

ชื่อเรื่อง	ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์	
ผู้วิจัย	จตุพร นิลอรุณ	
ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ปรีชา ปาโนรัมย์	ที่ปรึกษาหลัก
	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สุริยา รักการศิลป์	ที่ปรึกษาร่วม
ปริญญา	เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชา เศรษฐศาสตร์การเมืองและการบริหาร	
สถานศึกษา	มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์ ปีที่พิมพ์ 2559	

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาระดับปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ โดยจำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา เงินทุน และประสบการณ์ในการทำธุรกิจโดยมีขอบเขตในการศึกษา 5 ด้าน คือ ด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาด ด้านการเงิน ด้านบุคคล ด้านความสำเร็จ กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ประกอบการร้านค้าจำนวน 140 คน ได้มาจากการสุ่มแบบเจาะจง เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถาม มี 3 ลักษณะ คือแบบตรวจสอบรายการ แบบมาตราส่วนประมาณค่า และแบบปลายเปิด มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .942 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบสมมติฐานใช้ค่า t-test และการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว เมื่อพบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเป็นรายคู่ ด้วยวิธีของเซฟเฟ่ โดยกำหนดค่าสถิติที่ระดับนัยสำคัญ .05 ผลการวิจัยพบว่า

1. ผลการวิเคราะห์ระดับปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ผู้ประกอบการมีการปฏิบัติ โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายด้านอยู่ในระดับมากทุกด้าน โดยด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือด้านบุคคล รองลงมาคือด้านการเงินด้านความสำเร็จ ด้านการตลาด และด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ด้านการบริหารจัดการ
2. การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ โดยจำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา เงินทุน และประสบการณ์ในการทำธุรกิจโดยรวม มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกัน เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าด้านบุคคล มีระดับการปฏิบัติแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนด้านอื่น ๆ

มีการปฏิบัติไม่แตกต่างกัน

3. ข้อเสนอแนะเรียงจำนวนมากที่สุดสามอันดับแรก ได้แก่ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ข้อเสนอแนะในเรื่องควรให้ภาครัฐและเอกชนควรเข้ามาสนับสนุนการค้าของสายตะกู อย่างเป็นรูปธรรมเพื่อความยั่งยืนของตลาด รองลงมา คือ ควรมีการจัดอบรมเพิ่มทักษะด้านการตลาดให้กับผู้ประกอบการ ควรมีสถาบันทางการเงินเพื่อแลกเปลี่ยนอัตราเงินตราระหว่างประเทศ และตู้ ATM ในตลาดเพื่อรับรองลูกค้าที่มาซื้อสินค้า ตามลำดับ

มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์
Buriram Rajabhat University

TITLE	Success Factors of Traders at Sai Taku Checkpoint in Ban Kruat District, Buriram Province		
AUTHOR	Jatuporn Ninarun		
THESIS ADVISORS	Assistant Professor Dr. Preecha Panoram,	Major Advisor	
	Dr. Suriya Rukkarnsil	Co-Advisor	
DEGREE	Master of Economics	MAJOR Political Economy and Administration	
SCHOOL	Buriram Rajabhat University	YEAR 2016	

ABSTRACT

The purposes of this research were to study success factors of the traders at Sai Taku Checkpoint in Ban Kruat District, Buriram Province and to compare their average success factors, classified by their genders, age, education levels, capital and business experiences. Five aspects were emphasized: management, marketing, finance, personnel and accomplishment. The sample consisted of 140 traders selected through a purposive sampling method. The study tool was a questionnaire with three parts : checklist, rating-scale and open-ended questions, with the reliability of .942. The statistics employed in this study were percentage, mean and standard deviation. The hypothesis was tested by using independent t-test and One Way ANOVA. Having found the differences, the pairs were tested by using Scheffe's method with the statistical significance of .05 level. The research results revealed that:

1. The practical level of all five aspects of their success factors was overall found at a high level. Having considered each aspect, it was also at a high level. Moreover, personnel was ranked at the highest level and was followed by finance, accomplishment and marketing respectively while management was ranked at the lowest level.

2. Having compared their average success factors, classified by their genders, age, education levels, capital and business experience, there was no difference of their practical level in overall aspect. Having considered each aspect, the practical level of personnel aspect was significantly different at the statistical level of .05 while other aspects were not found different.

3. Three suggestions were mostly made: The traders at the target area should be concretely supported by both government and private sectors in order to have a sustainable market. They should also be trained on marketing skills. And financial institutes providing money exchange service and ATM booths should be located at this checkpoint for offering services to traders and customers.

Keywords: Success factors, traders at Sai Taku Checkpoint

มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์
Buriram Rajabhat University