

ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการ

ในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่

THE SUCCESS OF THE SEAFOOD WHOLESALING BUSINESS'S
ENTREPRENEURS IN AOLUEK DISTRICT, KRABI PROVINCE

อารีญาโลกถวิล

สาขาบัญชี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ผู้รับผิดชอบบทความ

Arriya Lokthahwin

Email : 6114993691@rumail.ru.ac.th

Faculty of Business Administration Program in Accounting

Ramkhamhaeng University

Corresponding author

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ (1) เพื่อศึกษาความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ (2) เพื่อศึกษาความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ จำแนกตาม เพศ อายุ การศึกษา รายได้จากการประกอบธุรกิจต่อเดือน จำนวนปีที่ประกอบกิจการ ด้านแรงงาน และด้านเงินลงทุน (3) เพื่อศึกษาส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ กลุ่ม

ตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ ผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ จำนวน 400 คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์เชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ทดสอบสมมติฐานเพื่อเปรียบเทียบ โดยใช้สถิติ t-test และสถิติความแปรปรวนทางเดียว (One-way ANOVA) หากพบความแตกต่างระหว่างตัวแปร จะนำไปเปรียบเทียบเป็นรายคู่โดยใช้วิธีของ LSD และใช้สถิติถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression)

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ จำแนกตาม เพศ อายุ การศึกษา รายได้จากการประกอบธุรกิจต่อเดือน ประสบการณ์ แรงงาน เงินลงทุน และจำนวนปีที่ประกอบกิจการ ทำให้ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ต่างกัน ส่วนส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการขาย มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ต่างกัน

คำสำคัญ : ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสด ; ผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่

ABSTRACT

The objective of this research is ; (1) To study the success of the fresh seafood wholesaling business's entrepreneurs in Ao Luek District, Krabi Province (2) To study the factors affecting the success of the fresh seafood wholesale business's entrepreneurs in Ao Luek District, Krabi Province. Classified by gender, age, education, monthly business income, experience, labor, investment capital and age of operation (3) To study the marketing mix about products, price, place and marketing promotion that affects the success of the fresh seafood wholesale business's entrepreneurs in Ao Luek District, Krabi Province. The samples used in this research are the wholesaler of fresh seafood in Ao Luek District Krabi province number 400 people using questionnaires as a tool for data collection. The statistics used in the descriptive analysis were frequency, percentage, mean and standard deviation. The hypothesis was tested for comparison using t-test and one-way ANOVA statistic. They were compared individually by means of LSD and using multiple regression statistics.

The results of hypothesis testing showed that the success of the fresh seafood wholesaling business's entrepreneurs in Ao Luek District, Krabi province is classified by gender, age, education, income from monthly business income, experience, labor, investment capital and age of operation make a difference to success. The Marketing Mix about product, price, place and promotion affecting to the success of the fresh seafood wholesaling business's entrepreneurs in Ao Luek District Krabi Province.

Keywords : The success of the fresh seafood wholesaling business's ; Entrepreneurs in Ao Luek District, Krabi

บทนำ

การระบาดของ COVID-19 ในปัจจุบันการประมงเป็นหนึ่งในธุรกิจแรกที่ประสบปัญหาทางเศรษฐกิจ เนื่องจากการได้รับผลกระทบอย่างหนักจากเงินทั้งการบริโภคและการผลิต ร้านค้าปลีกอาหารซึ่งรวมถึงร้านอาหาร บริการจัดส่ง และบริการจัดเลี้ยง มีต้นทุนผลิตภัณฑ์อาหารทะเลมากถึง 70% ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด แต่ถูกปิดเนื่องจากการล็อคดาวน์ การชะลอตัวของภาคการบริการส่งผลอย่างหนักกับบริษัทผู้ทำธุรกิจเกี่ยวกับอาหารทะเลยากเป็นพิเศษ เนื่องจากรายได้ส่วนใหญ่มาจากร้านอาหาร

การประกอบธุรกิจเป็นภาพของการผลิตการจำหน่ายสินค้าหรือบริการต่าง ๆ เพื่อให้ตรงกับความต้องการและความพึงพอใจของผู้บริโภค โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะได้รับผลตอบแทนหรือได้ผลกำไรจากการจากการดำเนินการ และธุรกิจยังเป็นหัวใจสำคัญ ต้องอาศัยการเจริญเติบโตของธุรกิจ ถ้าธุรกิจดียังช่วยให้เศรษฐกิจของประเทศมี ความก้าวหน้าและมั่นคงขึ้นช่วยให้ประชาชนมีรายได้ ยังทำให้เกิดการเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยี แล้วก็ลดปัญหาด้านสังคมการว่างงานอีกด้วย

การประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่พบเห็นได้โดยทั่วไป ซึ่งผู้ประกอบการทั้งรายใหม่และรายเก่าต่างแข่งขันกันในการดำเนินธุรกิจ ในฐานะที่ผู้วิจัยเป็นผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึกจังหวัดกระบี่เหมือนกัน จึงทำการศึกษาเรื่องความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึกจังหวัดกระบี่ เพื่อให้ทราบถึงลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึกจังหวัดกระบี่ ปัจจัยทั่วไปในการประกอบธุรกิจ รวมถึงส่วนประสมทางการตลาดของการประกอบกิจการ ทั้งนี้ผลการวิจัยจะเป็นประโยชน์

สำหรับตัวของผู้วิจัยเองและผู้ประกอบการในท้องถิ่นที่จะนำข้อมูลไปใช้ในการวางแผนและบริหารจัดการในลำดับต่อไปได้ อีกทั้งผู้วิจัยรุ่นใหม่ที่มีความสนใจในการวิจัยเรื่องนี้สามารถนำไปใช้เป็นข้อมูลในการวิจัยต่อไปได้

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่
2. เพื่อศึกษาความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ จำแนกตาม เพศ อายุ การศึกษา รายได้จากการประกอบธุรกิจต่อเดือน จำนวนปีที่ประกอบกิจการ ด้านแรงงาน และด้านเงินลงทุน
3. เพื่อศึกษาส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่

ขอบเขตของงานวิจัย

1. เขตเขตของประชากร

ขอบเขตการศึกษาการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยตั้งใจศึกษากลุ่มประชากรที่เป็นผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่

2. ขอบเขตของกลุ่มตัวอย่าง

ประชาชนในการศึกษาวิจัยนี้ คือ ผู้ประกอบการที่อาศัยอยู่ในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ แต่เนื่องจากทางผู้วิจัยไม่ทราบจำนวนผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่เป็นจำนวนที่แน่นอน โดยกำหนดความแปรปรวนสูงสุดคือ $p=0.5$ และ $q = 0.5$ และยอมรับความคาดเคลื่อนตัวในขอบเขตร้อยละ 5 ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และใช้สูตร Cochran 1963 (อ่างใน โชติมาชุกุล) ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง 385 ตัวอย่าง ดังนั้นผู้วิจัยจึงขอกำหนดกลุ่มตัวอย่างเป็นจำนวน 400 ตัวอย่าง และใช้วิธีการเลือกสุ่มแบบสะดวก

3. ขอบเขตของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้จะใช้เครื่องมือการเก็บข้อมูลเป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับประเด็นต่าง ๆ ในด้านของปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึกจังหวัดกระบี่ ปัจจัยทั่วไปในการประกอบธุรกิจ และส่วน

ประสมทางการตลาดที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภอ
อ่าวลึกจังหวัดกระบี่

4. ขอบเขตด้านเนื้อหาและประเด็นการศึกษา

ตัวแปรอิสระ ได้แก่ ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบธุรกิจผู้ประกอบการค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าว
ลึก จังหวัดกระบี่ จำแนกตาม เพศ อายุ การศึกษา รายได้จากการประกอบธุรกิจต่อเดือน และจำนวนปีที่
ประกอบกิจการ

ปัจจัยทั่วไปในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ แบ่งเป็น ด้าน
แรงงาน และด้านเงินลงทุน

และส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการ
ส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าว
ลึก จังหวัดกระบี่

ตัวแปรตาม ได้แก่ ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภอ
อ่าวลึก จังหวัดกระบี่

5. ขอบเขตด้านระยะเวลาในการศึกษางานวิจัยนี้เริ่มตั้งแต่เดือนตุลาคม ถึง เดือนธันวาคม 2563

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อทราบถึงระดับความสำเร็จของผู้ประกอบการในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภอ
อ่าวลึกจังหวัดกระบี่

2. เพื่อทราบถึงปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการประกอบด้วย เพศ อายุ การศึกษา รายได้จากการ
ประกอบธุรกิจต่อเดือน และจำนวนปีที่ประกอบกิจการ ที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหาร
ทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึกจังหวัดกระบี่

3. เพื่อทราบปัจจัยทั่วไปในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสด ในด้านแรงงาน และเงินลงทุนที่มีผล
ต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึกจังหวัดกระบี่

4. เพื่อทราบถึงส่วนประสมทางการตลาดส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึกจังหวัดกระบี่

5. ผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลไปใช้ในการวางแผนการประกอบการธุรกิจอาหารทะเลสดได้

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

แนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้อง

จารุภา จันทรินทร์ (2551) : ปัจจัยทางการตลาดที่ผลต่อการซื้ออาหารทะเลแปรรูปจากซูริมิของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครได้กล่าวไว้ว่า **ผลิตภัณฑ์** หมายถึง ความสำคัญและคุณลักษณะของสินค้า เช่น ความมีชื่อเสียงต่อตราสินค้าสินค้ามีให้เลือกหลากหลาย คุณภาพของสินค้า ขนาดสินค้า และบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม

จารุภา จันทรินทร์ (2551) : ปัจจัยทางการตลาดที่ผลต่อการซื้ออาหารทะเลแปรรูปจากซูริมิของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครได้กล่าวไว้ว่า **ราคา** หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ผู้บริโภคต้องจ่ายในการซื้อสินค้า วัดจากราคาเหมาะสมกับคุณภาพราคาถูกเมื่อถูกเปรียบเทียบกับตราสินค้าอื่น

กมลทิพย์ ชิวชานา (2560) : การศึกษาถึงอิทธิพลของส่วนประสมทางการตลาดสำหรับนักธุรกิจบริการ (Service Marketign 7P's) ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านอาหารครัววาสนาซีฟู้ดของผู้บริโภค ได้กล่าวไว้ว่า **ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย** หมายถึง ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการ รวมถึงวิธีการที่จะนำสินค้าหรือบริการนั้น ๆ ไปยังผู้บริโภคเพื่อให้ทันต่อความต้องการ ซึ่งมีหลักเกณฑ์ที่จะต้องพิจารณาว่ากลุ่มเป้าหมายคือใคร กระจายสินค้าหรือบริการสู่ผู้บริโภคผ่านช่องทางใดจึงจะเหมาะสมมากที่สุด

อังคณา ธรรมมาธิวัฒน์ (2548), กลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการหอยพักในตำบลสุเทพอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ได้กล่าวไว้ว่า **ด้านการส่งเสริมการขาย** หมายถึง การติดต่อสื่อสารไปยังลูกค้าของนักการตลาด เพื่อแจ้งข่าวสารเชิญชวน และชักจูงโน้มน้าวจิตใจให้เกิดการซื้อสินค้าและบริการ

ศิริญา ตั้งนฤมิตร (2558), ปัจจัยที่สัมพันธ์กับความสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ได้กล่าวไว้ว่า **ความสำเร็จในการประกอบการ** หมายถึง ความสามารถในการดำเนินธุรกิจให้ได้ผลเป็นที่น่าพอใจ หรือบรรลุเป้าหมายตามที่องค์กรได้กำหนดไว้ โดยการใช้ตัวชี้วัดเชิงปริมาณเพื่อช่วย

ในการตัดสินใจว่าองค์กรสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้หรือไม่ ประกอบด้วย 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการ และด้านการเรียนรู้และการเติบโตขององค์กร

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จิตภา แจ่มจันทร์ชนก (2554) ได้ทำการศึกษา ปัจจัยสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการค้าปลีกเสื้อผ้า ผู้หญิงในตลาดนัดจตุจักร ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงสถานภาพโสด ระดับการศึกษาส่วนใหญ่อยู่ในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มีอาชีพเป็นลูกจ้างหรือพนักงานเอกชน มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจค้าปลีก ประมาณ 4 ปี ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่อยู่ในระดับมาก ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถานที่จัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านลักษณะทางกายภาพของสถานที่จัดจำหน่าย ส่วนปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่อยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ส่วนด้านบุคลากรและด้านกระบวนการให้บริการ คุณสมบัติของผู้ประกอบการค้าปลีกเสื้อผ้าผู้หญิงในตลาดนัดจตุจักร โดยรวมอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ด้านลักษณะส่วนบุคคลและด้านทักษะและคุณสมบัติเฉพาะบุคคล ผู้ประกอบการค้าปลีกเสื้อผ้าผู้หญิงมีความสำเร็จด้านผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านค้าปลีกเสื้อผ้าผู้หญิงที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ผู้ที่มีสถานภาพโสด อายุต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20 ปี ระดับการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี และเป็นผู้ที่ไม่ได้ประกอบอาชีพมาก่อน ด้านประสบการณ์ในการประกอบอาชีพการจำหน่ายเสื้อผ้าผู้หญิงมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จทางด้านผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านค้าปลีกเสื้อผ้าผู้หญิงในตลาดนัดจตุจักรไปในทิศทางเดียวกันหรือระดับต่ำมาก ได้แก่ ส่วนจำนวนพนักงานทั้งหมด

ดวงพร อ่อนหวาน และคณะ (2545) ได้ทำการศึกษา งานวิจัย ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจชุมชนในเขตภาคเหนือ พบว่า ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ทำให้กลุ่มผักปลอดสารพิษทั้ง 3 กลุ่ม มีความได้เปรียบในด้านทำเลที่ตั้งไม่ว่าจะเป็นเรื่องที่อยู่ใกล้ตลาด ใกล้แหล่งน้ำ อากาศเย็นเหมาะแก่การปลูกผัก ปัจจัยด้านคู่แข่ง ทำให้กลุ่มที่ได้เปรียบในแง่ของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกจำหน่ายมีหลายกลุ่มและมีคู่แข่งอยู่ในตลาดน้อยราย เช่น น้ำตาลสดพาสเจอร์ไรส์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรขวัญใจพัฒนาจังหวัดพิษณุโลก ปัญหาด้านผลตอบแทน ทำให้รู้ว่าครอบครัวแต่ละครอบครัวมีรายได้ที่ค่อนข้างต่ำจึงทำให้ชาวบ้านรวมตัวกันตั้งกลุ่มธุรกิจชุมชนนี้ขึ้นมาเพื่อหารายได้เข้ามาเพิ่มให้กับครอบครัวจึงมีความสำคัญที่จะทำให้สมาชิกดำรงความสมาชิกอยู่หรือไม่และผลตอบแทนนี้ไม่ได้อยู่ในรูปตัวเงินเช่นความรู้ความสามารถที่เพิ่มขึ้นจากการได้รับการฝึกอบรม

วิธีการดำเนินการวิจัย

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ เป็นการวิจัยแบบไม่ทดลอง (Non-Experimental Design) เป็นการวิจัยที่มีการศึกษาตามสภาพแวดล้อมที่เป็นอยู่จริง ไม่มีการจัดกระทำหรือควบคุม เปลี่ยนแปลงตัวแปรใด ๆ เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งเพียงครั้งเดียว โดยใช้เครื่องมือวิจัยเป็นแบบสอบถามอิเล็กทรอนิกส์ และใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการทางสถิติโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป

ประชาชนในการศึกษาวิจัยนี้ คือ ผู้ประกอบการที่อาศัยอยู่ในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ แต่เนื่องจากทางผู้วิจัยไม่ทราบจำนวนผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่เป็นจำนวนที่แน่นอน ดังนั้นผู้วิจัยจึงกำหนดตัวอย่างตามกรณีที่ไม่ทราบจำนวนประชากรโดยกำหนดความแปรปรวนสูงสุดคือ $p=0.5$ และ $q = 0.5$ และยอมรับความคาดเคลื่อนตัวในขอบเขตร้อยละ 5 ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และใช้สูตร Cochran 1963 (อ่างใน โชติมาชุกุล) ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง 385 ตัวอย่าง แต่เพื่อลดความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ ดังนั้นผู้วิจัยจึงขอกำหนดกลุ่มตัวอย่างเป็นจำนวน 400 ตัวอย่าง เพื่อป้องกันความผิดพลาด และใช้วิธีการเลือกสุ่มแบบสะดวก

งานวิจัยนี้เครื่องมือที่ผู้วิจัยเลือกใช้ครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเพื่อศึกษาถึงความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึกจังหวัดกระบี่ ในการเก็บรวบรวมข้อมูลนี้ นำเอาวิเคราะห์ทางสถิติ ใช้แบบสอบถามทั้งคำถามปลายปิดและคำถามปลายเปิด โครงสร้างของแบบสอบถามแบ่งเป็น 5 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา รายได้จากการประกอบธุรกิจต่อเดือนและจำนวนปีที่ประกอบกิจการค้าส่งอาหารทะเลสดมีลักษณะคำถามให้เลือกตอบเพียงข้อเดียว จำนวน 5 ข้อ เป็นคำถามปลายปิด

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยทั่วไปในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดประกอบด้วยด้านแรงงานและด้านเงินลงทุน เป็นคำถามปลายปิด และให้เลือกตอบเพียงข้อเดียว

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึกจังหวัดกระบี่ กระบี่ มีคำถามทั้งหมด 18 ข้อ เป็นคำถามในลักษณะปลายปิด และผู้ตอบแบบสอบถามเลือกตอบได้เพียงหนึ่งคำตอบเท่านั้น โดยวัดระดับความสำคัญทั้งหมด 5 ระดับ ดังนี้ ระดับความคิดเห็นมากที่สุด 5 คะแนน , ระดับความคิดเห็นมาก 4 คะแนน, ระดับความคิดเห็นปานกลาง 3 คะแนน, ระดับความคิดเห็นน้อย 2 คะแนน, ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด 1 คะแนน

ส่วนที่ 4 แบบสอบถามเกี่ยวกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ มีจำนวน 6 ข้อ เป็นคำถามในลักษณะปลายปิด และผู้ตอบแบบสอบถามเลือกตอบได้เพียงหนึ่งคำตอบเท่านั้น โดยวัดระดับความสำคัญทั้งหมด 5 ระดับ ดังนี้ ระดับความคิดเห็นมากที่สุด 5 คะแนน , ระดับความคิดเห็นมาก 4 คะแนน, ระดับความคิดเห็นปานกลาง 3 คะแนน, ระดับความคิดเห็นน้อย 2 คะแนน, ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด 1 คะแนน

ส่วนที่ 5 เป็นแบบสอบถามชนิดปลายเปิดที่ถามเกี่ยวกับยอดขายและกำไรปีนี้เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่แล้ว เพิ่มขึ้น หรือ ลดลงประมาณเท่าไร

การวิเคราะห์ข้อมูล

1.สถิติพรรณนา(Descriptive Statistics) ใช้ในการวิเคราะห์ค่าร้อยละและค่าความถี่ในการอธิบายตัวแปรที่มีระดับการวัดเชิงกลุ่ม ได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา รายได้จากการประกอบธุรกิจต่อเดือน จำนวนปีที่ประกอบกิจการ ด้านแรงงาน และด้านเงินลงทุน ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและค่าเฉลี่ยในการอธิบายตัวแปรที่มีระดับการวัดเชิงปริมาณ ได้แก่ ส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่

2. สถิติอนุมาน(Inference Statistics) ใช้เพื่อศึกษาความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่โดยจำแนกตาม เพศ ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลสมมติฐานของกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่มที่เป็นอิสระจากกัน ด้วยสถิติ t-test ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติความแปรปรวนทางเดียว (One-way ANOVA) 2 เพื่อศึกษาความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่โดยจำแนกตาม อายุ การศึกษา รายได้จากการประกอบธุรกิจต่อเดือน จำนวนปีที่ประกอบกิจการ ด้านแรงงาน และด้านเงินลงทุน ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติถดถอยพหุคูณ Multiple Regression Analysis เพื่อศึกษาส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่**ผลการวิจัย**

การวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามการวิจัย เรื่อง ความสำเร็จในการประกอบกิจการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึกจังหวัดกระบี่ สรุปดังต่อไปนี้

1. ผลการวิเคราะห์ความสำเร็จในการประกอบกิจการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ โดยภาพรวม มีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่มียอดขายที่เพิ่มขึ้นมากตลอด

2. ผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในการประกอบกิจการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ ผู้ประกอบการ จำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา รายได้จากการประกอบธุรกิจต่อเดือน และจำนวนปีที่ประกอบกิจการค้าส่งอาหารทะเลสดที่แตกต่างกัน ทำให้ความสำเร็จในการประกอบกิจการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดแตกต่างกัน

3. ผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในการประกอบกิจการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ ปัจจัยทั่วไปในการประกอบธุรกิจ ด้านแรงงาน จำแนกตาม จำนวนแรงงานที่เหมาะสมต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสด และแหล่งที่มาส่วนใหญ่ของแรงงาน ที่แตกต่างกัน ทำให้ความสำเร็จในการประกอบกิจการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดแตกต่างกัน ด้านเงินลงทุน จำแนกตามจำนวนเงินลงทุนเริ่มต้นกิจการ แหล่งที่มาของเงินลงทุน และใช้ระยะเวลาที่ปีในการคืนทุน ที่แตกต่างกัน ทำให้ความสำเร็จในการประกอบกิจการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดแตกต่างกัน

4. ผลการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการขาย มีผลต่อการความสำเร็จในการประกอบกิจการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่

อภิปรายผล

1. ผลการศึกษาความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยเรียงลำดับ ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านส่งเสริมการขาย ผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ ให้ความสำคัญกับทุกด้านเหมือนกัน

2. ผลการวิจัยความสำเร็จในการประกอบกิจการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบธุรกิจ สรุปดังต่อไปนี้

2.1 ผู้ประกอบกิจการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสด พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ ที่มีเพศต่างกันทำให้เกิดความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสด

โดยรวมต่างกัน ซึ่งเพศชายมีความสำเร็จมากกว่าเพศหญิง ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่า ผู้ประกอบกิจการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดมีเพศที่แตกต่างกันนั้น อาจจะเป็นเพราะความคิด การจัดการ การควบคุมคน และการตัดสินใจ ทั้งนี้เพศชายเป็นเพศที่มีกล้าตัดสินใจ มีเป้าหมายที่ตั้งไว้ชัดเจน

2.2 ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ที่มีอายุต่างกันทำให้เกิดความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสด โดยรวมต่างกัน ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่า ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ที่มีอายุต่ำกว่า 26 ปี กลุ่มที่มีอายุ 26 – 30 ปี กลุ่มที่มีอายุ 31 – 35 ปี และ กลุ่มที่มีอายุ 36 – 34 ปี เป็นช่วงอายุที่มีเวลาในชีวิตมาก มีเวลาในการออกค้นหา ศึกษาวิธีการลงทุน ทดลองลงทุน ต่อให้ต้องล้มก็ยังมีเวลาที่จะลุกขึ้นมาสู้ได้ใหม่ ส่วนกลุ่มที่มีอายุ 41 – 45 ปี และกลุ่มที่มีอายุ 46 ขึ้นไป เป็นช่วงที่ต้องเริ่มสร้างครอบครัว เป้าหมายจะต้องประสบความสำเร็จ จึงจำเป็นต้องทำงานที่มีอยู่ให้อยู่ตัว ต้องพยายามถักตัวเองให้มีก้าวหน้าทางหน้า หมายถึง ทำให้รายได้ที่เพิ่มพูนมากขึ้น

2.3 ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ที่มีระดับการศึกษาที่ต่างกัน ทำให้เกิดความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสด โดยรวมต่างกัน ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่า ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่จะมีระดับการศึกษาที่แตกต่างกันหลายระดับ แต่ไม่ได้เป็นตัวกำหนดระดับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่

2.4 ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ที่มีรายได้จากการประกอบธุรกิจต่อเดือนต่างกัน ทำให้เกิดความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสด โดยรวมต่างกัน ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่า เนื่องจากรายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่แตกต่างกัน เป็นตัวกำหนดระดับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ เพราะรายได้เป็นตัวบอกการเติบโตของกิจการ

2.5 ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ที่มีจำนวนปีที่ประกอบกิจการค้าส่งอาหารทะเลสดต่างกัน ทำให้เกิดความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสด โดยรวมต่างกัน

3. ผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในการประกอบกิจการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ จำแนกตามปัจจัยทั่วไปในการประกอบธุรกิจ สามารถสรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

3.1 ด้านแรงงาน โดยผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ที่มีจำนวนแรงงานต่างกัน ทำให้เกิดความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสด โดยรวมต่างกัน ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่า แรงงานเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญในการประกอบธุรกิจ เป็นตัวช่วยในการสร้างรายได้ ถ้าแรงงานมีประสิทธิภาพก็จะส่งผลให้ธุรกิจเจริญเติบโตไปได้ด้วยดี

3.2 ด้านเงินลงทุน โดยผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ที่มีจำนวนเงินลงทุนเริ่มต้นที่ต่างกันทำให้เกิดความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสด ใช้ระยะเวลาในการคืนทุนที่ต่างกัน ทำให้เกิดความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสด โดยรวมต่างกัน ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ผู้ประกอบการที่ตัดสินใจลงทุนทำกิจการ ผู้ประกอบการนั้นจะต้องพิจารณาอย่างรอบคอบถึงผลตอบแทน ความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น และจำเป็นจะต้องนำเทคนิคการวิเคราะห์ต่าง ๆ มาใช้ในการตัดสินใจ เพื่อให้ได้รับประโยชน์สูงสุดจากการลงทุนทำกิจการ

4. ผลการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการขาย ที่มีผลต่อการความสำเร็จในการประกอบกิจการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ สามารถสรุปผลการวิจัย ได้ดังนี้

4.1 ด้านผลิตภัณฑ์ มีผลกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่า สินค้าจากทางร้านมีความสดใหม่เสมอ สินค้ามีเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า สินค้ามีให้เลือกมากมาย สามารถเก็บรักษาได้จามความเหมาะสม

4.2 ด้านราคา มีผลกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ ซึ่งผู้วิจัยมีความคิดว่า สินค้าที่ได้รับมีความเหมาะสมระหว่างคุณภาพกับราคา กิจการมีโปรโมชั่นและราคาเป็นกันเอง สามารถต่อรองราคาได้

4.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีผลกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่า สถานที่ประกอบการมีความสะอาด เรียบร้อย มีทำเลที่ตั้งที่สะดวก เดินชด มีความเหมาะสม และยังมีบริการส่งถึงที่และสามารถติดต่อได้ตลอดเวลา

4.4 ด้านการส่งเสริมการขาย มีผลกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่า ผู้ประกอบการมีการจัดโปรโมชั่นให้แก่ลูกค้าเก่าและเพื่อดึงดูดลูกค้าใหม่ มีการแนะนำสินค้า

ข้อเสนอแนะที่ได้จากงานวิจัย

ลักษณะประชากรจากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ ที่มี เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนปีที่ประกอบกิจการ ด้านแรงงาน และด้านเงินลงทุน ที่แตกต่างกัน ทำให้ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสด โดยรวมต่างกัน ดังนั้น ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ จึงควรให้ความสำคัญ การตั้งเป้าหมาย วางแผน วิเคราะห์ พยายาม ทুমเท หาข้อแตกต่างข้อกิจการ ดึงมาเป็นจุดขาย เพื่อที่ก้าวไปไวกว่าคนอื่น และเพื่อให้สำเร็จตามเป้าหมาย

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาตัวแปรอื่น ๆ ที่จะส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบกิจการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึกจังหวัดกระบี่ เช่น คุณสมบัติของผู้ประกอบการ เพื่อจะได้นำมาพัฒนาแก้ไข และปรับปรุงผู้ประกอบการ
2. ประชากรที่ศึกษาครั้งนี้เป็นเพียงกลุ่มผู้ประกอบการในอำเภออ่าวลึกจังหวัดกระบี่ที่ประกอบกิจการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดเท่านั้น ซึ่งหากต้องการข้อมูลที่มีความหลากหลายมากขึ้น ควรจะเลือกกลุ่มประชากรในจังหวัดอื่น ๆ เพื่อจะได้นำผลการศึกษาที่แตกต่างกันมาทำการเปรียบเทียบกัน และเพื่อเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของผู้ประกอบการอาหารค้าส่งทะเลสดมากยิ่งขึ้น
3. ทำการศึกษาเปรียบเทียบเกี่ยวกับ ปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งอาหารทะเลสดของผู้ประกอบการรายย่อยกับผู้ประกอบการรายใหญ่ เพื่อที่จะได้ทราบถึงจุดแข็งจุดอ่อนของผู้ประกอบการรายย่อยและผู้ประกอบการรายใหญ่ รวมไปถึงสินค้าที่มีต่างกัน เป็นโอกาสที่จะนำข้อมูลไปใช้ปรับปรุงและพัฒนาประสิทธิภาพของการประกอบธุรกิจ

เอกสารอ้างอิง

กมลทิพย์ ชิวชานา. (2560). การศึกษาถึงอิทธิพลของส่วนประสมทางการตลาดสำหรับนักธุรกิจ บริการ (Service Marketign 7P's) ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านอาหารครีว วาสนาซีฟู้ดของผู้บริโภค. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

จารุภา จันทรินทร์. (2551). ปัจจัยทางการตลาดที่ผลต่อการซื้ออาหารทะเลแปรรูปจากซูริมิของผู้บริโภคใน กรุงเทพมหานคร.สารนิพนธ์ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ศิริญา ตั้งนฤมิตร. (2558). ปัจจัยที่สัมพันธ์กับความสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตจังหวัด ประจวบคีรีขันธ์. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศิลปากร

จิตาภา แจ่มจันทร์.(2554). ปัจจัยสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการค้าปลีกเสื้อผ้าผู้หญิงในตลาดนัดจตุจักร. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ดวงพร อ่อนหวาน และคณะ. (2545). ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจชุมชนในเขตภาคเหนือ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

อังคณา ธรรมมาธิวัฒน์. (2548). กลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการหอพักในตำบลสุเทพอำเภอเมืองจังหวัด เชียงใหม่. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่