลาด	3.74	1.14	มาก	4
3. ด้านบุคคล	4.27	0.57	มาก	1
4. ด้านการเงิน	4.17	0.63	มาก	2
5. ด้านความสำเร็จ	3.98	0.54	มาก	3
รวมเฉลี่ย	3.96	0.81	มาก	

จากตาราง 4.2 พบว่า ผู้ประกอบการมีการปฏิบัติปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.96$, S.D.=0.81) เมื่อพิจารณารายด้าน อยู่ในระดับมากทุกด้านเช่นกัน โดยด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ด้านบุคคล ($\bar{X} = 4.27$, S.D.= 0.57) รองลงมาคือ ด้านการเงิน ($\bar{X} = 4.17$, S.D.= 0.63) ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ($\bar{X} = 3.98$, S.D.= 0.54) ด้านการตลาด ($\bar{X} = 3.74$, S.D.= 1.14) และด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ ด้านการบริหารจัดการ ($\bar{X} = 3.64$, S.D.= 1.21)

ตาราง 4.3 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามด้านการบริหารจัดการ โดยรวมและรายข้อ

ด้านการบริหารจัดการ	\bar{X}	S.D.	ความหมาย	อันดับที่
1. การบริหารจัดการสถานที่ตั้งของตลาดช่องสายตะกู อย่างเป็นระบบ	3.73	1.26	มาก	4
2. การบริหารจัดการระบบการขนส่งสินค้าให้มีความสะดวก	3.73	1.26	มาก	4
3. การวางแผนธุรกิจไว้ล่วงหน้า	4.12	1.06	มาก	1
4. การบริหารจัดการสื่อสารและการประสานงานกับ ลูกค้าอย่างเป็นกันเองเข้าใจง่าย และเข้าใจตรงกัน	4.11	1.07	มาก	2
5. ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายทางธุรกิจในการค้าระหว่าง ตลาดต่างประเทศ	3.70	1.25	มาก	5
6. การสนับสนุนจากหน่วยราชการ เช่น นโยบาย สนับสนุนด้านการเงิน , ภาษี ฯลฯ	3.01	1.37	ปานกลาง	6
7. การบริหารจัดการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการด้วยกัน	2.99	1.36	ปานกลาง	7
8. การดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงผลกระทบต่อผู้มีส่วน เกี่ยวข้อง เช่น พนักงาน ลูกค้า คู่ค้า เจ้าหนี้ คู่แข่ง สังคม และสิ่งแวดล้อม	3.76	1.10	มาก	3
รวมเฉลี่ย	3.64	1.21	มาก	

จากตาราง 4.3 พบว่า ผู้ประกอบการมีการปฏิบัติปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์จำแนกตามด้านการบริหารจัดการ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.64$, S.D.= 1.21) เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ทุกข้ออยู่ในระดับมากเช่นกัน โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ข้อที่ 3 การวางแผนธุรกิจไว้ล่วงหน้า ($\bar{X} = 4.12$, S.D.= 1.06) รองลงมาคือข้อ 4 การบริหารจัดการสื่อสารและการประสานงานกับลูกค้าอย่างเป็นกันเองเข้าใจง่ายและเข้าใจตรงกัน ($\bar{X} = 4.11$, S.D.= 1.07) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ ข้อ 7 การบริหารจัดการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการด้วยกัน ($\bar{X} = 2.99$, S.D.= 1.36)

ตาราง 4.4 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามด้านการตลาด โดยรวมและรายข้อ

ด้านการตลาด	\bar{X}	S.D.	ความหมาย	อันดับที่
9. มีสินค้าให้เลือกหลายประเภท	3.79	1.12	มาก	6
10. การกำหนดราคาขายเพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกัน	4.09	1.05	มาก	1
11. การส่งเสริมการขายหรือ การทำโปรโมชันอย่างสม่ำเสมอ	3.13	1.47	ปานกลาง	7
12. การสร้างความแตกต่างของสินค้า	3.01	1.48	ปานกลาง	8
13. การตรวจสอบคุณภาพของสินค้าก่อนออกจำหน่าย	3.91	1.03	มาก	5
14. การให้ความสำคัญกับลูกค้ามากเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ๆ	3.96	0.98	มาก	4
15. การวางแผนทางการตลาดและการจัดจำหน่าย	4.05	1.02	มาก	2
16. การเตรียมและจัดหาวัตถุดิบมีความเพียงพอทันต่อความต้องการ	4.01	1.00	มาก	3
รวมเฉลี่ย	3.74	1.14	มาก	

จากตาราง 4.4 พบว่า ผู้ประกอบการมีการปฏิบัติต่อปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามด้านการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.74$, S.D.= 1.14) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า มีระดับมากและระดับปานกลาง โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ข้อที่ 10 การกำหนดราคาขายเพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกัน ($\bar{X} = 4.09$, S.D.= 1.05) รองลงมาคือ ข้อ 15 การวางแผนทางการตลาดและการจัดจำหน่าย ($\bar{X} = 4.05$, S.D.= 1.02) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ ข้อ 12 การสร้างความแตกต่างของสินค้า ($\bar{X} = 3.01$, S.D.= 1.48)

ตาราง 4.5 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามด้านบุคคล โดยรวมและรายข้อ

ด้านบุคคล	\bar{X}	S.D.	ความหมาย	อันดับที่
17. มีความคิดสร้างสรรค์	4.24	0.44	มาก	5
18. มีทักษะ และความสามารถในการตัดสินใจ	4.26	0.45	มาก	4
19. มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	4.31	0.49	มาก	3
20. มีทักษะในการประสานงาน	4.54	0.58	มากที่สุด	1
21. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	4.38	0.50	มาก	2
22. มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	4.13	0.81	มาก	6
23. มีความสามารถมองเห็นสภาพการแข่งขันในอนาคตได้	4.09	0.78	มาก	7
รวมเฉลี่ย	4.27	0.57	มาก	

จากตาราง 4.5 พบว่า ผู้ประกอบการมีการปฏิบัติต่อปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามด้านบุคคล โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.27$, S.D.= 0.57) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า มีระดับมากและระดับมากที่สุด โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ข้อที่ 20 มีทักษะในการประสานงาน ($\bar{X} = 4.54$, S.D.= 0.58) รองลงมาคือ ข้อ 21

มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ($\bar{X} = 4.38$, S.D.= 0.50) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ ข้อ 23 มีความสามารถมองเห็นสภาพการแข่งขันในอนาคตได้ ($\bar{X} = 4.09$, S.D.= 0.78)

ตาราง 4.6 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้า
ช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามด้านการเงิน โดยรวมและ
รายข้อ

ด้านการเงิน	\bar{X}	S.D.	ความหมาย	อันดับที่
24. การจัดทำงบประมาณ รายรับ – รายจ่าย ประจำปี	4.39	0.53	มาก	2
25. การทำบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใส	4.40	0.53	มาก	1
26. การทบทวนบัญชีการเงิน เพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์	4.38	0.52	มาก	3
27. การบริหารกระแสเงินสดเพื่อให้เกิดสภาพคล่อง	4.27	0.58	มาก	4
28. การจัดหาเงินทุน	3.77	1.10	มาก	9
29. การวางแผนการเงินก่อนการลงทุน	4.21	0.62	มาก	5
30. การควบคุมงบประมาณ	4.20	0.41	มาก	6
31. การใช้จ่ายเงินได้อย่างถูกต้องตามวัตถุประสงค์	3.97	0.70	มาก	7
32. วิเคราะห์และประเมินสถานะทางการเงิน	3.96	0.70	มาก	8
รวมเฉลี่ย	4.17	0.63	มาก	

จากตาราง 4.6 พบว่า ผู้ประกอบการมีการปฏิบัติปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์จำแนกตามด้านการเงิน โดยรวมและรายข้อพบว่า โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.17$, S.D.= 0.63) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ทุกข้ออยู่ในระดับมากเช่นกัน โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ข้อที่ 25 การทำบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใส ($\bar{X} = 4.40$, S.D.=0.53) รองลงมาคือ ข้อ 24 การจัดทำงบประมาณ รายรับ – รายจ่าย ประจำปี ($\bar{X} = 4.39$, S.D.=0.53) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ ข้อ 28 การจัดหาเงินทุน ($\bar{X} = 3.77$, S.D.= 1.10)

ตาราง 4.7 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้า
ช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามด้านความสำเร็จโดยรวมและ
รายข้อ

ความสำเร็จ	\bar{X}	S.D.	ความหมาย	อันดับที่
33. กิจการมีอัตรากำไรที่สูงขึ้น	4.09	0.36	มาก	2
34. กิจการมีต้นทุนต่ำลง	4.00	0.52	มาก	4
35. เงินทุนหมุนเวียนสูงขึ้น	4.04	0.43	มาก	3
36. การขยายกิจการสูงขึ้น	3.84	0.73	มาก	7
37. มีลูกค้าใหม่เข้ามาซื้อสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น	3.98	0.45	มาก	5
38. มีลูกค้าเก่ามาซื้อสินค้าและบริการซ้ำ	4.11	0.57	มาก	1
39. กิจการมียอดจำหน่ายสินค้ามากขึ้น	3.85	0.49	มาก	7
40. มีปริมาณสินค้าหลากหลายเพิ่มขึ้น	4.09	0.77	มาก	2
41. การดำเนินธุรกิจมีแนวโน้มสูงขึ้นมากกว่า ปีที่ผ่านมา	3.89	0.57	มาก	6
รวมเฉลี่ย	3.98	0.54	มาก	

จากตาราง 4.7 พบว่า ผู้ประกอบการมีการปฏิบัติต่อปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการ
ร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์จำแนกความสำเร็จ โดยรวมอยู่ในระดับมาก
($\bar{X} = 3.98$, S.D.= 0.54) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ทุกข้ออยู่ในระดับมากเช่นกัน โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ย
สูงสุดคือ ข้อที่ 38 มีลูกค้าเก่ามาซื้อสินค้าและบริการซ้ำ ($\bar{X} = 4.11$, S.D.= 0.57) รองลงมา คือ ข้อที่
33 กิจการมีอัตรากำไรที่สูงขึ้น ($\bar{X} = 4.09$, S.D.= 0.36) กับข้อที่ 40 ปริมาณสินค้าหลากหลายเพิ่มขึ้น
($\bar{X} = 4.09$, S.D.= 0.77) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด คือ ข้อ 36 การขยายกิจการสูงขึ้น ($\bar{X} = 3.84$,
S.D.= 0.573)

ตอนที่ 3 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา เงินทุน และประสบการณ์ในการทำธุรกิจ ปรากฏดังตาราง 4.8

ตาราง 4.8 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ย ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการ ร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามเพศโดยรวมและรายด้าน

ปัจจัยความสำเร็จ	เพศ				t	P
	ชาย		หญิง			
	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.		
1. ด้านการบริหาร	3.58	1.26	3.69	1.18	1.281	.511
2. ด้านการตลาด	3.65	1.24	3.81	1.05	5.392	.282
3. ด้านบุคคล	4.21	0.56	4.32	0.57	1.376	.416
4. ด้านการเงิน	4.12	0.61	4.21	0.64	0.308	.633
5. ด้านความสำเร็จ	4.01	0.56	3.96	0.50	5.359	.294
รวมเฉลี่ย	3.91	0.84	3.99	0.78	2.743	.427

จากตาราง 4.8 พบว่า ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้า ช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามเพศโดยรวม มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกันและ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกันเช่นเดียวกัน

ตาราง 4.9 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู
อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามอายุโดยรวมและรายด้าน

ปัจจัยความสำเร็จ	อายุ								F	P
	20 – 30 ปี		31 – 40 ปี		41 – 50 ปี		51ปีขึ้นไป			
	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.		
1. ด้านการบริหารจัดการ	3.84	1.17	3.64	1.34	3.61	1.16	3.54	1.23	0.312	.633
2. ด้านการตลาด	3.65	1.10	3.75	1.19	3.83	1.09	3.64	1.26	0.797	.476
3. ด้านบุคคล	4.06	0.48	4.26	0.57	4.37	0.59	4.26	0.59	2.024	.208
4. ด้านการเงิน	4.03	0.61	4.16	0.62	4.24	0.61	4.15	0.67	1.544	.280
5. ด้านความสำเร็จ	4.03	0.61	4.17	0.62	4.24	0.61	4.15	0.67	4.591	.281
เฉลี่ยรวม	3.92	0.79	3.99	0.86	4.05	0.81	3.94	0.88	1.853	.375

จากตาราง 4.9 พบว่า ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามอายุโดยรวม มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกันเช่นเดียวกัน

ตาราง 4.10 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู
อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามระดับการศึกษา โดยรวมและรายด้าน

ปัจจัยความสำเร็จ	ระดับการศึกษา								F	P
	ประถม		ม.ต้น		ม.ปลาย		ปริญญาตรี			
	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.		
1. ด้านบริหาร จัดการ	3.50	1.23	3.87	1.00	3.70	1.18	3.37	1.95	1.455	.268
2. ด้านการตลาด	3.81	1.11	3.89	0.88	3.69	1.17	3.35	1.57	1.681	.271
3. ด้านบุคคล	4.30	0.56	4.26	0.58	4.31	0.58	4.04	0.47	1.881	.211
4. ด้านการเงิน	4.14	0.63	4.17	0.59	4.20	0.66	4.10	0.53	0.971	.515
5. ด้านความสำเร็จ	3.96	0.56	3.94	0.66	3.97	0.53	4.28	0.42	1.492	.470
เฉลี่ยรวม	3.94	0.81	4.02	0.74	3.97	0.82	3.82	0.98	1.496	.347

จากตาราง 4.10 พบว่า ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามระดับการศึกษา โดยรวมมีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกัน เช่นเดียวกัน

ตาราง 4.11 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามเงินทุนโดยรวมและรายด้าน

เงินทุน	ต่ำกว่า		100,001-		200,001-		300,001-		F	P
	100,000 บาท		200,00 บาท		300,000 บาท		400,000 บาท			
	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.		
1. ด้านบริหาร										
จัดการ	3.67	1.19	3.57	1.25	3.66	1.21	3.65	1.24	0.496	.698
2. ด้านการตลาด	3.62	1.14	3.66	1.12	3.84	1.12	3.72	1.22	0.523	.672
3. ด้านบุคคล	4.01	0.41	4.20	0.55	4.39	0.59	4.31	0.58	3.337*	.050
4. ด้านการเงิน	3.92	0.59	4.18	0.63	4.24	0.63	4.20	0.62	2.646	.151
5. ด้านความสำเร็จ	3.93	0.58	3.93	0.47	3.97	0.56	4.09	0.52	1.517	.421
เฉลี่ยรวม	3.83	0.78	3.90	0.80	4.02	0.82	3.99	0.83	1.703	.398

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 4.11 พบว่า ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอ บ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามเงินทุนโดยรวม มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกัน เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านบุคคล มีระดับการปฏิบัติแตกต่างกันอย่างมี นัยสำคัญที่ระดับ .05 จึงทำการเปรียบเทียบความแตกต่างเป็นรายคู่ ตามวิธีของเซฟฟา ดังตาราง 4.12

ตาราง 4.12 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู
อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามเงินทุน ด้านการบุคคลเป็นรายคู่

เงินทุน	\bar{X}	ต่ำกว่า	100,001-	200,001-	300,001-
		100,000 บาท	200,000 บาท	300,000 บาท	400,000 บาท
		4.12	4.32	4.51	4.52
ต่ำกว่า 100,000 บาท	4.12	-	0.54	0.74*	0.44
100,001- 200,000 บาท	4.32		-	0.20	0.10
200,001- 300,000 บาท	4.51			-	0.30
300,001- 400,000 บาท	4.52				-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 4.12 พบว่า การปฏิบัติเกี่ยวกับปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้า
ช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามเงินทุน ด้านบุคคลเป็นรายคู่ พบว่า รายคู่ที่
มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 มีจำนวน 1 คู่ ได้แก่ ผู้ประกอบการที่มีเงินทุน
200,001 – 300,000 บาท มีระดับการปฏิบัติมากกว่าผู้ประกอบการที่มีเงินทุนต่ำ 100,000 บาท ส่วนคู่
อื่น ๆ ไม่แตกต่าง

ตาราง 4.13 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู
อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์จำแนกตามประสบการณ์ในการทำธุรกิจ โดยรวมและ
รายด้าน

ประสบการณ์ใน การทำธุรกิจ	ต่ำกว่า 3 ปี		3 – 5 ปี		6-10 ปี		มากกว่า 10 ปี		F	P
	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.		
1. ด้านบริหาร										
จัดการ	3.67	1.18	3.65	1.20	3.70	1.20	3.41	1.36	0.486	.699
2. ด้านการตลาด	3.80	1.06	3.81	1.13	3.74	1.13	3.49	1.36	.616	.620
3. ด้านบุคคล	4.23	0.56	4.24	0.59	4.33	0.56	4.29	0.60	1.128	.457
4. ด้านการเงิน	4.18	0.71	4.16	0.61	4.20	0.60	4.12	0.57	1.082	.402
5. ด้านความสำเร็จ	3.96	0.62	3.95	0.57	3.93	0.42	4.18	0.48	1.675	.287
เฉลี่ยรวม	3.96	0.82	3.96	0.82	3.98	0.78	3.89	0.87	0.997	.493

จากตาราง 4.13 พบว่า ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการ
ร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามประสบการณ์ในการทำธุรกิจ
โดยรวมมีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกันและ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่ามีระดับการปฏิบัติ
ไม่แตกต่างกันเช่นเดียวกัน

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเกี่ยวกับปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมประเด็นที่ผู้ประกอบการร้านค้าได้ให้ข้อเสนอแนะไว้ ปรากฏดังตาราง 4.14 ดังนี้

ตาราง 4.14 ข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการร้านค้า

ข้อเสนอแนะ	จำนวน	ร้อยละ
1. ควรให้ภาครัฐและเอกชนควรเข้ามาสนับสนุนการค้าช่องสายตะกู อย่างเป็นทางการเพื่อความยั่งยืนของตลาด	44	42.71
2. ควรจัดอบรมให้ความรู้ด้านภาษากัมพูชาและ ภาษาอังกฤษให้กับ ผู้ประกอบการเพื่อเตรียมเข้าสู่ประชาคมอาเซียน	29	28.15
3. ควรมีการโฆษณาอย่างต่อเนื่องเกี่ยวกับตลาดช่องสายตะกู	21	20.38
4. ควรมีการจัดอบรมเพิ่มทักษะด้านการตลาดให้กับผู้ประกอบการ	23	22.33
5. ส่งเสริมการทำบัญชีบุคคล และงบกำไรขาดทุนหรืองบรายได้	36	34.95
6. ควรมีสถาบันทางการเงินเพื่อแลกเปลี่ยนอัตราเงินตราระหว่าง ประเทศ และตู้ ATM ในตลาดเพื่อรับรองลูกค้าที่มาซื้อสินค้า	34	33.00
7. ควรมีการส่งเสริมการสร้างแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ให้กับ ผู้ประกอบการ	18	17.47
8. พัฒนาตลาดให้ได้มาตรฐาน และอำนวยความสะดวกในการข้ามแดน ของประชาชน	12	11.65

จากตาราง 4.14 พบว่า การปฏิบัติและข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการที่มีต่อปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ เรียงจำนวนมากที่สุดสามอันดับแรก ได้แก่ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ข้อเสนอแนะในเรื่องควรให้ภาครัฐและเอกชนควรเข้ามาสนับสนุนการค้าช่องสายตะกู อย่างเป็นทางการเพื่อความยั่งยืนของตลาด (ร้อยละ 42.71) รองลงมา คือ ควรมีการจัดอบรมเพิ่มทักษะด้านการตลาดให้กับผู้ประกอบการ

(ร้อยละ 34.95) ควรมีสถาบันทางการเงินเพื่อแลกเปลี่ยนอัตราเงินตราระหว่างประเทศ และตู้ ATM ในตลาดเพื่อรับรองลูกค้าที่มาซื้อสินค้า (ร้อยละ 33.00) ตามลำดับ

มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์
Buriram Rajabhat University