



ปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการตลาดเปิดท้ายประมง จังหวัดสงขลา

Factors Affecting the Profitability of Entrepreneurs in Fish Flea Market in Songkhla Province

จาริณี เที่ยงเจริญ^{๑๑๘}, ประสิทธิ์ รุ่งเรือง^{๑๑๙}, และณภัสวัณย์ ยินเจริญ^{๑๒๐}
Jarinee Theancharoen, Prasit Rungruang, and Naphassawan Yinjaroen
มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
Email: jarinee.sa@skru.ac.th

บทคัดย่อ

ผู้ประกอบการต่างพยายามเพิ่มขีดความสามารถในการทำกำไรภายใต้สภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการตลาดเปิดท้ายประมง จังหวัดสงขลา ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการตลาดเปิดท้ายประมง จังหวัดสงขลาจำนวน ๒๕๑ คน สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลคือ ความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน t-test และ ANOVA ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการที่มี เพศ อายุ สถานภาพ การศึกษา ตำแหน่งงาน และประเภทสินค้ามีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับความสามารถในการทำกำไรแตกต่างกัน ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ปัจจัยส่วนบุคคลมีผลต่อความสามารถในการทำกำไรซึ่งนำไปสู่การพัฒนาขีดความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการภายใต้สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

คำสำคัญ: ความสามารถในการทำกำไร, ผู้ประกอบการ, ตลาดเปิดท้ายประมง

^{๑๑๘} ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา, Email: jarinee.sa@skru.ac.th

^{๑๑๙} ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา Email: ton_prasit@hotmail.com

^{๑๒๐} อาจารย์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา, Email: naphassawan.yi@skru.ac.th



Abstract

Entrepreneurs have tried to increase their capabilities to gain profits under the changing of circumstance. This research aimed to study about factors affecting making profits of Entrepreneurs in Fish Flea Market in Songkhla Province by using questionnaire as an instrument for collecting data from ๒๙๑ Entrepreneurs in Fish Flea Market Songkhla Province. The statistic such as Frequency, Percentile, Mean, Dependent Sample t-test and One-way ANOVA were used to analyze the data, The results found that The Entrepreneurs who have differences of genders, ages, graduation levels, job positions and product types gave different comments about capabilities in making profits. The results revealed that personal factors affect abilities of making profit and lead to develop capabilities in making profits of Entrepreneurs under the changing of circumstance.

Keywords: Profitability, Entrepreneur, Fish Flea Market

บทนำ

การเติบโตของผู้ประกอบการท้องถิ่นถือเป็นปัจจัยสำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจท้องถิ่นนำไปสู่การสร้างงาน สร้างอาชีพภายในชุมชนท้องถิ่นนั้น ๆ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วผู้ประกอบการท้องถิ่นต้องมีการปรับตัวเพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ตลอดจนสร้างความสามารถในการทำกำไรอย่างยั่งยืน ภายใต้สถานการณ์การแข่งขันที่ทวีความรุนแรงในปัจจุบัน อีกทั้งภัยคุกคามจากธรรมชาติและโรคอุบัติใหม่ส่งผลให้ผู้ประกอบการท้องถิ่นได้รับผลกระทบอย่างมาก หากผู้ประกอบการที่ไม่ปรับตัวและไม่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ด้วยเหตุนี้ผู้ประกอบการต่างพยายามปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สามารถอยู่รอดภายใต้วิกฤต นอกจากนี้ผู้ประกอบการที่สามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงได้เร็วจะช่วยสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการเพิ่มความสามารถในการทำกำไร งานวิจัยของ อัญชลี เมืองเจริญ, ๒๕๖๑; ประไพพิศ สวัสดิ์รัมย์, ๒๕๕๙; Heonsawang and Jewjinda, ๒๐๒๐ กล่าวถึง ปัจจัยส่วนบุคคลเป็นสาเหตุสำคัญของผู้ประกอบการในการพัฒนาความสามารถในการทำกำไรทางเศรษฐกิจของท้องถิ่นให้มั่นคงและยั่งยืน

ธุรกิจมีการแข่งขันกันมากขึ้น เพื่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องอาศัยกระบวนการจัดการหรือกระบวนการบริหารที่มีประสิทธิภาพ เช่น การวางแผน การควบคุม การตัดสินใจ ตลอดจนการรู้จักใช้



เทคนิควิธีการต่างๆ ที่จะนำองค์กรไปสู่เป้าหมาย (อลงกต ใหม่น้อย, ๒๕๖๒) และจากกระบวนการบริหารจะมีอยู่หน้าที่หนึ่งซึ่งผู้ประกอบการจะต้องทำคือการตัดสินใจในปัญหาต่างๆ ซึ่งก็คือการเลือกทางเลือกใดทางเลือกหนึ่งที่ดีที่สุดจากทางเลือกหลายๆทางเลือกที่มีอยู่ (คารณิ เอื้อชนะจิต, ๒๕๕๔; พชรินทร์ วิเศษประสิทธิ์, ๒๕๕๒) การตัดสินใจถือได้ว่าเป็นหน้าที่สำคัญของผู้ประกอบการที่ต้องเผชิญตลอดเวลาภายใต้สภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพจำเป็นต้องอาศัยประสบการณ์การดำเนินงาน ทักษะการสื่อสาร เพื่อนำไปสู่การเพิ่มขึ้นของยอดขาย ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจก็เพื่อหาผลประโยชน์หรือกำไรให้มากที่สุด เป็นเป้าหมายพื้นฐานที่ผู้ประกอบการธุรกิจต้องการหากไม่มีความสามารถในการทำกำไรจะทำให้ไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ ความสามารถในการทำกำไร วัดจากความสามารถในการสร้างกำไร โดยมีความเกี่ยวข้องกับยอดขาย สินทรัพย์และส่วนของเจ้าของนี้จะประเมินความสามารถในการสร้างกำไร และกระแสเงินสด นอกจากนี้ปัจจุบันเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทสำคัญต่อการแข่งขันทางธุรกิจการค้าขายออนไลน์ได้มีการเติบโตตลอดเวลาทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับตัว ดังนั้นผู้ประกอบการจำเป็นต้องหากลยุทธ์ต่างๆ ในการดำเนินงานที่หลากหลายหนึ่งในกลยุทธ์ที่สำคัญ คือความได้เปรียบในการตัดสินใจซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเลือกทางเลือกที่ดีที่สุดในการแข่งขันเพื่อให้ตนเองสามารถทำกำไรได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

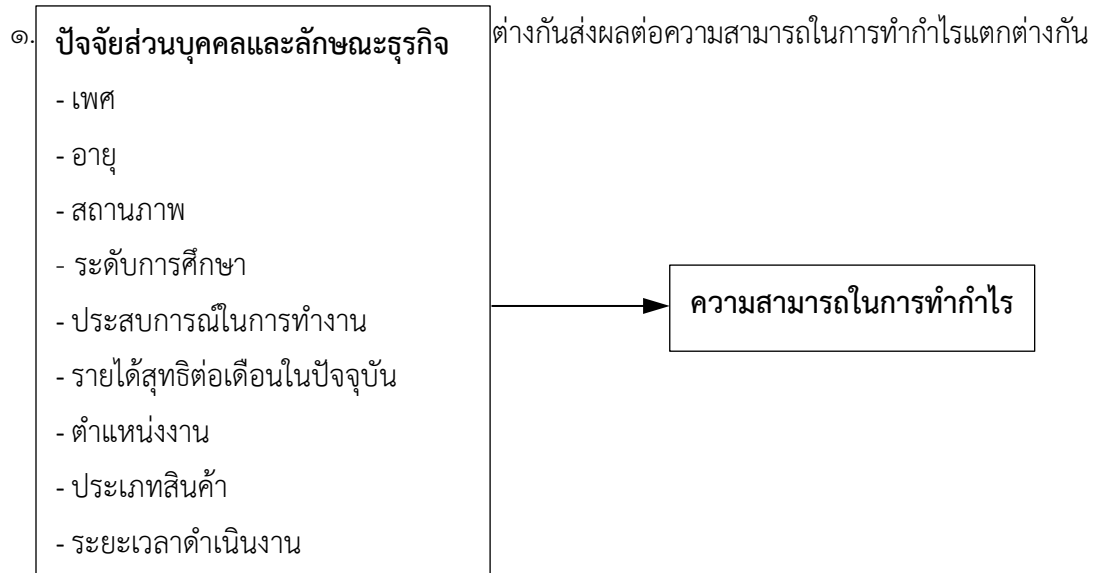
จากเหตุผลที่กล่าวมาแล้วข้างต้นผู้วิจัยจึงได้ศึกษาวิจัย ปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการตลาดเปิดท้ายประมง จังหวัดสงขลา ผลลัพธ์ที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้ช่วยให้ผู้ประกอบการนำผลการวิจัยนี้ไปเป็นแนวทางและปรับปรุงปัจจัยต่าง ๆ เพื่อนำไปสู่การพัฒนาความสามารถในการทำกำไรทางเศรษฐกิจของท้องถิ่นให้มั่นคงและยั่งยืนต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการตลาดเปิดท้ายประมง จังหวัดสงขลา



สมมติฐานการวิจัย



รูปที่ ๑ กรอบแนวคิดการวิจัย

วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการศึกษาในครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการในตลาดเปิดท้ายประมงสงขลาที่ลงทะเบียนกับสำนักงานตลาดเปิดท้ายประมงสงขลา ณ สิ้นเดือนกรกฎาคม ๒๕๖๓ โดยมีจำนวนกิจการทั้งสิ้น ๓๕๐ คน ซึ่งมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจท้องถิ่นในจังหวัดสงขลา การเลือกตัวอย่างจากประชากรโดยใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบสะดวก (Convenience Sampling) ผู้วิจัยได้ลงพื้นที่เก็บแบบสอบถามกับผู้ประกอบการตลาดเปิดท้ายประมงสงขลา ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมแบบสอบถามจากกลุ่มประชากรมีจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น ๒๙๑ ชุด ซึ่งเป็นแบบสอบถามที่ถูกต้องครบถ้วน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

สำหรับการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการตลาดเปิดท้ายประมงจังหวัดสงขลาใช้แบบสอบถาม (Questionnaires) เป็นเครื่องมือในการวิจัยโดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการตลาดเปิดท้ายประมงสงขลา ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นมาพิจารณาและตรวจสอบเนื้อหา



และความเหมาะสมของภาษาเสนอให้ผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน ๓ ท่าน เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาด้วยค่าดัชนีความสอดคล้อง (Index of Item Object Congruence: IOC) ของคำถามแต่ละข้อ หลังจากปรับปรุงตามคำแนะนำของผู้ทรงคุณวุฒิแล้วมีค่า IOC มากกว่า ๐.๕ ซึ่งถือว่าข้อคำถามมีความเที่ยงตรงและครอบคลุมวัตถุประสงค์และคำนิยามการวิจัย

๑. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามใช้แบบสอบถามเป็นแบบสำรวจรายการ (Check List)

๒. ระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความสามารถในการทำกำไรใช้มาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ซึ่งกำหนดค่าระดับความคิดเห็นเป็นมากที่สุดมากปานกลางน้อยและน้อยที่สุดด้วยค่าคะแนน ๕ ๔ ๓ ๒ ๑ ตามลำดับ

การหาความเชื่อมั่น (Reliability) โดยนำแบบสอบถามไปทดลอง (Try Out) กับผู้ประกอบการอื่นที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างประชากรในการวิจัย จำนวน ๓๐ ชุด ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's alpha) ผลการทดสอบ พบว่า ค่าความเชื่อมั่นของตัวแปรมีค่าเท่ากับ ๐.๘๒๑ ซึ่งมากกว่า ๐.๗๐ (Hair et al., ๒๐๑๔) ชี้ให้เห็นว่าเครื่องมือมีความเที่ยงตรงและน่าเชื่อถือเป็นที่ยอมรับได้

การเก็บรวบรวมข้อมูล

๑. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามของประชากรกลุ่มตัวอย่าง จำนวน ๒๙๑ ตัวอย่างและนำข้อมูลที่ได้มาจัดเก็บรวบรวมเพื่อนำไปสู่กระบวนการวิเคราะห์ทางสถิติ

๒. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่รวบรวมจากหนังสือ วารสาร บทความ เอกสารทางวิชาการ ข้อมูลด้านสถิติที่ได้จากหน่วยงานต่าง ๆ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และแหล่งข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตเพื่อนำมาใช้เป็นส่วนประกอบของงานวิจัยและการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างและตัวแปรที่ทำการศึกษา ได้แก่ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สถิติทดสอบ ได้แก่ t-test, F-test (One-way ANOVA) เพื่อทดสอบความแตกต่างของความแปรปรวนของประชากร

ผลการวิจัย

จากการดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยได้ลงพื้นที่เก็บแบบสอบถามและได้รับการตอบกลับจำนวน ๒๙๒ฉบับ สามารถนำมาวิเคราะห์ผลการทดสอบสมมติฐาน ได้ดังนี้



ตารางที่ ๑ ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการตลาดเปิดท้ายประมงสงขลา จังหวัดสงขลา

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	๑๔๔	๔๙.๔๘
หญิง	๑๔๗	๕๐.๕๒
รวม	๒๙๑	๑๐๐.๐๐
อายุ		
น้อยกว่า ๓๐ ปี	๑๒๕	๔๒.๙๖
๓๐ - ๔๐ ปี	๙๑	๓๑.๒๗
๔๑ - ๕๐ ปี	๖๑	๒๐.๙๖
มากกว่า ๕๐ ปี	๑๔	๔.๘๑
รวม	๒๙๑	๑๐๐.๐๐
สถานภาพ		
โสด	๑๖๕	๕๖.๗๐
สมรส	๑๑๘	๔๐.๕๕
อย่าร้าง/หม้าย/แยกกันอยู่	๘	๒.๗๕
รวม	๒๙๑	๑๐๐.๐๐
ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่าปริญญาตรี	๑๓๓	๔๕.๗๐
ปริญญาตรี	๑๕๘	๕๔.๓๐
สูงกว่าปริญญาตรี	๐	๐
รวม	๒๙๑	๑๐๐.๐๐
ประสบการณ์ในการทำงาน		
น้อยกว่า ๕ ปี	๖๑	๒๐.๙๖
๕ - ๑๐ ปี	๑๗๘	๖๑.๑๗
๑๑ - ๑๕ ปี	๓๘	๑๓.๐๖
มากกว่า ๑๕ ปี	๑๔	๔.๘๑
รวม	๒๙๑	๑๐๐.๐๐

การประชุมวิชาการรัฐประศาสนศาสตร์ระดับชาติ ครั้งที่ ๑๓ วันที่ ๒๔-๒๕ พฤศจิกายน ๒๕๖๔
ณ มหาวิทยาลัยนครพนม



รายได้สุทธิต่อเดือนในปัจจุบัน		
ต่ำกว่า ๑๐,๐๐๐ บาท	๗๓	๒๕.๐๙
๑๐,๐๐๐ – ๓๐,๐๐๐ บาท	๑๗๑	๕๘.๗๖
๓๐,๐๐๐ – ๕๐,๐๐๐ บาท	๓๑	๑๐.๖๕
มากกว่า ๕๐,๐๐๐ บาท	๑๖	๕.๕๐
รวม	๒๙๑	๑๐๐.๐๐

ตารางที่ ๑ ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการตลาดเปิดท้ายประมงสงขลา จังหวัดสงขลา (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
ตำแหน่งงานในปัจจุบัน		
เจ้าของกิจการ	๑๕๑	๕๑.๘๙
ลูกจ้าง	๑๓๖	๔๖.๗๔
อื่นๆ	๔	๑.๓๗
รวม	๒๙๑	๑๐๐.๐๐

จากตารางที่ ๑ พบว่า ผู้ประกอบการตลาดเปิดท้ายประมงสงขลา ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง (ร้อยละ ๕๐.๕๒) อายุ น้อยกว่า ๓๐ ปี (ร้อยละ ๔๒.๙๖) รองลงมา ๓๐-๔๐ ปี (ร้อยละ ๓๑.๒๗) สถานภาพโสด (ร้อยละ ๕๖.๗๐) รองลงมา สมรส (ร้อยละ ๔๐.๕๕) ระดับการศึกษาปริญญาตรี (ร้อยละ ๕๔.๓๐) ประสบการณ์ในการทำงาน ๕-๑๐ ปี (ร้อยละ ๖๑.๑๗) รองลงมาน้อยกว่า ๕ ปี (ร้อยละ ๒๐.๙๖) รายได้สุทธิต่อเดือนในปัจจุบัน ๑๐,๐๐๐ – ๓๐,๐๐๐ บาท (ร้อยละ ๕๘.๗๖) รองลงมา ต่ำกว่า ๑๐,๐๐๐ บาท (ร้อยละ ๒๕.๐๙) และตำแหน่งงานในปัจจุบัน เจ้าของกิจการ (ร้อยละ ๕๑.๘๙) รองลงมา ลูกจ้าง (ร้อยละ ๔๖.๗๔)



ตารางที่ ๒ ข้อมูลทั่วไปของสถานประกอบการตลาดเปิดท้ายประมงสงขลา

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
๑. สินค้าที่จำหน่าย		
๑.๑ รองเท้า	๖๐	๒๐.๖๒
๑.๒ อุปกรณ์ IT	๒๕	๘.๕๙
๑.๓ เสื้อผ้า/กระเป๋า	๗๖	๒๖.๑๒
๑.๔ ชุดชั้นใน	๑๖	๕.๔๙
๑.๕ น้ำหอม	๓๓	๑๑.๓๔
๑.๖ เครื่องประดับ	๖๒	๒๑.๓๑
๑.๗ ชุดเครื่องนอน	๑๗	๕.๘๔
๑.๘ อื่นๆ	๒	๐.๖๙
รวม	๒๙๑	๑๐๐.๐๐
๒. สถานประกอบการเปิดดำเนินงานมาแล้วกี่ปี ?		
๒.๑ น้อยกว่า ๕ ปี	๑๐๒	๓๕.๐๕
๒.๒ ๕ – ๑๐ ปี	๑๕๔	๕๒.๙๒
๒.๓ มากกว่า ๑๐ – ๑๕ ปี	๒๘	๙.๖๒
๒.๔ ๑๕ ปีขึ้นไป	๗	๒.๔๑
รวม	๒๙๑	๑๐๐.๐๐

ตารางที่ ๒ ข้อมูลทั่วไปของสถานประกอบการตลาดเปิดท้ายประมงสงขลา (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
๓. รายได้ต่อปี		
๓.๑ น้อยกว่า ๒๕๐,๐๐๐ บาท	๑๐๘	๓๗.๑๑
๓.๒ ๒๕๐,๐๐๐ – ๓๐๐,๐๐๐ บาท	๑๒๔	๔๒.๖๑
๓.๓ ๓๐๐,๐๐๑ – ๔๐๐,๐๐๐ บาท	๔๑	๑๔.๐๙
๓.๔ มากกว่า ๔๐๐,๐๐๐ บาท	๑๘	๖.๑๙
รวม	๒๙๑	๑๐๐.๐๐

จากตารางที่ ๒ พบว่า สถานประกอบการตลาดเปิดท้ายประมงสงขลา สินค้าส่วนใหญ่ เป็นเสื้อผ้า/กระเป๋า (ร้อยละ ๒๖.๑๒) รองลงมา เครื่องประดับ (ร้อยละ ๒๑.๓๑) สถานประกอบการเปิดดำเนินงานมาแล้ว



๕-๑๐ ปี (ร้อยละ ๕๒.๙๒) รองลงมา น้อยกว่า ๕ ปี (ร้อยละ ๓๕.๐๕) และรายได้ต่อปี ๒๕๐,๐๐๐ - ๓๐๐,๐๐๐ บาท (ร้อยละ ๔๒.๖๑) รองลงมา น้อยกว่า ๒๕๐,๐๐๐ บาท (ร้อยละ ๓๗.๑๑)

ตารางที่ ๓ ระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการตลาดเปิดท้ายประมงสงขลา

ความสามารถในการทำกำไร	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความคิดเห็น
๑. ท่านมีการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างคุ้มค่าเพื่อให้ กิจการบรรลุเป้าหมายที่วางไว้	๔.๔๕๘	๐.๖๒๙	มาก
๒. ท่านมีการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าในการผลิต สินค้าหรือบริการเพื่อให้เกิดกำไรสูงสุด	๔.๑๓๓	๐.๗๒๐	มาก
๓. ท่านมีความสามารถในการทำกำไรให้เป็นไปตาม เป้าหมายหรือแผนของกิจการที่วางไว้	๔.๑๐๐	๐.๖๓๑	มาก
๔. ท่านมุ่งมั่นบริหารงานให้มีประสิทธิภาพเพื่อ สร้างผลกำไรและความพึงพอใจของลูกค้าสูงสุด	๔.๐๘๓	๐.๗๑๒	มาก
โดยรวม	๔.๑๙๔	๐.๖๗๓	มาก

จากตารางที่ ๓ พบว่า ผู้ประกอบการตลาดเปิดท้ายประมงสงขลา มีความคิดเห็นเกี่ยวกับความสามารถในการทำกำไรอยู่ในระดับมากทุกข้อ โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ๓ ลำดับแรก ดังนี้ ท่านมีการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างคุ้มค่าเพื่อให้กิจการบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ ($\bar{X} = ๔.๔๕๘$) ท่านมีการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าในการผลิตสินค้าหรือบริการเพื่อให้เกิดกำไรสูงสุด ($\bar{X} = ๔.๑๓๓$) ท่านมีความสามารถในการทำกำไรให้เป็นไปตามเป้าหมายหรือแผนของกิจการที่วางไว้ ($\bar{X} = ๔.๑๐๐$)

ตารางที่ ๔ ผลการทดสอบความแตกต่างของปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการตลาดเปิดท้ายประมง จังหวัดสงขลา

ปัจจัยส่วนบุคคลและลักษณะธุรกิจ	T/F-test	Sig	ผลการทดสอบ
เพศ	๒.๔๗๐	๐.๐๑๔*	แตกต่างกัน
อายุ	๑๒.๕๐๐	๐.๐๐๐*	แตกต่างกัน
สถานภาพ	๓.๘๒๐	๐.๐๒๓*	แตกต่างกัน
ระดับการศึกษา	๕.๑๘๑	๐.๐๒๔*	แตกต่างกัน
ประสบการณ์ในการทำงาน	๑.๒๙๙	๐.๒๗๕	ไม่แตกต่างกัน
รายได้สุทธิต่อเดือนในปัจจุบัน	๒.๔๔๕	๐.๑๒๑	ไม่แตกต่างกัน
ตำแหน่งงาน	๓.๑๒๑	๐.๐๑๖*	แตกต่างกัน

การประชุมวิชาการรัฐประศาสนศาสตร์ระดับชาติ ครั้งที่ ๑๓ วันที่ ๒๔-๒๕ พฤศจิกายน ๒๕๖๔
ณ มหาวิทยาลัยนครพนม



ประเภทสินค้า	๓.๓๐๒	๐.๐๐๒*	แตกต่างกัน
ระยะเวลาดำเนินงาน	๒.๐๑๕	๐.๑๑๒	ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ ๔ ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลและลักษณะธุรกิจ ด้านเพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา ตำแหน่งงาน และประเภทสินค้ามีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความสามารถในการทำกำไรแตกต่างกัน และปัจจัยส่วนบุคคลและลักษณะธุรกิจ ด้านประสบการณ์ในการทำงาน ด้านรายได้สุทธิต่อเดือนในปัจจุบัน และด้านระยะเวลาดำเนินงานที่แตกต่างกันมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความสามารถในการทำกำไรไม่แตกต่างกัน

สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

ผลการวิจัย เรื่องของปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการตลาดเปิดท้ายประมง จังหวัดสงขลา โดยมีขั้นตอนการวิเคราะห์ดังนี้

ผู้ประกอบการที่มีปัจจัยส่วนบุคคลและลักษณะธุรกิจ ด้านเพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา ตำแหน่งงาน และประเภทสินค้า แตกต่างกัน อาจเพราะ เพศ อายุที่ต่างกันจะมีลักษณะหรือพฤติกรรมในการดำเนินธุรกิจ และรูปแบบการขายและสร้างความพึงพอใจต่อลูกค้าไม่เหมือนกันส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการไม่เท่ากัน สถานภาพของผู้ประกอบการที่ต่างกันจะมีเวลาในการทำธุรกิจที่ไม่เท่ากันเช่นผู้ประกอบการที่มีคู่สมรสและบุตรจะต้องแบ่งเวลาในการดูแลครอบครัวมากกว่าผู้ประกอบการที่โสด ระดับการศึกษาที่ต่างกันจะมีรูปแบบการทำธุรกิจไม่เหมือนกัน เนื่องจากคนที่ที่ระดับการศึกษาอาจใช้องค์ความรู้หรือทฤษฎีที่เรียนมาในการดำเนินธุรกิจแต่คนที่มีการศึกษาน้อยกว่าอาจอาศัยประสบการณ์ในการทำธุรกิจทำให้ความสามารถในการทำกำไรแตกต่างกันออกไป ตำแหน่งหน้าที่ที่ต่างกันมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความสามารถในการทำกำไรแตกต่างกัน เนื่องจาก ตำแหน่งหน้าที่ที่ต่างกันจะได้รับค่าตอบแทนไม่เท่ากันแรงจูงใจในการทำงานก็จะต่างกันออกไปเช่น พนักงานอาจได้รับในรูปของค่าแรงรายวันจะต่างจากผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของจะได้รับในรูปของผลกำไรที่เกิดจากการดำเนินงาน นอกจากนี้ ประเภทสินค้าที่ขายก็มีส่วนสำคัญต่อความสามารถในการทำกำไรเนื่องจากตลาดเปิดท้ายประมงใหม่จะเปิดดำเนินการช่วงค่ำลูกค้าส่วนใหญ่จะเปิดนักศึกษาและคนวัยทำงานมากกว่าผู้สูงอายุ การขายสินค้าอาจตอบสนองความต้องการลูกค้าให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย ประเภทสินค้าที่นำมาขายที่ต่างกันจึงมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความสามารถในการทำกำไรแตกต่างกัน

ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการทำงาน รายได้สุทธิต่อเดือนในปัจจุบัน แตกต่างกันมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความสามารถในการทำกำไรไม่แตกต่างกันเนื่องจาก ผู้ประกอบการต่างให้ความสำคัญต่อความสามารถในการทำกำไรต่างพยายามมุ่งมั่งคั่งแสวงหาแบบผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่



หลากหลายเพื่อนำไปสู่การเพิ่มขึ้นของการทำกำไรให้ผู้ประกอบการ นอกจากนี้ ระยะเวลาดำเนินงานที่ต่างกันอาจมีเกิดจากรูปแบบธุรกิจครอบครัวที่มีการถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่นซึ่งมีการดำเนินงานในรูปแบบเดิมจึงมีความคิดเห็นไม่แตกต่างกัน สอดคล้องกับ นันทยา ไร่องวน (๒๕๕๗) กล่าวว่า ผู้ประกอบการทุกคนเมื่อดำเนินธุรกิจแล้วล้วนมีจุดประสงค์เดียวกันนั่นคือผลกำไร ดังนั้น ไม่ว่าผู้ประกอบการจะมีความแตกต่างกันมากน้อยเพียงใดทุกคนก็ยังมีเป้าหมายเดียวกัน การที่จะประสบความสำเร็จได้ตามเป้าหมายกิจการจึงต้องมีการพัฒนางาน พัฒนาสินค้า คิดวิเคราะห์ถึงกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการจะเป็นที่คาดหวังว่ากำไรจะเพิ่มมากขึ้น โดยต้องมีต้นทุนต่ำ เพื่อนำไปสู่การการบรรลุเป้าหมายการดำเนินงานต่อไป

ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยครั้งต่อไป

๑. ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมงานวิจัยครั้งนี้ โดยเปรียบเทียบผู้ประกอบการที่มีดำเนินธุรกิจต่างกันเพื่อให้ทราบความสามารถในการทำกำไรของแต่ละกลุ่มธุรกิจ

๒. ควรนำเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีอื่น ๆ มาใช้เพิ่มเติม เช่น กระบวนการกลุ่ม (Focus Group) หรือสัมภาษณ์เชิงลึก การเพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึกมากยิ่งขึ้นและสามารถใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

บรรณานุกรม

- ดารณี เอื้อชนะจิต.(๒๕๕๔).ผลกระทบของคุณภาพข้อมูลทางบัญชีและลักษณะองค์กรธุรกิจที่มีต่อประสิทธิภาพการตัดสินใจของผู้บริหารในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต.
- นันทยา ไร่องวน. (๒๕๕๗). ผลกระทบของประสิทธิภาพการบริหารภาชีอากรที่มีต่อความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนและอะไหล่ยานยนต์ในประเทศไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาบัญชียามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- นันธิดา อนันตชัย, วลัยลักษณ์ อัครธีรวงศ์ และจิระเสกข์ ตรีเมธสุนทร. (๒๕๕๖). ปัจจัยที่มีผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเซรามิกส่งออกในประเทศไทย. วารสารวิศวกรรมศาสตร์ มศว, ๒(๒), ๔๕-๖๒.
- ประไพพิศ สวัสดิ์รัมย์. (๒๕๕๙). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อคุณภาพกำไรของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยฟาร์อีสเทอร์น, ๑๐(๑), ๑๔๓-๑๕๕.

การประชุมวิชาการรัฐประศาสนศาสตร์ระดับชาติ ครั้งที่ ๑๓ วันที่ ๒๔-๒๕ พฤศจิกายน ๒๕๖๔
ณ มหาวิทยาลัยนครพนม



พัชรินทร์ วิเศษประสิทธิ์.(๒๕๕๒). ผลกระทบความน่าเชื่อถือของข้อมูลทางการบัญชีที่มีต่อประสิทธิภาพการตัดสินใจของธุรกิจSMEs ในเขตภาคเหนือ.วิทยานิพนธ์ปริญญาบัญชีมหาบัณฑิตมหาวิทยาลัยมหาสารคาม.

อลงกต ไหมน้อย.(๒๕๖๒). การวางแผนกลยุทธ์ภายใต้สภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา.วารสารวิชาการสถาบันเทคโนโลยีแห่งสุวรรณภูมิ,๓(๑), ๒-๓.

อัญชลี เมืองเจริญ. (๒๕๖๑). ปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อุตสาหกรรมพลังงานและสาธารณูปโภค. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B.J., & Anderson, R. E. (๒๐๑๔). Multivariate Data Analysis (๗th ed.). Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.

Heonsawang, P. and Jewjinda, C. (๒๐๒๐). Success Factors of Operating a Thai Restaurant Business in the United States. Journal of Administrative and Management Innovation, ๘(๓), ๑๐๖-๑๑๕.