

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษาปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอ บ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งผู้วิจัยได้ดำเนินการตามลำดับหัวข้อต่อไปนี้

1. ความมุ่งหมายของการวิจัย
2. สมมติฐานของการวิจัย
3. วิธีการดำเนินการวิจัย
4. สรุปผลการวิจัย
5. อภิปรายผล
6. ข้อเสนอแนะ

6.1 ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

6.2 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์
2. เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ โดยจำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา เงินทุน และประสบการณ์ในการทำธุรกิจ

สมมติฐานของการวิจัย

ผู้ประกอบการร้านค้าเมื่อจำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา เงินทุน และประสบการณ์ในการทำธุรกิจต่างกัน มีระดับการปฏิบัติเกี่ยวกับปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ แตกต่างกัน

วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มุ่งหมายเพื่อศึกษาปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งผู้วิจัยได้มีวิธีการดำเนินงานดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1. ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ ผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ทั้งหมด จำนวน 140 ร้าน (สำนักงานเทศบาลตำบลจันทบเพชร. 2557 : 12)

1.2 กลุ่มตัวอย่าง ที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ จำนวนทั้งสิ้น 140 คน ได้จากการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดช่องสายตะกู

2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 4 ตอน ดังนี้ ตอนที่ 1 สอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา เงินลงทุน และประสบการณ์ในการทำธุรกิจ ลักษณะคำถามเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Check List)

ตอนที่ 2 สอบถามปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ มีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) แบ่งเป็น 5 ระดับ คือ มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด กำหนดตามสภาพความเป็นจริง

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเกี่ยวกับปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์เป็นแบบสอบถามปลายเปิด (Open Form) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยซึ่งผู้วิจัยได้สร้างขึ้นเอง โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญให้คำแนะนำในการพัฒนา เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย แล้วนำแบบสอบถามไปทดลองใช้กับผู้ประกอบการร้านค้าตลาดการค้าชายแดนช่องจอม อำเภอกาบเชิง จังหวัดสุรินทร์ จำนวน 30 คน ซึ่งมีลักษณะคล้ายกลุ่มตัวอย่างเพื่อหาค่าอำนาจจำแนกรายข้อ โดยการทดสอบค่าที (t-test) และค่าความเชื่อมั่น ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ซึ่งผลปรากฏว่า แบบสอบถามผ่านเกณฑ์ทั้งสิ้น 41 ข้อ โดยใช้สัมประสิทธิ์แอลฟาตามวิธีของครอนบาค ผลปรากฏว่าได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.942

3. การเก็บรวบรวมข้อมูลผู้วิจัยได้ดำเนินการขั้นการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

3.1 ผู้วิจัยขอหนังสือจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์ ส่งถึงผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.2 ผู้วิจัยนำหนังสือขอความร่วมมือตอบแบบสอบถามจากจากผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์พร้อมแบบสอบถามไปแจกผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่ม

ตัวอย่าง จำนวน 140 ฉบับ ด้วยตนเอง และวิจัยไปเก็บแบบสอบถามคือด้วยตนเองได้แบบสอบถามคืนทั้งสิ้น จำนวน 140 ฉบับ คิดเป็นร้อยละ 100

4. การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้นำข้อมูลมาจัดกระทำตามขั้นตอน ดังนี้

4.1 วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศอายุ ระดับการศึกษา เงินทุนและประสบการณ์ในการทำธุรกิจ โดยการใช้การแจกแจงความถี่ และร้อยละ (Percentage)

4.2 วิเคราะห์คำถามเกี่ยวกับปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ประกอบด้วย ด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาด ด้านบุคคล ด้านการเงิน และด้านความสำเร็จ โดยใช้ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยรวมและรายข้อ

4.3 วิเคราะห์เปรียบเทียบปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามเพศ ใช้สถิติ t-test Independent กำหนดค่าสถิติที่ระดับนัยสำคัญ .05

4.4 วิเคราะห์เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามอายุ ระดับการศึกษา เงินทุนและประสบการณ์ในการทำธุรกิจ ใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One – Way ANOVA) ใช้วิธี F-test กรณีพบค่าความแตกต่างจะเปรียบเทียบความแตกต่างเป็นรายคู่โดยวิธีการของเชฟเฟ (Scheffe)

4.5 วิเคราะห์ข้อมูลจากข้อเสนอแนะที่เป็นคำถามปลายเปิดในแบบสอบถามใช้การวิเคราะห์เชิงเนื้อหา โดยจัดคำตอบเข้าประเด็นเดียวกันแล้วแจกแจงความถี่ หากค่าร้อยละ และจัดอันดับ

สรุปผลการวิจัย

จากการวิจัยเรื่อง ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ผู้วิจัยสรุปผลการวิจัยได้ ดังนี้

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา เงินทุนและประสบการณ์ในการทำธุรกิจ พบว่า

1.1 จำแนกตามอายุ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อายุ 41 - 50 ปี จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 40.7 รองลงมา คือ อายุ 51 ปีขึ้นไป จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 21.4 อายุ 31 – 40 ปี จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 20.7 และ อายุ 20 – 30 ปี จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 17.1 ตามลำดับ

1.2 จำแนกตามระดับการศึกษา 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

1.3 จำแนกตามเงินทุน 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

1.4 จำแนกตามประสบการณ์ในการทำธุรกิจ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ 6-10 ปี จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 32.1 รองลงมา คือ 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

2. ผลการวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ผู้ประกอบการมีการปฏิบัติ โดยรวม อยู่ในระดับมากเมื่อพิจารณารายด้านอยู่ในระดับมากทุกด้านเช่นกัน โดยด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือด้านบุคคล รองลงมา คือ ด้านการเงิน ด้านความสำเร็จ ด้านการตลาด และด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ด้านการบริหารจัดการ

2.1 การปฏิบัติในด้านการบริหารจัดการ ผู้ประกอบการมีการปฏิบัติต่อปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามด้านการบริหารจัดการ โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ทุกข้ออยู่ในระดับมากเช่นกัน โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ข้อที่ 3 การวางแผนธุรกิจไว้ล่วงหน้ารองลงมาคือ ข้อ 4 การบริหารจัดการสื่อสารและ การประสานงานกับลูกค้าอย่างเป็นกันเองเข้าใจง่ายและ เข้าใจตรงกัน และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ ข้อ 7 การบริหารจัดการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการด้วยกัน

2.2 การปฏิบัติในด้านการตลาด ผู้ประกอบการมีการปฏิบัติต่อปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามด้านการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า มีระดับมากและระดับปานกลาง โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ข้อที่ 10 การกำหนดราคาขายเพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกันรองลงมา คือ ข้อ 15 การวางแผนทางการตลาดและการจัดจำหน่ายและ ข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด คือ ข้อ 12 การสร้างความแตกต่างของสินค้า

2.3 การปฏิบัติในด้านบุคคล ผู้ประกอบการมีการปฏิบัติต่อปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามด้านบุคคล โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า มีระดับมากและระดับมากที่สุด โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ข้อที่ 20 มีทักษะในการประสานงานรองลงมา คือ ข้อ 21 มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด คือ ข้อ 23 มีความสามารถมองเห็นสภาพการแข่งขันในอนาคตได้

2.4 การปฏิบัติในด้านการเงิน ผู้ประกอบการมีการปฏิบัติต่อปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามด้านการเงิน โดยรวมและรายข้อ พบว่า โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ทุกข้ออยู่ในระดับมากเช่นกัน โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ข้อที่ 25 การทำบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใสรองลงมา คือ ข้อ 24 การจัดทำงบประมาณ รายรับ – รายจ่าย ประจำปีข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด คือ ข้อ 28 การจัดหาเงินทุน

2.5 การปฏิบัติในความสำเร็จผู้ประกอบการมีการปฏิบัติต่อปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกความสำเร็จ โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ทุกข้ออยู่ในระดับมากเช่นกัน โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ข้อที่ 38 มีลูกค้าเก่ามาซื้อสินค้าและบริการซ้ำรองลงมา คือ ข้อที่ 33 กิจการมีอัตรากำไรที่สูงขึ้น กับข้อที่ 40 ปริมาณสินค้าหลากหลายเพิ่มขึ้นและ ข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด คือ ข้อ 36 การขยายกิจการสูงขึ้น

3. ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ โดยจำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา เงินทุน และประสบการณ์ในการทำธุรกิจมีดังนี้

3.1 เพศ พบว่า ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามเพศโดยรวม มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกันเช่นเดียวกัน

3.2 อายุ พบว่า ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามอายุโดยรวม มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกันเช่นเดียวกัน

3.3 ระดับการศึกษา พบว่า ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามระดับการศึกษาโดยรวม มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกันเช่นเดียวกัน

3.4 เงินทุนพบว่าปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามเงินทุน โดยรวม มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกัน เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านบุคคล มีระดับการปฏิบัติแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 จึงทำการเปรียบเทียบความแตกต่างเป็นรายคู่ ตามวิธีของเซฟฟ้าการปฏิบัติเกี่ยวกับปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ด้านบุคคล จำแนกตามเงินทุนเป็นรายคู่พบว่า รายคู่ที่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 มีจำนวน 1 คู่ ได้แก่ ผู้ประกอบการที่มีเงินทุน 200,001 – 300,000 บาท มีระดับการปฏิบัติมากกว่า ผู้ประกอบการที่มีเงินทุนต่ำ 100,000 บาท ส่วนคู่อื่น ๆ ไม่แตกต่าง

3.5 ประสิทธิภาพในการทำธุรกิจพบว่า ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ จำแนกตามประสิทธิภาพในการทำธุรกิจ โดยรวม มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกันเช่นเดียวกัน

4. ผลการทดสอบสมมติฐานของการวิจัยผลการศึกษาพบว่า

4.1 จำแนกตามเพศโดยรวมและรายด้าน พบว่า มีการปฏิบัติไม่แตกต่างกัน ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐาน

4.2 จำแนกตามอายุโดยรวมและรายด้าน พบว่า มีการปฏิบัติไม่แตกต่างกัน ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐาน

4.3 จำแนกตามระดับการศึกษาโดยรวมและรายด้าน พบว่า มีการปฏิบัติไม่แตกต่างกัน ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐาน

4.4 จำแนกตามเงินทุน โดยรวม พบว่า มีระดับการปฏิบัติไม่แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการเงิน มีระดับการปฏิบัติแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐาน

4.5 จำแนกตามด้านความสำเร็จ โดยรวมและรายด้าน พบว่า มีการปฏิบัติไม่แตกต่างกัน ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐาน

5. ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเกี่ยวกับปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ พบว่า ข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการที่มีต่อปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ เรียงจำนวนมากที่สุดสามอันดับแรก ได้แก่ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ข้อเสนอแนะในเรื่องควรให้ภาครัฐและ เอกชนควรเข้ามา สนับสนุนการค้าช่องสายตะกู อย่างเป็นทางการเพื่อความยั่งยืนของตลาด (ร้อยละ 42.71) รองลงมา

คือ ควรมีการจัดอบรมเพิ่มทักษะด้านการตลาดให้กับผู้ประกอบการ (ร้อยละ 34.95) ควรมีสถาบันทางการเงินเพื่อแลกเปลี่ยนอัตราเงินตราต่างประเทศ และตู้ ATM ในตลาดเพื่อรับรองลูกค้าที่มาซื้อสินค้า (ร้อยละ 33.00) ตามลำดับ

อภิปรายผล

จากการศึกษาระดับปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ทั้ง 5 ด้าน ทำให้ทราบถึงระดับการปฏิบัติของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู เพื่อเป็นแนวทางที่จะส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการช่องสายตะกูให้มีความยั่งยืน และมีประเด็นที่ค้นพบอันจะเป็นข้อมูลให้ผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ สามารถนำไปใช้วางแผนปรับปรุงและพัฒนาสู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจต่อไป ซึ่งสามารถอภิปรายผล ดังนี้

1. การปฏิบัติด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งจะนำประเด็นที่น่าสนใจมาอภิปรายผล ด้านการบริหารจัดการ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการร้านค้าส่วนใหญ่มีการวางแผนธุรกิจไว้ล่วงหน้า และมีการบริหารจัดการสื่อสารและการประสานงานกับลูกค้าอย่างเป็นกันเองเข้าใจง่าย และเข้าใจตรงกันสอดคล้องกับงานวิจัยของ (นภสร เลี้ยววนิช. 2553 : 61) ที่ได้ทำการศึกษาปัจจัยแห่งความสำเร็จของร้านค้าชุมชน กรณีศึกษา ศูนย์สาธิตการเกษตรตำบลท่าเสา อำเภอไทรโยค จังหวัดกาญจนบุรี ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านการจัดการ มีองค์ประกอบที่สำคัญคือ กลุ่มมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่สมาชิก คุณภาพของสินค้าดี การจัดเรียงสินค้าสะดวกในการเลือกซื้อ มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม มีการสะสมคูปอง / แสตมป์ / สติกเกอร์แลกเปลี่ยนเป็นส่วนลด การขายสินค้าราคาถูกพิเศษ สอดคล้องกับงานวิจัยของ (สุริดา เสถียรมาศ. 2555 : 93) ที่ได้ศึกษาอิทธิพลของกลยุทธ์ในการดำเนินงานบุคลิกเป็นผู้ประกอบการและการให้ความสำคัญในหน้าที่ทางธุรกิจที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ SMLs ผลการศึกษาพบว่า กลยุทธ์ในการดำเนินงาน ด้านการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อแล้วพบว่า ผู้ประกอบการ SMEs ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ให้ความคิดเห็นในเรื่องท่านมีการวางแผนล่วงหน้าเพื่อเตรียมรับสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตมากที่สุด ให้ความคิดเห็นในเรื่องมีการปรับปรุง แก้ไข ทบทวนแผนของท่านให้ทันสมัยตลอดเวลาสอดคล้องกับสถานการณ์ภายนอกที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ในอันดับรองลงมา และได้ให้ความคิดเห็นในเรื่องท่านมีการวางแผนล่วงหน้าโดยครอบคลุมสถานการณ์ต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นน้อยที่สุด ดังนั้นผู้ประกอบการที่เลือกกลยุทธ์ในการดำเนินงาน ด้านการวางแผนล่วงหน้าอย่าง

สมบูรณ์จะต้องมีการวางแผนการทำงานล่วงหน้าโดยครอบคลุมสถานการณ์ต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้น รวมถึงข้อผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นได้ ผู้ประกอบการที่ใช้กลยุทธ์นี้จะต้องวางแผนล่วงหน้าและวางโครงสร้างสถานการณ์ได้อย่างคล่องแคล่วโดยกลยุทธ์นี้จะบอกเป็นนัยถึงกระบวนการที่เกี่ยวกับงานไว้อย่างครอบคลุมและรวมไปถึงแผนสำรองสำหรับสถานการณ์ความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นด้วย ข้อดีของการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ก็คือ ทำให้สามารถเตรียมรับสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นได้อย่างมีโครงสร้าง และมีความรู้ความเข้าใจในสถานการณ์ แต่กลยุทธ์นี้มีข้อเสียคือ ต้องใช้เวลาและต้องเสียค่าใช้จ่ายมาก การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์นี้จะให้ผลเชิงบวกต่อความสำเร็จเมื่อสถานการณ์แวดล้อมของธุรกิจมีความซับซ้อนสูงและมีคู่แข่งจำนวนมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (ปริญาขวัญทองยิ้ม, 2554 : 105) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเข้มแข็งของการรวมกลุ่มของชุมชนเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน กรณีศึกษาชุมชนคลองเปียง อำเภอนะนะ จังหวัดสงขลา ผลการศึกษาพบว่าแนวคิดของกระบวนการรวมกลุ่มของชุมชน เพื่อการแก้ปัญหาทุนทรัพย์และการพัฒนาแหล่งเงินทุนในชุมชน โดยการตั้งกลุ่มการออมทรัพย์เพื่อให้แหล่งเงินทุนให้กับคนในชุมชนในการพัฒนาอาชีพโดยมีการชักนำคนในชุมชนมามีส่วนร่วมในการรวมกลุ่ม

2. การปฏิบัติด้านการตลาดของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งจะนำประเด็นที่น่าสนใจมาอภิปรายผล ด้านการตลาด ผลการศึกษาพบว่า โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ การกำหนดราคาขายเพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกันและการวางแผนทางการตลาดและการจัดจำหน่ายซึ่งมีความสำคัญในการกำหนดมูลค่าให้กับตัวผลิตภัณฑ์ โดยราคาที่เหมาะสมเป็นการยอมรับของลูกค้านำในราคาของผลิตภัณฑ์ ซึ่งส่งผลถึงอุปสงค์ของผู้บริโภคที่มีต่อราคา ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (พงศ์ดนัย ดันติมาศ, 2553 : 84) ที่ได้ศึกษาการจัดการด้านการตลาดของผู้ประกอบการตลาดนัดแกรนด์ อำเภอบัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผลการศึกษาพบว่า การจัดการด้านการส่งเสริมการตลาดมีการประชาสัมพันธ์ทางวิทยุชุมชนบัวหิน หนังสือพิมพ์บัวหินสาร หนังสือพิมพ์เสียงประจวบฯ ใบปลิว และใช้การเข้าไปประชาสัมพันธ์ตามโรงเรียนต่าง ๆ หน้าเสาธงตอนเช้าหรือหลังเลิกเรียนตอนเย็น เป็นการใช้สื่อหลายประเภทร่วมกันให้บุคคลทั่วไปได้รู้จักถึงการเปิดทำขายของตลาดนัดแกรนด์ ขณะที่การประชาสัมพันธ์เป็นการต่อยอดถึงการรับรู้ของผู้บริโภค โดยใช้สื่อผ่านเสียงตามสายของตลาดนัดแกรนด์ดำเนินการเองโดยมีนักรายการเสียงตามสายประจำตลาดนัด ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (ดวงกมล ศิริวงศ์, 2555 : 87) ได้ศึกษารูปแบบและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยเพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืน ศึกษา 4 ธุรกิจเอสเอ็มอี แห่งปีประจำปี 2554 ผลการศึกษาพบว่า กลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์เป็นกลยุทธ์ที่

ทุกธุรกิจจำเป็นต้องนำมาใช้เนื่องจากการโฆษณาประชาสัมพันธ์จะช่วยให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายรับรู้ข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ของธุรกิจนำมา ซึ่งการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการนั้น ๆ นอกจากนี้ยังทำให้ธุรกิจได้กลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ เพิ่มเติมอีกด้วยและสอดคล้องกับงานวิจัยของ (สุธิดา เสถียรมาศ. 2555 : 94) ที่ได้กล่าวถึง ด้านการตลาดให้ความคิดเห็นในเรื่องด้านการตลาดเช่น การจัดโปรโมชั่นในการกระตุ้นยอดขายสินค้าหรือบริการเพื่อความเป็นผู้นำในธุรกิจ การบริหารตราสินค้าเพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักและกลับมาซื้อสินค้าหรือบริการของท่านอย่างต่อเนื่อง

3. การปฏิบัติด้านบุคคลของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งจะนำประเด็นที่น่าสนใจมาอภิปรายผล ด้านบุคคล ผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการมีทักษะในการประสานงานและ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี สิ่งสำคัญสำหรับผู้ประกอบการต้องปฏิบัติต่อลูกค้า ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (รัชกรินทร์ พรชัยวิเศษ. 2546 : 67-68) ที่ได้ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบผลสำเร็จ ผลการศึกษาพบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญ ได้แก่ การมีมนุษยสัมพันธ์ มีความเชื่อมั่นในตัวเอง มีความซื่อสัตย์ มีความรู้พื้นฐานและประสบการณ์ในธุรกิจที่ทำ มีความขยันทุ่มเทให้กับธุรกิจ มีวุฒิภาวะทางอารมณ์ มีวิสัยทัศน์ ประหยัด พัฒนาและฝึกอบรมพนักงานต่อเนื่อง มีความเชื่อเรื่อง โชคสอดคล้องกับงานวิจัยของ (วัชรวิทย์ ไหมเจริญ. 2550 : 56) ที่ได้ศึกษาคุณลักษณะผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมที่ประสบผลสำเร็จในเขตอำเภอเมืองจังหวัดลพบุรี พบว่า โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากทั้ง 8 ด้าน ได้แก่มีความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ในการทำงานและมีประสิทธิภาพประสิทธิผลในการทำงาน เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ได้แก่ ด้านความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านชำนาญ ด้านความมุ่งมั่นทะเยอทะยาน ด้านความขยันขันแข็ง มีความเชื่อมั่นในตนเอง ด้านความเอาใจจริง เอาใจ และมีความรับผิดชอบ ด้านความเอาใจจริงเอาใจและมีวินัยในการทำงาน ด้านความสามารถหาโอกาสในวิกฤต

4. การปฏิบัติด้านการเงินของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ได้นำประเด็นที่น่าสนใจมาอภิปรายผล ด้านการเงิน ผลการศึกษาพบว่า โดยรวมและรายข้อ อยู่ในระดับมาก โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ การทำบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใส การจัดทำงบประมาณ รายรับ - รายจ่าย ประจำปีการเงินมีจุดมุ่งหมายของการดำเนินงานทางการเงินของธุรกิจที่สามารถสะท้อนถึงสุขภาพทางการเงินที่ดี ทั้งควรจะมีการควบคุมและจัดให้มีการตรวจสอบใน 3 อย่าง คืออัตราส่วนของสภาพคล่อง ซึ่งเป็นอัตราส่วนที่ใช้ประเมินความสามารถในการจ่ายคืนหนี้สินของธุรกิจที่ดำเนินอยู่นั้น ได้อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร เป็นภาพที่สะท้อนความสามารถในการสร้างรายได้ของธุรกิจว่าสามารถสร้างกำไร ได้มาก

เพียงใดจากต้นทุนที่เกิดขึ้น และอัตราส่วนกิจกรรม เป็นภาพสะท้อนประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์หรือทรัพยากรของกิจการว่ามีความคุ้มค่าเพียงใด สิ่งเหล่านี้ จะสามารถช่วยผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จทางการเงินได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (ปฐมกานต์ อิทพันธุ์. 2549 : 95-96) ที่ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สภาพความเป็นไปทางการเงิน การตอบสนองความต้องการของลูกค้า สอดคล้องกับงานวิจัยของ (กนิษฐา ปวะบุตร. 2550 : 85) ที่ได้ศึกษาผลกระทบของศักยภาพการบริหารการเงินที่มีต่อความสำเร็จองค์กรของธุรกิจ SMEs ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง ผลการศึกษาพบว่า ผู้บริหารธุรกิจ SMEs มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีศักยภาพการบริหารการเงิน โดยรายและรายค้าน อยู่ในระดับมาก ได้แก่ ด้านการวางแผนและประเมินผลทางการเงิน เช่น กิจการให้ความสำคัญในการวางแผนจัดทำงบประมาณ และการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณอย่างเป็นระบบและน่าเชื่อถือ กิจการมุ่งเน้นให้มีการวิเคราะห์การขายและต้นทุนเพื่อช่วยแก้ไขปรับปรุง ในกรณีที่ยอดขายจริงกับงบประมาณการขายมีผลแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ กิจการใช้ประโยชน์จากข้อมูลทางการเงินเพื่อการตัดสินใจเชิงเศรษฐกิจ เช่น งบกระแสเงินสดเพื่อทดสอบสภาพคล่องของกิจการ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (Danieel. 1999 : 353-360) ที่ได้ศึกษาต้นทุนของเงินทุนในธุรกิจจะทำให้ธุรกิจสามารถจัดการในส่วนของผู้ถือหุ้นในการลงทุนได้ดี และตัดสินใจด้านการเงิน การประเมินค่าและการดำเนินการด้านค่าตอบแทน การขาดความเข้าใจในการลงทุนในสินทรัพย์เป็นประเด็นธุรกิจครอบครัวต้องคำนึงถึง

5. การปฏิบัติด้านความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ ได้นำประเด็นที่น่าสนใจมาอภิปรายผล ด้านความสำเร็จผลการศึกษาพบว่าโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีลูกค้าเก่ามาซื้อสินค้าและบริการซ้ำ รองลงมาคือ กิจการมีอัตรากำไรสูงขึ้น และมีปริมาณสินค้าหลากหลายเพิ่มขึ้น จึงเป็นที่น่าสนใจให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าซ้ำอีก สอดคล้องกับ (กนิษฐา ปวะบุตร. 2550 : 93) ที่ได้ศึกษาเกี่ยวกับผู้บริหารธุรกิจ SMEs มีลักษณะของธุรกิจแตกต่างกันมีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีความสำเร็จองค์กร ด้านการเพิ่มรายได้ และด้านการลดต้นทุนสอดคล้องกับเคปแลน และนอร์ตัน (อดุลย์ จาตุรงคกุล. 2550 : 118-119) ที่ได้กล่าวถึงความพอใจของลูกค้าจึงมีความสำคัญมากเรื่องง่าย ๆ คือ ถ้าเรามีความสุขในการซื้อผลิตภัณฑ์เราก็จะซื้อสินค้าซ้ำอีก รวมทั้งการซื้อสินค้าอื่น ๆ จากนักการตลาดรายเดิมยิ่งกว่านั้นเราอาจบอกเพื่อน ๆ ของเรเกี่ยวกับสินค้า (Frese. 2000 : 145-155) ที่ได้กำหนดให้ความพึงพอใจของลูกค้าเป็นตัวชี้วัดความสำเร็จในการประกอบการธุรกิจ สอดคล้องกับงานวิจัยของ (ดวงกมล ศิริยงค์. 2555 : 86)

ที่ได้กล่าวถึงกลยุทธ์การรักษาฐานลูกค้า ธุรกิจใดที่นำกลยุทธ์นี้ไปใช้หรือให้ความสำคัญกับกลยุทธ์นี้ จะช่วยสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาวกับลูกค้าได้ ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ มีกลุ่มลูกค้าประจำซึ่งซื้อสินค้าหรือใช้บริการอย่างต่อเนื่อง จนกระทั่งเกิดทางบอกต่อ หรือแนะนำบุคคลใกล้ชิดให้มาเป็นลูกค้าประจำของธุรกิจได้ในระยะยาว

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

1.1 การปฏิบัติของผู้ประกอบการที่มีต่อปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ด้านการบริหารจัดการ มีค่าเฉลี่ยน้อยสุด ดังนั้นผู้ประกอบการทุกร้านควรมีพัฒนาการบริหารจัดการ โดยให้ภาครัฐและเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมกับผู้ประกอบการร้านค้าในการบริหารจัดการตลาดอย่างเป็นระบบเพื่อการแข่งขันกับตลาดเพื่อนบ้านหรือกัมพูชา ผู้ประกอบการควรมีการบริหารจัดการรวมกลุ่มปรึกษาหารือแนวทางในการพัฒนาการบริหารจัดการตลาด พัฒนารูปผลิตภัณฑ์ให้นำซื้อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า และมีการวางแผนธุรกิจ มีการดำเนินงาน ติดตามผลการดำเนินงาน และปรับปรุงการดำเนินงานที่สำคัญการดำเนินธุรกิจจะต้องคำนึงถึงผลกระทบต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เช่น พนักงาน ลูกค้า คู่ เจ้าหนี้ คู่แข่ง สังคม และสิ่งแวดล้อม ตลาดช่องสายตะกูเป็นจุดผ่อนปรนแห่งแรกของจังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งทำการเปิดซื้อขายสินค้าบริโภค อุปโภคระหว่างไทย-กัมพูชา ผู้ประกอบการร้านค้าควรต้องมีความรู้เกี่ยวกับกฎหมายทางธุรกิจในการค้าระหว่างตลาดต่างประเทศ การบริหารจัดการระบบขนส่งสินค้าให้มีความสะดวก

1.2 การปฏิบัติของผู้ประกอบการปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ด้านการตลาด ข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ การสร้างความแตกต่างของสินค้าควรมีการสำรวจความต้องการของตลาดทั้งของผู้บริโภคทั้งคนไทยและต่างประเทศ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความสวยงามและได้มาตรฐานเพื่อความพึงพอใจของลูกค้ามากที่สุด และเป็น การเตรียมความพร้อมเข้าสู่ประชาคมอาเซียน เพิ่มช่องทางทางการจัดจำหน่ายสินค้าทางอินเทอร์เน็ต

1.3 การปฏิบัติของผู้ประกอบการปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านค้าช่องสายตะกูอำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์ด้านบุคคล มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดดังนั้นผู้ประกอบการควรมีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน รู้ขีดความสามารถของตนเองในการประกอบธุรกิจ

ที่ถนัดตรงกับความรู้และประสบการณ์ และควรมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าผู้ประกอบการควรเรียนภาษาเขมร มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง เพิ่มกิจกรรมการส่งเสริมการขาย

1.4 การปฏิบัติของผู้ประกอบการด้านการเงิน ควรการจัดทำงบประมาณ รายรับ – รายจ่ายของร้านเป็นประจำปี โดยมีการทำบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใสมีความสุจริตต่อตนเอง เพื่อสามารถนำบัญชีที่ทำมาทบทวนเพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อการบริหารกระแสเงินสด เพื่อให้เกิดสภาพคล่องการใช้จ่ายเงินได้อย่างถูกต้องตามวัตถุประสงค์ตามการวางแผนการเงินก่อนการลงทุน สิ่งที่กำลังมานั้นเป็นพื้นฐานที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการร้านค้าได้ติดตามสภาพทางการเงินของตนเองได้ และจะเป็นแนวทางในการวางแผนในการประกอบธุรกิจได้อย่างเหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจทั้งในปัจจุบันและอนาคต

2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ควรศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนารูปแบบปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจไทย-กัมพูชา

2.2 ควรศึกษาเกี่ยวเรื่องปัจจัยการมีส่วนร่วมในการพัฒนาการค้าชายแดนไทย-กัมพูชา เพื่อเข้าสู่ประชาคมอาเซียน