



อิทธิพลของการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอกและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้าง
ความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอม
ในพื้นที่จังหวัดราชบุรี

โดย

นางสาววรรรัตน์ ศุภมงคลชัย



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แผน ก แบบ ก 2 ระดับปริญญามหาบัณฑิต

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2565

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยศิลปากร

อิทธิพลของการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอกและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อ
การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้
ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี



โดย
นางสาววรรรัตน์ ศุภมงคลชัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แผน ก แบบ ก 2 ระดับปริญญามหาบัณฑิต

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2565

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยศิลปากร

INFLUENCE OF PERCEIVED EXTERNAL ENVIRONMENTS AND ENTREPRENEUR
CHARACTERISTICS AFFECTING THE COMPETITIVE ADVANTAGE AND THE
SUCCESSFUL OPERATION OF NAM-HOM COCONUT FARMERS IN RATCHABURI
PROVINCE



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for Master of Business Administration MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION
PROGRAM

Silpakorn University

Academic Year 2022

Copyright of Silpakorn University

หัวข้อ อธิพิลของการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอกและคุณลักษณะของ
ผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน
และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว
น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี

โดย นางสาววรรธน์ ศุภมงคลชัย

สาขาวิชา หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แผน ก แบบ ก 2 ระดับปริญญา
มหาบัณฑิต

อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก อาจารย์ ดร. ภฤศญา ปิยนุสรณ์

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ได้รับพิจารณาอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

..... คณบดีคณะวิทยาการจัดการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. วันชัย สุทธะนันท์)

พิจารณาเห็นชอบโดย ประธานกรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชนกฤต สังข์เฉย)

..... อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก
(อาจารย์ ดร. ภฤศญา ปิยนุสรณ์)

..... ผู้ทรงคุณวุฒิภายนอก
(อาจารย์ ดร. มรกต กำแพงเพชร)

641220040 : หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แผน ก แบบ ก 2 ระดับปริญญามหาบัณฑิต

คำสำคัญ : สภาพแวดล้อมภายนอก, คุณลักษณะของผู้ประกอบการ, การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน, ความสำเร็จในการดำเนินงาน

นางสาว วรรัตน์ ศุภมงคลชัย: อิทธิพลของการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอกและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก : อาจารย์ ดร. ภฤศญา ปิยนุสรณ์

การวิจัยนี้วัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อศึกษาถึงระดับการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอก คุณลักษณะของผู้ประกอบการ การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี 2) เพื่อศึกษาอิทธิพลของสภาพแวดล้อมภายนอก และคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี 3) เพื่อศึกษาการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่จะนำไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี การศึกษานี้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการสุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิตามสัดส่วน (Stratified Random Sampling) จำนวน 346 ตัวอย่าง ซึ่งกลุ่มตัวอย่าง คือ เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี สถิติที่ใช้ในการวิจัย ใช้การแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์สถิติค่า T-Test ,F-Test และการวิเคราะห์ความถดถอยเชิงเส้นพหุ

ผลการศึกษา พบว่า 1) ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ ประกอบไปด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา แหล่งเงินทุน และประสบการณ์ด้านการประกอบอาชีพเกษตรกรที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันไม่ต่างกัน ส่วนรายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่แตกต่างกัน 2) สภาพแวดล้อมภายนอก ด้านสังคมและวัฒนธรรม และด้านเทคโนโลยี ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันไม่ต่างกัน ส่วนสภาพแวดล้อมภายนอก ด้านการเมือง และด้านเศรษฐกิจที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่แตกต่างกัน 3) คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ด้านความเป็นตนเอง ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ และความกล้าในการแข่งขัน ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันไม่ต่างกัน ส่วนคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ด้านความกล้าเสี่ยงที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่แตกต่างกัน 4) การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านกลยุทธ์ต้นทุน ด้านการสร้างแตกต่าง ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน และความกล้าในการแข่งขัน และด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันไม่ต่างกัน

641220040 : Major MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION PROGRAM

Keyword : External Environment, Competitive Advantage, Entrepreneur Characteristic, Successful Operation

MISS Worarat SUPHAMONGKHONCHAI : INFLUENCE OF PERCEIVED EXTERNAL ENVIRONMENTS AND ENTREPRENEUR CHARACTERISTICS AFFECTING THE COMPETITIVE ADVANTAGE AND THE SUCCESSFUL OPERATION OF NAM-HOM COCONUT FARMERS IN RATCHABURI PROVINCE Thesis advisor : Phrutsaya Piyanusorn, Ph.D.

The objectives of research were to 1) Study the level of perceived external environments, entrepreneur characteristics, competitive advantage, and successful operation of nam-hom coconut farmers in Ratchaburi province 2) Study the influence of the external environments and entrepreneur characteristics affecting the competitive advantages and successful operation of nam-hom coconut farmers in Ratchaburi province 3) study the competitive advantages lead to the successful operation of nam-hom coconut farmers in Ratchaburi province. The sample was selected based on Stratified Random Sampling. The sample was 346 of nam-hom coconut farmers in Ratchaburi province. Data were analyzed using statistics including frequency distribution, percentage, mean, standard deviation, T-Test, F-test, and multiple linear regression analysis.

The result of research in indicated that 1) Personal factors including gender, age, education level, source of investment funds and experience in farming occupations differences affect the competitive advantages had indifferent but the average monthly differences affect to the competitive advantages had indifferent 2) External environment factors including Social and cultural and technology differences affect to the competitive advantages had indifferent but the external environment consisted of political and economic differences affect to the competitive advantages had indifferent 3) Entrepreneur Characteristics factors including Autonomy, Innovativeness, Risk Tasking and Proactiveness differences affect to the competitive advantages had indifferent but Entrepreneur Characteristics including competitive differences affect to the competitive advantages had indifferent 4) Competitive advantages factors including Cost Leadership, Differentiation, Focus or Niche and Quick Response differences affect to the competitive advantages had indifferent.

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงได้ เพราะได้รับความกรุณาจากอาจารย์ ดร.ภฤศญา ปิยนุสรณ์ ซึ่งเป็นที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ที่ให้คำปรึกษา คำแนะนำต่างๆ และให้ความช่วยเหลือที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อผู้วิจัย รวมทั้งผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธนภุต สังข์เฉย ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์และอาจารย์ ดร.มรกต กำแพงเพชร ผู้ทรงคุณวุฒิที่ กรุณาให้คำปรึกษา คำแนะนำ และข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์แก่ผู้วิจัย ส่งผลให้วิทยานิพนธ์เล่มนี้ ถูกต้องและสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณในความกรุณาของท่านเป็นอย่างสูง

ขอกราบขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชวนชื่น อัครกะวณิชชา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อัมรินทร์ เทวตา และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พนัสกร สิมะขจรบุญ ที่กรุณาเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบ และแก้ไขเครื่องมือในการวิจัย สำหรับการทำให้วิทยานิพนธ์นี้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์สาขาหลักสูตรบริหารธุรกิจทุกท่านที่ให้ความรู้ให้คำแนะนำ และประสบการณ์อันมีค่าแก่ผู้วิจัย ขอขอบพระคุณเจ้าของหนังสือ วารสาร เอกสาร และวิทยานิพนธ์ทุกเล่มที่ช่วยให้วิทยานิพนธ์มีความสมบูรณ์ ขอขอบคุณคณะเจ้าหน้าที่มหาวิทยาลัยศิลปากรทุกท่านที่ให้ความดูแล ช่วยเหลือมาตลอดการศึกษา ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ห้องสมุดซึ่งเป็นแหล่งข้อมูลที่สำคัญในการศึกษา และทำวิทยานิพนธ์เล่มนี้ ขอขอบคุณผู้ให้ข้อมูลทุกท่านที่มีอาจกล่าวนามได้ทั้งหมด ณ ที่นี้

ขอขอบคุณกำลังใจ แรงสนับสนุน และกำลังใจจากคุณพ่อคุณแม่ และพี่น้องทุกคน ตลอดจนพี่ๆ น้องๆ ที่เรียนหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิตมาด้วยกัน ที่คอยให้คำปรึกษา คำแนะนำ และกำลังใจในการศึกษาตลอด ขอขอบคุณเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีที่ให้ความร่วมมืออย่างยิ่งในการเก็บข้อมูลการวิจัย ส่งผลให้ผู้วิจัยสามารถดำเนินการวิจัยจนสำเร็จลุล่วงด้วยดี

คุณค่าหรือประโยชน์อันเกิดจากวิทยานิพนธ์เล่มนี้ ผู้วิจัยขอน้อมบูชาแต่พระคุณบิดา มารดา ครู อาจารย์ที่อบรมสั่งสอนให้การสนับสนุนและให้กำลังใจอย่างดียิ่งเสมอมา

นางสาว วรรัตน์ ศุภมงคลชัย

สารบัญ

| | หน้า |
|--|------|
| บทคัดย่อภาษาไทย..... | ง |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ..... | จ |
| กิตติกรรมประกาศ..... | ฉ |
| สารบัญ..... | ช |
| สารบัญตาราง..... | ฌ |
| สารบัญภาพ..... | ฎ |
| บทที่ 1 บทนำ..... | 13 |
| 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ..... | 13 |
| 1.2 วัตถุประสงค์งานวิจัย..... | 16 |
| 1.3 ขอบเขตการวิจัย..... | 17 |
| 1.4 นิยามคำศัพท์..... | 18 |
| บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง..... | 21 |
| 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี..... | 21 |
| 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายนอก (External Environment)..... | 25 |
| 2.3 แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ (Entrepreneur Characteristic)..... | 29 |
| 2.4 แนวคิดและทฤษฎีความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage)..... | 33 |
| 2.5 แนวคิดความสำเร็จในการดำเนินงานตามแนวคิด Balance Scorecard..... | 37 |
| 2.6 การพัฒนาสมมติฐาน..... | 40 |
| 2.7 กรอบแนวคิดการวิจัย..... | 46 |
| บทที่ 3 วิธีการดำเนินการวิจัย..... | 47 |
| 3.1 ประชากร กลุ่มตัวอย่างและการสุ่มตัวอย่าง..... | 47 |

| | |
|---|-----|
| 3.2 ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา | 49 |
| 3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย..... | 50 |
| 3.4 การสร้างและตรวจสอบเครื่องมือ | 52 |
| 3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล..... | 55 |
| 3.6 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล | 55 |
| บทที่ 4 ผลการศึกษา..... | 58 |
| 4.1 สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล | 58 |
| 4.2 ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์..... | 59 |
| 4.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายนอก..... | 61 |
| 4.4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ..... | 66 |
| 4.5 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน | 72 |
| 4.6 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จในการดำเนินงาน..... | 78 |
| 4.7 ผลการทดสอบสมมติฐานของงานวิจัย..... | 84 |
| บทที่ 5 สรุปผล อภิปราย และข้อเสนอแนะ | 95 |
| 5.1 วิธีการดำเนินวิจัย..... | 95 |
| 5.2 สรุปผลการวิจัย..... | 95 |
| 5.3 ผลการทดสอบสมมติฐาน | 100 |
| 5.4 อภิปรายผลการวิจัย | 101 |
| ข้อเสนอแนะของการวิจัย..... | 103 |
| รายการอ้างอิง | 106 |
| ภาคผนวก..... | 111 |
| ภาคผนวก ก แบบสอบถามสำหรับผู้วิจัย..... | 112 |
| ประวัติผู้เขียน..... | 121 |

สารบัญตาราง

| | หน้า |
|--|------|
| ตารางที่ 1 สถิติการส่งออกมะพร้าวน้ำหอม..... | 22 |
| ตารางที่ 2 แสดงถึงสถานการณ์การผลิตมะพร้าวน้ำหอมในแต่ละภูมิภาค..... | 23 |
| ตารางที่ 3 จำนวนกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในแต่ละอำเภอในพื้นที่ | 49 |
| ตารางที่ 5 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวนข้อมูลส่วนบุคคล | 59 |
| ตารางที่ 6 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็นโดยรวมของ สภาพแวดล้อมภายนอก | 61 |
| ตารางที่ 7 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สภาพแวดล้อมภายนอก ด้านการเมือง | 62 |
| ตารางที่ 8 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สภาพแวดล้อมภายนอก ด้านเศรษฐกิจ..... | 63 |
| ตารางที่ 9 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สภาพแวดล้อมภายนอก ด้านสังคมและ วัฒนธรรม | 64 |
| ตารางที่ 10 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สภาพแวดล้อมภายนอก ด้านเทคโนโลยี..... | 65 |
| ตารางที่ 11 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็นโดยรวมของ คุณลักษณะของผู้ประกอบการ..... | 66 |
| ตารางที่ 12 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน คุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านความ เป็นตนเอง..... | 67 |
| ตารางที่ 13 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน คุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านความมี นวัตกรรม..... | 68 |
| ตารางที่ 14 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน คุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านความ กล้าเสี่ยง | 69 |
| ตารางที่ 15 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน คุณลักษณะของผู้ประกอบการด้าน ความสามารถในการควบคุมสถานการณ์..... | 70 |
| ตารางที่ 16 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน คุณลักษณะของผู้ประกอบการความกล้า ในการแข่งขัน | 71 |

| | |
|--|----|
| ตารางที่ 17 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็นโดยรวมของการสร้าง ความได้เปรียบทางการแข่งขัน..... | 72 |
| ตารางที่ 18 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านกลยุทธ์ต้นทุน..... | 73 |
| ตารางที่ 19 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านการสร้างความแตกต่าง..... | 74 |
| ตารางที่ 20 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน | 76 |
| ตารางที่ 21 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว | 77 |
| ตารางที่ 22 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็นโดยรวมของ ความสำเร็จในการดำเนินงาน | 78 |
| ตารางที่ 23 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความสำเร็จในการดำเนินงานด้านการเงิน... | 79 |
| ตารางที่ 24 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความสำเร็จในการดำเนินงานด้านลูกค้า | 80 |
| ตารางที่ 25 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความสำเร็จในการดำเนินงานด้าน กระบวนการภายใน..... | 82 |
| ตารางที่ 26 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความสำเร็จในการดำเนินงานด้านการ เรียนรู้และการพัฒนา | 83 |
| ตารางที่ 27 แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอม จำแนกตามเพศ โดยใช้สถิติ T-Test | 85 |
| ตารางที่ 28 แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของเกษตรกรของความสำเร็จของ เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอม จำแนกตามอายุ โดยใช้สถิติ F-Test..... | 86 |
| ตารางที่ 29 แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของเกษตรกรของความสำเร็จของ เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอม จำแนกตามระดับการศึกษา โดยใช้สถิติ F-Test..... | 86 |
| ตารางที่ 30 แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของเกษตรกรของความสำเร็จของ เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอม จำแนกตามแหล่งเงินทุน โดยใช้สถิติ F-Test..... | 87 |

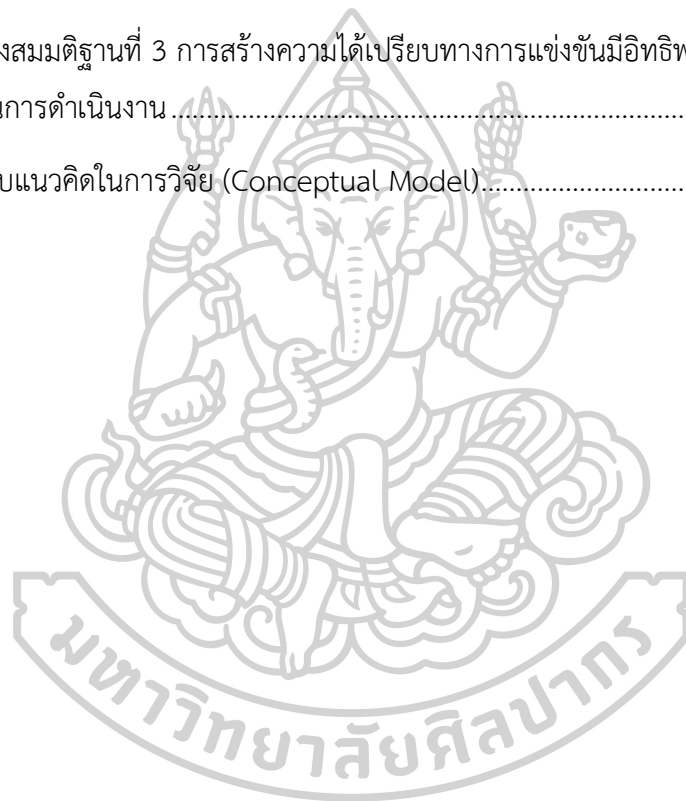
| | |
|---|----|
| ตารางที่ 31 แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของเกษตรกรของความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน โดยใช้สถิติ F-Test..... | 88 |
| ตารางที่ 32 แสดงผลเปรียบเทียบเชิงซ้อนความแตกต่างของความสำเร็จของเกษตรกรของความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน โดยใช้วิธีแบบ LSD..... | 88 |
| ตารางที่ 33 แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของเกษตรกรของความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอม จำแนกตามประสบการณ์ด้านการประกอบอาชีพเกษตรกร โดยใช้สถิติ F-Test..... | 90 |
| ตารางที่ 34 แสดงผลการทดสอบสภาพแวดล้อมภายนอกที่ส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี..... | 91 |
| ตารางที่ 35 แสดงผลการทดสอบคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี..... | 92 |
| ตารางที่ 36 แสดงผลการทดสอบการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี..... | 94 |



สารบัญภาพ

หน้า

| | |
|---|----|
| ภาพที่ 1 แสดงสมมติฐานที่ 1 แวดล้อมภายนอกมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขัน | 41 |
| ภาพที่ 2 แสดงสมมติฐานที่ 2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขัน | 43 |
| ภาพที่ 3 แสดงสมมติฐานที่ 3 การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันมีอิทธิพลเชิงบวกต่อความสำเร็จในการดำเนินงาน | 46 |
| ภาพที่ 4 กรอบแนวคิดในการวิจัย (Conceptual Model)..... | 46 |



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ

ประเทศไทยเป็นประเทศทางเกษตรกรรมที่อยู่คู่กับคนไทยมาอย่างยาวนานจนถึงปัจจุบัน อีกทั้งภาคเกษตรนี้ยังมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยอย่างมาก เพราะมีการจ้างงานสูงถึงกว่าร้อยละ 30 ของกำลังแรงงานทั้งประเทศ ครอบคลุมถึง 6.4 ล้านครัวเรือน และที่ดินทำการเกษตรครอบคลุมถึงร้อยละ 40 ของพื้นที่ทั่วประเทศ (กิตติศักดิ์ ทองมีทิพย์, 2564) ด้วยความต้องการที่เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้การส่งออกสินค้าทางการเกษตรเพิ่มขึ้น และมีลักษณะแข่งขันที่สูง การทำเกษตรกรรมส่วนใหญ่ต้องพึ่งพาปัจจัยในหลาย ๆ อย่างที่ช่วยให้พืชผลทางการเกษตรเจริญเติบโตเป็นที่น่าพึงพอใจและส่งผลให้เกิดรายได้ต่อเกษตรกรเป็นจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นทางด้านเทคโนโลยี ที่มีส่วนช่วยพัฒนาผลผลิตให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศ และทางด้านการเมือง ที่มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงผลผลิตทางการเกษตร ยิ่งถ้ารัฐบาลได้เข้าไปส่งเสริมในพื้นที่เพาะปลูกการเกษตร จะช่วยให้เกษตรกร ตัดสินใจเลือกการผลิตผลผลิตที่เหมาะสมต่อสภาพการณ์ในช่วงนั้นที่สร้างโอกาสในการแข่งขันให้เกษตรกรมีความได้เปรียบทางการแข่งขันในระดับสูง นอกจากนี้ยังต้องมียุทธศาสตร์และความเข้าใจในธรรมชาติของพืชเพื่อให้สามารถดูแลผลผลิตให้เจริญเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็นความรู้ความเชี่ยวชาญของเกษตรกรเอง หรือมีการปลูกพืชผสมผสานเพื่อเกื้อหนุนกัน ในบางครั้งอาจต้องมีการลองผิดลองถูกและเรียนรู้เพื่อนำมาปรับใช้ เพราะสภาพพื้นที่ในแต่ละภูมิภาคมีความแตกต่างกันโดยสิ้นเชิง จึงต้องมีการทำเกษตรกรรมที่เหมาะสมกับกับสภาพภูมิศาสตร์ของแต่ละพื้นที่ ทำให้ในปัจจุบันประเทศไทยมีการทำเกษตรกรรมที่หลากหลายนั่นเอง (สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร, 2563)

ปัจจุบันสินค้าเกษตรเข้ามามีบทบาทเป็นอย่างมาก ซึ่งเป็นผลจากการเติบโตของประเทศอุตสาหกรรมใหม่ และประชากรโลกที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้ความต้องการสินค้าทางการเกษตรเพิ่มมากขึ้น โดยประเทศไทยก็ยังเป็นผู้ผลิตและส่งออกสินค้าเกษตรรายสำคัญของโลก สะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพความพร้อมของภูมิประเทศและภูมิอากาศที่เหมาะสม ซึ่งเป็นจุดแข็งในการที่จะสร้างโอกาสและพัฒนาภาคเกษตร นำไปสู่การยกระดับสินค้าเกษตรรวมถึงคุณภาพชีวิตและความมั่นคงในอาชีพของเกษตรกรไทยได้อย่างยั่งยืนต่อไป (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2563) ประเทศไทยเป็นประเทศผู้ส่งออกสินค้าเกษตร อันดับที่ 8 ของโลก รองจาก สหภาพยุโรป สหรัฐอเมริกา จีน แคนาดา บราซิล อินเดีย ออสเตรเลีย และชิลี ในไตรมาสแรกของปี 2564 ไทยส่งออกสินค้าเกษตรสู่ตลาดโลกไม่ว่าจะ

เป็น ผลไม้ หรือยางพารา เป็นต้น ประมาณ 231,468 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ขยายตัว ร้อยละ 13 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2563 (เดือนมกราคม – ตุลาคม) โดยเฉพาะสินค้าเกษตรอย่าง มะพร้าว น้ำหอม ที่มีปริมาณการส่งออกมะพร้าวทั้งสดและแห้ง มีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.28 และมีมูลค่าการส่งออก 144 ล้านเหรียญสหรัฐฯ โดยไทยมีการส่งออกมะพร้าวไปยังจีนมากที่สุด โดยคิดเป็นร้อยละ 80.92 ของสัดส่วนการส่งออกของทั้งหมด รองลงมาคือ สหรัฐฯ ฮองกง สิงคโปร์ และออสเตรเลีย ตามลำดับ (ศูนย์สารสนเทศการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2564)

ในปัจจุบัน “มะพร้าว น้ำหอม” ได้กลายเป็นหนึ่งในพืชเศรษฐกิจสำคัญของประเทศไทย เป็นพืชที่อยู่คู่คนไทยมาตั้งแต่อดีต ทำให้ในปัจจุบันกลายเป็นพืชเศรษฐกิจที่ผู้คนนิยมปลูกกันเป็นอย่างมาก โดยในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาความต้องการมะพร้าว น้ำหอมทั่วโลกเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว จากกระแสด้านสุขภาพที่ผู้คนต่างให้ความสำคัญกับเลือกอาหารและเครื่องดื่มที่ให้คุณค่าทางโภชนาการที่สูง (กองบริหารกองทุนสิ่งแวดล้อม, 2564) ซึ่งการปลูกมะพร้าว น้ำหอมในปัจจุบันมีการเพาะปลูกอยู่หลากหลายภูมิภาค แต่พื้นที่ที่เหมาะสมในการปลูกมากที่สุดคือ ภาคกลาง โดยเฉพาะในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ที่มีการเพาะปลูกมะพร้าว น้ำหอมมากที่สุดในประเทศไทย (สำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดราชบุรี, 2564) ถือได้ว่าเป็นแหล่งปลูกมะพร้าวที่ดีที่สุดกว่าที่อื่น เนื่องจากในพื้นที่จังหวัดราชบุรีมีความได้เปรียบทางด้านต้นทุนทางธรรมชาติหลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของทำเลการปลูกมะพร้าวเป็นที่ดินลุ่มแม่น้ำที่น้ำทะเลท่วมถึง เป็นแหล่งดินดี มีแร่ธาตุอุดมสมบูรณ์ โดยเฉพาะธาตุโพแทสเซียมในปริมาณสูง มีการทับถมของดินตะกอน และแหล่งน้ำธรรมชาติ มีความหลากหลายคือ น้ำจืด น้ำกร่อย และน้ำเค็ม เหมาะสำหรับการปลูกมะพร้าวเป็นอย่างมาก อีกทั้งมีแหล่งน้ำหล่อเลี้ยงสวนมะพร้าวอยู่ตลอดเวลา ทำให้มะพร้าว น้ำหอมมีคุณลักษณะพิเศษคือ รสชาติความหวานหอม รวย ต้มแล้วชื่นใจ เนื้อมะพร้าวมีรสชาติหวานกลมกล่อมและมีกลิ่นหอม อีกทั้งความสามารถจากภูมิปัญญาท้องถิ่นที่พยายามพัฒนาคุณภาพเน้นการปลูกแบบอินทรีย์ จนทำให้มะพร้าว น้ำหอมราชบุรีมีรสชาติหวาน หอม ปลอดภัย และได้กลายเป็นสินค้าขายดี (เทคโนโลยีชาวบ้าน, 2565) ที่ผู้บริโภคนิยมรับประทานทั้งผลอ่อนและแปรรูปเป็นเครื่องดื่ม น้ำมะพร้าวเพื่อสุขภาพ อีกทั้งในมะพร้าวหนึ่งลูกสามารถนำไปใช้ได้ทั้งเนื้อ หรือคั้นเป็นกะทิก็ได้ กรดไขมันที่อยู่ในน้ำมันมะพร้าวนั้นเป็นกรดไขมันที่ร่างกายสามารถนำไปใช้ได้อย่างรวดเร็วและไม่สะสมในร่างกาย จึงต่อต้านผู้ที่กำลังควบคุมน้ำหนัก และผู้ป่วยโรคหัวใจ (สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดสุรินทร์, 2562) จากคุณสมบัติที่หลากหลาย ทำให้มะพร้าวเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศและเป็นที่ยอมรับทั้งของชาวไทยและชาวต่างชาติเป็นอย่างมาก

มะพร้าวในปัจจุบันมีอยู่หลากหลายสายพันธุ์ และเป็นพืชทางเศรษฐกิจที่มีการลงทุนเพียงครั้งเดียว แต่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ระยะยาว 10-20 ปี และในประเทศไทยก็มีสายพันธุ์ของมะพร้าวอยู่ไม่น้อย ไม่ว่าจะเป็น มะพร้าวน้ำหอม มะพร้าวซอ มะพร้าวพันธุ์มลายูสีเหลืองต้นเตี้ย มะพร้าวกะทิ มะพร้าวพวงทอง มะพร้าวสีสุก มะพร้าวน้ำหอมสามพราน เป็นต้น ซึ่งในแต่ละพื้นที่สามารถปลูกมะพร้าวได้แตกต่างกันออกไป ดังนั้นมะพร้าวที่ทางเกษตรกรได้ปลูกดังกล่าวจึงกลายเป็นการสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (Geographical Indication; GI) กล่าวคือ เป็นสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความคุ้มครองด้านทรัพย์สินทางปัญญาประเภทหนึ่ง เนื่องจากมีการปลูกมายาวนานและมีลักษณะเด่นเฉพาะหรือเอกลักษณ์ที่แตกต่างกัน (สถาบันวิจัยพืชกรรมวิชาการเกษตร, 2562)

สถานการณ์มะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี กำลังเผชิญกับความท้าทายที่สำคัญทั้งการเปลี่ยนแปลงทั้งด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมการเมือง ด้านภูมิศาสตร์ และด้านการตลาด เป็นต้น ประกอบกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีแบบก้าวกระโดดในยุคดิจิทัล สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ล้วนแต่ทำให้การทำเกษตรและเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมต้องพยายามปรับตัว และมีการแข่งขันกันทางธุรกิจกันอยู่เสมอเพื่อให้สามารถอยู่รอดได้ และเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage) ที่เหนือกว่าคู่แข่ง เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินงานโดยการมีผลกำไรอย่างยั่งยืนมากกว่าคู่แข่ง อีกทั้งปัจจัยทางด้านความสามารถของเกษตรกรเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เกิดการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ความเชี่ยวชาญกว่าบุคคลอื่นหรือคู่แข่งก็จะยิ่งส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันได้เป็นอย่างมาก การนำความรู้ที่มีมาใช้ในการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานที่เหนือกว่าคู่แข่ง โดยเฉพาะกับการแข่งขันทางการผลิตสินค้าทางการเกษตรทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินการให้เป็นไปตามเป้าหมายและสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง จากที่มีการส่งออกสูงมากขึ้นในทุกปีอย่างต่อเนื่อง เกษตรกรในพื้นที่จังหวัดราชบุรีได้หันมาปลูกมะพร้าวน้ำหอมเพิ่มขึ้นปีละ 20% อีกทั้งยังสามารถทำรายได้สูงมากกว่า 5 หมื่นบาทต่อปี ทำให้สถานการณ์การผลิตมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีเติบโตมากขึ้น ในการส่งออกผลิตภัณฑ์มะพร้าวไปยังประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก ประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สหราชอาณาจักร เนเธอร์แลนด์ จีน สิงคโปร์ และ เยอรมนี (จรัพร จารุรสกุล, 2561) โดยมะพร้าวน้ำหอมจะมีราคาแพงในช่วงเดือนเมษายน พฤษภาคมและมิถุนายน เพราะเป็นช่วงที่อากาศร้อนจัดและไม่มีผลผลิตในตลาด แต่ประเทศไทยมีความโดดเด่นสามารถสร้างผลผลิตออกสู่ตลาดได้ แม้ราคาจะสูงขึ้น 1-2 บาทต่อลูกก็ตาม (SME Social Planet, 2562)

เป้าหมายหลักของการทำธุรกิจไม่ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทอุตสาหกรรม ภาคการเกษตร หรือ แม้แต่การบริการ ล้วนแต่มีเป้าหมายในการทำงาน คือ ความสำเร็จในการดำเนินงาน เป็น

ความสามารถในการดำเนินธุรกิจให้ได้ผลเป็นที่น่าพึงพอใจหรือบรรลุเป้าหมายที่องค์กรได้กำหนดไว้ จำเป็นต้องมีการประเมินความสำเร็จในการดำเนินงานธุรกิจเพื่อพิจารณาถึงความสำเร็จในแต่ละด้านตามวัตถุประสงค์ซึ่งนำไปสู่การบรรลุเป้าหมายในการดำเนินงาน ซึ่งเป็นวิธีที่ช่วยให้มองเห็นภาพรวมในการดำเนินงานทั้งในองค์กรเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย และวัตถุประสงค์ที่วางไว้ และสร้างความสำเร็จให้แก่องค์กรได้ (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2561)

ภาคการเกษตรในการเพาะปลูกมะพร้าวน้ำหอมในปัจจุบัน ภาครัฐได้เข้ามามีส่วนช่วยสนับสนุนการทำการเกษตร ที่เพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขัน และผลผลิตในการส่งออกได้มากขึ้น เกษตรกรจึงต้องศึกษาการเปลี่ยนแปลง แนวโน้มทางการเมืองเพื่อนำมาวางแผนการดำเนินงาน อีกทั้งเกษตรกรยังต้องเผชิญกับสังคมและวัฒนธรรมในแต่ละพื้นที่ ที่มีความแตกต่างกัน และความต้องการของคนในสังคมที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ จึงต้องทำความเข้าใจกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการได้อย่างแม่นยำ และจะทำให้กลุ่มเกษตรกรสามารถปรับตัวเข้ากับสภาพสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปได้ รวมถึงต้องศึกษาสภาพทางเศรษฐกิจของประเทศ และเทคโนโลยีใหม่ ๆ อยู่เสมอ เพื่อนำมาใช้ในบริหารการทำงาน วางกลยุทธ์เพื่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี และความสำเร็จในการดำเนินงานต่อไป

จากเหตุผลดังที่กล่าวมาแล้ว จึงเป็นที่มาของการวิจัยครั้งนี้ที่ผู้วิจัยได้ตระหนักถึงความสำคัญและสนใจที่จะศึกษาถึงอิทธิพลของการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอกและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี เพื่อเป็นแนวทางนำข้อมูลไปประยุกต์ใช้ในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้กับเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมเพื่อนำไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์งานวิจัย

1. เพื่อศึกษาถึงระดับการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอก คุณลักษณะของผู้ประกอบการ การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี
2. เพื่อการศึกษาอิทธิพลของสภาพแวดล้อมภายนอก และคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี

3. เพื่อศึกษาการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่จะนำไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี

1.3 ขอบเขตการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยกำหนดขอบเขตที่สำคัญไว้ดังนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยศึกษา อิทธิพลของการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอก และคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินงานต่อไป

2. ขอบเขตด้านประชากรในการศึกษาครั้งนี้คือ กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี จำนวน 346 คน

3. การศึกษาในครั้งนี้มีขอบเขตด้านตัวแปรได้แก่

3.1 ด้านตัวแปรอิสระ

3.1.1 สภาพแวดล้อมภายนอก ประกอบด้วย ด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม และด้านเทคโนโลยี

3.1.2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย ด้านความเป็นตนเอง ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ และความกล้าในการแข่งขัน

3.2 ด้านตัวแปรคั่นกลาง

3.2.1 การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ประกอบด้วย ด้านกลยุทธ์ต้น ด้านการสร้างความแตกต่าง ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน และด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว

3.3 ด้านตัวแปรตาม

3.3.1 ความสำเร็จในการดำเนินงาน ประกอบด้วย ด้านการเงิน ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และด้านการเรียนรู้และการพัฒนา

4. การศึกษาในครั้งนี้ กำหนดขอบเขตด้านพื้นที่คือ จังหวัดราชบุรี ที่มีพื้นที่ในการเพาะปลูกมะพร้าวน้ำหอมมากที่สุดในประเทศไทย

5. การศึกษาในครั้งนี้ กำหนดขอบเขตด้านระยะเวลาตั้งแต่เดือนมิถุนายน พ.ศ. 2565 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ.2566 รวมระยะเวลาในการศึกษาค้นคว้าทั้งสิ้น 9 เดือน

1.4 นิยามคำศัพท์

1. **สภาพแวดล้อมภายนอก (External Environment)** หมายถึง ปัจจัยสภาพแวดล้อมที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน เพื่อนำมาพยากรณ์สภาพแวดล้อมในการปลูกมะพร้าวน้ำหอมในปัจจุบันว่ามีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรในอนาคต แล้วจึงนำผลการพยากรณ์มาวิเคราะห์ถึงผลกระทบต่อ การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีใน ทางบวกที่ถือเป็นโอกาสของเกษตรกร หรืออาจส่งผลกระทบต่อในทางลบที่ถือเป็นอุปสรรคปัญหาต่อการ สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ซึ่ง ประกอบด้วย 4 ด้าน

1. ด้านการเมือง หมายถึง สถานการณ์ทางการเมือง เสถียรภาพของรัฐบาล นโยบายด้าน การส่งเสริมการลงทุนในภาคการเกษตร และการออกกฎหมายข้อบังคับในการเพาะปลูกมะพร้าว น้ำหอม ที่มีอิทธิพลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี

2. ด้านเศรษฐกิจ หมายถึง สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันมีความสำคัญต่อภาคการเกษตร โดยเฉพาะพืชเศรษฐกิจอย่าง มะพร้าว น้ำหอม ของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี เนื่องจากสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันได้ ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของอัตราดอกเบี้ย อัตรา ค่าจ้างคนงาน และราคาวัสดุอุปกรณ์

3. ด้านสังคมและวัฒนธรรม หมายถึง ความต้องการขั้นพื้นฐานของสังคม ทักษะคติที่ แตกต่างกันของผู้คนในสังคม รวมถึงการปรับตัวของบุคคลตามกระแสค่านิยม ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ ตลอดเวลา สามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันหรืออุปสรรคในการสร้างผลผลิตออกสู่ใน ท้องตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีได้

4. ด้านเทคโนโลยี หมายถึง การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีด้านการผลิต บริการ หรือด้าน การสื่อสาร ที่มีความสำคัญต่อการดำเนินงานในภาคการเกษตรอย่างมะพร้าว น้ำหอม ที่สามารถ นำมาใช้ในการผลิตและการดำเนินงาน ที่เป็นโอกาสในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของ เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี

2. **คุณลักษณะของผู้ประกอบการ (Entrepreneur Characteristic)** หมายถึง จุดเด่น ลักษณะส่วนบุคคล หรือความสามารถของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมที่ประสบความสำเร็จใน การดำเนินงาน ที่มีส่วนสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ และช่วยให้ผลผลิตที่ได้มีประสิทธิภาพ ประสิทธิภาพ สามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันเหนือคู่แข่งและมีส่วนสำคัญต่อความสำเร็จในการ ดำเนินงาน ประกอบไปด้วย 5 ด้าน

1. ด้านความเป็นตนเอง หมายถึง ความตั้งใจและความสามารถในการสร้างโอกาสในการทำงานให้กับตนเอง ความสามารถในการตัดสินใจเฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี อีกทั้งการทำงานได้ด้วยตนเอง และการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ

2. ด้านความมีนวัตกรรม หมายถึง ความมุ่งมั่นและความพยายามที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ ๆ ที่เกิดจากความคิดสร้างสรรค์ หรือการทดลองที่มีคุณภาพ ออกไปสู่ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้เกิดความได้เปรียบที่เหนือคู่แข่ง

3. ด้านความกล้าเสี่ยง หมายถึง ความกล้าเผชิญหน้ากับความเสี่ยงทุกรูปแบบจากการทำการเกษตรของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรี เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงทางการเงิน ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน และด้านการบริหารจัดการของบุคคล

4. ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ หมายถึง ความสามารถที่จะควบคุมสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นเหตุการณ์เฉพาะหน้า การเกิดอุปสรรคปัญหา หรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสม

5. ความกล้าในการแข่งขัน หมายถึง การพยายามที่จะแข่งขันกับคู่แข่งในภาคการเกษตรที่มีการเพาะปลูกมะพร้าวรายอื่น ๆ ที่มีเพิ่มขึ้นมาทุกวัน เพื่อแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดของมะพร้าว และเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้เหนือกว่าคู่แข่ง

3. การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage) หมายถึง กลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยการนำกลยุทธ์ต่าง ๆ มาสร้างคุณค่าที่เหนือกว่าคู่แข่ง ที่ทำให้เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรี สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากกว่าและก่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลต่อการดำเนินงานได้ ซึ่งประกอบไปด้วย 4 ด้าน

1. ด้านกลยุทธ์ต้นทุน หมายถึง ความได้เปรียบในด้านต้นทุนวัตถุดิบ ต้นทุนแรงงานหรือการผลิตที่ต่ำกว่าคู่แข่งของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรี

2. ด้านการสร้างความแตกต่าง หมายถึง ความสามารถของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในการสร้างความแตกต่างให้กับผลผลิตหรือบริการ เพื่อสร้างความได้เปรียบให้กับผลผลิตของตนให้มีเอกลักษณ์เฉพาะ แตกต่างเหนือคู่แข่งในภาคการเกษตรในระดับเดียวกัน

3. ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน หมายถึง การมุ่งเน้นตลาดแบบจำกัดเฉพาะส่วน ให้แคบลง หรือเป็นการให้ความสำคัญกับกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายเฉพาะเจาะจง เพื่อให้สามารถเข้าใจความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง และสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เหนือกว่าคู่แข่งได้

4. ด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว หมายถึง ความไวต่อการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย ไม่ว่าจะเป็นการนำเสนอผลผลิตที่มีคุณภาพ การนำเสนอสินค้าใหม่ ๆ หรือการปรับปรุงตัวผลผลิตให้ดียิ่งขึ้น จะทำให้ทางเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรี มีข้อได้เปรียบที่คู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบได้

4. ความสำเร็จในการดำเนินงาน (Successful Operation) หมายถึง ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจที่ส่งผลให้ภาคการเกษตรอย่างมะพร้าว น้ำหอม มีความก้าวหน้าในกระบวนการทำงาน และมีคุณภาพของผลผลิตที่ได้มาตรฐานอย่างยั่งยืน โดยใช้ตัวชี้วัด หรือหลักการพิจารณาจากองค์ประกอบ 4 ด้าน

1. ด้านการเงิน หมายถึง การเพิ่มขึ้นของรายได้ กำไรสุทธิ หรือการควบคุมต้นทุนในการดำเนินงานต่าง ๆ ในการผลิตของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี
2. ด้านลูกค้า หมายถึง การเพิ่มขึ้นของส่วนแบ่งทางตลาดมะพร้าว น้ำหอม และการเพิ่มขึ้นของกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ และความสามารถในการรักษากลุ่มเป้าหมายรายเก่าของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมให้คงอยู่
3. ด้านกระบวนการภายใน หมายถึง กระบวนการภายในของการเพาะปลูกมะพร้าว น้ำหอม ไม่ว่าจะเป็ความสามารถหรือทักษะลูกจ้าง การบริหารจัดการการผลิต เวลาความสูญเสียจากการดำเนินงาน หรือการผิดพลาดของการทำงาน ที่สามารถทำให้เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมสามารถดำเนินการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
4. ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา หมายถึง การที่เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอม และผู้มีอำนาจในการจัดการให้ความสำคัญกับบุคลากรในภาคการเกษตร โดยพิจารณาในด้านความพึงพอใจและทัศนคติของลูกจ้าง ทักษะของลูกจ้าง เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุง และประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน เป็นต้น

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาวิจัยเรื่อง “อิทธิพลของการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอกและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี” ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการศึกษาจากการทบทวนวรรณกรรม การรวบรวมแนวคิดต่าง ๆ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี
- 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายนอก (External Environment)
- 2.3 แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ (Entrepreneur Characteristic)
- 2.4 แนวคิดและทฤษฎีความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage)
- 2.5 แนวคิดความสำเร็จในการดำเนินงานตามแนวคิด Balance Scorecard
- 2.6 การพัฒนาสมมติฐาน
- 2.7 กรอบแนวคิด

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี

2.1.1 ความสำคัญของการปลูกมะพร้าวน้ำหอมในประเทศไทย

มะพร้าวน้ำหอมเป็นพืชชนิดหนึ่งที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจที่อยู่กับการเกษตรไทยมาอย่างยาวนานและถือเป็นพืชเอกลักษณ์ของประเทศไทย ปัจจุบันได้กลายเป็นพืชเศรษฐกิจ เป็นอาชีพที่มั่นคง ลงทุนคุ้มค่า ปลูกครั้งเดียวเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ระยะยาว 10-20 ปี รวมถึงประเทศไทยได้กลายเป็นแหล่งผลิตที่สำคัญติดอันดับต้น ๆ ของโลกอีกด้วย ด้วยความเป็นเอกลักษณ์ของมะพร้าวน้ำหอมที่เป็นสินค้าที่นิยมอย่างมากในต่างประเทศ มีการส่งออกปีละ 8,000 ล้านบาทต่อปี ทำให้ในปัจจุบันความต้องการของมะพร้าวน้ำหอมมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยตลาดส่งออกมะพร้าว ที่สำคัญของไทย ในปี 2563 ได้แก่ จีน (ร้อยละ 77.06) สหรัฐอเมริกา (ร้อยละ 9.67) ฮองกง (ร้อยละ 3.82) สิงคโปร์ (ร้อยละ 2.19) และออสเตรเลีย (ร้อยละ 1.89) โดยในปี 2563 ไทยมีการส่งออกมะพร้าวผลปริมาณ 261,205 ตัน มูลค่า 186.34 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งมากกว่าปี 2562 ที่มีปริมาณการส่งออก 202,838 ตัน มูลค่า 149.88 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 28.77 และ 24.32 ตามลำดับ จากการส่งออกมะพร้าวผลไปยังประเทศจีนที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้ภาคการเกษตรต้องมีการปรับตัวและเพิ่มผลผลิตมะพร้าวน้ำหอม โดยพื้นที่ที่มีการปลูกมะพร้าวน้ำหอมส่งออกมากที่สุดคือ พื้นที่ภาคกลาง (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2563) ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 สถิติการส่งออกมะพร้าวน้ำหอม

| อันดับ | ตลาดส่งออกมะพร้าว ผลไม้ของไทย | ปี 2562 | | ปี 2563 | | สัดส่วนตลาด ส่งออกของ ไทย ปี 2563 |
|--------|----------------------------------|-----------------|-----------------------------|-----------------|-------------------------|---|
| | | ปริมาณ (ตัน) | มูลค่า (เหรียญ สหรัฐ) | ปริมาณ (ตัน) | มูลค่า (เหรียญสหรัฐ) | |
| | โลก | 202,838 | 149,881,451 | 261,205 | 186,337,929 | 100 |
| 1 | จีน | 148,653 | 100,305,179 | 215,126 | 143,588,237 | 77.06 |
| 2 | สหรัฐอเมริกา | 22,972 | 22,798,630 | 16,842 | 18,023,680 | 9.67 |
| 3 | ฮ่องกง | 10,468 | 6,802,700 | 8,429 | 7,122,527 | 3.82 |
| 4 | สิงคโปร์ | 3,747 | 3,478,608 | 5,035 | 4,089,410 | 2.19 |
| 5 | ออสเตรเลีย | 3,985 | 3,647,230 | 3,494 | 3,523,646 | 1.89 |
| 6 | สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ | 2,158 | 2,262,092 | 2,070 | 2,070,719 | 1.11 |
| 7 | เนเธอร์แลนด์ | 3,530 | 3,668,489 | 2,256 | 2,066,060 | 1.11 |
| 8 | ไต้หวัน | 1,805 | 1,909,788 | 1,761 | 1,519,026 | 0.82 |
| 9 | แคนาดา | 1,202 | 1,164,491 | 1,062 | 1,051,839 | 0.56 |
| 10 | กัมพูชา | 4 | 3,376 | 1,227 | 447,257 | 0.24 |

ตารางที่ 1 สถิติการส่งออกมะพร้าวน้ำหอมของไทยไปต่างประเทศ
(ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารสำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์โดยความร่วมมือจากกรม
ศุลกากร, 2563)

สถานการณ์การผลิตมะพร้าวน้ำหอมคาดว่าจะเพิ่มขึ้นในทุก ๆ ปี เนื่องจากต้นมะพร้าวที่ปลูกเมื่อปี 2560 เริ่มให้ผลผลิตได้ในปี 2565 นี้ อีกทั้งมีการปลูกเพิ่มในพื้นที่ว่าง แหล่งผลิตสำคัญในภาคกลาง ในปี 2565 คาดว่าปริมาณน้ำฝนจะดีกว่าปีที่ผ่านมา ทำให้ต้นมะพร้าวได้รับปริมาณน้ำฝนเพียงพอ ประกอบกับโรคและแมลงระบาดลดลง ส่งผลให้ต้นมะพร้าวสมบูรณ์ดีทำให้ออกผลเพิ่มขึ้น (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2563) ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 แสดงถึงสถานการณ์การผลิตมะพร้าวน้ำหอมในแต่ละภูมิภาค

| ประเทศ/ภาค | ผลผลิต (พันผล) | | | | ผลผลิตต่อไร่ (ผล) | | | |
|-----------------------|----------------|---------|---------|------|-------------------|------|------|------|
| | 2563 | 2564 | 2565 | % | 2563 | 2564 | 2565 | % |
| รวมทั้งประเทศ | 618,246 | 643,755 | 685,840 | 6.54 | 795 | 818 | 837 | 2.32 |
| ภาคเหนือ | 767 | 822 | 873 | 6.20 | 342 | 352 | 359 | 1.99 |
| ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ | 295 | 328 | 354 | 7.93 | 366 | 357 | 376 | 5.32 |
| ภาคกลาง | 359,547 | 369,968 | 390,894 | 5.66 | 822 | 840 | 850 | 1.19 |
| ภาคใต้ | 257,636 | 272,637 | 293,719 | 7.73 | 765 | 794 | 825 | 3.90 |

ตารางที่ 2 สถานการณ์การผลิตมะพร้าวน้ำหอมในแต่ละภูมิภาค

ถึงแม้ว่าตลาดการส่งออกของมะพร้าวน้ำหอมของไทยดูมีอัตราการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ก็ยังมีปัญหาบางเรื่องที่เป็นอุปสรรคต่อกระบวนการผลิตและการส่งออกมะพร้าวน้ำหอมของไทย เช่น ผลผลิตขาดช่วงตามฤดูกาล เป็นปัญหาที่สำคัญที่มักพบมากในช่วงฤดูร้อนของประเทศไทยราวเดือนเมษายนถึงพฤษภาคม ทำให้ผลผลิตขาดตลาด เป็นปัญหาใหญ่ของผู้ผลิตส่งออกที่จำเป็นต้องหาผลผลิตให้ได้เพียงพอกับคำสั่งซื้อของผู้บริโภคจากทั้งต่างประเทศและในประเทศ เมื่อผลผลิตมีน้อยจึงเกิดการแย่งผลผลิต และตัดผลผลิตที่ไม่สมบูรณ์ ไม่เหมาะสม ไม่ได้มาตรฐานอย่างที่ควรจะเป็นออกไป จึงทำให้เหลือผลผลิตน้อยในช่วงฤดูร้อน ทำให้ในช่วงหน้าร้อนจึงมีมะพร้าวไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด แต่เป็นช่วงที่ราคาของผลผลิตมีราคาที่สูงมาก ทำให้เกษตรกรผู้ปลูกจำนวนมาก หารายได้และผลกำไรมากที่สุดในช่วงนี้ แต่ไม่ได้มีเพียงแต่ฤดูกาลที่มีผลต่อรายได้และการทำกำไรของเกษตรกร แต่ยังรวมถึงการสร้างสถานที่เพาะปลูกสวนมะพร้าวให้ได้คุณภาพ มาตรฐาน จะทำให้ได้ผลตอบแทนอย่างคุ้มค่า กล่าวคือต้องทำให้ถูกต้องตั้งแต่การเลือกสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม การคัดเลือกพันธุ์ คัดเลือกหน่อการปลูก ตลอดจนการดูแลรักษา เช่น สถานที่ปลูกมะพร้าวน้ำหอมควรเป็นดินร่วน มีฝนตกสม่ำเสมอ อุณหภูมิและแสงแดดเหมาะสม จึงจะทำให้เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน (สถาบันวิจัยพืชกรรมวิชาการเกษตร, 2562)

2.1.2 ความสำคัญและลักษณะการปลูกมะพร้าวน้ำหอมของพื้นที่จังหวัดราชบุรี

พืชเศรษฐกิจที่สำคัญอย่างเช่น มะพร้าวน้ำหอม ในปัจจุบันได้มีพื้นที่การเพาะปลูกกระจายอยู่ทั่วประเทศไทย แต่จะมีพื้นที่เพาะปลูกหลักอยู่ในเขตภาคกลางโดยเฉพาะจังหวัดราชบุรี ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีเพาะปลูกมะพร้าวน้ำหอมเป็นจำนวนมากที่สุดในประเทศไทย (สำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดราชบุรี, 2564) โดยมะพร้าวน้ำหอมมีการปลูกครอบคลุมพื้นที่ 7 อำเภอ แต่อำเภอที่มีการ

เพาะปลูกมะพร้าว น้ำหอมมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ อำเภอดำเนินสะดวก อำเภอวัดเพลง อำเภอบางแพ เนื่องจากจังหวัดราชบุรีมีพื้นที่ตั้งอยู่ภาคกลางด้านทิศตะวันตก มีแม่น้ำแม่กลองเป็นแม่น้ำสายหลัก ซึ่งพื้นที่ปลูกมะพร้าว น้ำหอมในจังหวัดราชบุรีจะอยู่บริเวณตอนกลางและด้าน ตะวันออกของจังหวัดซึ่งเป็นที่ราบลุ่มและพื้นที่ราบลุ่มต่ำ มีทั้งดินร่วนและดินเหนียว มีความอุดมสมบูรณ์ อีกทั้งลักษณะภูมิอากาศได้รับอิทธิพลจากมรสุมตะวันตกเฉียงใต้และทะเลอันดามัน แต่เนื่องจากมีเทือกเขาตะนาวศรีกั้นอยู่ จึงทำให้พื้นที่ติดเทือกเขาได้รับปริมาณฝนไม่มากนัก ซึ่งทำให้พื้นที่ปลูกมะพร้าว น้ำหอมจังหวัดราชบุรีมีปริมาณน้ำฝนเฉลี่ยทั้งปีไม่น้อยกว่า 1,500 – 2,000 มิลลิเมตร มีอุณหภูมิเฉลี่ยทั้งปี 35 องศาเซลเซียส ด้วยลักษณะดินและสภาพภูมิอากาศดังกล่าวจึงเหมาะกับการปลูกมะพร้าว น้ำหอมในจังหวัดราชบุรี อีกทั้งมะพร้าว น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีเป็นไม้ผลที่ใช้สารเคมีในการผลิตน้อยกว่าพืชผักและไม้ผลเศรษฐกิจชนิดอื่น และจัดได้ว่าเป็นแหล่งปลูกมะพร้าวที่ให้รสชาติของมะพร้าว น้ำหอม ที่มีความหวานอร่อยกว่าที่อื่น จากความได้เปรียบในด้านความสมบูรณ์ของธาตุอาหารในดิน เพราะอยู่ใกล้ปากแม่น้ำ หรือเป็นลุ่มแม่น้ำ มีลักษณะเป็นแอ่งกระทะ แร่ธาตุต่างๆ ถูกน้ำพัดพามาทับถมไว้ทำให้สภาพพื้นดินมีความอุดมสมบูรณ์ ส่งผลต่อผลประกอบการการผลิตมะพร้าว น้ำหอมที่มีคุณภาพมากที่สุด เป็นการยกระดับมาตรฐานการส่งออก และการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากมะพร้าว น้ำหอมที่ตรงกับความต้องการของตลาด (สำนักงานเกษตรจังหวัดราชบุรี, 2565) จากการสำรวจพบว่าพื้นที่ในจังหวัดราชบุรี มีพื้นที่ปลูกมะพร้าวมากถึง 1.2 แสนไร่ และมีผลผลิตอยู่ที่ประมาณ 341 ล้านบาท สร้างรายได้ต่อปี 5-6 หมื่นบาทต่อไร่ต่อปี ที่และมีการส่งออกไปยังประเทศจีนมากที่สุด (สำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดราชบุรี, 2564)

ทั้งนี้ มีสำนักสหกรณ์จังหวัดราชบุรี กรมส่งเสริมสหกรณ์ ได้เข้าไปช่วยส่งเสริมด้านการดำเนินธุรกิจ ให้คำแนะนำปรึกษาทั้งในด้านการตลาด การดำเนินงาน รวมถึงการพัฒนาทางด้านการผลิตให้กับเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอม และผลักดันให้มะพร้าว น้ำหอมของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอม ได้รับมาตรฐาน GAP คือการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดี (Good Agricultural Practices : GAP) หมายถึง แนวทางในการทำการเกษตร เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพดีและปลอดภัยตามมาตรฐานที่กำหนด โดยมีกระบวนการผลิตที่ต้องปลอดภัยต่อเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอม และต่อผู้บริโภค ปราศจากสารเคมี ไม่ทำให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม มีการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ได้ผลผลิตสูงคุ้มค่าการลงทุน การผลิตตามมาตรฐาน GAP ก่อให้เกิดความยั่งยืนทางการเกษตร สิ่งแวดล้อม เศรษฐกิจ และสังคม มาตรฐาน GAP เป็นมาตรฐานที่ครอบคลุมการผลิตสินค้าเกษตรอย่างครบวงจร นอกจากนี้ ทางสำนักงานสหกรณ์จังหวัดราชบุรียังส่งเสริมให้เกษตรกรนอกจากขายผลสดแล้ว ยังดำเนินการเพิ่มมูลค่าสินค้าในรูปแบบต่างๆ ทั้งความสำคัญของมะพร้าว

การสร้างนวัตกรรมจากมะพร้าวที่เป็นขนม เครื่องดื่ม สามารถส่งขาย สร้างงานสร้างรายได้ให้เกษตรกรเพิ่มขึ้นอีกทางด้วย โดยเฉพาะการนำมะพร้าวน้ำหอมที่ไม่ผ่านคุณภาพมาทำไอศกรีม และข้าวหลามมะพร้าวอ่อน เพื่อไม่ให้ผลผลิตสูญเปล่าอีกด้วย (สำนักงานสหกรณ์จังหวัดราชบุรี, 2564)

เกษตรกรในพื้นที่จังหวัดราชบุรีส่วนใหญ่ยึดอาชีพปลูกมะพร้าวน้ำหอมกันมานานกว่า 20 ปี มีล้งมะพร้าวน้ำหอมกระจายอยู่ทั่วไปเพื่อรองรับผลผลิตสำหรับป้อนเข้าสู่ตลาดทั้งในและต่างประเทศ นอกจากนี้มะพร้าวน้ำหอมในเขตพื้นที่จังหวัดราชบุรี ยังเป็นสินค้าที่บ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (Geographical Indication; GI) กล่าวคือ เป็นสินค้าที่ได้รับความคุ้มครองด้านทรัพย์สินทางปัญญาประเภทหนึ่ง เนื่องจากมีการปลูกมายาวนานและมีลักษณะเด่นเฉพาะ เนื่องจากมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี เป็นมะพร้าวพันธุ์เดี่ยว ใบสั้นกว่ามะพร้าวพันธุ์ไทยทั่วไป มีความหอมตั้งแต่แรกเมื่อขยี้ปลายรากมะพร้าวจะมีกลิ่นคล้ายใบเตย น้ำมะพร้าวมีกลิ่นหอมคล้ายใบเตย มีรสหวาน ทำให้เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคจำนวนมาก (สถาบันวิจัยพืชกรรมวิชาการเกษตร, 2562)

ดังนั้นเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีจึงมีโอกาสประสบความสำเร็จในการดำเนินงานที่สูงในตลาดมากกว่าคู่แข่งรายอื่น โดยเฉพาะในเรื่องของสภาพทางภูมิศาสตร์ที่เอื้ออำนวยต่อการทำการเกษตรอย่างมะพร้าวน้ำหอมที่ดียิ่งขึ้น ทำให้พื้นที่จังหวัดราชบุรีเป็นพื้นที่ที่ผู้ปลูกมะพร้าวมะพร้าวน้ำหอมมากที่สุด อีกทั้งยังมีความได้เปรียบทางการแข่งขันอีกด้วย

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายนอก (External Environment)

สภาพแวดล้อมภายนอก เป็นปัจจัยที่องค์กรหรือผู้ประกอบการไม่สามารถที่จะควบคุมจัดการได้โดยตรง แต่ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลต่อการดำเนินงานและการบรรลุเป้าหมายขององค์กรอย่างมาก หรือแม้แต่ความล้มเหลวขององค์กรในระยะยาวได้ ซึ่งผลกระทบเหล่านั้นจะก่อให้เกิดการสร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขันในธุรกิจ ทำให้ผู้บริหารมีความเข้าใจและตระหนักถึงปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอก เพื่อที่จะนำมาวิเคราะห์ผลกระทบที่จะเกิดขึ้นต่อองค์กรและนำไปใช้ในการดำเนินงานต่อไป

2.2.1 ความหมายและความสำคัญของสภาพแวดล้อมภายนอก

สภาพแวดล้อมภายนอก เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจ และการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กรเป็นอย่างมาก ซึ่งจะส่งผลต่อการเกิดความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขัน แต่ละองค์กรธุรกิจหรือผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมการเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้เลย ทางองค์กรจึงต้องมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ เพื่อนำไปปรับปรุงให้เข้ากับการดำเนินงาน และนำมาประยุกต์ใช้ในการกำหนดกลยุทธ์ภายในองค์กรเพื่อให้องค์กรมีความได้เปรียบทางการแข่งขัน (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2561)

สภาพแวดล้อมภายนอก เป็นเหตุการณ์ หรือสิ่งต่างๆที่มีอิทธิพล ที่ส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจขององค์กรในทางใดทางหนึ่งต่อการดำเนินธุรกิจ อิทธิพลเหล่านี้มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา และองค์กรไม่สามารถควบคุมได้ (จักษวล วงศ์มณี, 2561)

สภาพแวดล้อมภายนอก เป็นปัจจัยที่อยู่ภายนอก ที่ไม่สามารถคาดเดาหรือกำหนดทิศทางให้ เป็นไปตามที่ต้องการได้ และแผนการดำเนินงานขององค์กรที่วางไว้ได้ อีกทั้งยังสามารถส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานในองค์กรได้ทั้งทางบวกและทางลบ เป็นแรงกระตุ้นจากภายนอกที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ตามแผนงานที่ตั้งไว้ ซึ่งปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้มีการปรับเปลี่ยนอยู่เสมอ สามารถก่อให้เกิดทั้งปัญหาใน การทำงานและโอกาสต่อการลงทุน ต่อการดำเนินงานขององค์กร (ภาวิณี กาญจนภา, 2561)

สภาพแวดล้อมภายนอก เป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ แต่สามารถที่จะคาดการณ์ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงเพื่อนำมาวิเคราะห์ มาใช้ในการประกอบการตัดสินใจได้ว่าปัจจัยในด้านไหน บ้างที่สามารถนำมาใช้ประโยชน์หรือเป็นอุปสรรคที่ควรหลีกเลี่ยง ซึ่งมีความสำคัญต่อการกำหนดกลยุทธ์และความสำเร็จหรือความล้มเหลวขององค์กร (ปรีดี นกุลสมปรารถนา, 2563)

สภาพแวดล้อมภายนอก ส่งผลกระทบต่อ การดำเนินการขององค์กร ที่อาจก่อให้เกิดทั้งเชิง บวกและเชิงลบต่อการดำเนินงานในปัจจุบันและอนาคต จึงเป็นปัจจัยที่องค์กรไม่สามารถที่จะควบคุม ได้ องค์กรต้องมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกอยู่เสมอ เพื่อนำมาใช้ในการวิเคราะห์ วางแผน ในการทำงาน (โสธยา สุภาพล และคณะ, 2562)

จากความหมายข้างต้นสรุปความได้ว่า สภาพแวดล้อมภายนอก เป็นปัจจัยที่ไม่สามารถ ควบคุมได้ และคาดเดายาก ทำให้มีความสำคัญอย่างยิ่งในการดำเนินงาน โดยเฉพาะกับการทำ การเกษตรอย่างมะพร้าวน้ำหอม ที่เกษตรกรต้องมีการวิเคราะห์เพื่อประเมินสถานการณ์ นำข้อมูล จากการวิเคราะห์มาพัฒนาในปัจจุบันและโอกาสการพัฒนาในอนาคต เพื่อเพิ่มศักยภาพในการผลิต และให้มีประสิทธิภาพในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันเหนือคู่แข่งต่อไป

2.2.2 สภาพแวดล้อมภายนอก (External Environment)

สภาพแวดล้อมภายนอก เป็นปัจจัยที่องค์กรไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งผู้บริหารจะต้องให้ ความสำคัญเนื่องจากมีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจ ที่ผู้บริหารจะต้องทำการปรับปรุงการดำเนินงานให้ สอดคล้องกับสภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป (แฉะ แฉะ, 2560)

1. ด้านการเมือง (Political Factor)

ด้านการเมือง มีที่มาจากนโยบายต่าง ๆ ของรัฐบาล กฎหมาย รวมไปถึงจนถึงระเบียบข้อบังคับ ภาษีต่าง ๆ ซึ่งเป็นข้อกำหนดของสังคม ที่องค์กรต้องปฏิบัติตาม ผู้บริหารจึงต้องศึกษาการ เปลี่ยนแปลง และแนวโน้มที่จะเปลี่ยนแปลงทางการเมือง และกฎหมายเพื่อนำมาประกอบการ

ตัดสินใจในการวางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินงาน อิทธิพลทางการเมืองมีผลต่อองค์การธุรกิจ โดยอิทธิพลทางการเมืองจะมีส่วนในการช่วยเหลือและส่งเสริมกิจกรรมที่มีผลต่อการพัฒนาประเทศตามนโยบายการเมืองของรัฐบาล เพื่อนำมาสู่การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยเฉพาะกับการเกษตรอย่างมะพร้าว น้ำหอม ซึ่งปัจจัยทางด้านการเมืองจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก ยิ่งถ้าภาครัฐมีส่วนช่วยในการสนับสนุนในการทำการเกษตร จะยิ่งเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขัน และสามารถเพิ่มผลผลิตในการส่งออกได้ (ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร, 2563)

2. ด้านเศรษฐกิจ (Economic Factor)

ด้านเศรษฐกิจ จะเกี่ยวข้องกับระบบเศรษฐกิจของประเทศ เป็นเครื่องบ่งชี้ให้เห็นถึงปริมาณการใช้ทรัพยากร และขับเคลื่อนกระบวนการทางธุรกิจทั้งภายในและระหว่างในองค์กร ซึ่งสิ่งที่คุณบริหารธุรกิจต้องคำนึงถึงเกี่ยวกับสภาพเศรษฐกิจคือ วิกฤตการณ์เงินเฟ้อ อัตราดอกเบี้ย ภาวะการว่างงาน อำนาจในการซื้อของผู้บริโภค อัตราการแลกเปลี่ยนเงินตรา และปัจจัยอื่น ๆ ที่สำคัญอีกมากมาย ที่จะส่งผลกระทบต่อการทำงาน รายได้ และผลกำไร ซึ่งผู้ประกอบการควรพิจารณาและติดตามอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำมาใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินงานได้ (สุพิศา รัตนวิชา, 2565)

3. ด้านสังคมและวัฒนธรรม (Social and Culture Factor)

ด้านสังคมและวัฒนธรรม เกี่ยวกับลักษณะทางสังคมและวัฒนธรรมในแต่ละพื้นที่ที่มีความแตกต่างกันออกไป รวมถึงรูปแบบการดำเนินชีวิตของคนในสังคม ค่านิยม ทัศนคติ ความต้องการและลักษณะของคนในสังคม รวมทั้งลักษณะเกี่ยวกับประชากรเป็นอีกรูปแบบหนึ่งของปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรม ไม่ว่าจะเป็จำนวนประชากร พฤติกรรมทางด้านศาสนา และความเชื่อ ล้วนแต่มีผลต่อผลิตภัณฑ์และบริการขององค์การธุรกิจที่ต้องปรับตัวให้เข้ากับสภาพสังคมที่เปลี่ยนไป (ศรีบังอร รัตนวงศ์สวัสดิ์ และศรีณย์ ธิติลักษณ์, 2564)

4. ด้านเทคโนโลยี (Technology Factor)

ด้านเทคโนโลยี มีการเปลี่ยนแปลงและก้าวหน้าอยู่ตลอดเวลา ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อการทำงานขององค์กรในหลาย ๆ ด้าน ผู้บริหารจึงต้องคำนึงถึงปัจจัยที่เป็นตัวแปรทางเทคโนโลยีโดยนำมาปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย ทั้งด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ที่นำมาใช้ในการดำเนินงาน เพราะเทคโนโลยีในปัจจุบันมีส่วนทำให้เกิดโอกาสทำธุรกิจอย่างมากที่ผู้บริหารต้องให้ความสนใจในการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว เพื่อนำมาใช้ในการแข่งขันจนเป็นผลทำให้ได้เปรียบในการแข่งขันได้ (ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร, 2563)

เทคโนโลยีทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในองค์กร ทำให้องค์กรต้องพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีอยู่ตลอดเวลา นอกจากนี้องค์กรยังต้องส่งเสริมและพัฒนาให้บุคลากรมีความรู้ ทักษะ และ

ความสามารถในการปฏิบัติงานร่วมกับเทคโนโลยีใหม่ ตลอดจนพัฒนาระบบงานและโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีที่นำมาใช้ด้วย (น้ำลิน เทียมแก้ว, 2561)

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมจะทำให้ผู้บริหารทราบถึงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงและผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมนั้น ๆ เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีต้องนำเอาข้อมูลที่ได้ นำมาวิเคราะห์เพื่อนำมาใช้ประโยชน์ในการวางแผนในการดำเนินงาน โดยถือเป็นการยกระดับการเพาะปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่ราชบุรีให้ดีขึ้นอีกด้วย และมีการกำหนดกลยุทธ์ได้อย่างเหมาะสมเพื่อนำไปใช้ในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันต่อไป

2.2.3 ประโยชน์ของการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมขององค์กรมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำเนินงานธุรกิจสามารถนำไปใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ต่าง ๆ ขององค์กร ที่จะทำให้เราทราบถึงโอกาสใหม่ ๆ ในการทำธุรกิจ หรือแม้แต่ปัญหาที่กำลังเกิดขึ้น เพื่อที่จะสามารถนำไปใช้ในการแก้ปัญหา ช่วยในการตัดสินใจในการวางแผนหรือกำหนดกลยุทธ์ขององค์กรเพื่อที่จะสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้เหนือกว่าคู่แข่งและนำไปสู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจได้

Balasundaram (2008) กล่าวว่า วิเคราะห์สภาพแวดล้อมขององค์กร เป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งการวางแผนกลยุทธ์ที่เป็นการเปิดโอกาสให้กับธุรกิจ รวมถึงการมองเห็นถึงอุปสรรคในการดำเนินงานที่จะสามารถช่วยให้ตัดสินใจในการเลือกกลยุทธ์ในการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ประกอบการจึงต้องตระหนักถึงความจำเป็นที่จะต้องศึกษาสภาพแวดล้อมขององค์กรอย่างสม่ำเสมอ และรวบรวมข้อมูลที่ได้มาใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ ปรับปรุง และพัฒนาวิธีการดำเนินงานให้ประสบความสำเร็จ

Akdogan and Cingoz (2012) กล่าวว่า การยอมรับการเปลี่ยนแปลงจะเป็นตัวกำหนดความสำเร็จ ความล้มเหลวหรือความอยู่รอด เนื่องจากสิ่งแวดล้อมขององค์กรมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา องค์กรต่างๆ จึงต้องเผชิญกับความท้าทายใหม่ ๆ ในทุกวัน อีกทั้งในปัจจุบันที่มีการแข่งขันที่รุนแรงเพิ่มมากขึ้น และความเสี่ยงที่เป็นอุปสรรคไม่ให้อธุรกิจบรรลุเป้าหมาย ดังนั้นการยอมรับและเปลี่ยนแปลงตามสภาพแวดล้อมนั้นจะช่วยให้องค์กรสามารถอยู่รอด และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกันได้

ในปัจจุบันทุกองค์กรที่ประสบความสำเร็จได้นั้น ส่วนหนึ่งมาจากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมขององค์กร เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถรู้ทันความเสี่ยงหรืออุปสรรคที่กำลังจะเกิดขึ้น และสามารถแก้ไขปัญหานั้นได้อย่างทันที อีกทั้งจากการวิเคราะห์จะสามารถมองเห็นถึงจุดเด่นขององค์กรของเรา จะได้นำข้อมูลส่วนนั้นนำมาวิเคราะห์เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในการพัฒนา นำไปต่อยอดให้องค์กรประสบความสำเร็จได้

2.3 แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ (Entrepreneur Characteristic)

คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการเป็นทั้งความสามารถและลักษณะเด่นที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ อีกทั้งยังสามารถช่วยให้องค์กรนั้นเกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการทำงาน มีความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เหนือกว่าคู่แข่ง รวมถึงเป็นส่วนสำคัญต่อความสำเร็จในการดำเนินงาน

2.3.1 ความหมายของผู้ประกอบการ

บุคคลที่เป็นผู้แรกเริ่มในการจัดตั้งธุรกิจ หรือบุคคลที่ค้นหาความต้องการของตลาดเพื่อตอบสนองความต้องการนั้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการหาผลกำไรและการเติบโตในการประกอบกิจการ โดยผู้ประกอบการนั้นจะต้องเผชิญกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนทางธุรกิจ จากการศึกษาค้นคว้าได้มีนักวิชาการหลายท่านได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการไว้ ดังนี้

Zimmerer and Scarborough (1996) ได้ให้ความหมายของคุณลักษณะของผู้ประกอบการว่าเป็นบุคคลที่เป็นผู้ริเริ่มก่อตั้งธุรกิจใหม่ จากการหาโอกาสและความเป็นไปได้ และนำทรัพยากรมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อผลกำไรและความก้าวหน้าขององค์กร โดยต้องเผชิญกับอุปสรรคและปัญหาที่หลากหลาย

Frese (2000) ได้กล่าวว่า ผู้ประกอบการคือ บุคคลที่เป็นผู้ริเริ่มในการก่อตั้งองค์กร ซึ่งเป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วน ที่ดำเนินธุรกิจเพื่อหวังผลกำไรและความพึงพอใจ และยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ในการดำเนินธุรกิจ

อำนาจ ชีระวนิช (2561) ได้ให้ความหมาย คุณลักษณะของผู้ประกอบการว่าเป็นบุคคลที่แสวงหาความต้องการของตลาดและริเริ่มก่อตั้งธุรกิจนั้นเพื่อที่จะตอบสนองต่อความต้องการดังกล่าว โดยยอมรับในความเสี่ยงและความไม่แน่นอนจากการดำเนินงานเพื่อให้ได้มาซึ่งผลกำไร ซึ่งผู้ประกอบการมีการวางแผนอย่างรอบคอบ พยายามอย่างเต็มที่ และตัดสินใจตามกระบวนการของการดำเนินงานนั้นเพื่อความสำเร็จของธุรกิจ

เจษฎา จันทรา (2562) ให้ความหมายของผู้ประกอบการ คือ บุคคล หรือ กลุ่มบุคคลที่ได้ริเริ่มดำเนินการก่อตั้งองค์กรขึ้นมา เพื่อมุ่งหวังผลตอบแทนจากการดำเนินธุรกิจ และมีความตั้งใจพยายามสู่ความสำเร็จ ท่ามกลางอุปสรรคที่ต้องเจอ

พัชรินทร์ เพชรช่วย และรัตติยาภรณ์ รอดสีเสน (2564) ได้ให้ความหมายของคุณลักษณะของผู้ประกอบการ (Entrepreneur Characteristic) หมายถึง ผู้ที่เริ่มก่อตั้งและกล้าที่จะเผชิญหน้าที่จะรับความเสี่ยงจากการลงทุน โดยใช้องค์ประกอบในการผลิตที่หลากหลาย ประกอบกับทักษะความสามารถและประสบการณ์ในการทำงาน รวมถึงกระบวนการในการดำเนินงานในรูปแบบที่เหมาะสม เพื่อสร้างสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าและผู้ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่ดี เกิดจากการพัฒนาตนเองให้มีความสามารถในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ เพื่อจะได้เป็นเครื่องชี้้นำทางให้เกิดความสำเร็จในการประกอบการ

จากความหมายดังกล่าวสามารถสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการ คือ บุคคลที่ริเริ่มก่อตั้งธุรกิจขึ้นมา จากการมองเห็นความต้องการของตลาด หรือ มองเห็นโอกาสในทางธุรกิจ โดยมีเป้าหมายเพื่อมุ่งหวังผลตอบแทน และเพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ในขณะที่จะต้องพร้อมยอมรับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ

2.3.2 ความสำคัญของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนาภาคธุรกิจและภาคสังคม เนื่องจากสามารถช่วยให้ตอบสนองความต้องการของประชาชนได้อย่างทั่วถึง ทำให้ต้นทุนของสินค้าหรือบริการต่าง ๆ มีราคาที่สามารถจับต้องได้ เพราะมีตัวแทนจำหน่ายกระจายอยู่เป็นจำนวนมากครอบคลุมทั่วประเทศ เกิดการค้าแบบผูกขาดน้อยลง อีกทั้งผู้ประกอบการจะมีความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมและสถานการณ์ทั่วไปของประเทศ และยังช่วยเพิ่มโอกาสในการทำงานของผู้คนในสังคมทั้งที่มีทักษะหรือไม่มีก็ตาม หรือแม้แต่ผู้ที่ต้องการฝึกอบรม เพื่อให้ได้รับประสบการณ์ในการสร้างอนาคตที่ดีให้กับตนเอง รวมถึงช่วยลดการกระจุกตัวและทำให้เกิดการกระจายตัวของแรงงานไปสู่ภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศ ก่อให้เกิดการพัฒนาและเกิดความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ หากผู้ประกอบการได้รับการยกย่องจากสังคมและได้รับการสนับสนุนจากประชาชนหรือลูกค้า ก็จะทำให้ดำเนินธุรกิจที่มีความรับผิดชอบต่อลูกค้าและสังคมโดยรวม โดยไม่คำนึงถึงการมุ่งแสวงหาผลกำไรเพียงอย่างเดียว (ฉัตรรัตน์ วิศาลเวทย์, 2562)

2.3.3 แนวคิดคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในปัจจุบัน ส่วนมากจากการที่มีผู้ประกอบการที่มีคุณลักษณะที่ดี สามารถปฏิบัติงานตามแผนการดำเนินงาน หรือกลยุทธ์ที่วางไว้ได้ อีกทั้งยังสามารถเผชิญหน้ากับเหตุการณ์เฉพาะหน้าที่มีความท้าทาย แปลงใหม่ และแตกต่าง ที่จะช่วยให้องค์กรมีความโดดเด่นกว่า คู่แข่งขันได้ (Eisner, 2007) คุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการทำให้ธุรกิจ เติบโต และมีความก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องมีความพยายามในการพัฒนา และ ค้นหาวิธีการในการประกอบธุรกิจของตนเองให้ประสบความสำเร็จ

Miller (1983) กล่าวว่า คุณลักษณะผู้ประกอบการ คือ ค่านิยม ความเชื่อ พฤติกรรมที่แสดง ออกมาในการดำเนินงาน ที่มีส่วนสำคัญต่อผลการดำเนินงานขององค์กร การเติบโต รวมถึงความ ได้เปรียบทางการแข่งขันที่เหนือกว่าคู่แข่ง จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ประกอบการต้องมีคุณลักษณะเฉพาะ ไม่ว่าจะ เป็นความกล้าเสี่ยง และการทำงานเชิงรุก

Hodgetts and Kuratko (1995) ได้กล่าวถึงคุณลักษณะที่เป็นปัจจัยพื้นฐานของ ผู้ประกอบการ ที่ประสบความสำเร็จ 10 คุณลักษณะ ได้แก่

1. ความสามารถเชิงเทคนิค (Technical Competence) เป็นคุณลักษณะที่มีความสำคัญ เนื่องจากเป็นลักษณะเฉพาะของผู้ประกอบการที่จะมีความได้เปรียบในด้านเทคนิคและความเข้าใจ อย่างถ่องแท้ในธุรกิจที่กำลังดำเนินการอยู่

2. ความสามารถทางจิตใจ (Mental Ability) เป็นความสามารถในการที่จะรับรู้ เข้าใจ ใน การที่จะพัฒนากลยุทธ์การแข่งขัน ซึ่งผู้ประกอบการควรเป็นผู้ที่มีความหลากหลาย สามารถที่จะ นำไปใช้ได้อย่างเหมาะสม รวมถึงสามารถพัฒนาแผนงาน บุคลากรงานต่าง ๆ เข้าด้วยกัน

3. การแสวงหาโอกาส (Opportunity Orientation) ผู้ประกอบการที่จะสามารถประสบความสำเร็จ และพัฒนาธุรกิจในการดำเนินงานได้นั้น จะต้องเป็นผู้ที่แสวงหาโอกาสมากกว่าปัจจัยด้าน อื่น ๆ เช่น ด้านทรัพยากรหรือกลยุทธ์ เพื่อกำหนดเป้าหมายขององค์กร การแสวงหาโอกาสจะช่วยให้ ผู้ประกอบการเพิ่มโอกาสในการทำกำไรของธุรกิจให้มากยิ่งขึ้น

4. ความริเริ่มและความรับผิดชอบ (Initiative and Responsibility) ผู้ประกอบการจะต้อง เป็นผู้ริเริ่มก่อตั้งธุรกิจด้วยตนเอง จะต้องมีความรับผิดชอบต่อความสำเร็จหรือความล้มเหลวในการ ดำเนินงาน และต้องเผชิญหน้าเพื่อที่จะแก้ไขปัญหาที่นั้น ๆ ของธุรกิจ

5. ความซื่อสัตย์และความน่าเชื่อถือ (Integrity and Reliability) ความน่าเชื่อถือและความ ซื่อสัตย์ของผู้ประกอบการเป็นปัจจัยที่สำคัญ เพราะเป็นส่วนในการสร้างความไว้วางใจและความ เชื่อมั่นและการยอมรับจากบุคคลอื่น ๆ อยู่เสมอ

6. ความอดทนต่อความล้มเหลว (Tolerance for Failure) ก่อนที่ผู้ประกอบการจะประสบความสำเร็จได้นั้น จะต้องเรียนรู้จากประสบการณ์ที่ล้มเหลวในอดีต นำมาปรับปรุงแก้ไขให้การทำงานดีมากยิ่งขึ้น ใช้ความอดทนในการฝ่าปัญหาที่เกิดขึ้น และมองหาโอกาสใหม่ ๆ ของธุรกิจ

7. การควบคุมปัจจัยที่เกี่ยวข้องภายใน (Internal Locus of Control) ผู้ประกอบที่จะประสบความสำเร็จ จะมีความเชื่อมั่นในตนเอง มองโลกในแง่บวก เชื่อมั่นว่าตนเองจะสามารถประกอบธุรกิจให้สำเร็จต่อไปได้

8. ทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์ (Human Relation Skills) จะต้องมีความสามารถในการสื่อสารกับบุคคลอื่นที่ดี ไม่ว่าจะเป็นพนักงาน กลุ่มธุรกิจ และลูกค้า ต้องสื่อสารให้มีความเข้าใจตรงกัน อีกทั้งต้องมีวิธีการจูงใจให้พนักงานอยากทำงาน ตั้งใจในการทำงาน และความมีภาวะผู้นำของผู้ประกอบการ

9. ความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ (High Achievement Drive) ผู้ประกอบการจะต้องมีความมุ่งมั่นที่จะทำงานให้ประสบความสำเร็จ ด้วยความมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล แสวงหาโอกาสใหม่ ๆ อยู่เสมอ กล้าเผชิญหน้ากับความเสี่ยงและความไม่แน่นอน ติดตามประเมินผลการดำเนินงานอยู่เสมอเพื่อที่จะพัฒนาการทำงานให้มีความสำเร็จมากขึ้นต่อไป

10. ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity) ผู้ประกอบการที่มีความคิดสร้างสรรค์ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านความคิดค้นพัฒนาด้านนวัตกรรม ที่เป็นประโยชน์ สามารถนำมาพัฒนารูปแบบการทำงานใหม่ๆ ที่ดีขึ้นได้รวมถึงมีการขยายองค์ความรู้ในธุรกิจเพื่อนำมาใช้ในการพัฒนางานของตนเอง

Dess and Taylor (2005) กล่าวว่า มิติของการเป็นผู้ประกอบการ ประกอบไปด้วย 5 มิติ ได้แก่ ความเป็นตัวของตัวเอง ความมีนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง ความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ และความกล้าในการแข่งขันซึ่งรายละเอียดของแต่ละมิตินี้มีรายละเอียดดังนี้

1. ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) หมายถึง ความตั้งใจและความสามารถในการหาหนทางสร้างโอกาสให้แก่ตนเอง เป็นผู้ที่สามารถทำงานได้ด้วยตนเอง มีการปฏิบัติงานด้วยความเป็นอิสระ และสามารถตัดสินใจได้ในสถานการณ์บีบบังคับ จะช่วยให้เกิดแนวคิดใหม่ ๆ ในการดำเนินงาน ซึ่งถือเป็นจุดแข็งในการพัฒนาความสามารถขององค์กรและนำไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

2. ความมีนวัตกรรม (Innovativeness) หมายถึง ความพยายามที่จะแสวงหาความคิดใหม่ ริเริ่มสิ่งใหม่ การทดลองใหม่ หรือ การสร้างสรรค์ที่จะนำไปสู่ผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ๆ ขององค์กร ผู้ประกอบการที่มีการสนับสนุน และการลงทุนในเทคโนโลยีใหม่ๆ รวมถึงการวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่องในองค์กรจะช่วยให้เกิดความคิดสร้างสรรค์และเกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันทางได้

3. ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking) หมายถึง การแสดงออกถึงความพยายามที่จะแสวงหาโอกาสใหม่ ๆ โดยมีการตรวจสอบติดตามแนวโน้มความต้องการของลูกค้าในตลาด มีการคาดการณ์การเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต การมีความพยายามที่จะแสวงหาสินค้าหรือแหล่งวัตถุดิบต่างๆ ที่มีต้นทุนต่ำ จะช่วยให้องค์กรมีการทำงานเชิงรุก และมีความได้เปรียบทางการแข่งขันทางด้านต้นทุน ซึ่งองค์กรจะได้รับผลประโยชน์จากความได้เปรียบดังกล่าวในรูปแบบของผลกำไร

4. ความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ (Proactiveness) หมายถึง ความสามารถในการควบคุมและการคาดการณ์สถานการณ์ต่าง ๆ ของอุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นได้หรือการเปลี่ยนแปลงในอนาคต ซึ่งแสดงให้เห็นถึงวิสัยทัศน์การมองของผู้ประกอบการในการคาดการณ์เหตุการณ์ในอนาคต ที่จะมาพร้อมเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ ๆ หรือกระบวนการการทำงานใหม่ที่ต้องลองทำ

5. ความกล้าในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness) หมายถึง ผู้ประกอบการมีความพยายามที่จะพัฒนาความสามารถเพื่อแข่งขันกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อครองตำแหน่งทางการตลาด โดยใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ ให้กิจการมีความได้เปรียบเหนือกว่า เพื่อให้คู่แข่งทั้งรายใหม่ และรายเก่า สามารถที่จะเข้ามาได้ยากมากขึ้น

จากการทบทวนแนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับ คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ทำให้ได้ข้อสรุปว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการ คือ เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว นำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีนั้น ต้องมีจุดเด่น ลักษณะเด่น หรือความสามารถเชี่ยวชาญในงานที่ได้ทำอยู่ หรือแม้แต่ต้องสามารถกล้าเผชิญหน้า หรือควบคุมสถานการณ์ที่ไม่คาดคิดที่เกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งความสามารถดังกล่าวนี้มีส่วนสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจในระยะยาว และสามารถช่วยให้ธุรกิจมีประสิทธิภาพ มีความได้เปรียบในการแข่งขันเหนือคู่แข่ง รวมถึงมีส่วนสำคัญต่อความสำเร็จในการดำเนินงานได้

2.4 แนวคิดและทฤษฎีความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage)

ความได้เปรียบที่ธุรกิจมีเหนือกว่าคู่แข่งจนทำให้ธุรกิจสามารถผลิตหรือเข้าถึงลูกค้าได้ในต้นทุนที่ต่ำกว่า ซึ่งทำให้ธุรกิจสามารถทำกำไรได้มากกว่า ซึ่งการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage) ถือได้ว่ามีความสำคัญต่อการวางแผนกลยุทธ์ เพราะเป็นสิ่งที่เป็นความสามารถเฉพาะที่คู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบได้

2.4.1 ความหมายของความได้เปรียบทางการแข่งขัน

ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าข้อมูล งานวิจัย เอกสารที่เกี่ยวข้องกับความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยมีนักวิชาการ ผู้วิจัยหลายท่านได้ศึกษาและได้ให้คำนิยามและความหมายของความได้เปรียบในการแข่งขัน ดังนี้

Porter (1980) ให้ความหมายว่า กลยุทธ์ที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันเหนือคู่แข่ง ด้วยการใช้ต้นทุนในการผลิตที่ต่ำกว่าคู่แข่ง แต่ผลิตสินค้าที่มีประสิทธิภาพที่ดีที่สุดออกมาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ลูกค้า และมีปัจจัยอื่น ๆ อีกหลายด้านที่เหนือกว่าคู่แข่ง ซึ่งต้องสร้างความแตกต่างใน 3 ด้าน ได้แก่ กลยุทธ์การมุ่งเน้นตลาดเฉพาะส่วน (Focus or Niche Strategy) กลยุทธ์การสร้าง ความแตกต่าง (Differentiation Strategy) และกลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุน (A Low-Cost Leadership Strategy)

Dunn and Burley (1994) กล่าวว่า ความได้เปรียบทางการแข่งขัน เป็นการใช้ความสามารถในด้านที่ตนเองถนัดที่หลากหลาย ซึ่งมีความโดดเด่นแตกต่างจากผู้อื่น ไม่ว่าจะเป็นด้านนวัตกรรม ด้านความสร้างสรรค์ ความแปลกใหม่ ที่บุคคลอื่นไม่สามารถเลียนแบบได้ ซึ่งเกิดจากการใช้ทรัพยากรที่มีคุณค่า หรือมีความเป็นลักษณะเฉพาะสูง มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ

เรวัตร์ ชาตรีวิศิษฎ์ และคณะ (2553) ให้ความหมายว่า ความสามารถที่เป็นเลิศในการขายสินค้าและบริการ 3 ด้าน ได้แก่ 1) การขายสินค้าที่ถูกกว่า (Cost Leadership) 2) ขายสินค้าและบริการให้ราคาที่ดีกว่า (Differentiation) และ 3) การตอบสนองต่อลูกค้าได้เร็วกว่าคู่แข่ง (Quick Response)

สุวัฒน์ ศิริรินทร์ (2563) กล่าวว่า ความได้เปรียบทางการแข่งขัน หมายถึง ความสามารถในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้วยการตอบสนองความต้องการ รวมถึงต้องสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าให้เหนือกว่าคู่แข่ง สามารถที่จะปรับเปลี่ยนหรือมีการเปลี่ยนแปลงและยืดหยุ่นได้ตลอดเวลาเพื่อปรับให้เหมาะสมกับลูกค้าเป้าหมายขององค์กร และการสร้างความแตกต่างในตัวสินค้าให้โดดเด่นกว่าคู่แข่ง

จากความหมายข้างต้นสรุปได้ว่าความได้เปรียบทางการแข่งขัน หมายถึง ความสามารถที่เป็นเลิศขององค์กรหนึ่งในการดำเนินกลยุทธ์วิธีต่าง ๆ เพื่อเสนอขายสินค้าและบริการที่มีความโดดเด่น มีคุณค่า ประสิทธิภาพสูงเหนือกว่าคู่แข่งโดยอยู่บนพื้นฐานการสร้าง ความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า

2.4.2 ความสำคัญและประโยชน์

ยุภาพร ยุภาส (2562) กล่าวว่า ความสำคัญและประโยชน์ของกลยุทธ์สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ทำให้เกิดการกำหนดทิศทางขององค์กร ให้มีวิสัยทัศน์ในการมองภาพที่กว้างมากขึ้น และจะทำให้การกำหนดกลยุทธ์ขององค์กรมีความชัดเจน เพื่อให้ผู้บริหารได้รับรู้ถึงจุดอ่อน และความไม่ชัดเจนของการบริหารที่ผ่านมา อีกทั้งยังก่อให้เกิดความก้าวหน้า คำนึงถึงทั้งผลกระทบในระยะสั้น และระยะยาว เพื่อมุ่งไปสู่ผลสำเร็จในการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ประโยชน์ที่ได้นั้น องค์กรจะนำมาใช้ในการทำความเข้าใจในทิศทางขององค์กรให้มีความชัดเจน นำไปใช้ในการ

ดำเนินธุรกิจให้เกิดผลสำเร็จได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงให้ผู้ประกอบการสามารถนำมาใช้ในการกำหนดกลยุทธ์นำมาปฏิบัติใช้ในองค์กรได้อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์ที่เผชิญต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อองค์กรได้

2.4.3 แนวคิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน

กลยุทธ์ทางธุรกิจเป็นปัจจัยสำคัญของการเกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน ธุรกิจที่มีความสามารถที่โดดเด่น เหนือกว่าคู่แข่งและยังคงรักษาลูกค้าไม่ให้ถูกคู่แข่งแย่งไปได้นั้น มีวิธีการที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นการผลิตสินค้าและบริการให้มีคุณภาพให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด และมีต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่ง เนื่องจากการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้ประสบความสำเร็จได้นั้น องค์กรต้องมุ่งมั่นที่จะจัดหาสิ่งที่ดีเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ให้ลูกค้ามีความรู้สึกคุ้มค่า และยินดีที่จะจ่ายไม่ว่าจะราคาสูงมากแค่ไหนก็ตาม กล่าวคือต้องสร้างคุณค่าให้กับตัวสินค้าเพื่อให้ลูกค้ารู้สึกพอใจนั่นเอง (John Collins, 2005) ซึ่งการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน เป็นการทำบางสิ่งที่คุณคู่แข่งไม่สามารถทำได้ โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการให้แก่ลูกค้าได้อย่างเหนือความคาดหมาย หรือ การนำเสนอคุณค่าแก่ลูกค้าที่คุณคู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบได้ โดยความได้เปรียบในการแข่งขันมีส่วนสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ มีความก้าวหน้าเจริญเติบโตและยั่งยืนได้

Porter (1980) กล่าวว่า ความได้เปรียบในการแข่งขัน เป็นกลยุทธ์ที่ทำให้องค์กรอยู่ในตำแหน่งที่เหนือกว่าคู่แข่ง และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยคุณค่าที่เหนือกว่าคู่แข่ง โดยมีกลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน วิธีหรือแบบแผนปฏิบัติการที่เกี่ยวข้องกับการแบ่งทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด ให้เกิดข้อได้เปรียบ สามารถบรรลุถึงวัตถุประสงค์อย่างใดอย่างหนึ่งหรือโดยได้รับความเสี่ยงน้อยที่สุด ในระดับที่ยอมรับได้เพื่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันเหนือคู่แข่งภายในอุตสาหกรรมด้วยวิธีดังต่อไปนี้

(1) การเป็นผู้นำทางด้านต้นทุน (Cost Leadership) เป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีคุณภาพ มีประสิทธิภาพ และคุณประโยชน์ทัดเทียมคู่แข่งในตลาดเดียวกัน ในขณะที่องค์กรมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าคู่แข่ง จึงสามารถนำเสนอสินค้าหรือบริการได้ในราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่งส่งผลให้องค์กรมีความได้เปรียบในการแข่งขัน และมีส่วนแบ่งตลาดที่เพิ่มมากขึ้น

(2) การสร้างความแตกต่าง (Differentiation) องค์กรสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์สินค้าหรือบริการที่มีจุดเด่น มีประสิทธิภาพ และคุณประโยชน์เหนือกว่าคู่แข่งในตลาดเดียวกัน หรือเรียกว่ามีความได้เปรียบทางการสร้างสร้างความแตกต่าง

(3) การมุ่งตลาดเฉพาะส่วน (Market Focus) เป็นการมุ่งกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ หรือกำหนดกลุ่มเป้าหมายให้แคบลงเพื่อให้องค์กรสามารถศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคกลุ่มนี้ได้อย่างชัดเจน และสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มนี้ได้อย่างสูงสุดจนเกิดความภักดี มีความถึในการซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้องค์กรสามารถจำหน่ายสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้บริโภคกลุ่มนี้ได้อย่างต่อเนื่องในอนาคตได้

ธีรยุส วัฒนาศุโข (2548) กล่าวถึงแนวคิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน 4 ประการ ดังนี้

1. ความได้เปรียบทางด้านต้นทุน (Cost Advantage) ธุรกิจจะมุ่งเน้นการผลิตสินค้า และบริการที่มีอยู่ในต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่งให้ต่ำที่สุดเท่าที่ระดับความต้องการของตลาดจะยอมรับได้ เพื่อเพิ่มกำไรและขยายขอบเขตทางการตลาดให้กว้างขึ้น

2. ความได้เปรียบด้านความแตกต่าง (Differentiation Advantage) ธุรกิจจะมุ่งเน้นการผลิตสร้างลักษณะสินค้าและบริการที่มีคุณลักษณะที่โดดเด่นมีความแตกต่าง มีเอกลักษณ์ไม่เหมือนกับคู่แข่งรายอื่น ที่เกินความคาดหวังที่ลูกค้าคาดว่าจะได้รับ

3. ความได้เปรียบทางการแข่งขันโดยมุ่งเน้นตลาดบางส่วน (Market Focus) ธุรกิจจะมุ่งเน้นเจาะตลาดบางส่วน โดยการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ในส่วนที่องค์กรมีความสามารถในการผลิตสินค้าเพื่อสามารถเข้าถึงลูกค้าเฉพาะกลุ่มเท่านั้น

4. การตอบสนองอย่างรวดเร็ว (Quick Response) เป็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างคล่องตัว ไม่ว่าจะเป็นการนำเสนอสินค้าใหม่ การปรับปรุงสินค้าหรือแม้แต่การตัดสินใจของการบริหารจัดการ การมุ่งตอบสนองที่รวดเร็วเป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญสำหรับการจัดการเชิงกลยุทธ์ ในองค์กรสมัยใหม่เนื่องจากเป็นสิ่งที่ลูกค้าทุกคนมีความต้องการและพึงพอใจต่อการดำเนินงานขององค์กร

จากการทบทวนแนวคิดและทฤษฎี สรุปได้ว่า ความได้เปรียบในการแข่งขัน หมายถึง ความได้เปรียบในทุกด้านที่เหนือกว่าคู่แข่งที่กิจการสามารถสร้างได้โดยสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์หรือบริการให้แก่ลูกค้าโดยการนำเสนอคุณค่าแก่ลูกค้าที่คู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบได้ ซึ่งกิจการสามารถสร้างคุณค่านั้นได้ด้วยการสร้างความแตกต่าง การตอบสนองที่รวดเร็ว การนำเสนอคุณค่าด้วยต้นทุนที่ต่ำ หรือ การเป็นผู้นำด้านต้นทุน และการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน โดยความได้เปรียบในการแข่งขันมีส่วนสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้ ซึ่งการมีความได้เปรียบที่โดดเด่นเหนือกว่าคู่แข่งในในตลาดจะทำให้ธุรกิจมีความก้าวหน้าเจริญเติบโตและยั่งยืน

2.5 แนวคิดความสำเร็จในการดำเนินงานตามแนวคิด Balance Scorecard

กระบวนการหรือระบบในการจัดการเชิงกลยุทธ์ที่นำมาใช้ในการบ่งชี้และพัฒนาการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจภายใน เพื่อนำไปสู่การปฏิบัติโดยการวัดหรือการประเมินผล ส่งผลให้องค์กรเกิดความกลมเกลียวเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน และมุ่งเน้นไปที่ปัจจัยที่สำคัญต่อความสำเร็จขององค์กรธุรกิจ

2.5.1 ความหมายของความสำเร็จในการดำเนินงาน Balance Scorecard

ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าข้อมูล งานวิจัย เอกสารที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จในการดำเนินงาน (Balance Scorecard) โดยมี นักวิชาการ ผู้วิจัยหลายท่านได้ศึกษาและได้ให้คำนิยามและความหมายของความสำเร็จในการดำเนินงาน (Balance Scorecard) ดังนี้

Balanced Scorecard หรือ BSC คือ ระบบการบริหารงานและประเมินผลทั่วทั้งองค์กร และเป็นเครื่องมือทางการจัดการที่สามารถทำให้องค์กรมีความชัดเจนในเรื่องวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ เป้าหมาย และการนำเอาไปปฏิบัติโดยอาศัยการวัดหรือการประเมินที่ช่วยให้องค์กรมีความสามัคคีกัน และมุ่งเน้นความสำเร็จขององค์กรเป็นสำคัญ อีกทั้ง (เกษณี มหาวรินทร์, 2546) ได้กล่าวว่า Balance Scorecard มีที่มาจาก Professor Robert Kaplan อาจารย์ประจำมหาวิทยาลัย Harvard และ Dr. David Norton ที่ปรึกษาด้านการบริหารจัดการ ซึ่งทั้งสองได้ทำการศึกษาถึงปัญหาสาเหตุตลาดหุ้นอเมริกาที่ประสบปัญหาปี 1987 และได้พบว่าการวัดผลทางการเงินเพียงอย่างเดียว ไม่เพียงพอที่จะประเมินศักยภาพการดำเนินงานได้ เนื่องจากการวัดผลทางการเงินเพียงอย่างเดียวจะสะท้อนให้เห็นเฉพาะสิ่งที่เกิดขึ้นในอดีต ไม่สามารถที่จะวัดผลกระทบที่จะเกิดโดยตรงต่อการแข่งขันในระยะยาวได้ด้วยเหตุนี้ในปี ค.ศ.1990 ทั้งสองท่าน จึงได้ริเริ่มคิดค้นและพัฒนาเครื่องมือการวัดผลของการดำเนินงานในองค์กรให้เกิดคุณภาพมากขึ้น โดยแนวคิดของ BSC ประกอบด้วย 4 มุมมอง ได้แก่ มุมมองด้านกระบวนการภายใน (Internal Process Perspective) มุมมองด้านลูกค้า (Customer Perspective) มุมมองด้านการเรียนรู้และการพัฒนา (Learning and Growth Perspective) และ มุมมองด้านการเงิน (Financial Perspective)

Thompson (2003) ได้กล่าวถึง การประเมินผลองค์กรแบบสมดุล สามารถแยกปัจจัยต่าง ๆ ออกเป็น 4 มุมมอง ประกอบด้วย มุมมองด้านลูกค้า (Customer Perspective) มุมมองด้านกระบวนการภายในองค์กร (Internal Business Process Perspective) มุมมองด้านการเรียนรู้และการพัฒนา (Learning Growth Perspective) และมุมมองด้านการเงิน (Financial Perspective)

Siriwan U. et al (2013) ได้ให้ความหมายของ Balance Scorecard ประกอบไปด้วย 4 มุมมอง ได้แก่ มุมมองด้านการเงิน มุมมองด้านลูกค้า มุมมองด้านกระบวนการภายใน มุมมองด้านการเรียนรู้และพัฒนา ที่นำมาใช้วัดความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี

อัจฉรา จันทร์ฉาย (2553) ได้ให้ความหมายของ Balance Scorecard ว่าเป็นเครื่องมือที่ใช้ถ่ายทอดมุมมองภาพรวม และแผนงานขององค์กรไปสู่ในระดับต่าง ๆ เพื่อให้องค์กรสามารถเดินหน้าไปตามแผนการดำเนินงานที่ตั้งไว้ได้ และยังเป็นเครื่องมือในการควบคุมและติดตามผลการดำเนินงานทางธุรกิจในทุกขั้นตอน

วิโรจน์ ลักษณะอดิสร (2560) ได้ให้ความหมายของ Balance Scorecard ว่าเป็นเครื่องมือในการจัดการบริหารองค์กร ในการนำเอากลยุทธ์มาสู่การปฏิบัติที่ใช้ในการสื่อสารกลยุทธ์ขององค์กรไปสู่ทุกคนในองค์กร ให้ทุกคนมีส่วนในการทำความเข้าใจทิศทางที่จะแข่งขันขององค์กรและประสบความสำเร็จ

วัฒนา พัฒนพงศ์ (2561) กล่าวว่า เป็นเครื่องมือในการบริหารจัดการองค์กร ที่ช่วยในการนำกลยุทธ์ไปใช้ในการปฏิบัติโดยอาศัยการวัดหรือประเมินผลที่กำหนดขึ้นเพื่อสร้างความพึงพอใจและตอบสนองต่อความต้องการของบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องในองค์กรทั้งจากภายในและภายนอก จะทำให้องค์กรเกิดความสอดคล้องเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน และมุ่งเน้นในสิ่งที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จขององค์กร

จากความหมายข้างต้นสรุปได้ว่าความสำเร็จในการดำเนินงาน Balance Scorecard หมายถึง ระบบการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ที่ช่วยให้ผู้บริหารสามารถสร้างความสมดุลในการบริหารงานและวัดผล รวมทั้งยังมองแต่ละแผนกมีความเชื่อมโยงกัน ซึ่งจะส่งผลต่อการวางแผนการปฏิบัติงานและวัดผลได้

2.5.2 แนวคิดพื้นฐานของ Balance Scorecard

การประเมินผลตามแนวคิดของ Balance Scorecard จะแสดงให้เห็นถึงองค์ประกอบขององค์กร ซึ่งแนวคิดนี้เป็นที่ยอมรับและถูกนำไปใช้ในภาคธุรกิจ อุตสาหกรรมใน 4 มุมมอง ดังนี้

1. มุมมองทางการเงิน (Financial Perspective) มุมมองด้านการเงินมีความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะกับองค์กรเพื่อการกุศล ไม่เน้นผลประโยชน์ประกอบกิจการเป็นสำคัญ เนื่องจากมุมมองด้านการเงินจะเป็นตัวกำหนดว่า การวางแผนเป้าหมายไว้และการนำวิธีแผนงานที่วางไว้ไปใช้ในการปฏิบัติงานส่งผลให้เกิดผลดีต่อการดำเนินงานขององค์กร ไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มขึ้นของรายได้ และการลดลงของ

ต้นทุน ดังนั้นเจ้าของธุรกิจต้องมองว่าต้องการให้องค์กรประสบความสำเร็จทางการเงินอย่างไร เพราะถ้าอะไรจะเป็นตัววัดตัวหนึ่งในมุมมองทางการเงิน

2. มุมมองทางด้านลูกค้า (Customer Perspective) การมุ่งตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า มีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายของลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการตอบสนองความต้องการ โดยการทำวิธีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างใกล้ชิด ดึงดูดใจ รักษาฐานลูกค้าเดิม และเพิ่มลูกค้าใหม่เข้ามา การวัดผลส่วนนี้รวมถึงความพึงพอใจด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ บริการต่างๆ ราคาสินค้า หรือแม้แต่ประสิทธิภาพของการตลาด และ การปฏิบัติการอื่นๆ

3. มุมมองทางด้านกระบวนการภายใน (Internal Business Process) เป็นการวัดผลที่เกี่ยวกับการปฏิบัติงานภายในองค์กร ในหลาย ๆ ฝ่ายเพื่อที่จะทำให้ผู้ถือหุ้นและลูกค้าเกิดความพอใจ องค์กรนั้นจะต้องมีการจัดการภายในอย่างมีคุณภาพ ระยะเวลาในการผลิตสินค้าและบริหารต้นทุนเวลา รวมทั้งต้นทุน และการแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดเพื่อนำเสนอคุณค่าที่ลูกค้าต้องการ และช่วยให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรในด้านอื่น ๆ อีกทั้งประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการทำงาน โดยส่วนมากแล้วจะเป็นการวัดผลของทางด้านการผลิต หรือกระบวนการอื่นที่มีค่าใช้จ่ายสูง

4. มุมมองทางการเรียนรู้และพัฒนา (Learning and Growth) เป็นมุมมองที่มีความสำคัญมากต่ออนาคตขององค์กร ซึ่งเกี่ยวข้องกับระบบฐานข้อมูล การบริหารงานบุคคล เทคโนโลยีสารสนเทศ และโครงสร้างขององค์กร องค์กรธุรกิจในปัจจุบันจะบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ในมุมมองอื่น ๆ ได้นั้น ปัจจัยที่สำคัญที่สุดนั่นคือ บุคลากรในองค์กร ไม่ว่าจะเป็นทางด้านทักษะความสามารถ ความพึงพอใจและทัศนคติ รวมถึงอัตราการหมุนเวียนของพนักงาน ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับกิจกรรมที่องค์กรจะต้องดำเนินการให้มีมาตรฐานที่ดีขึ้น องค์กรจะต้องมีการพัฒนาและปรับปรุง เพื่อที่จะบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้อย่างยั่งยืน

จากแนวคิดพื้นฐานของ Balance Scorecard เป็นเครื่องมือทางด้านการจัดการเชิงกลยุทธ์ที่จะช่วยให้เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอม นำกลยุทธ์มาใช้ในการวางแผนภายในองค์กรไปสู่การปฏิบัติงาน โดยมุ่งเน้นในสิ่งที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จขององค์กร อีกทั้งช่วยส่งเสริมให้เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมแต่ละบุคคลมีความรับผิดชอบ สามัคคี ทำงานร่วมกันเป็นหนึ่งเดียว และช่วยสร้างความสมดุลในการบริหารงาน ซึ่งจะส่งผลต่อการวางแผนการปฏิบัติงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลและวัดผลได้

2.6 การพัฒนาสมมติฐาน

สำหรับการพัฒนาสมมติฐานและกรอบแนวคิดของการศึกษาในวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องถึงการศึกษานิเทศศาสตร์ของการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอกและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรี จากการศึกษาที่ผ่านมาเพื่อแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มและหลักฐานสำหรับการพัฒนาสมมติฐาน และหลังจากนั้นจึงนำไปสร้างกรอบแนวคิดสำหรับงานวิจัยนี้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.6.1 ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพแวดล้อมภายนอกและการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

สภาพแวดล้อมภายนอกนั้น เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความสำเร็จหรือความล้มเหลวของการดำเนินธุรกิจได้ อีกทั้งยังเป็นสิ่งที่ยังคงไม่สามารถที่จะควบคุมบริหารจัดการแก้ไขเปลี่ยนแปลงได้ ทำให้ผู้บริหารต้องตระหนักถึง วิเคราะห์ผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นต่อองค์กร รวมถึงต้องมีการปรับตัวตามปัจจัยสภาพแวดล้อมเหล่านั้นเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวได้

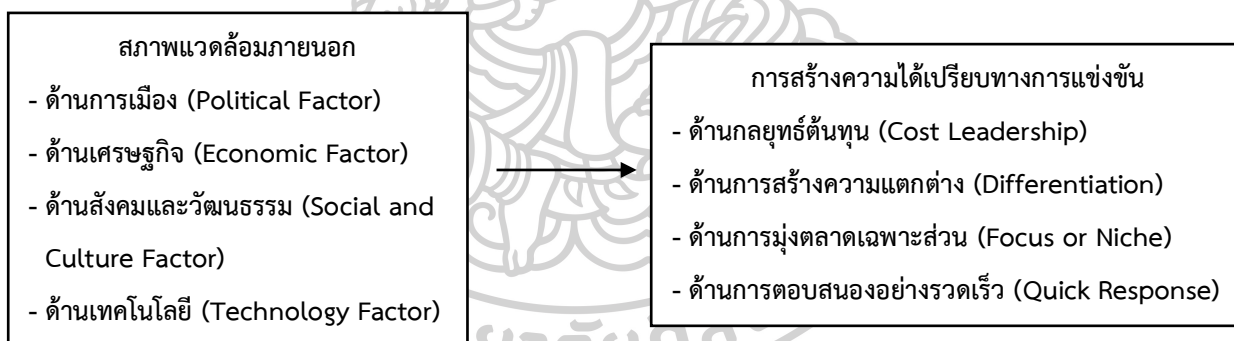
ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพแวดล้อมภายนอกและการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน มีหลักฐานเชิงประจักษ์จากงานวิจัยที่ผ่านมา อาทิ จากงานศึกษาวิจัยของ แวยูแอ แวปา (2560) ได้ทำการศึกษาเรื่องสภาพแวดล้อมภายนอกกับความคาดหวังของผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดนกรณีศึกษาจังหวัดยะลา พบว่า การเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอก จะเป็นตัวกำหนดทิศทางที่ชัดเจนขององค์กรในการปรับกลยุทธ์ขององค์กรใหม่เพื่อเตรียมความพร้อมในการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถแข่งขันได้

นอกจากนี้จากการศึกษางานวิจัยของ ชัยวุธ เจริญเฟื่องฟู (2561) จากการศึกษาเรื่อง ความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีผลต่อการตัดสินใจเพิ่มโอกาสการลงทุนในอุตสาหกรรมการผลิตและส่งออกไวน์ของประเทศไทย ในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน:กรณีศึกษา บริษัท สยามไวเนอร์ จำกัด จากผลการวิจัย พบว่า ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม และด้านเทคโนโลยี มีผลต่อการตัดสินใจเพิ่มโอกาสในการลงทุนในอุตสาหกรรมการผลิต และส่งออกไวน์ของประเทศไทย ไปยังกลุ่ม AEC ก่อให้เกิดการได้เปรียบทางการแข่งขัน

อีกทั้งจากการศึกษาวิจัยของ พัชราพรรณ ขอบธรรม (2562) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การวางแผนกลยุทธ์: เครื่องมือสู่ความสำเร็จขององค์กร พบว่า ความสำเร็จ ความสามารถในการแข่งขัน หรือความยั่งยืนขององค์กรนั้นขึ้นอยู่กับความสามารถขององค์กรในการสร้างกลยุทธ์ที่สามารถแข่งขันได้ มี

ความแตกต่าง โดยกลยุทธ์ดังกล่าวนี้ ได้แก่ ด้านเทคโนโลยี ด้านเศรษฐกิจ และด้านสังคม เป็นต้น ปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้เกิดจากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก โดยผ่านการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมอย่างรอบคอบ จะนำไปสู่การได้กลยุทธ์ที่แข่งขันได้ และเกิดประสิทธิผลสูงสุดกับองค์กร

และการศึกษาของ คิวกร อโนริย์ (2564) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตจังหวัดราชบุรี จากผลการศึกษา พบว่าปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอก ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม และด้านเทคโนโลยี ส่งผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของผู้ประกอบการในเขตจังหวัดราชบุรี โดยปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญมากต่อการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กรรวมถึงความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์กร โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกจะทำให้ผู้ประกอบการทราบถึงโอกาสใหม่ๆ ในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการมองเห็นภัยคุกคามที่สามารถช่วยให้ตัดสินใจในการวางแผนหรือการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กรเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันได้ สามารถสร้างโอกาสการขายสินค้าและมีส่วนแบ่งการตลาดที่มากกว่า มีหลักฐานเชิงประจักษ์จากงานวิจัยที่ผ่านมาดังนี้



ภาพที่ 1 แสดงสมมติฐานที่ 1 แวดล้อมภายนอกมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

2.6.2 ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการและการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขัน

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่มีความสำคัญ เพราะเป็นผู้ที่ดำเนินการให้องค์กรธุรกิจประสบความสำเร็จได้ ผู้ประกอบการมีการวางแผนในการดำเนินงานอย่างเดียวไม่เพียงพอ จะต้องประกอบกับความสามารถของตัวผู้ประกอบการด้วย ทั้งในด้านความเป็นตัวของตัวเอง มีความคิดสร้างสรรค์ กล้าคิดกล้าทำ กล้าที่จะแข่งขันกับผู้อื่น มีความมั่นใจและต้องมีความสามารถในการควบคุมสถานการณ์เฉพาะหน้าในการทำงานที่จะเกิดขึ้นได้ รวมถึงต้องมีความรู้ความสามารถในกิจการที่ตนเองได้ทำอยู่ จะนำไปสู่การสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันที่เหนือกว่าคู่แข่งได้

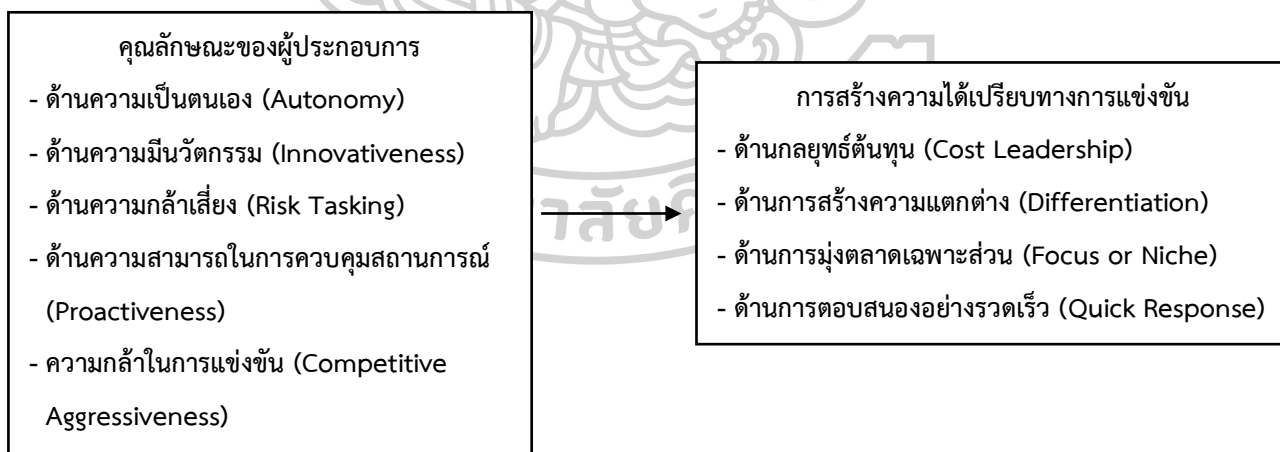
ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการและการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขัน มีหลักฐานเชิงประจักษ์จากงานวิจัยที่ผ่านมา อาทิ การศึกษางานวิจัยของ วิสฤติดา นักเกษม และ ประสพชัย พสุนนท์ (2561) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบริการในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า ปัจจัยด้านคุณลักษณะผู้ประกอบการ ได้แก่ ความเป็นตัวเอง ความกล้าเสี่ยง ความมีนวัตกรรม และการแข่งขันเชิงรุก มีความสัมพันธ์กับการสร้างรายได้เปรียบเทียบในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบริการในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร

อีกทั้งการศึกษาของ มนัสวิน ต้นวินกุล และ พัชราวดี ศรีบุญเรือง (2563) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง การผลิตมะพร้าว น้ำหอมเพื่อการส่งออกของเกษตรกร อำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี พบว่า ปัจจัยทางด้านความสามารถของเกษตรกรมีความสัมพันธ์ในการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขัน เนื่องจากการมีประสบการณ์ในการปลูกมะพร้าวที่มีระยะเวลาที่ยาวนานมีความสำคัญในเรื่องของความรู้ กระบวนการผลิต ขั้นตอนการดำเนินงาน รวมถึงรูปแบบของการจัดอุปสรรคในการดำเนินงานต่าง ๆ ซึ่งเกษตรกรที่มีความชำนาญในการปลูกมะพร้าว น้ำหอมจะมีความรอบรู้ในการเพาะปลูกเพื่อให้ได้ปริมาณมาก มีประสิทธิภาพ และผลผลิตที่ได้คุณภาพ เป็นที่ต้องการของลูกค้า อีกทั้งยังรู้วิธีการจัดการกับอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น เช่น พืชที่เป็นโรค และแมลงที่ทำลายผลผลิตมะพร้าว น้ำหอม เป็นต้น โดยมีวิธีการเลือกใช้สารเคมีในปริมาณที่เหมาะสมตามที่กฎหมายและกรมวิชาการเกษตรได้กำหนดไว้ หรือวิธีการกำจัดแมลงศัตรูพืชของมะพร้าว น้ำหอม และโรคระบาดของพืชโดยที่ไม่ใช้สารเคมีเลย ใช้วิธีการที่เป็นธรรมชาติและมีต้นทุนที่ไม่แพง นอกจากนี้ ยังรู้ถึงขั้นตอนการผลิตที่ได้มาตรฐานเกษตรกรที่มีคุณภาพ เหมาะสมเพื่อยกระดับมูลค่าของผลผลิตมะพร้าว น้ำหอมต่อไป

นอกจากนี้ยังมีการศึกษางานวิจัยของ วลัยจรยา วิระกุล (2564) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถทางการแข่งขันของเกษตรกรแปลงใหญ่ข้าวจังหวัดขอนแก่น พบว่า

ปัจจัยทางด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีอิทธิพลต่อการสร้างความความได้เปรียบทางการแข่งขันของกลุ่มเกษตรกรเนื่องจากผู้ประกอบการผู้ใด มีความสามารถเป็นผู้นำ กล้าตัดสินใจ มีความน่าเคารพนับถือ รวมถึงความสามารถที่จะจูงใจให้ผู้อื่นคล้อยตามหรือเห็นด้วยได้มากกว่าผู้ประกอบการรายอื่นหรือคู่แข่ง จะเป็นการสร้างมิตรภาพในการดำเนินงานและเป็นการเปิดโอกาสในทางธุรกิจให้กับกลุ่มนักลงทุนได้ เนื่องจากความสามารถที่โดดเด่น เป็นคนมีทัศนวิสัยที่กว้างไกล และการสร้างปฏิสัมพันธ์ที่ดี สามารถช่วยในเรื่องประสานงานที่ดี การสนทนาธุรกิจที่ราบรื่นระหว่างบุคคล และส่งผลให้เกิดผลในด้านดีในอีกหลาย ๆ ด้านด้วย

รวมถึงการศึกษางานวิจัยของ ศิวกร อโนรัมย์ (2564) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตจังหวัดราชบุรี จากผลการศึกษา พบว่า ปัจจัยคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการด้านความเป็นตัวของตัวเองในการบริหาร ด้านความท้าทาย ด้านการทำงานเชิงรุก ด้านความสามารถในการแข่งขัน และด้านความมีนวัตกรรม ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการโดยคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ เป็นจุดเด่น ลักษณะเด่นที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ และสามารถช่วยให้ธุรกิจเกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการแข่งขันที่ก่อให้เกิดความได้เปรียบ รวมถึงมีส่วนสำคัญต่อความสำเร็จในการดำเนินกิจการ มีหลักฐานเชิงประจักษ์จากงานวิจัยที่ผ่านมาดังนี้



ภาพที่ 2 แสดงสมมติฐานที่ 2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

2.6.3 ความสัมพันธ์ระหว่างการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและความสำเร็จในการดำเนินงาน

การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน เป็นสิ่งที่จำเป็นที่องค์กรธุรกิจทุกแห่งต้องมี เนื่องจากเป็นสิ่งที่จะทำให้เกิดประสิทธิภาพและศักยภาพในตัวเอง องค์กร ยังก่อให้เกิดความสำเร็จ และผลกำไรในระยะยาว เพราะการที่องค์กรมีความได้เปรียบเหนือคู่แข่งจะทำให้ธุรกิจสามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น รักษาลูกค้าเดิม และได้ฐานลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น ผู้บริหารจึงต้องมีการวางแผนกลยุทธ์ในหลาย ๆ ด้านเพื่อพัฒนาสินค้าขององค์กรที่มีความพิเศษไปจากสินค้าและบริการขององค์กรอื่นไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง หรือหลายๆ ทาง และความแตกต่างนี้ทำให้ผู้ซื้ออยากใช้สินค้านั้นและยินดีจะจ่ายซื้อสินค้านั้นในราคาที่สูงกว่าสินค้าอื่น

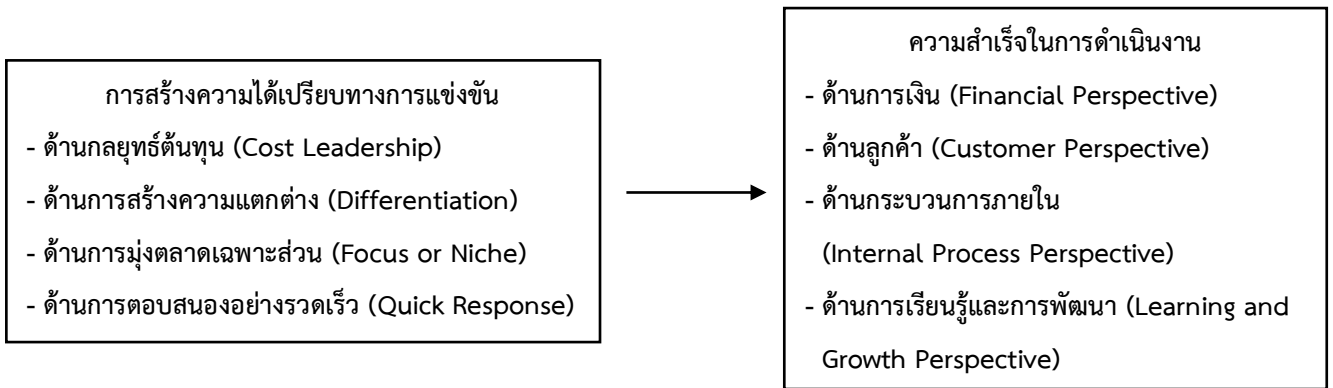
ความสัมพันธ์ระหว่างการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและความสำเร็จในการดำเนินงาน นอกมีหลักฐานเชิงประจักษ์จากงานวิจัยที่ผ่านมา อาทิ แนวคิดของ Miller and Dess (1996) ที่กล่าวว่า การเป็นผู้นำด้านต้นทุน มีเป้าหมายเพื่อทำให้องค์กรเกิดข้อได้เปรียบด้านต้นทุน และเพื่อให้องค์กรสามารถลดต้นทุนได้สูงสุดแต่สินค้ายังมีคุณภาพดีเสมอ กลยุทธ์นี้มีการนำต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่งมาใช้ในการดำเนินงาน โดยผู้ประกอบการที่สามารถใช้ต้นทุนที่ต่ำที่สุดจะได้ประโยชน์เป็นผลกำไรที่มากขึ้น และในด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน องค์กรจะเน้นที่การจำกัดขอบเขตของกลุ่มเป้าหมายให้แคบลง เป็นเฉพาะกลุ่มหรือเรียกได้ว่าเป็นตลาดขนาดเล็ก การตลาดมุ่งเฉพาะส่วนจะเป็นปัจจัยพื้นฐานที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการดำเนินธุรกิจขององค์กร ในเรื่องของความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เหนือกว่าคู่แข่ง องค์กรที่มุ่งในส่วนการตลาดแบบเจาะจง จากเดิมที่เป็นแบบตลาดโดยรวม จะมีความสามารถในการเสนอตัวผลิตภัณฑ์ที่มีความแปลกใหม่ โดดเด่น และสร้างความแตกต่างที่น่าสนใจ สู่ตลาดในกลุ่มอื่นเพิ่มได้อีกหลากหลาย รวมถึงปัจจัยด้านอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านการสร้างความแตกต่างและด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว แต่การสร้างความแตกต่างนั้นมีอิทธิพลมากที่สุด ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องผลิตสินค้าหรือบริการให้มีความแตกต่างอย่างชัดเจน ที่คู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบได้ แต่ก็เกิดปัญหาในส่วนในเรื่องค่าใช้จ่ายในกระบวนการทำงานที่เพิ่มมากขึ้นตามมาด้วย จึงทำให้ผู้ประกอบการบางรายไม่ยอมที่จะเปลี่ยนแปลงในเรื่องนี้

นอกจากการศึกษางานวิจัยของ กิริติพงษ์ ปัญญาเรือง (2559) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง กลยุทธ์ความได้เปรียบในการแข่งขันที่มีต่อผลความสำเร็จในการดำเนินงานตามแนวคิด Balance Scorecard ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแปรรูปอาหารของจังหวัดสุพรรณบุรี กล่าวว่า กลยุทธ์ความได้เปรียบทางการแข่งขันมีผลต่อผลความสำเร็จในการดำเนินงานทั้งในภาพรวมและรายได้ ถ้าผู้ประกอบการนำกลยุทธ์การสร้างแตกต่างมาใช้ในการดำเนินธุรกิจจะทำให้สินค้าหรือบริการ

มีความโดดเด่น แตกต่าง เหนือกว่าคู่แข่งรายอื่น ๆ และจะส่งผลให้ความจงรักภักดี ความพึงพอใจ อยากรกลับมาซื้อซ้ำอยู่เสมอ และลูกค้าจะให้ความสำคัญกับด้านราคาน้อยลง ธุรกิจจึงสามารถที่จะตั้งราคาสูงหรือแพงได้ ทำให้ผลการดำเนินงานด้านการเงิน ทางด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุน และผลการดำเนินงานได้รับผลกระทบด้วยในทิศทางเดียวกันและเป็นไปในทางที่ดีขึ้น

รวมถึงการศึกษางานวิจัยของ วรายุ ศิรินนท์ (2563) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการและความได้เปรียบทางการแข่งขันที่ส่งผลต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอุตสาหกรรมอาหารในกลุ่มจังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง พบว่า การเป็นผู้นำด้านต้นทุนทำให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันในหลาย ๆ ด้าน ส่งผลต่อผลประโยชน์ของธุรกิจอย่างมาก เนื่องจากการที่องค์กรมีการใช้ต้นทุนที่น้อยกว่าคู่แข่ง ส่งผลทำให้เกิดผลตอบแทนหรือผลกำไร ในการประกอบธุรกิจได้อย่างเหมาะสมและทำให้องค์กรธุรกิจสามารถกำหนดกลยุทธ์ที่สร้างความได้เปรียบในเรื่องราคาได้ การมีต้นทุนที่น้อยกว่าคู่แข่งจะก่อให้เกิดความสามารถในการต่อรองราคาและขายสินค้าในราคาที่สูงกับลูกค้าได้ รวมถึงเกิดผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการตระหนักถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายเป็นสำคัญเพื่อแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดที่มีการแข่งขันสูง และเพื่อให้ได้ผลตอบแทนจากลูกค้ากลุ่มนี้มากขึ้น การที่กิจการสามารถหากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ ๆ ได้ นั่น จะสร้างความได้เปรียบที่เหนือกว่าคู่แข่ง และเป็นการป้องกันคู่แข่งที่จะเข้ามาแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดอีกด้วย

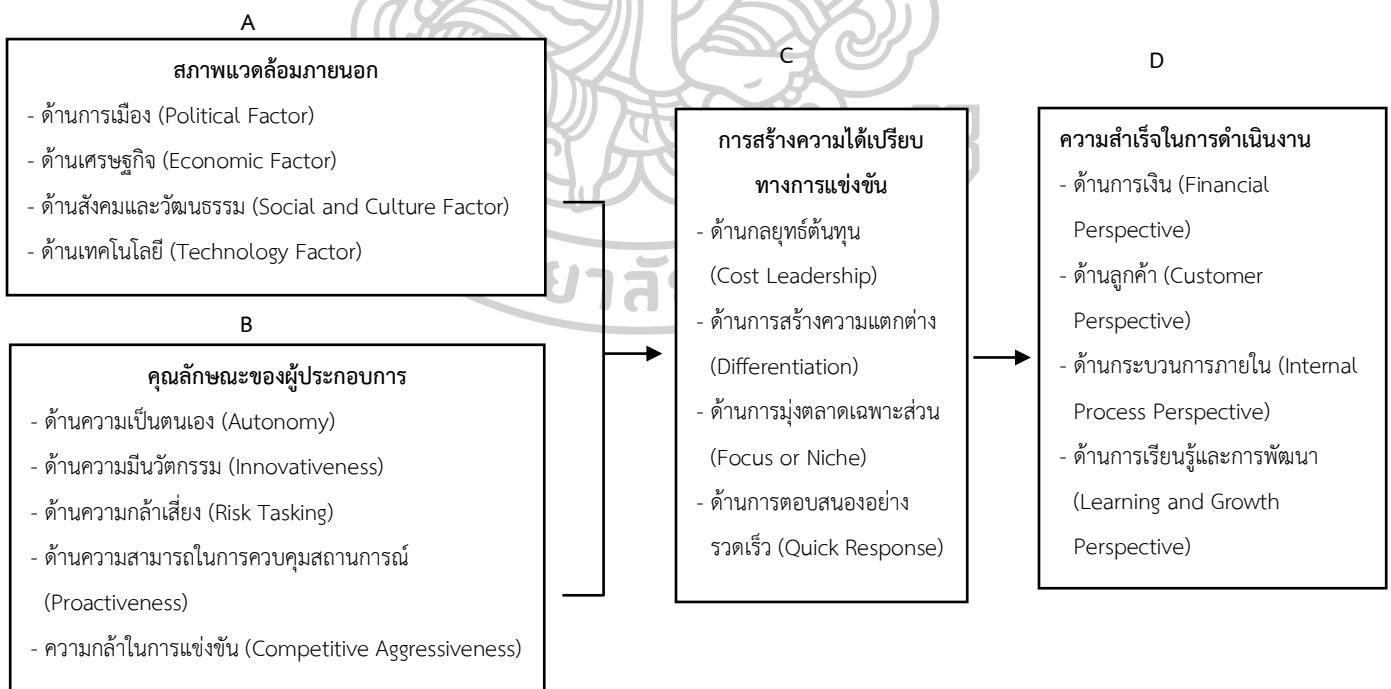
การศึกษาของ ศิวกร อโนริย์ (2564) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตจังหวัดราชบุรี กล่าวว่า ความได้เปรียบในการแข่งขันในหลาย ๆ ด้านไม่ว่าจะเป็น ด้านการสร้างความแตกต่าง ด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุน ด้านการตอบสนองเร็ว และด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วนส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการในเขตจังหวัดราชบุรี โดยความได้เปรียบในการแข่งขัน เป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการให้แก่ลูกค้าได้อย่างเหนือความคาดหมาย หรือ การนำเสนอคุณค่าแก่ลูกค้าที่คู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบได้ซึ่งกิจการสามารถสร้างคุณค่านั้นได้ด้วยการสร้างความแตกต่าง การตอบสนองที่รวดเร็ว การนำเสนอคุณค่าด้วยต้นทุนที่ต่ำ หรือการเป็นผู้นำด้านต้นทุน และการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน โดยความได้เปรียบในการแข่งขันมีส่วนสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จและสามารถแข่งขันในตลาดจะทำให้ธุรกิจมีความก้าวหน้าเจริญเติบโตและยั่งยืน มีหลักฐานเชิงประจักษ์จากงานวิจัยที่ผ่านมาดังนี้



ภาพที่ 3 แสดงสมมติฐานที่ 3 การสร้างการได้เปรียบทางการแข่งขันมีอิทธิพลเชิงบวกต่อความสำเร็จในการดำเนินงาน

2.7 กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรม ผู้วิจัยได้พบหลักฐานเชิงประจักษ์ หรือแนวโน้มที่มีโอกาสเกิดความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่จะศึกษาในกรอบแนวคิดการวิจัยครั้งนี้ และนำไปสู่การพัฒนาสมมติฐานทั้งหมดข้างต้น โดยมีพื้นฐานมาจากแนวคิด สภาพแวดล้อมภายนอก คุณลักษณะของผู้ประกอบการ อันเป็นระดับของการรับรู้ที่มีอิทธิพลต่อการสร้างการได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งนำไปสู่การเกิดความสำเร็จในการดำเนินงานต่อไปตามลำดับ ดังนี้



ภาพที่ 4 กรอบแนวคิดในการวิจัย (Conceptual Model)

บทที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง “อิทธิพลของการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอกและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี” โดยมุ่งศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและความสำเร็จในการดำเนินงาน การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณโดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ซึ่งใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี เฉพาะในอำเภอดำเนินสะดวก อำเภอวัดเพลง และอำเภอบางแพ โดยมีขั้นตอนและวิธีการดำเนินการวิจัยตามลำดับดังนี้

- 3.1 ประชากร กลุ่มตัวอย่างและการสุ่มตัวอย่าง
- 3.2 ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา
- 3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.4 การสร้างและการตรวจสอบเครื่องมือ
- 3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 ประชากร กลุ่มตัวอย่างและการสุ่มตัวอย่าง

3.1.1 ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้มุ่งเน้นการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีการเพาะปลูกมะพร้าวน้ำหอมมากที่สุดในประเทศไทย อีกทั้งในพื้นที่จังหวัดราชบุรีมีสภาพแม่น้ำ และดินที่อุดมสมบูรณ์จึงทำให้คงลักษณะความหอม อันเป็นเอกลักษณ์โดดเด่นของมะพร้าวน้ำหอมราชบุรีที่ไม่มีจังหวัดใดสามารถลอกเลียนแบบได้ (สำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดราชบุรี, 2564) ดังนั้นประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้คือ เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี โดยอำเภอที่มีการเพาะปลูกมะพร้าวน้ำหอมเป็นจำนวนมากที่สุดใน 3 อันดับแรกของจังหวัดราชบุรี ได้แก่ อำเภอดำเนินสะดวก อำเภอวัดเพลง อำเภอบางแพ รวมจำนวนเกษตรกรทั้งหมด 2,559 คน (สำนักงานเกษตรจังหวัดราชบุรี, 2564)

3.1.2 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

จากประชากรในการศึกษาคั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้คือ ได้แก่ เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี เฉพาะในอำเภอที่มีการปลูกมะพร้าวเป็นจำนวนมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ อำเภอดำเนินสะดวก อำเภอวัดเพลง อำเภอบางแพ ซึ่งขนาดของกลุ่มตัวอย่างได้มาจากการคำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรของทาโร ยามาเน่ (Taro Yamane, 1973) พร้อมกับกำหนดค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานที่มีระดับความเชื่อมั่น 95% และให้ค่าความคลาดเคลื่อนไม่เกิน 5 ดังนี้

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

โดย n = จำนวนกลุ่มตัวอย่าง

N = จำนวนรวมทั้งหมด

e = ค่าความผิดพลาดที่ยอมรับได้ ซึ่งกำหนดให้เท่ากับ 0.05

แทนค่า

$$n = \frac{2,559}{1 + (2,559 \times (0.05)^2)}$$

$$= 346 \text{ คน}$$

ดังนั้น กลุ่มตัวอย่างจากจำนวนเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีรวมทั้งสิ้นรวม 2,559 คน แต่ผู้ศึกษาขอใช้จำนวนกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาคั้งนี้จำนวน 346 คน โดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.1.3 วิธีสุ่มกลุ่มตัวอย่าง

การเลือกกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิตามสัดส่วน (Stratified Random Sampling) โดยใช้สูตรดังนี้

$$\text{จำนวนตัวอย่างในแต่ละกลุ่ม} = \frac{\text{จำนวนขนาดตัวอย่างทั้งหมด} \times \text{จำนวนเกษตรกรในแต่ละอำเภอ}}{\text{จำนวนเกษตรกรทั้งหมด}}$$

เมื่อได้จำนวนเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมกลุ่มตัวอย่างในแต่ละอำเภอของพื้นที่จังหวัดราชบุรี จากนั้นจึงได้ทำการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ เพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างครบตามจำนวน 346 คน

ตารางที่ 3 จำนวนกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในแต่ละอำเภอในพื้นที่จังหวัดราชบุรี

| อำเภอ | จำนวนเกษตรกร | กลุ่มตัวอย่าง |
|------------------|--------------|---------------|
| อำเภอดำเนินสะดวก | 1897 | 256 |
| อำเภอวัดเพลง | 397 | 54 |
| อำเภอบางแพ | 265 | 36 |
| รวมทั้งหมด | 2,559 | 346 |

3.2 ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

การศึกษา “อิทธิพลของการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอกและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี” สำหรับตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาประกอบด้วย

1. ตัวแปรอิสระ ได้แก่ อิทธิพลของการรับรู้ต่าง ๆ ที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงาน โดยแบ่งออกเป็น

1.1 สภาพแวดล้อมภายนอก

1.1.1 ด้านการเมือง (Political Factor)

1.1.2 ด้านเศรษฐกิจ (Economic Factor)

1.1.3 ด้านสังคมและวัฒนธรรม (Social and Culture Factor)

1.1.4 ด้านเทคโนโลยี (Technology Factor)

1.2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

1.2.1 ด้านความเป็นตนเอง (Autonomy)

1.2.2 ด้านความมีนวัตกรรม (Innovativeness)

1.2.3 ด้านความกล้าเสี่ยง (Risk Tasking)

1.2.4 ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ (Proactiveness)

1.2.5 ความกล้าในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness)

2. ตัวแปรแทรกกลาง ได้แก่ การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยแบ่งออกเป็น
 - 2.1 ด้านกลยุทธ์ต้นทุน (Cost Leadership)
 - 2.2 ด้านการสร้างความแตกต่าง (Differentiation)
 - 2.3 ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน (Focus or Niche)
 - 2.4 ด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว (Quick Response)
3. ตัวแปรตาม ได้แก่ ความสำเร็จในการดำเนินงาน
 - 3.1 ด้านการเงิน (Financial Perspective)
 - 3.2 ด้านลูกค้า (Customer Perspective)
 - 3.3 ด้านกระบวนการภายใน (Internal Process Perspective)
 - 3.4 ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา (Learning and Growth Perspective)

3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นแบบสอบถาม (Questionnaires) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลความคิดเห็นของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและความสำเร็จในการดำเนินงานในพื้นที่จังหวัดราชบุรีโดยแบบสอบถามในการวิจัยแบ่งคำถามออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นแบบเลือกตอบ (Checklist) ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา แหล่งเงินทุน รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และประสบการณ์ด้านการประกอบอาชีพเกษตรกร จำนวน 6 ข้อ

ส่วนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอกที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี โดยแบบสอบถามส่วนนี้พัฒนามาจากงานวิจัยของ วรตนาพร โพธิ์งาม (2561) เนื่องจากใช้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอก โดยผู้วิจัยนำมาสร้างสำนวน เนื้อหาและความหมายที่ชัดเจนขึ้นใหม่ เพื่อให้เหมาะสมกับการศึกษาในกลุ่มของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ครอบคลุม 4 ด้าน ดังนี้ ด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม และด้านเทคโนโลยี จำนวน 12 ข้อ

ส่วนที่ 3 เป็นคำถามเกี่ยวกับการรับรู้ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ซึ่งผู้วิจัยได้พัฒนาข้อคำถามมาจากงานวิจัยของ นัสรี มะแน (2562) เนื่องจากใช้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัย

ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ โดยผู้วิจัยนำมาสร้างสำนวน เนื้อหาและความหมายที่ชัดเจนขึ้นใหม่ เพื่อให้เหมาะสมกับการศึกษาในกลุ่มของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอม ครอบคลุม 5 ด้าน ดังนี้ ด้านความเป็นตนเอง ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์และความกล้าในการแข่งขัน จำนวน 15 ข้อ

ส่วนที่ 4 เป็นคำถามเกี่ยวกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ซึ่งผู้วิจัยได้พัฒนาข้อคำถามมาจากงานวิจัยของ ศิวกร อโนริย์ (2564) เนื่องจากใช้ศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์การสร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยผู้วิจัยนำมาสร้างสำนวน เนื้อหาและความหมายที่ชัดเจนขึ้นใหม่ เพื่อให้เหมาะสมกับการศึกษาในกลุ่มของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอม ครอบคลุม 4 ด้าน ดังนี้ ด้านกลยุทธ์ต้นทุน ด้านการสร้างความแตกต่าง ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน และด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว จำนวน 14 ข้อ

ส่วนที่ 5 เป็นคำถามเกี่ยวกับความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ซึ่งผู้วิจัยได้พัฒนาข้อคำถามมาจากงานวิจัยของ พิรดา พงษ์วัฒนสุข (2560) เนื่องจากใช้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยความสำเร็จในการดำเนินงาน โดยผู้วิจัยนำมาสร้างสำนวน เนื้อหาและความหมายที่ชัดเจนขึ้นใหม่ เพื่อให้เหมาะสมกับการศึกษาในกลุ่มของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอม ครอบคลุม 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และด้านการเรียนรู้และพัฒนา จำนวน 16 ข้อ

สำหรับการวิเคราะห์อิทธิพลของการรับรู้ที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี จะแบ่งคะแนนเฉลี่ยออกเป็น 5 ระดับ โดยกำหนดค่าน้ำหนักของการประเมินค่า

- คะแนนเท่ากับ 5 มีอิทธิพลที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานระดับมากที่สุด
- คะแนนเท่ากับ 4 มีอิทธิพลที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานระดับมาก
- คะแนนเท่ากับ 3 มีอิทธิพลที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานระดับปานกลาง
- คะแนนเท่ากับ 2 มีอิทธิพลที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานระดับน้อย
- คะแนนเท่ากับ 1 มีอิทธิพลที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานระดับน้อยที่สุด

เกณฑ์การแปลผลคะแนน

ผู้วิจัยได้นำผลคะแนนที่ได้มาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย โดยมีเกณฑ์ในการแปลความจากสูตร (สมโภชน์ อเนกสุข, 2552: 5) ดังนี้

$$\text{สูตรการหาอันตรภาคชั้น} = \frac{\text{ค่าสูงสุด} - \text{ค่าต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้นที่ต้องการ}}$$

ผู้วิจัยได้กำหนดชั้นที่ต้องการเป็น 5 ชั้น จะได้ค่าเฉลี่ยดังนี้

$$\text{อันตรภาคชั้น} = \frac{5}{5 - 1} = 0.80$$

เกณฑ์ค่าเฉลี่ยในการแปลความผลค่าคะแนน

การแปลผลค่าคะแนนระดับความสำคัญของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ต่อสภาพแวดล้อมภายนอก ความสามารถของผู้ประกอบการ การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขัน และ ความสำเร็จในการดำเนินงานโดยมีการแปลผลตามเกณฑ์คะแนนเฉลี่ย (เพ็ญแข ศิริวรรณ และคณะ, 2551: 25) ดังนี้

คะแนนเท่ากับ 4.21 – 5.00 คือ ความสำคัญระดับมากที่สุด

คะแนนเท่ากับ 3.41 – 4.20 คือ ความสำคัญระดับมาก

คะแนนเท่ากับ 2.01 – 3.40 คือ ความสำคัญระดับปานกลาง

คะแนนเท่ากับ 1.81 – 2.00 คือ ความสำคัญระดับน้อย

คะแนนเท่ากับ 1.00 – 1.80 คือ ความสำคัญระดับน้อยที่สุด

3.4 การสร้างและตรวจสอบเครื่องมือ

การทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย โดยการนำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นไปทดสอบหาความเที่ยงตรงและความเชื่อมั่น ในการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการดังนี้

1. ศึกษาแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ในเรื่องเกี่ยวกับอิทธิพลของการรับรู้ที่ส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันและความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรี และตรวจสอบเนื้อหาของแบบสอบถามว่าครอบคลุมวัตถุประสงค์หรือไม่ แล้วจึงนำไปให้อาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบแล้วนำมาปรับปรุงตามคำแนะนำของอาจารย์ที่ปรึกษา

2. สร้างแบบสอบถามฉบับร่าง โดยอาศัยเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาเป็นแนวทางในการกำหนดประเด็นและจำนวนข้อคำถามในแต่ละประเด็น โดยพิจารณาเนื้อหาให้ครอบคลุมกับความมุ่งหมายและสมมติฐานของการวิจัย นำไปขอคำปรึกษาแนะนำจากอาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบคุณภาพ เนื้อหา และการใช้ภาษา แล้วนำมาแก้ไขปรับปรุงตามคำแนะนำ

3. การหาความเที่ยงตรง (Validity) โดยผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงตามคำแนะนำของอาจารย์ที่ปรึกษาเสนอผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) ด้วยการตรวจสอบดัชนีความเที่ยงตรง (Index of Item – Objective Congruence: IOC) (วิชิต อุ๋อัน, 2550) โดยมีรายละเอียดดังนี้

สูตรการคำนวณดังแสดงในสมการ

$$IOC = \frac{\sum R}{N}$$

โดยที่ IOC คือ ดัชนีความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา

R คือ ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ

N คือ จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

ค่า IOC ที่ได้มีความหมายดังนี้

+1 คือ แนใจว่าคำถามสอดคล้องหรือวัดได้

0 คือ ไม่แนใจว่ามีความสอดคล้องหรือวัดได้

-1 คือ แนใจว่าไม่มีความสอดคล้องหรือวัดได้

โดยถือเกณฑ์ว่าให้คะแนน IOC มีค่าตั้งแต่ 0.50 ขึ้นไป ข้อคำถามนั้นวัดได้ตรงจุดประสงค์หรือเนื้อหาจากนั้นนำมาปรับปรุงแก้ไขตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญ ถ้าดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถามน้อยกว่า 0.50 แสดงว่า ข้อคำถามที่สร้างขึ้นไม่เหมาะสม ไม่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย หรือควรนำไปปรับปรุงให้กับวัตถุประสงค์ของงานวิจัย ซึ่งผลที่ได้จากการคำนวณค่าดัชนีความสอดคล้อง IOC ของข้อคำถามมีค่าอยู่ระหว่าง 0.67 – 1.00 แสดงว่า ข้อคำถามที่สร้างขึ้นมีความเหมาะสมเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย

4. คัดเลือกข้อคำถามที่มีค่าดัชนีความสอดคล้องตั้งแต่ 0.5 ขึ้นไป (ประสพชัย พสุนนท์, 2555: 226) เพื่อให้ได้แบบสอบถามที่มีคุณภาพ พร้อมจัดพิมพ์

5. นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแก้ไขแล้ว นำเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อพิจารณาอีกครั้งเพื่อความถูกต้องสมบูรณ์ของแบบสอบถาม

6. การหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) นำแบบสอบถามที่ได้ไปทดลองใช้ (Try Out) กับกลุ่มผู้ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 30 คน โดยเป็นกลุ่มตัวอย่างจากเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี แล้วนำมาหาคุณภาพของเครื่องมือโดยการหาค่าความเที่ยงหรือความเชื่อถือได้ของแบบสอบถาม (Reliability) แบบ Cronbach's Alpha ได้ค่าความเที่ยงหรือความเชื่อถือได้ของแบบสอบถาม เท่ากับ 0.98 โดย ด้านสภาพแวดล้อมภายนอก มีค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม เท่ากับ 0.921 ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามเท่ากับ 0.922 ด้านความได้เปรียบในการแข่งขันมีค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม เท่ากับ 0.943 และด้านความสำเร็จในการดำเนินงานมีค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม เท่ากับ 0.971 ซึ่งถือว่าแบบสอบถามนี้มีความเชื่อมั่นสูง (จักรพงษ์ แผ่นทอง, 2562) โดยมีสูตรการคำนวณ ดังนี้

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{S^2} \right)$$

โดยที่

α คือ สัมประสิทธิ์แอลฟา

K คือ จำนวนข้อคำถาม

$\sum S_i^2$ คือ ผลรวมของความแปรปรวนของคะแนนแต่ละข้อคำถาม

S^2 คือ ความแปรปรวนของคะแนนรวม

โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (Cronbach's alpha coefficient; α) ซึ่งการประเมินความเที่ยงสัมประสิทธิ์แอลฟาได้มีการพิจารณาจากเกณฑ์การประเมินความเที่ยงสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค ดังนี้

| ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (α) | การแปลความหมายระดับความเที่ยง |
|-----------------------------------|-------------------------------|
| มากกว่า .9 | ดีมาก |
| มากกว่า .8 | ดี |
| มากกว่า .7 | พอใช้ |
| มากกว่า .6 | ค่อนข้างพอใช้ |

มากกว่า .5

ต่ำ

น้อยกว่า หรือ เท่ากับ .5

ไม่สามารถรับได้

7. นำแบบสอบถามที่ตรวจสอบความถูกต้องและตรวจสอบความเชื่อมั่นแล้วไปเก็บตัวอย่างจากเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่ยังจังหวัดราชบุรี จำนวน 346 คน เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูล

3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่สมบูรณ์แล้วดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลมีขั้นตอน ดังนี้

1. ผู้วิจัยได้สร้างแบบสอบถาม เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลและอธิบายวิธีตอบแบบสอบถามพร้อมทั้งบอกวัตถุประสงค์ของการวิจัยแก่กลุ่มตัวอย่างเพื่อขอความร่วมมือจากกลุ่มตัวอย่างในการตอบแบบสอบถาม

2. เก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม ผู้วิจัยได้แจกแบบสอบถามในรูปแบบกระดาษและได้ดำเนินการเก็บรวบรวมแบบสอบถามด้วยตนเองโดยเก็บจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่ยังจังหวัดราชบุรี เฉพาะในอำเภอที่มีการปลูกมะพร้าวเป็นจำนวนมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ อำเภอดำเนินสะดวก อำเภอวัดเพลง อำเภอบางแพ จำนวน 346 คน ระยะเวลาในการเก็บแบบสอบถาม 3 สัปดาห์ ซึ่งผู้วิจัยรวบรวมข้อมูลโดยพิจารณาตามประเภทของตัวแปร

3. ผู้วิจัยตรวจสอบความสมบูรณ์ครบถ้วนของแบบสอบถามก่อนทำการวิเคราะห์ข้อมูลในขั้นถัดไป

4. ผู้วิจัยศึกษาค้นคว้าข้อมูล แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย ตำรา หนังสือ และบทความทางวิชาการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเพิ่มเติม จากนั้นรวบรวมไปดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

3.6 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากที่ได้รวบรวมแบบสอบถามและตรวจสอบความถูกต้องแล้วนั้น ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ เพื่อนำเสนอข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

1. วิเคราะห์ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ การแจกแจงความถี่ (Frequency) และร้อยละ (Percentage)

2. วิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม เพื่อศึกษาถึงระดับสภาพแวดล้อมภายนอก ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขัน

และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ซึ่งดำเนินการวิเคราะห์ในส่วนของสถิติพรรณนาด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) และ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD)

3. การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสมมติฐาน

3.1 การทดสอบสมมติฐานข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ ซึ่งประกอบไปด้วย เพศ ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีแตกต่างกันใช้ T-Test และอายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระดับการศึกษา แหล่งเงินทุน และประสบการณ์ด้านการประกอบอาชีพ ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีแตกต่างกันใช้ Anova (F-Test) ในการทดสอบสมมติฐาน

3.2 การทดสอบสมมติฐานข้อมูลด้านสภาพแวดล้อมภายนอก ประกอบด้วย ด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม และด้านเทคโนโลยี ที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี โดยการใช้การวิเคราะห์ความถดถอยเชิงเส้นแบบพหุ (Multiple Linear Regression Analysis) โดยอาศัยตัวแปรอิสระเป็นตัวพยากรณ์ในการทดสอบสมมติฐาน

3.3 การทดสอบสมมติฐานข้อมูลด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย ด้านความเป็นตนเอง ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ และด้านความกล้าในการแข่งขัน ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี โดยการใช้การวิเคราะห์ความถดถอยเชิงเส้นแบบพหุ (Multiple Linear Regression Analysis) โดยอาศัยตัวแปรอิสระเป็นตัวพยากรณ์ในการทดสอบสมมติฐาน

3.4 การทดสอบสมมติฐานข้อมูลด้านการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ประกอบด้วย ด้านกลยุทธ์ต้นทุน ด้านการสร้างความแตกต่าง ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน และด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร โดยการใช้การวิเคราะห์ความถดถอยเชิงเส้นแบบพหุ (Multiple Linear Regression Analysis) โดยอาศัยตัวแปรอิสระเป็นตัวพยากรณ์ในการทดสอบสมมติฐาน

โดยเขียนความสัมพันธ์ในรูปแบบของสมการได้ ดังนี้

$$\text{สมการในรูปของประชากร} \quad Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k + \varepsilon$$

$$\text{สมการในรูปของตัวอย่าง} \quad y = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + b_k X_k + e$$

$$\text{สมการทำนายผล (สมการพยากรณ์)} \quad \hat{y} = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + b_k X_k$$

สัญลักษณ์ที่ใช้มีความหมายดังนี้

X_i คือ ค่าของตัวแปรอิสระแต่ละตัว (จะใช้สัญลักษณ์ x_i สำหรับค่าที่ได้จากตัวอย่าง และสำหรับค่าประมาณหรือตัวทำนาย)

Y คือ ค่าของตัวแปรตาม (จะใช้สัญลักษณ์ y สำหรับค่าที่ได้จากตัวอย่างและใช้ค่า \hat{y} สำหรับค่าประมาณหรือตัวทำนาย)

k คือ จำนวนตัวแปรอิสระในสมการถดถอย

β_0 คือ ค่าคงที่ (Constant) ของสมการถดถอย (จะใช้สัญลักษณ์ b_0 สำหรับค่าที่ได้จากตัวอย่างและสำหรับค่าประมาณหรือตัวทำนาย) โดยที่ β_0 หรือ b_0 จะเป็นจุดตัด (Intercept) แกน y ของสมการ β_i คือ ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอย (Regression Coefficient) ของตัวแปรอิสระ X_i แต่ละตัว (จะใช้สัญลักษณ์ b_i สำหรับค่าที่ได้จากตัวอย่างและสำหรับค่าประมาณหรือตัวทำนาย) โดยที่ค่า β_i หรือ b_i จะแสดงอัตราการเปลี่ยนแปลงของค่า x_i ต่อค่า y ดังนี้ คือ ถ้าค่า x_i เปลี่ยนไป 1 หน่วย จะทำให้ค่า y เปลี่ยนไป b_i หน่วย

ε คือ ค่าความคลาดเคลื่อน (Error or Residual) ระหว่างค่า Y และค่า \hat{y} (จะใช้สัญลักษณ์ e สำหรับค่าที่ได้จากตัวอย่าง)

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาวิจัยเรื่อง “อิทธิพลของการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอกและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดตราขบุรี” เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยมีแบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดตราขบุรี เฉพาะในอำเภอดำเนินสะดวก อำเภอวัดเพลง และอำเภอบางแพ จำนวน 346 คน โดยมีสัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลและผลการศึกษาแบ่งออกเป็น 7 ส่วน ดังนี้

- 4.1 สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล
- 4.2 ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์
- 4.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายนอก
- 4.4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ
- 4.5 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขัน
- 4.6 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จในการดำเนินงาน
- 4.7 ผลการทดสอบสมมติฐาน

4.1 สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยใช้สัญลักษณ์ในตารางการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

| | | |
|-----------|---------|---------------------------|
| \bar{X} | หมายถึง | คะแนนเฉลี่ย |
| S.D. | หมายถึง | ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน |
| N | หมายถึง | จำนวนกลุ่มตัวอย่าง |
| t | หมายถึง | ค่าสถิติแจกแจงที |
| F | หมายถึง | ค่าสถิติแจกแจงเอฟ |
| p | หมายถึง | ค่าความน่าจะเป็น |
| * | หมายถึง | นัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 |
| SS | หมายถึง | ผลโดยรวมกำลังสอง |
| Df | หมายถึง | ชั้นแห่งความเป็นอิสระ |
| MS | หมายถึง | ค่าเฉลี่ยผลรวมกำลังสอง |
| R | หมายถึง | ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ |

| | | |
|-------------|---------|---|
| R^2 | หมายถึง | ค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์ |
| R^2_{adj} | หมายถึง | ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยที่มีการเปลี่ยนจากเดิมเมื่อเพิ่มตัวแปรอิสระทีละตัว |
| B | หมายถึง | ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยของตัวแปรอิสระ |
| Beta | หมายถึง | ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยในแบบคะแนนมาตรฐาน |
| Std.error | หมายถึง | ความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของการวัด |

4.2 ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์

ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ มีกลุ่มตัวอย่าง คือ เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี เฉพาะในอำเภอดำเนินสะดวก อำเภอวัดเพลง และอำเภอบางแพ จำนวน 346 คน เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา แหล่งเงินทุน รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และประสบการณ์ด้านการประกอบอาชีพ โดยนำข้อมูลมาวิเคราะห์หาค่าทางสถิติ ด้วยการแจกแจงความถี่ร้อยละ ปรากฏผลดังรายละเอียดตารางที่ 5

ตารางที่ 4 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวนข้อมูลส่วนบุคคล

| ข้อมูลประชากรศาสตร์ | | จำนวน | ร้อยละ |
|----------------------|---------------------|-------|--------|
| เพศ | ชาย | 135 | 39.0 |
| | หญิง | 211 | 61.0 |
| | รวม | 346 | 100.0 |
| อายุ | ต่ำกว่า 20 ปี | 22 | 6.4 |
| | 21 - 30 ปี | 131 | 37.9 |
| | 31 - 40 ปี | 85 | 24.6 |
| | 41 - 50 ปี | 49 | 14.2 |
| | 51 - 60 ปี | 41 | 11.8 |
| | 60 ปีขึ้นไป | 18 | 5.2 |
| | รวม | 346 | 100.0 |
| รายได้เฉลี่ยต่อเดือน | ต่ำกว่า 10,000 บาท | 74 | 21.4 |
| | 10,000 - 30,000 บาท | 218 | 63 |
| | 30,001 บาทขึ้นไป | 54 | 15.6 |
| | รวม | 346 | 100 |

ตารางที่ 5 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวนข้อมูลส่วนบุคคล (ต่อ)

| ข้อมูลประชากรศาสตร์ | | จำนวน | ร้อยละ |
|------------------------------|-------------------------|------------|--------------|
| ระดับการศึกษา | ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น | 39 | 11.3 |
| | มัธยมศึกษาตอนต้น | 27 | 7.8 |
| | มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. | 43 | 12.4 |
| | ปวส./อนุปริญญา | 30 | 8.7 |
| | ปริญญาตรี | 175 | 50.6 |
| | ปริญญาตรีขึ้นไป | 32 | 9.2 |
| | รวม | 346 | 100.0 |
| แหล่งเงินทุน | เงินลงทุนของตนเอง | 243 | 70.2 |
| | กู้ยืมจากคนใกล้ชิด | 36 | 10.4 |
| | กู้ยืมจากสถาบันการเงิน | 58 | 16.8 |
| | กู้ยืมจากนอกระบบ | 9 | 2.6 |
| | รวม | 346 | 100.0 |
| ประสบการณ์ด้านการประกอบอาชีพ | ต่ำกว่า 3 ปี | 140 | 40.5 |
| | 3 - 5 ปี | 88 | 25.4 |
| | 6 - 10 ปี | 62 | 17.9 |
| | 11 ปีขึ้นไป | 56 | 16.2 |
| | รวม | 346 | 100.0 |

ตารางที่ 5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 346 คน ส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง จำนวน 211 คน คิดเป็นร้อยละ 61 และเพศชายจำนวน 135 คน คิดเป็นร้อยละ 39

อายุของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า มีผู้ตอบแบบสอบถามอายุต่ำกว่า 20 ปี จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 6.4 อายุระหว่าง 21 – 30 ปี จำนวน 131 คน คิดเป็นร้อยละ 37.9 อายุระหว่าง 31 – 40 ปี จำนวน 85 คน คิดเป็นร้อยละ 24.6 อายุระหว่าง 51 – 60 ปี จำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 11.8 และอายุ 60 ปีขึ้นไป จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 5.2

รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า มีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท จำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 21.4 มีรายได้ตั้งแต่ 10,000 – 30,000 บาท จำนวน 218 คน คิดเป็นร้อยละ 63 และมีรายได้ตั้งแต่ 30,001 บาทขึ้นไป จำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 15.6

ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า มีระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 11.3 ระดับการศึกษามัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 7.8 ระดับการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. จำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 12.4 ระดับการศึกษาปวส./อนุปริญญา จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 8.7 ระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 175 คน คิดเป็นร้อยละ 50.6 และระดับปริญญาตรีขึ้นไป จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 9.2

แหล่งเงินทุนของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า มาจากเงินลงทุนของตนเอง จำนวน 243 คน คิดเป็นร้อยละ 70.2 มาจากการกู้ยืมจากคนใกล้ชิด จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 10.4 มาจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 16.8 และมาจากการกู้ยืมจากนอกระบบ จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 2.6

ประสบการณ์ด้านการประกอบอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า มีอายุงานต่ำกว่า 3 ปี จำนวน 140 คน คิดเป็นร้อยละ 40.5 มีอายุงาน 3 - 5 ปี จำนวน 88 คน คิดเป็นร้อยละ 25.4 มีอายุงาน 6 - 10 ปี จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 17.9 และมีอายุงาน 11 ปีขึ้นไป จำนวน 56 คน คิดเป็นร้อยละ 16.2

4.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายนอก

ในการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายนอก ผู้วิจัยใช้วิธีการนำข้อมูลมาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน แล้วนำค่าเฉลี่ยที่ได้มาแปลงเป็นระดับความคิดเห็นปรากฏดังรายละเอียดตามตารางที่ 6

ตารางที่ 5 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็นโดยรวมของสภาพแวดล้อมภายนอก

| สภาพแวดล้อมภายนอก | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|----------------------|-------------|--------------|----------------|
| ด้านการเมือง | 3.26 | 0.823 | ปานกลาง |
| ด้านเศรษฐกิจ | 3.32 | 0.833 | ปานกลาง |
| ด้านสังคมและวัฒนธรรม | 3.83 | 0.636 | มาก |
| ด้านเทคโนโลยี | 3.82 | 0.625 | มาก |
| ค่าเฉลี่ยรวม | 3.56 | 0.563 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 6 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอม มีระดับความคิดเห็นต่อสภาพแวดล้อมภายนอก อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.56$, S.D. = 0.563) เมื่อพิจารณาแต่ละด้านพบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ด้านสังคมและวัฒนธรรม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.83$, S.D. = 0.636) ด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.82$, S.D. = 0.625) ด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.32$, S.D. = 0.833) และ ด้านการเมือง อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.26$, S.D. = 0.823)

ตารางที่ 6 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สภาพแวดล้อมภายนอก ด้านการเมือง

| ด้านการเมือง | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|--|--------------|---------------|---------------|--------------|-------------|-------------|--------------|----------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| ภาครัฐมีนโยบายการประกันราคาสินค้าทางการเกษตรของกลุ่มผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอม | 42 (12.1) | 104 (30.1) | 142 (41.0) | 51 (14.7) | 7 (2.0) | 3.35 | 0.944 | ปานกลาง |
| บรรยากาศทางการเมืองในปัจจุบันที่มีแนวโน้มที่ดีขึ้น | 29 (8.4) | 82 (23.7) | 127 (36.7) | 89 (25.7) | 19 (5.5) | 3.04 | 1.025 | ปานกลาง |
| ภาครัฐมีนโยบายกฎหมายลิขสิทธิ์หรือระเบียบข้อบังคับที่ทางเกษตรกรต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด | 41 (11.8) | 109 (31.5) | 145 (41.9) | 47 (13.6) | 4 (1.2) | 3.39 | 0.905 | ปานกลาง |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 3.26 | 0.823 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 7 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมภายนอก ด้านการเมือง โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.26$, S.D. = 0.823) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องภาครัฐมีนโยบายกฎหมายลิขสิทธิ์ หรือระเบียบข้อบังคับที่ทางเกษตรกรต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.39$, S.D. = 0.905) รองลงมาคือ ภาครัฐมีนโยบายการประกันราคาสินค้าทางการเกษตรของกลุ่มผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.35$, S.D. = 0.944) และ บรรยากาศทางการเมืองในปัจจุบันที่มีแนวโน้มที่ดีขึ้น อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.04$, S.D. = 1.205) ตามลำดับ

ตารางที่ 7 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สภาพแวดล้อมภายนอก ด้านเศรษฐกิจ

| ด้านเศรษฐกิจ | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|--|--------------|---------------|---------------|--------------|-------------|-------------|--------------|----------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| ปัจจุบันราคาพืชผลทางการเกษตรสูงขึ้น | 59 (17.1) | 116 (33.5) | 105 (30.3) | 57 (16.5) | 9 (2.6) | 3.46 | 1.038 | มาก |
| เศรษฐกิจมีการขยายตัวและมีการเปิดเสรีการค้าต่างประเทศเป็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจ | 46 (13.3) | 126 (36.4) | 134 (38.7) | 36 (10.4) | 4 (1.2) | 3.50 | 0.892 | ปานกลาง |
| ราคาต้นทุนจำพวกวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตสินค้ามีราคาต่ำลง | 35 (10.1) | 84 (24.3) | 112 (32.4) | 81 (23.4) | 34 (9.8) | 3.01 | 1.130 | ปานกลาง |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 3.32 | 0.833 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 8 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมภายนอก ด้านเศรษฐกิจ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.32$, S.D. = 0.833) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องเศรษฐกิจมีการขยายตัวและมีการเปิดเสรีการค้าต่างประเทศเป็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจ อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.50$, S.D. = 0.892) รองลงมาคือ ปัจจุบันราคาพืชผลทางการเกษตรสูงขึ้น อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.46$, S.D. = 1.038) และราคาต้นทุนจำพวกวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตสินค้ามีราคาต่ำลงอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.01$, S.D. = 1.130) ตามลำดับ

ตารางที่ 8 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สภาพแวดล้อมภายนอก ด้านสังคมและวัฒนธรรม

| ด้านสังคมและวัฒนธรรม | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|--|--------------|---------------|---------------|-------------|------------|-------------|--------------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| การปลูกมะพร้าวตามสภาพลักษณะของพื้นที่ที่ท่านอาศัยอยู่ | 61 (17.6) | 154 (44.5) | 115 (33.2) | 12 (3.5) | 4 (1.2) | 3.74 | 0.828 | มาก |
| การปรับตัวของผู้บริโภคตามกระแสค่านิยมในสังคมที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ | 56 (16.2) | 170 (49.1) | 111 (32.1) | 9 (2.6) | 0 | 3.79 | 0.737 | มาก |
| กระแสการรักสุขภาพของผู้บริโภคทำให้เกิดข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน | 90 (26.0) | 158 (45.7) | 92 (26.6) | 6 (1.7) | 0 | 3.96 | 0.771 | มาก |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 3.83 | 0.636 | มาก |

จากตารางที่ 9 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวจำนวนมากให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมภายนอก ด้านสังคมและวัฒนธรรม โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.83$, S.D. = 0.636) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องกระแสการรักสุขภาพของผู้บริโภคทำให้เกิดข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.96$, S.D. = 0.771) รองลงมาคือ การปรับตัวของผู้บริโภคตามกระแสค่านิยมในสังคมที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.79$, S.D. = 0.737) และการปลูกมะพร้าวตามสภาพลักษณะของพื้นที่ที่ท่านอาศัยอยู่ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.74$, S.D. = 0.828) ตามลำดับ

ตารางที่ 9 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สภาพแวดล้อมภายนอก ด้านเทคโนโลยี

| ด้านเทคโนโลยี | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|--|---------------|---------------|---------------|-------------|------------|-------------|--------------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| กิจการติดตามความก้าวหน้าและการเติบโตของเทคโนโลยีในการผลิต | 47 (13.6) | 164 (47.4) | 120 (34.7) | 13 (3.8) | 2 (0.6) | 3.70 | 0.771 | มาก |
| กิจการใช้เทคโนโลยีเพื่อเปลี่ยนแปลงวิธีการเรียนรู้ เช่น การค้นหาข้อมูล วิธีการกำจัดศัตรูพืช | 49 (14.2) | 178 (51.4) | 107 (30.9) | 10 (2.9) | 2 (0.6) | 3.76 | 0.749 | มาก |
| ท่านคิดว่าเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีส่วนช่วยในการขยายโอกาสทางธุรกิจ | 101 (29.2) | 155 (44.8) | 83 (24.0) | 7 (2.0) | 0 | 4.01 | 0.784 | มาก |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 3.82 | 0.625 | มาก |

จากตารางที่ 10 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมภายนอก ด้านเทคโนโลยี โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.82$, S.D. = 0.625) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องท่านคิดว่าเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีส่วนช่วยในการขยายโอกาสทางธุรกิจ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.01$, S.D. = 0.784) รองลงมาคือ กิจการใช้เทคโนโลยีเพื่อเปลี่ยนแปลงวิธีการเรียนรู้ เช่น การค้นหาข้อมูลวิธีการกำจัดศัตรูพืช อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.76$, S.D. = 0.749) และกิจการติดตามความก้าวหน้าและการเติบโตของเทคโนโลยีในการผลิต อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.70$, S.D. = 0.771) ตามลำดับ

4.4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

ในการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ผู้วิจัยใช้วิธีการนำข้อมูลมาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน แล้วนำค่าเฉลี่ยที่ได้มาแปลงเป็นระดับความคิดเห็นปรากฏดังรายละเอียดตามตารางที่ 11

ตารางที่ 10 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็นโดยรวมของ
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

| คุณลักษณะของผู้ประกอบการ | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|------------------------------------|-------------|--------------|------------|
| ด้านความเป็นตนเอง | 3.89 | 0.623 | มาก |
| ด้านความมีนวัตกรรม | 3.86 | 0.648 | มาก |
| ด้านความกล้าเสี่ยง | 3.61 | 0.681 | มาก |
| ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ | 3.80 | 0.622 | มาก |
| ความกล้าในการแข่งขัน | 3.88 | 0.646 | มาก |
| ค่าเฉลี่ยรวม | 3.81 | 0.516 | มาก |

จากตารางที่ 11 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอม มีระดับความคิดเห็นต่อคุณลักษณะของผู้ประกอบการ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.81$, S.D. = 0.516) เมื่อพิจารณาแต่ละด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ด้านความเป็นตนเอง อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.89$, S.D. = 0.623) ความกล้าในการแข่งขัน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.88$, S.D. = 0.516) ด้านความมีนวัตกรรม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.86$, S.D. = 0.648) ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.80$, S.D. = 0.622) และด้านความกล้าเสี่ยง อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.61$, S.D. = 0.681)

ตารางที่ 11 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน คุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านความเป็นตนเอง

| ด้านความเป็นตนเอง | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|--|--------------|---------------|---------------|------------|------------|-------------|--------------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| ท่านคิดว่าผลสำเร็จหรือความล้มเหลวของธุรกิจเกิดได้จากความสามารถของตนเอง | 75 (21.7) | 158 (45.7) | 105 (30.3) | 8 (2.3) | 0 | 3.87 | 0.772 | มาก |
| ท่านมีความสามารถในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้ด้วยตนเอง | 58 (16.8) | 176 (50.9) | 107 (30.9) | 4 (1.2) | 1 (0.3) | 3.83 | 0.721 | มาก |
| ท่านมีความรับผิดชอบต่อการตัดสินใจและการกระทำของตนเอง | 87 (25.1) | 175 (50.6) | 73 (21.1) | 9 (2.6) | 2 (0.6) | 3.97 | 0.787 | มาก |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 3.89 | 0.623 | มาก |

จากตารางที่ 12 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ด้านความเป็นตนเอง โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.89$, S.D. = 0.623) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องท่านมีความรับผิดชอบต่อการตัดสินใจและการกระทำของตนเอง อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.97$, S.D. = 0.787) รองลงมาคือ ท่านคิดว่าผลสำเร็จหรือความล้มเหลวของธุรกิจเกิดได้จากความสามารถของตนเอง อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.87$, S.D. = 0.772) และ ท่านมีความสามารถในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้ด้วยตนเอง อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.83$, S.D. = 0.721) ตามลำดับ

ตารางที่ 12 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน คุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านความมี
นวัตกรรม

| ด้านความ มีนวัตกรรม | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|---|--------------|---------------|--------------|-------------|----------------|-------------|--------------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปาน กลาง | น้อย | น้อย ที่สุด | | | |
| ท่านมีความคิดริเริ่มเกี่ยวกับการทำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาประยุกต์ใช้ในการทำธุรกิจ | 59 (17.1) | 177 (51.2) | 99 (28.6) | 9 (2.6) | 2 (0.6) | 3.81 | 0.761 | มาก |
| ท่านมีการแสวงหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอจนเกิดความชำนาญและเชี่ยวชาญในการประกอบการ | 59 (17.1) | 196 (56.6) | 87 (25.1) | 4 (1.2) | 0 | 3.90 | 0.678 | มาก |
| ท่านได้นำประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่ผ่านมา นำมาประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ ที่ดีกว่าเดิมในการทำธุรกิจ | 70 (20.2) | 173 (50.0) | 91 (26.3) | 10 (2.9) | 2 (0.6) | 3.86 | 0.785 | มาก |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 3.86 | 0.648 | มาก |

จากตารางที่ 13 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ด้านความมีนวัตกรรม โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.86$, S.D. = 0.648) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องท่านมีการแสวงหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอจนเกิดความชำนาญและเชี่ยวชาญในการประกอบการ อยู่ใน

ระดับมาก ($\bar{X} = 3.90$, S.D. = 0.678) รองลงมาคือ ท่านได้นำประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่ผ่านมา นำมาประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ ที่ดีกว่าเดิมในการทำธุรกิจ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.86$, S.D. = 0.785) และท่านมีความคิดริเริ่มเกี่ยวกับการทำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาประยุกต์ใช้ในการทำธุรกิจ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.81$, S.D. = 0.761) ตามลำดับ

ตารางที่ 13 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน คุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านความกล้าเสี่ยง

| ด้านความกล้าเสี่ยง | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|--|--------------|---------------|---------------|--------------|-------------|-------------|--------------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| ท่านมีความกล้าที่จะทำสิ่งใหม่ ๆ ที่แตกต่างไปจากเดิม | 46 (13.3) | 173 (50.0) | 117 (33.8) | 10 (2.9) | 0 | 3.74 | 0.720 | มาก |
| ท่านกล้าเผชิญกับความเสี่ยงและไม่แน่นอนทางธุรกิจ เพื่อแสวงหาผลกำไรให้เพิ่มมากขึ้น | 48 (13.9) | 163 (47.1) | 119 (34.4) | 14 (4.0) | 2 (0.6) | 3.70 | 0.779 | มาก |
| ท่านกล้าเสี่ยงกับการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินเพื่อลงทุนในธุรกิจของตนเอง | 38 (11.0) | 132 (38.2) | 118 (34.1) | 46 (13.3) | 12 (3.5) | 3.40 | 0.967 | มาก |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 3.61 | 0.681 | มาก |

จากตารางที่ 14 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ด้านความมีนวัตกรรม โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.61$,

S.D. = 0.681) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องท่านมีความกล้าที่จะทำสิ่งใหม่ ๆ ที่แตกต่างไปจากเดิม อยู่ในระดับมาก (\bar{X} = 3.74, S.D. = 0.720) รองลงมาคือ ท่านกล้าเผชิญกับความเสี่ยงและไม่แน่นอนทางธุรกิจเพื่อแสวงหาผลกำไรให้เพิ่มมากขึ้น อยู่ในระดับมาก (\bar{X} = 3.70, S.D. = 0.779) และท่านกล้าเสี่ยงกับการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินเพื่อลงทุนในธุรกิจของตนเอง อยู่ในระดับมาก (\bar{X} = 3.40, S.D. = 0.967) ตามลำดับ

ตารางที่ 14 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน คุณลักษณะของผู้ประกอบการด้าน

ความสามารถในการควบคุมสถานการณ์

| ด้าน | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|--|--------------|---------------|---------------|------------|------------|-------------|--------------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| ท่านมีความสามารถในการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นเฉพาะหน้าได้อย่างทันที | 48 (13.9) | 173 (50.0) | 120 (34.7) | 5 (1.4) | 0 | 3.76 | 0.700 | มาก |
| ท่านมีการติดตามแนวโน้มความนิยมหรือพฤติกรรมของผู้บริโภคอยู่ตลอดเวลา | 56 (16.2) | 172 (49.7) | 111 (32.1) | 7 (2.0) | 0 | 3.80 | 0.725 | มาก |
| ท่านมีแผนพัฒนาธุรกิจเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจในอนาคต | 63 (18.2) | 172 (49.7) | 101 (29.2) | 9 (2.6) | 1 (0.3) | 3.83 | 0.760 | มาก |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 3.80 | 0.622 | มาก |

จากตารางที่ 15 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ด้านความมีนวัตกรรม โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.80$, S.D. = 0.622) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องท่านมีแผนพัฒนาธุรกิจเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจในอนาคต อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.83$, S.D. = 0.760) รองลงมาคือ ท่านมีการติดตามแนวโน้มความนิยมหรือพฤติกรรมของผู้บริโภคอยู่ตลอดเวลา อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.80$, S.D. = 0.725) และท่านมีความสามารถในการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นเฉพาะหน้าได้อย่างทันที อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.76$, S.D. = 0.700) ตามลำดับ

ตารางที่ 15 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน คุณลักษณะของผู้ประกอบการความกล้าในการแข่งขัน

| ความกล้าในการแข่งขัน | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|--|--------------|---------------|---------------|-------------|------------|-------------|--------------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| ท่านคิดวิเคราะห์ความสามารถของคู่แข่งเพื่อนำกลยุทธ์มาใช้ให้มีความได้เปรียบเหนือกว่า | 55 (15.9) | 164 (47.4) | 112 (32.4) | 14 (4.0) | 1 (0.3) | 3.75 | 0.780 | มาก |
| ท่านมีความมุ่งมั่นและอดทนที่จะเอาชนะอุปสรรคที่เกิดขึ้นอย่างไม่ย่อท้อ | 75 (21.7) | 182 (52.6) | 84 (24.3) | 5 (1.4) | 0 | 3.95 | 0.718 | มาก |
| ท่านมีแรงจูงใจและเป้าหมายในการทำงานอันก่อให้เกิดแรงผลักดันไปสู่ความสำเร็จตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ | 83 (24.0) | 174 (50.3) | 81 (23.4) | 8 (2.3) | 0 | 3.96 | 0.752 | มาก |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 3.88 | 0.646 | มาก |

จากตารางที่ 16 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ความกล้าในการแข่งขัน โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.88$, S.D. = 0.646) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องท่านมีแรงจูงใจและเป้าหมายในการทำงานอันก่อให้เกิดแรงผลักดันไปสู่ความสำเร็จตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.96$, S.D. = 0.752) รองลงมาคือ ท่านมีความมุ่งมั่นและอดทนที่จะเอาชนะอุปสรรคที่เกิดขึ้นอย่างไม่ย่อท้อ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.95$, S.D. = 0.718) และท่านคิดวิเคราะห์ความสามารถของคู่แข่งเพื่อนำกลยุทธ์มาใช้ให้มีความได้เปรียบเหนือกว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.75$, S.D. = 0.780) ตามลำดับ

4.5 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

ในการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ผู้วิจัยใช้วิธีการนำข้อมูลมาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน แล้วนำค่าเฉลี่ยที่ได้มาแปลงเป็นระดับความคิดเห็นปรากฏดังรายละเอียดตามตารางที่ 17

ตารางที่ 16 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็นโดยรวมของการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

| การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|------------------------------------|-----------|-------|-------|
| ด้านกลยุทธ์ต้นทุน | 3.82 | 0.586 | มาก |
| ด้านการสร้างความแตกต่าง | 3.93 | 0.584 | มาก |
| ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน | 3.96 | 0.656 | มาก |
| ด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว | 3.98 | 0.646 | มาก |
| ค่าเฉลี่ยรวม | 3.92 | 0.535 | มาก |

จากตารางที่ 17 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอม มีระดับความคิดเห็นต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.92$, S.D. = 0.535) เมื่อพิจารณาแต่ละด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ ด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.98$, S.D. = 0.646) ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.96$, S.D. = 0.656) ด้านการสร้างความแตกต่าง อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.93$, S.D. = 0.584) และด้านกลยุทธ์ต้นทุน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.82$, S.D. = 0.586)

ตารางที่ 17 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
ด้านกลยุทธ์ต้นทุน

| ด้านกลยุทธ์ ต้นทุน | ระดับ | | | | | \bar{x} | S.D. | ระดับ |
|--|--------------|---------------|---------------|-------------|----------------|-------------|--------------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปาน กลาง | น้อย | น้อย ที่สุด | | | |
| กิจการของท่าน สนับสนุนให้มีการ ใช้ทรัพยากรอย่าง คุ้มค่าเพื่อ ประสิทธิภาพใน การทำงาน | 72 (20.8) | 196 (56.6) | 74 (21.4) | 4 (1.2) | 0 | 3.97 | 0.685 | มาก |
| ท่านคิดว่า ประสบการณ์ใน การประกอบ ธุรกิจที่ยาวนาน จะส่งผลต่อการ ลดต้นทุน ค่าใช้จ่ายในการ ดำเนินงานได้ | 52 (15.0) | 190 (54.9) | 93 (26.9) | 10 (2.9) | 1 (0.3) | 3.81 | 0.727 | มาก |
| ท่านสามารถ รักษาระดับต้นทุน ของกิจการให้เท่า เดิมหรือลดลงได้ | 43 (12.4) | 159 (46.0) | 125 (36.1) | 18 (5.2) | 1 (0.3) | 3.65 | 0.774 | มาก |
| ท่านสามารถผลิต สินค้าที่มีคุณภาพ ไม่ก่อให้เกิดความ สูญเสีย การ สิ้นเปลือง และลด การนำกลับมาทำ ใหม่ | 61 (17.6) | 188 (54.3) | 89 (25.7) | 7 (2.0) | 1 (0.3) | 3.87 | 0.725 | มาก |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 3.82 | 0.586 | มาก |

จากตารางที่ 18 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านกลยุทธ์ต้นทุน โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.82$, S.D. = 0.586) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องกิจการของท่านสนับสนุนให้มีการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าเพื่อประสิทธิภาพในการทำงาน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.97$, S.D. = 0.685) รองลงมาคือ ท่านสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ไม่ก่อให้เกิดความสูญเสีย การสิ้นเปลือง และลดการนำกลับมาทำใหม่ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.87$, S.D. = 0.725) ท่านคิดว่าประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจที่ยาวนานจะส่งผลต่อการลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานได้ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.81$, S.D. = 0.727) และท่านสามารถรักษาระดับต้นทุนของกิจการให้เท่าเดิมหรือลดลงได้ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.65$, S.D. = 0.774) ตามลำดับ

ตารางที่ 18 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านการสร้างความแตกต่าง

| ด้านการสร้าง ความแตกต่าง | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|--|--------------|---------------|---------------|-------------|------------|-----------|-------|-------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| ท่านส่งเสริมให้มีการผลิตหรือพัฒนาสินค้าที่มีความแตกต่างจากเดิม | 55 (15.9) | 179 (51.7) | 100 (28.9) | 11 (3.2) | 1 (0.3) | 3.80 | 0.750 | มาก |
| ธุรกิจของท่านมีการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ เชื่อถือได้ เป็นที่ยอมรับของลูกค้า | 67 (19.4) | 194 (56.1) | 79 (22.8) | 6 (1.7) | 0 | 3.93 | 0.698 | มาก |

ตารางที่ 19 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
ด้านการสร้างความแตกต่าง (ต่อ)

| ด้านการสร้าง ความแตกต่าง | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|---|---------------|---------------|--------------|------------|----------------|-------------|--------------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปาน กลาง | น้อย | น้อย ที่สุด | | | |
| ท่านสนับสนุนให้ มีการใช้ข้อมูล ข่าวสารทาง เทคโนโลยีที่ ทันสมัย เพื่อสร้าง ขอบเขตของธุรกิจ ให้กว้างขึ้น เพื่อ เพิ่มประสิทธิภาพ ในการดำเนิน ธุรกิจ | 70 (20.2) | 178 (51.4) | 94 (27.2) | 4 (1.2) | 0 | 3.90 | 0.716 | มาก |
| ท่านให้ ความสำคัญใน การอำนวยความสะดวก แก่ลูกค้า เพื่อสร้างความ ประทับใจ เช่น บริการส่งมะพร้าว | 104 (30.1) | 174 (50.3) | 64 (18.5) | 4 (1.2) | 0 | 4.09 | 0.724 | มาก |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 3.93 | 0.584 | มาก |

จากตารางที่ 19 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวให้ความสำคัญกับการสร้าง
ความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านการสร้างความแตกต่าง โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.93$,
S.D. = 0.584) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องท่านให้
ความสำคัญในการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า เพื่อสร้างความประทับใจ เช่น บริการส่งมะพร้าว อยู่
ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.09$, S.D. = 0.724) รองลงมาคือ ธุรกิจของท่านมีการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ
เชื่อถือได้ เป็นที่ยอมรับของลูกค้า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.93$, S.D. = 0.698) ท่านสนับสนุนให้มีการ
ใช้ข้อมูลข่าวสารทางเทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อสร้างขอบเขตของธุรกิจให้กว้างขึ้น เพื่อเพิ่ม

ประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.90$, S.D. = 0.716) และท่านส่งเสริมให้มีการผลิตหรือพัฒนาสินค้าให้มีความแตกต่างจากเดิม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.80$, S.D. = 0.750) ตามลำดับ

**ตารางที่ 19 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน**

| ด้านการมุ่งตลาด เฉพาะส่วน | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|--|--------------|---------------|--------------|------------|------------|-------------|--------------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| กิจการมี กลุ่มเป้าหมายที่ ชัดเจนในการขาย สินค้า เช่น กลุ่ม ผู้ประกอบการ | 81 (23.4) | 187 (54.0) | 74 (21.4) | 3 (0.9) | 1 (0.3) | 3.99 | 0.714 | มาก |
| กิจการมีสินค้า หรือบริการที่ ตอบสนองความ ต้องการของลูกค้า เฉพาะกลุ่ม | 78 (22.5) | 173 (50.0) | 89 (25.7) | 5 (1.4) | 1 (0.3) | 3.93 | 0.750 | มาก |
| กิจการมีการ มุ่งเน้นลูกค้า เฉพาะกลุ่ม ทำให้ สามารถควบคุม การดำเนินงานได้ อย่างมี ประสิทธิภาพ | 80 (23.1) | 180 (52.0) | 76 (22.0) | 9 (2.6) | 1 (0.3) | 3.95 | 0.762 | มาก |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 3.96 | 0.656 | มาก |

จากตารางที่ 20 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.96$, S.D. = 0.656) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องกิจการมี

กลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนในการขายสินค้า เช่น กลุ่มผู้ประกอบการ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.99$, S.D. = 0.714) รองลงมาคือ กิจกรรมมีการมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ทำให้สามารถควบคุมการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.95$, S.D. = 0.762) และกิจกรรมมีสินค้าหรือบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่ม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.93$, S.D. = 0.750) ตามลำดับ

ตารางที่ 20 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
ด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว

| ด้านการตอบสนอง อย่างรวดเร็ว | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|---|--------------|---------------|--------------|------------|------------|-------------|--------------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| กิจกรรมมีการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าด้วยความรวดเร็ว ตรงเวลาในการนัดหมายเกิดความผิดพลาดน้อยที่สุด | 85 (24.6) | 177 (51.2) | 80 (23.1) | 4 (1.2) | 0 | 3.99 | 0.724 | มาก |
| กิจกรรมมีการนำข้อเสนอแนะของลูกค้า มาปรับปรุงสินค้าและบริการอย่างรวดเร็ว เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า | 87 (25.1) | 181 (52.3) | 72 (20.8) | 5 (1.4) | 1 (0.3) | 4.01 | 0.738 | มาก |
| กิจกรรมมีจำนวนพนักงานที่เพียงพอต่อการผลิตสินค้าและบริการต่อลูกค้าอย่างรวดเร็ว | 81 (23.4) | 169 (48.8) | 89 (25.7) | 6 (1.7) | 1 (0.3) | 3.93 | 0.764 | มาก |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 3.98 | 0.646 | มาก |

จากตารางที่ 21 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.98$, S.D. = 0.646) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องกิจการมีการนำข้อเสนอแนะของลูกค้า มาปรับปรุงสินค้าและบริการอย่างรวดเร็ว เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.01$, S.D. = 0.738) รองลงมาคือ กิจการมีการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าด้วยความรวดเร็ว ตรงเวลาในการนัดหมายเกิดความผิดพลาดน้อยที่สุด อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.99$, S.D. = 0.724) และกิจการมีจำนวนพนักงานที่เพียงพอต่อการผลิตสินค้าและบริการต่อลูกค้าอย่างรวดเร็ว อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.93$, S.D. = 0.764) ตามลำดับ

4.6 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จในการดำเนินงาน

ในการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ผู้วิจัยใช้วิธีการนำข้อมูลมาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน แล้วนำค่าเฉลี่ยที่ได้มาแปลงเป็นระดับความคิดเห็นปรากฏดังรายละเอียดตามตารางที่ 22

ตารางที่ 21 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็นโดยรวมของ
ความสำเร็จในการดำเนินงาน

| ความสำเร็จในการดำเนินงาน | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|----------------------------|-------------|--------------|------------|
| ด้านการเงิน | 3.84 | 0.610 | มาก |
| ด้านลูกค้า | 3.94 | 0.635 | มาก |
| ด้านกระบวนการภายใน | 4.06 | 0.665 | มาก |
| ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา | 3.92 | 0.656 | มาก |
| ค่าเฉลี่ยรวม | 3.94 | 0.558 | มาก |

จากตารางที่ 22 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอม มีระดับความคิดเห็นต่อการสร้างความสำเร็จในการดำเนินงาน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.94$, S.D. = 0.558) เมื่อพิจารณาแต่ละด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ ด้านกระบวนการภายใน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.06$, S.D. = 0.665) ด้านลูกค้า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.94$, S.D. = 0.635) ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.92$, S.D. = 0.656) และด้านการเงิน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.84$, S.D. = 0.610)

ตารางที่ 22 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความสำเร็จในการดำเนินงานด้านการเงิน

| ด้านการเงิน | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|--|--------------|---------------|---------------|-------------|------------|-------------|--------------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| กิจการมีการเพิ่มขึ้นของรายได้จากสินค้าและบริการ | 49 (14.2) | 189 (54.6) | 101 (29.2) | 7 (2.0) | 0 | 3.81 | 0.692 | มาก |
| กิจการมีการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการแสวงหาลูกค้ารายใหม่เสมอ | 63 (18.2) | 177 (51.2) | 98 (28.3) | 6 (1.7) | 2 (0.6) | 3.85 | 0.752 | มาก |
| กิจการมีมาตรการลดต้นทุนการผลิต เช่น ซื้อปุ๋ยแหล่งที่มีราคาถูก | 56 (16.2) | 174 (50.3) | 102 (29.5) | 11 (3.2) | 3 (0.9) | 3.78 | 0.784 | มาก |
| กิจการมีการใช้สินทรัพย์การลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงความคุ้มค่าในการลงทุน | 64 (18.5) | 196 (56.6) | 78 (22.5) | 6 (1.7) | 2 (0.6) | 3.91 | 0.724 | มาก |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 3.84 | 0.610 | มาก |

จากตารางที่ 23 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการสร้างความสำเร็จในการดำเนินงาน ด้านการเงิน โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.84$, S.D. = 0.610) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องกิจการมีการใช้สินทรัพย์การลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงความคุ้มค่าในการลงทุน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.91$,

S.D. = 0.724) รองลงมาคือ กิจกรรมที่มีการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการแสวงหาลูกค้ารายใหม่เสมอ อยู่ในระดับมาก (\bar{X} = 3.85, S.D. = 0.752) กิจกรรมที่มีการเพิ่มขึ้นของรายได้จากสินค้าและบริการ อยู่ในระดับมาก (\bar{X} = 3.81, S.D. = 0.692) และกิจกรรมมีมาตรการลดต้นทุนการผลิต เช่น ซื้อปุ๋ยแหล่งที่มีราคาถูก อยู่ในระดับมาก (\bar{X} = 3.78, S.D. = 0.784) ตามลำดับ

ตารางที่ 23 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความสำเร็จในการดำเนินงานด้านลูกค้า

| ด้านลูกค้า | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|--|--------------|---------------|--------------|------------|------------|-----------|-------|-------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| กิจการสามารถจำหน่ายผลผลิตที่มีคุณภาพสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด | 81 (23.4) | 183 (52.9) | 77 (22.3) | 5 (1.4) | 0 | 3.98 | 0.718 | มาก |
| กิจการมีการติดต่อสื่อสารกับผู้รับซื้อเพื่อกระตุ้นความต้องการและสร้างความสัมพันธ์ที่ดี | 83 (24.0) | 178 (51.4) | 76 (22.0) | 8 (2.3) | 1 (0.3) | 3.96 | 0.761 | มาก |
| กิจการมีการตกลงและต่อรองราคาผลผลิตก่อนนำไปจำหน่ายให้แก่ผู้รับซื้อ | 69 (19.9) | 177 (51.2) | 91 (26.3) | 8 (2.3) | 1 (0.3) | 3.88 | 0.754 | มาก |

ตารางที่ 24 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความสำเร็จในการดำเนินงานด้านลูกค้า
(ต่อ)

| ด้านลูกค้า | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|---|--------------|---------------|--------------|-------------|------------|-------------|--------------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| ผลผลิตของ กิจการมี คุณสมบัติตรงตาม ความต้องการของ ผู้รับซื้อและส่ง มอบให้กับลูกค้า ได้ตาม กำหนดการ | 73 (21.1) | 198 (57.2) | 63 (18.2) | 10 (2.9) | 2 (0.6) | 3.95 | 0.748 | มาก |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 3.94 | 0.635 | มาก |

จากตารางที่ 24 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการสร้าง ความสำเร็จในการดำเนินงาน ด้านลูกค้า โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.94$, S.D. = 0.635) เมื่อ พิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องกิจการสามารถจำหน่ายผลผลิตที่ มีคุณภาพ สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.98$, S.D. = 0.718) รองลงมาคือ กิจการมีการติดต่อสื่อสารกับผู้รับซื้อเพื่อกระตุ้นความ ต้องการและสร้างความสัมพันธ์ที่ดี อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.96$, S.D. = 0.761) ผลผลิตของกิจการมี คุณสมบัติตรงตามความต้องการของผู้รับซื้อและส่งมอบให้กับลูกค้าได้ตามกำหนดการ อยู่ในระดับ มาก ($\bar{X} = 3.95$, S.D. = 0.748) และกิจการมีการตกลงและต่อราคาผลผลิตก่อนนำไปจำหน่าย ให้แก่ผู้รับซื้อ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.88$, S.D. = 0.754) ตามลำดับ

ตารางที่ 24 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความสำเร็จในการดำเนินงานด้าน
กระบวนการภายใน

| ด้านกระบวนการ ภายใน | ระดับ | | | | | \bar{x} | S.D. | ระดับ |
|--|---------------|---------------|--------------|------------|------------|-------------|--------------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| กิจการมีการคัดเลือกพันธุ์มะพร้าวที่เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ที่ใช้ในการเพาะปลูก เพื่อให้ได้ผลผลิตสูง | 100 (28.9) | 173 (50.0) | 66 (19.1) | 7 (2.0) | 0 | 4.06 | 0.748 | มาก |
| กิจการมีการวางแผนการเพาะปลูกให้เหมาะสมกับฤดูกาล | 100 (28.9) | 176 (50.9) | 63 (18.2) | 6 (1.7) | 1 (0.3) | 4.06 | 0.751 | มาก |
| กิจการมีการวางแผนกำหนดระยะเวลาในการเก็บเกี่ยวอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อขายในช่วงเวลาที่ราคาตลาดเพิ่มสูงขึ้น | 98 (28.3) | 174 (50.3) | 65 (18.8) | 8 (2.3) | 1 (0.3) | 4.04 | 0.768 | มาก |
| กิจการมีการปรับปรุงหน้าดินก่อนทำการเพาะปลูก เพื่อเพิ่มผลผลิตและรักษาคุณภาพของผลผลิต | 105 (30.3) | 169 (48.8) | 66 (19.1) | 4 (1.2) | 2 (0.6) | 4.07 | 0.767 | มาก |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 4.06 | 0.665 | มาก |

จากตารางที่ 25 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการสร้างความสำเร็จในการดำเนินงาน ด้านกระบวนการภายใน โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.06$, S.D. = 0.665) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องกิจการมีการปรับปรุงหน้าดินก่อนทำการเพาะปลูก เพื่อเพิ่มผลผลิตและรักษาคุณภาพของผลผลิต อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.07$, S.D. = 0.767) รองลงมาคือ กิจการมีการวางแผนการเพาะปลูกให้เหมาะสมกับฤดูกาล อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.06$, S.D. = 0.751) กิจการมีการคัดเลือกพันธุ์มะพร้าวที่เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ที่ใช้ในการเพาะปลูกเพื่อให้ได้ผลผลิตสูง อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.06$, S.D. = 0.748) และ กิจการมีการวางแผนกำหนดระยะเวลาในการเก็บเกี่ยวอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อขายในช่วงเวลาที่ราคาตลาดเพิ่มสูงขึ้น อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.04$, S.D. = 0.768) ตามลำดับ

ตารางที่ 25 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความสำเร็จในการดำเนินงานด้านการเรียนรู้และการพัฒนา

| ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|---|--------------|---------------|--------------|------------|------------|-----------|-------|-------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| กิจการส่งเสริมให้พนักงานได้พัฒนาทักษะความเชี่ยวชาญเพื่อให้พนักงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น | 67 (19.4) | 200 (57.8) | 74 (21.4) | 3 (0.9) | 2 (0.6) | 3.94 | 0.702 | มาก |
| กิจการมีการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้เพื่อให้พนักงานเกิดการเรียนรู้ | 79 (22.8) | 166 (48.0) | 94 (27.2) | 4 (1.2) | 3 (0.9) | 3.91 | 0.786 | มาก |
| กิจการส่งเสริมสนับสนุนให้พนักงานใช้ทักษะความสามารถได้อย่างเต็มที่ | 71 (20.5) | 182 (52.6) | 84 (24.3) | 8 (2.3) | 1 (0.3) | 3.91 | 0.748 | มาก |

ตารางที่ 26 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความสำเร็จในการดำเนินงานด้านการเรียนรู้และการพัฒนา (ต่อ)

| ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา | ระดับ | | | | | \bar{X} | S.D. | ระดับ |
|---|--------------|---------------|--------------|------------|------------|-------------|--------------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด | | | |
| กิจการพัฒนาระบบงานให้สอดคล้องกับนวัตกรรมใหม่ ๆ อยู่เสมอ | 79 (22.8) | 177 (51.2) | 81 (23.4) | 6 (1.7) | 3 (0.9) | 3.93 | 0.780 | มาก |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | 3.92 | 0.656 | มาก |

จากตารางที่ 26 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการสร้างความสำเร็จในการดำเนินงาน ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.92$, S.D. = 0.656) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องกิจการส่งเสริมให้พนักงานได้พัฒนาทักษะความเชี่ยวชาญเพื่อให้พนักงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.94$, S.D. = 0.702) รองลงมาคือ กิจการพัฒนาระบบงานให้สอดคล้องกับนวัตกรรมใหม่ ๆ อยู่เสมอ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.93$, S.D. = 0.780) กิจการมีการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้เพื่อให้พนักงานเกิดการเรียนรู้ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.91$, S.D. = 0.786) และกิจการส่งเสริมสนับสนุนให้พนักงานใช้ทักษะความสามารถได้อย่างเต็มที่ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.65$, S.D. = 0.748) ตามลำดับ

4.7 ผลการทดสอบสมมติฐานของงานวิจัย

ในการศึกษานี้ได้ทำการทดสอบสมมติฐานเพื่อวิเคราะห์อิทธิพลระหว่างตัวแปรต่าง ๆ ด้วยการใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ SPSS ที่เป็นโปรแกรมสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ และการจัดข้อมูลต่าง ๆ เพื่อนำไปพิสูจน์การยอมรับหรือปฏิเสธสมมติฐาน

ผลการทดสอบสมมติฐานที่ 1 ข้อมูลปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ ซึ่งประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา แหล่งเงินทุน รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และประสบการณ์ด้านการประกอบอาชีพเกษตรกร ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีแตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 1.1 เพศที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรีแตกต่างกัน

H_0 : เพศที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรีไม่แตกต่างกัน

H_1 : เพศที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรีแตกต่างกัน

ตารางที่ 26 แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวช น้ำหอม จำแนกตามเพศ โดยใช้สถิติ T-Test

| เพศ | N | \bar{X} | S.D. | t | Sig. |
|------|-----|-----------|------|--------|-------|
| ชาย | 135 | 39.02 | 0.53 | -1.023 | 0.738 |
| หญิง | 211 | 60.98 | 0.54 | | |

ระดับนัยสำคัญทางสถิติ = 0.05

จากตารางที่ 27 พบว่า ความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวช น้ำหอมโดยรวม มีค่า Sig. เท่ากับ 0.738 จึงยอมรับ H_0 หมายความว่า เพศที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวช น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีไม่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

สมมติฐานที่ 1.2 อายุที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวช น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีแตกต่างกัน

H_0 : อายุที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวช น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีไม่แตกต่างกัน

H_1 : อายุที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวช น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีแตกต่างกัน

ตารางที่ 27 แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของเกษตรกรของความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอม จำแนกตามอายุ โดยใช้สถิติ F-Test

| แหล่งความแปรปรวน | SS | Df | MS | F | Sig. |
|------------------|--------|-----|-------|-------|-------|
| ระหว่างกลุ่ม | 0.709 | 5 | 0.142 | 0.491 | 0.783 |
| ภายในกลุ่ม | 98.167 | 340 | 0.289 | | |
| รวม | 98.876 | 345 | | | |

ระดับนัยสำคัญทางสถิติ = 0.05

จากตารางที่ 28 พบว่า ความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมโดยรวม มีค่า Sig. เท่ากับ 0.783 จึงยอมรับ H_0 หมายความว่า อายุที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีไม่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

สมมติฐานที่ 1.3 ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีแตกต่างกัน

H_0 : ระดับการศึกษา ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีไม่แตกต่างกัน

H_1 : ระดับการศึกษา ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีแตกต่างกัน

ตารางที่ 28 แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของเกษตรกรของความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอม จำแนกตามระดับการศึกษา โดยใช้สถิติ F-Test

| แหล่งความแปรปรวน | SS | Df | MS | F | Sig. |
|------------------|--------|-----|-------|-------|-------|
| ระหว่างกลุ่ม | 2.335 | 5 | 0.467 | 1.645 | 0.148 |
| ภายในกลุ่ม | 96.541 | 340 | 0.284 | | |
| รวม | 98.876 | 345 | | | |

ระดับนัยสำคัญทางสถิติ = 0.05

จากตารางที่ 29 พบว่า ความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมโดยรวม มีค่า Sig. เท่ากับ 0.148 จึงยอมรับ H_0 หมายความว่า ระดับการศึกษา ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความสำเร็จได้เปรียบเทียบการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

สมมติฐานที่ 1.4 แหล่งเงินทุนที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความสำเร็จได้เปรียบเทียบการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีแตกต่างกัน

H_0 : แหล่งเงินทุนที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความสำเร็จได้เปรียบเทียบการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีไม่แตกต่างกัน

H_1 : แหล่งเงินทุนที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความสำเร็จได้เปรียบเทียบการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีแตกต่างกัน

ตารางที่ 29 แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของเกษตรกรของความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอม จำแนกตามแหล่งเงินทุน โดยใช้สถิติ F-Test

| แหล่งความแปรปรวน | SS | Df | MS | F | Sig. |
|------------------|--------|-----|-------|-------|-------|
| ระหว่างกลุ่ม | 1.033 | 3 | 0.344 | 1.203 | 0.309 |
| ภายในกลุ่ม | 97.843 | 342 | 0.286 | | |
| รวม | 98.876 | 345 | | | |

ระดับนัยสำคัญทางสถิติ = 0.05

จากตารางที่ 30 พบว่า ความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมโดยรวม มีค่า Sig. เท่ากับ 0.309 จึงยอมรับ H_0 หมายความว่า แหล่งเงินทุนที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความสำเร็จได้เปรียบเทียบการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

สมมติฐานที่ 1.5 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความสำเร็จได้เปรียบเทียบการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีแตกต่างกัน

H_0 : รายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความสำเร็จได้เปรียบเทียบการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีไม่แตกต่างกัน

H_1 : รายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีแตกต่างกัน

ตารางที่ 30 แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของเกษตรกรของความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในน้ำหอม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน โดยใช้สถิติ F-Test

| แหล่งความแปรปรวน | SS | Df | MS | F | Sig. |
|------------------|--------|-----|-------|-------|-------|
| ระหว่างกลุ่ม | 1.801 | 2 | 0.900 | 3.182 | 0.043 |
| ภายในกลุ่ม | 97.075 | 343 | 0.283 | | |
| รวม | 98.876 | 345 | | | |

ระดับนัยสำคัญทางสถิติ = 0.05

จากตารางที่ 31 พบว่า ความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในน้ำหอมโดยรวม มีค่า Sig. เท่ากับ 0.043 จึงปฏิเสธ H_0 หมายความว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ดังนั้นผู้วิจัย จึงได้นำผลการวิเคราะห์ไปเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparisons) เพื่อทดสอบความแตกต่างความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในน้ำหอม โดยใช้วิธีแบบ LSD เพื่อหาค่าเฉลี่ยอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ผลการวิเคราะห์ดังตาราง

ตารางที่ 31 แสดงผลเปรียบเทียบเชิงซ้อนความแตกต่างของความสำเร็จของเกษตรกรของความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในน้ำหอม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน โดยใช้วิธีแบบ LSD

| รายได้เฉลี่ยต่อเดือน | ค่าเฉลี่ย | ต่ำกว่า 10,000 บาท | 10,000 – 30,000 บาท | 30,000 บาท ขึ้นไป |
|----------------------|-----------|--------------------|---------------------|-------------------|
| ต่ำกว่า 10,000 บาท | 3.79 | | 1.694* (0.018) | 1.952* (0.041) |
| 10,000 – 30,000 บาท | 3.95 | | | |
| 30,000 บาทขึ้นไป | 3.98 | | | |

ระดับนัยสำคัญทางสถิติ = 0.05

จากตารางที่ 32 ผลการเปรียบเทียบเชิงซ้อนความแตกต่างความสำเร็จของเกษตรกรของความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอม โดยใช้วิธีแบบ LSD ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 พบว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ที่แตกต่างกัน ดังนี้คือ

คู่ที่ 1 เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท กับ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000 – 30,000 บาท ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ที่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

คู่ที่ 2 เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท กับ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001 บาทขึ้นไปส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ที่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ส่วนคู่อื่น ๆ ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 1.6 ประสพการณ์ด้านการประกอบอาชีพเกษตรกรที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีแตกต่างกัน

H_0 : ประสพการณ์ด้านการประกอบอาชีพเกษตรกรที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีไม่แตกต่างกัน

H_1 : ประสพการณ์ด้านการประกอบอาชีพเกษตรกรที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีแตกต่างกัน

ตารางที่ 32 แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของเกษตรกรของความสำเร็จของ
เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอม จำแนกตามประสบการณ์ด้านการประกอบอาชีพ
เกษตรกร โดยใช้สถิติ F-Test

| แหล่งความแปรปรวน | SS | Df | MS | F | Sig. |
|------------------|--------|-----|-------|-------|-------|
| ระหว่างกลุ่ม | 1.514 | 3 | 0.505 | 1.773 | 0.152 |
| ภายในกลุ่ม | 97.362 | 342 | 0.285 | | |
| รวม | 98.876 | 345 | | | |

ระดับนัยสำคัญทางสถิติ = 0.05

จากตารางที่ 33 พบว่า ความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมโดยรวม มีค่า Sig. เท่ากับ 0.152 จึงยอมรับ H_0 หมายความว่า ประสบการณ์ด้านการประกอบอาชีพเกษตรกรที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ผลการทดสอบสมมติฐานที่ 2 สภาพแวดล้อมภายนอกส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน มีตัวแปรย่อย 4 ตัวแปรเป็นตัวแปรอิสระ วิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression) แบบ Enter ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

| | | |
|---------------------|---------|----------------------|
| (X _{2.1}) | หมายถึง | ด้านการเมือง |
| (X _{2.2}) | หมายถึง | ด้านเศรษฐกิจ |
| (X _{2.3}) | หมายถึง | ด้านสังคมและวัฒนธรรม |
| (X _{2.4}) | หมายถึง | ด้านเทคโนโลยี |

การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ เพื่อพิจารณาว่า เมื่อทำการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) แบบ Enter โดยใช้ตัวแปรอิสระจำนวน 4 ตัวแปร แล้วสามารถอธิบายความแปรปรวนของตัวแปรได้ร้อยละเท่าใด และมีตัวแปรใดบ้างที่ส่งผลต่อตัวแปรตามอย่างมีนัยสำคัญ รายละเอียดผลการวิเคราะห์ดังแสดงในตารางที่ 34

ตารางที่ 33 แสดงผลการทดสอบสภาพแวดล้อมภายนอกที่ส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบ
ทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี

| สภาพแวดล้อมภายนอก | การสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขัน | | | | |
|---|--|-----------|-------|--------|--------|
| | B | Std.error | Beta | t | Sig. |
| ค่าคงที่ (Constant) | 1.703 | 0.166 | | 10.239 | 0.000 |
| ด้านการเมือง (X _{2,1}) | 0.011 | 0.039 | 0.016 | 0.269 | 0.788 |
| ด้านเศรษฐกิจ (X _{2,2}) | 0.033 | 0.040 | 0.051 | 0.826 | 0.409 |
| ด้านสังคมและวัฒนธรรม (X _{2,3}) | 0.328 | 0.045 | 0.390 | 7.256 | 0.000* |
| ด้านเทคโนโลยี (X _{2,4}) | 0.215 | 0.045 | 0.251 | 4.799 | 0.000* |
| R = 0.595 R ² = 0.354 R ² adj = 0.346 F = 46.729 | | | | | |

ระดับนัยสำคัญทางสถิติ = 0.05

จากตารางที่ 34 พบว่า สภาพแวดล้อมภายนอก ด้านสังคมและวัฒนธรรม (Sig. = 0.000) และด้านเทคโนโลยี (Sig. = 0.000) ส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 โดยค่า R²adj = 0.346

แสดงให้เห็นว่า ด้านสังคมและวัฒนธรรม และด้านเทคโนโลยี ส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี คิดเป็นร้อยละ 34.6

สภาพแวดล้อมภายนอก ด้านสังคมและวัฒนธรรม (B = 0.328) ส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี และรองลงมาคือ ด้านเทคโนโลยี (B = 0.215)

จากผลการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณของสภาพแวดล้อมภายนอก ส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขัน สามารถเขียนให้อยู่ในรูปสมการเชิงเส้นตรง เพื่อทำนายการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ได้ดังนี้

$$\hat{Y} = 1.703 + 0.328(X_{2,3}) + 0.215(X_{2,4})$$

ผลการทดสอบสมมติฐานที่ 3 คุณลักษณะของผู้ประกอบการส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ในการวิเคราะห์คุณลักษณะของผู้ประกอบการส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน มีตัวแปรย่อย 5 ตัวแปร เป็นตัวแปรอิสระ วิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression) แบบ Enter ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

| | | |
|---------------------|---------|------------------------------------|
| (X _{3.1}) | หมายถึง | ด้านความเป็นตนเอง |
| (X _{3.2}) | หมายถึง | ด้านความมีนวัตกรรม |
| (X _{3.3}) | หมายถึง | ด้านความกล้าเสี่ยง |
| (X _{3.4}) | หมายถึง | ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ |
| (X _{3.5}) | หมายถึง | ด้านความกล้าในการแข่งขัน |

การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ เพื่อพิจารณาว่า เมื่อทำการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) แบบ Enter โดยใช้ตัวแปรอิสระจำนวน 5 ตัวแปร แล้วสามารถอธิบายความแปรปรวนของตัวแปรได้ร้อยละเท่าใด และมีตัวแปรใดบ้างที่ส่งผลต่อตัวแปรตามอย่างมีนัยสำคัญ รายละเอียดผลการวิเคราะห์ดังแสดงในตารางที่ 35

ตารางที่ 34 แสดงผลการทดสอบคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรี

| คุณลักษณะของผู้ประกอบการ | การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน | | | | |
|--|------------------------------------|-----------|-------|-------|--------|
| | B | Std.error | Beta | t | Sig. |
| ค่าคงที่ (Constant) | 0.790 | 0.135 | | 5.834 | 0.000 |
| ด้านความเป็นตนเอง (X _{3.1}) | 0.168 | 0.035 | 0.196 | 4.869 | 0.000* |
| ด้านความมีนวัตกรรม (X _{3.2}) | 0.235 | 0.041 | 0.284 | 5.745 | 0.000* |
| ด้านความกล้าเสี่ยง (X _{3.3}) | 0.047 | 0.036 | 0.060 | 1.311 | 0.191 |
| ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ (X _{3.4}) | 0.187 | 0.042 | 0.217 | 4.397 | 0.000* |
| ด้านความกล้าในการแข่งขัน (X _{3.5}) | 0.179 | 0.041 | 0.216 | 4.357 | 0.000* |
| R = 0.792 R ² = 0.627 R ² adj = 0.622 F = 114.524 | | | | | |

ระดับนัยสำคัญทางสถิติ = 0.05

จากตารางที่ 35 พบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ด้านความเป็นตนเอง (Sig. = 0.000) ด้านความมีนวัตกรรม (Sig. = 0.000) ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ (Sig. = 0.000) และด้านความกล้าในการแข่งขัน (Sig. = 0.000) ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 โดยค่า $R^2_{adj} = 0.622$ แสดงให้เห็นว่า ด้านความเป็นตนเอง ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ และด้านความกล้าในการแข่งขัน ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี คิดเป็นร้อยละ 62.2

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ด้านความมีนวัตกรรม (B = 0.235) ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี รองลงมาคือ ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ (B = 0.187) ด้านความกล้าในการแข่งขัน (B = 0.179) และด้านความเป็นตนเอง (B = 0.168) ตามลำดับ

จากผลการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณของคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน สามารถเขียนให้อยู่ในรูปสมการเชิงเส้นตรง เพื่อทำนายการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ได้ดังนี้

$$\hat{Y} = 0.790 + 0.235(X_{3,2}) + 0.187(X_{3,4}) + 0.179(X_{3,5}) + 0.168(X_{3,1})$$

ผลการทดสอบสมมติฐานที่ 4 การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ในการวิเคราะห์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงาน มีตัวแปรย่อย 4 ตัวแปร เป็นตัวแปรอิสระ วิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression) แบบ Enter ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

| | | |
|---------------------|---------|----------------------------|
| (X _{4,1}) | หมายถึง | ด้านกลยุทธ์ต้นทุน |
| (X _{4,2}) | หมายถึง | ด้านการสร้างความแตกต่าง |
| (X _{4,3}) | หมายถึง | ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน |
| (X _{4,4}) | หมายถึง | ด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว |

การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ เพื่อพิจารณาว่า เมื่อทำการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) แบบ Enter โดยใช้ตัวแปรอิสระจำนวน 4 ตัวแปร แล้วสามารถอธิบายความแปรปรวนของตัวแปรได้ร้อยละเท่าใด และมีตัวแปรใดบ้างที่ส่งผลต่อตัวแปรตามอย่างมีนัยสำคัญ รายละเอียดผลการวิเคราะห์ดังแสดงในตารางที่ 36

ตารางที่ 35 แสดงผลการทดสอบการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่ส่งผลต่อความสำเร็จ
ในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี

| การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน | ความสำเร็จในการดำเนินงาน | | | | |
|--|--------------------------|-----------|-------|-------|--------|
| | B | Std.error | Beta | t | Sig. |
| ค่าคงที่ (Constant) | 0.549 | 0.125 | | 4.401 | 0.000 |
| ด้านกลยุทธ์ต้นทุน (X _{4.1}) | 0.202 | 0.042 | 0.213 | 4.815 | 0.000* |
| ด้านการสร้างความแตกต่าง (X _{4.2}) | 0.196 | 0.046 | 0.205 | 4.288 | 0.000* |
| ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน (X _{4.3}) | 0.184 | 0.040 | 0.217 | 4.653 | 0.000* |
| ด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว (X _{4.4}) | 0.281 | 0.040 | 0.325 | 7.098 | 0.000* |
| R = 0.833 R ² = 0.697 R ² adj = 0.691 F = 193.479 | | | | | |

ระดับนัยสำคัญทางสถิติ = 0.05

จากตารางที่ 36 พบว่า การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านกลยุทธ์ต้นทุน (Sig. = 0.000) ด้านการสร้างความแตกต่าง (Sig. = 0.000) ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน (Sig. = 0.000) และด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว (Sig. = 0.000) ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 โดยค่า R²adj = 0.691 แสดงให้เห็นว่า ด้านกลยุทธ์ต้นทุน ด้านการสร้างความแตกต่าง ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน และด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว ความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี คิดเป็นร้อยละ 69.1

การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว (B = 0.281) ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี รองลงมา คือ ด้านกลยุทธ์ต้นทุน (B = 0.202) ด้านการสร้างความแตกต่าง (B = 0.196) และด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน (B = 0.184) ตามลำดับ

จากผลการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณของการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงาน สามารถเขียนให้อยู่ในรูปสมการเชิงเส้นตรง เพื่อทำนายความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ได้ดังนี้

$$\hat{y} = 0.549 + 0.281(X_{4.4}) + 0.202(X_{4.1}) + 0.196(X_{4.2}) + 0.184(X_{4.3})$$

บทที่ 5

สรุปผล อภิปราย และข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาอิทธิพลของการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอกและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงระดับการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอก คุณลักษณะของผู้ประกอบการ การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี และเพื่อศึกษาอิทธิพลการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี

5.1 วิธีการดำเนินวิจัย

สำหรับกลุ่มประชากรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี เฉพาะในอำเภอที่มีการปลูกมะพร้าวเป็นจำนวนมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ อำเภอดำเนินสะดวก อำเภอวัดเพลง อำเภอบางแพ จำนวน 2,559 คน และใช้สูตรของ Taro Yamane ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 346 คน

เครื่องมือในการวิจัยเป็นการตอบแบบสอบถาม และทำการประมวลผลด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปทางสถิติ ทำการวิเคราะห์โดยใช้ค่าความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวเองสองกลุ่มที่มีความเป็นอิสระต่อกัน (T-Test) การวิเคราะห์ความแปรปรวน (ANOVA) และการถดถอยพหุคูณ (Multiple Linear Regression) โดยสรุปผลการวิจัยอภิปรายผล และข้อเสนอแนะดังนี้

5.2 สรุปผลการวิจัย

ผลการศึกษาเรื่อง การศึกษาอิทธิพลของการรับรู้ที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี สามารถสรุปผลได้ดังนี้

1. ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ส่วนใหญ่มีอายุ 21 – 30 ปี มีรายได้เฉลี่ย 10,000 – 30,000 บาท รวมถึงมีระดับการศึกษาในระดับปริญญาตรี อีกทั้งมีแหล่งเงินทุนจากเงินลงทุนของตนเอง และส่วนใหญ่มีอายุกิจการต่ำกว่า 3 ปี
2. ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายนอก พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสำคัญสภาพแวดล้อมภายนอกในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาแยกเป็นรายด้าน

พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อด้านสังคมและวัฒนธรรม ($\bar{X} = 3.83$) เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ด้านเทคโนโลยี ($\bar{X} = 3.82$) ด้านเศรษฐกิจ ($\bar{X} = 3.32$) และด้านการเมือง ($\bar{X} = 3.26$) ตามลำดับ สามารถอธิบายในแต่ละด้าน ได้ดังนี้

2.1 ด้านการเมือง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง ภาครัฐมีนโยบายกฎหมายลิขสิทธิ์หรือระเบียบข้อบังคับที่ทางเกษตรกรต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ภาครัฐมีนโยบายการประกันราคาสินค้าทางการเกษตรของกลุ่มผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอม และบรรยากาศทางการเมืองในปัจจุบันที่มีแนวโน้มที่ดีขึ้น ตามลำดับ

2.2 ด้านเศรษฐกิจ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง เศรษฐกิจมีการขยายตัวและมีการเปิดเสรีการค้าต่างประเทศเป็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจ เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ปัจจุบันราคาพืชผลทางการเกษตรสูงขึ้น และราคาต้นทุนจำพวกวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตสินค้ามีราคาต่ำลง ตามลำดับ

2.3 ด้านสังคมและวัฒนธรรม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง กระแสการรักสุขภาพของผู้บริโภคทำให้เกิดข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ การปรับตัวของผู้บริโภคตามกระแสค่านิยมในสังคมที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ และการปลูกมะพร้าวตามสภาพลักษณะของพื้นที่ที่ทำงานอาศัยอยู่ ตามลำดับ

2.4 ด้านเทคโนโลยี พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญ โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง ท่านคิดว่าเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีส่วนช่วยในการขยายโอกาสทางธุรกิจ เป็นอันดับแรก รองลงมาคือกิจการใช้เทคโนโลยีเพื่อเปลี่ยนแปลงวิธีการเรียนรู้ เช่น การค้นหาข้อมูลวิธีการกำจัดศัตรูพืช และกิจการติดตามความก้าวหน้าและการเติบโตของเทคโนโลยีในการผลิต ตามลำดับ

3. ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสำคัญคุณลักษณะของผู้ประกอบการในภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาแยกเป็นรายด้านพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อด้านความเป็นตนเอง ($\bar{X} = 3.89$) เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ความกล้าในการแข่งขัน ($\bar{X} = 3.88$) ด้านความมีนวัตกรรม ($\bar{X} = 3.86$) ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ ($\bar{X} = 3.80$) และด้านความกล้าเสี่ยง ($\bar{X} = 3.61$) ตามลำดับ สามารถอธิบายในแต่ละด้าน ได้ดังนี้

3.1 ด้านความเป็นตนเอง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง ท่านมีความรับผิดชอบต่อการตัดสินใจและการกระทำของตนเอง เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ท่านคิดว่าผลสำเร็จหรือความล้มเหลวของธุรกิจเกิดได้จากความสามารถของตนเอง และท่านมีความสามารถในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้ด้วยตนเอง ตามลำดับ

3.2 ด้านความมีนวัตกรรม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง ท่านมีการแสวงหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอจนเกิดความชำนาญและเชี่ยวชาญในการประกอบการ เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ท่านได้นำประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่ผ่านมา นำมาประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ ที่ดีกว่าเดิมในการทำธุรกิจ และท่านมีความคิดริเริ่มเกี่ยวกับการทำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาประยุกต์ใช้ในการทำธุรกิจ ตามลำดับ

3.3 ด้านความกล้าเสี่ยง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง ท่านมีความกล้าที่จะทำสิ่งใหม่ ๆ ที่แตกต่างไปจากเดิม เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ท่านกล้าเผชิญกับความเสี่ยงและไม่แน่นอนทางธุรกิจเพื่อแสวงหาผลกำไรให้เพิ่มมากขึ้น และท่านกล้าเสี่ยงกับการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินเพื่อลงทุนในธุรกิจของตนเอง ตามลำดับ

3.4 ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง ท่านมีแผนพัฒนาธุรกิจเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจในอนาคต เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ท่านมีการติดตามแนวโน้มความนิยมหรือพฤติกรรมของผู้บริโภคอยู่ตลอดเวลา และท่านมีความสามารถในการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นเฉพาะหน้าได้อย่างทันที ตามลำดับ

3.5 ความกล้าในการแข่งขัน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง ท่านมีแรงจูงใจและเป้าหมายในการทำงานอันก่อให้เกิดแรงผลักดันไปสู่ความสำเร็จตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ท่านมีความมุ่งมั่นและอดทนที่จะเอาชนะอุปสรรคที่เกิดขึ้นอย่างไม่ย่อท้อ และท่านคิดวิเคราะห์ความสามารถของคู่แข่งเพื่อนำกลยุทธ์มาใช้ให้มีความได้เปรียบเหนือกว่าตามลำดับ

4. ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีให้ความสำคัญคุณลักษณะของผู้ประกอบการในภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาแยกเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว ($\bar{X} = 3.98$) เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน ($\bar{X} = 3.96$) ด้านการสร้าง

ความแตกต่าง ($\bar{X} = 3.93$) และด้านกลยุทธ์ต้นทุน ($\bar{X} = 3.82$) ตามลำดับ สามารถอธิบายในแต่ละด้าน ได้ดังนี้

4.1 ด้านกลยุทธ์ต้นทุน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง กิจการของท่านสนับสนุนให้มีการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าเพื่อประสิทธิภาพในการทำงาน เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ท่านสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ไม่ก่อให้เกิดความสูญเสีย การสิ้นเปลือง และลดการนำกลับมาทำใหม่ ท่านคิดว่าประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจที่ยาวนานจะส่งผลต่อการลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานได้ และท่านสามารถรักษาระดับต้นทุนของกิจการให้เท่าเดิมหรือลดลงได้ตามลำดับ

4.2 ด้านการสร้าง ความแตกต่าง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง ท่านให้ความสำคัญในการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า เพื่อสร้างความประทับใจ เช่น บริการส่งมะพร้าว เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ธุรกิจของท่านมีการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ เชื่อถือได้ เป็นที่ยอมรับของลูกค้า ท่านสนับสนุนให้มีการใช้ข้อมูลข่าวสารทางเทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อสร้างขอบเขตของธุรกิจให้กว้างขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ และท่านส่งเสริมให้มีการผลิตหรือพัฒนาสินค้าให้มีความแตกต่างจากเดิม ตามลำดับ

4.3 ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง กิจการมีกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนในการขายสินค้า เช่น กลุ่มผู้ประกอบการ เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ กิจการมีการมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ทำให้สามารถควบคุมการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และกิจการมีสินค้าหรือบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ตามลำดับ

4.4 ด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง กิจการมีการนำข้อเสนอแนะของลูกค้า มาปรับปรุงสินค้าและบริการอย่างรวดเร็ว เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ กิจการมีการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าด้วยความรวดเร็ว ตรงเวลาในการนัดหมายเกิดความผิดพลาดน้อยที่สุด และกิจการมีจำนวนพนักงานที่เพียงพอต่อการผลิตสินค้าและบริการต่อลูกค้าอย่างรวดเร็ว ตามลำดับ

5. ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จในการดำเนินงาน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญคุณลักษณะของผู้ประกอบการในภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาแยกเป็นรายด้านพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อด้านกระบวนการภายใน ($\bar{X} = 4.06$) เป็นอันดับแรก

รองลงมาคือ ด้านลูกค้า ($\bar{X} = 3.94$) ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา ($\bar{X} = 3.92$) และด้านการเงิน ($\bar{X} = 3.84$) ตามลำดับ สามารถอธิบายในแต่ละด้าน ได้ดังนี้

5.1 ด้านการเงิน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง กิจการมีการใช้สินทรัพย์การลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงความคุ้มค่าในการลงทุน เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ กิจการมีการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการแสวงหาลูกค้ารายใหม่เสมอ กิจการมีการเพิ่มขึ้นของรายได้จากสินค้าและบริการ และกิจการมีมาตรการลดต้นทุนการผลิต เช่น ซื้อปุ๋ยแหล่งที่มีราคาถูก ตามลำดับ

5.2 ด้านลูกค้า พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง กิจการสามารถจำหน่ายผลผลิตที่มีคุณภาพ สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ กิจการมีการติดต่อสื่อสารกับผู้รับซื้อเพื่อกระตุ้นความต้องการและสร้างความสัมพันธ์ที่ดี ผลผลิตของกิจการมีคุณสมบัติตรงตามความต้องการของผู้รับซื้อและส่งมอบให้กับลูกค้าได้ตามกำหนดการ และกิจการมีการตกลงและต่อรองราคาผลผลิตก่อนนำไปจำหน่ายให้แก่ผู้รับซื้อ ตามลำดับ

5.3 ด้านกระบวนการภายใน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง กิจการมีการปรับปรุงหน้าดินก่อนทำการเพาะปลูก เพื่อเพิ่มผลผลิตและรักษาคุณภาพของผลผลิต เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ กิจการมีการคัดเลือกพันธุ์มะพร้าวที่เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ที่ใช้ในการเพาะปลูกเพื่อให้ได้ผลผลิตสูง กิจการมีการวางแผนการเพาะปลูกให้เหมาะสมกับฤดูกาล และกิจการมีการวางแผนกำหนดระยะเวลาในการเก็บเกี่ยวอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อขายในช่วงเวลาที่ราคาตลาดเพิ่มสูงขึ้น ตามลำดับ

5.4 ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่อง กิจการส่งเสริมให้พนักงานได้พัฒนาทักษะความเชี่ยวชาญเพื่อให้พนักงานมีประสิทธิผลมากขึ้น เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ กิจการพัฒนาระบบการทำงานให้สอดคล้องกับนวัตกรรมใหม่ ๆ อยู่เสมอ กิจการมีการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้เพื่อให้พนักงานเกิดการเรียนรู้ และกิจการส่งเสริมสนับสนุนให้พนักงานใช้ทักษะความสามารถได้อย่างเต็มที่ ตามลำดับ

5.3 ผลการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ ประกอบไปด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา แหล่งเงินทุน รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และประสบการณ์ด้านการประกอบอาชีพเกษตรกร ที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรีต่างกัน พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรีที่มีข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ประกอบไปด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา แหล่งเงินทุน และประสบการณ์ด้านการประกอบอาชีพเกษตรกร ที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันไม่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ส่วนรายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรีที่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

เมื่อทดสอบความแตกต่างของรายจ่ายของรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า 1) เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท กับ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000 – 30,000 บาท 2) เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท กับ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001 บาทขึ้นไปส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 2 สภาพแวดล้อมภายนอก ประกอบไปด้วย ด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม และด้านเทคโนโลยี ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรีต่างกัน พบว่า สภาพแวดล้อมภายนอก ด้านสังคมและวัฒนธรรม (Sig. = 0.000) และด้านเทคโนโลยี (Sig. = 0.000) ที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันไม่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ส่วนสภาพแวดล้อมภายนอก ด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจ ที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรีที่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

สมมติฐานที่ 3 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ประกอบไปด้วย ด้านความเป็นตนเอง ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ และความกล้าในการแข่งขันที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดราชบุรีต่างกัน พบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ด้านความเป็นตนเอง (Sig. = 0.000) ด้านความมีนวัตกรรม (Sig. = 0.000) ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ (Sig. = 0.000) และความกล้าในการแข่งขัน (Sig. = 0.000) ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันไม่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ส่วนคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ด้านความกล้าเสี่ยงที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการสร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีที่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

สมมติฐานที่ 4 การสร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขัน ประกอบไปด้วย ด้านกลยุทธ์ต้นทุน ด้านความมีนวัตกรรม ด้านการสร้างความแตกต่าง ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน และด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็วที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีต่างกัน พบว่า การสร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านกลยุทธ์ต้นทุน (Sig. = 0.000) ด้านความมีนวัตกรรม (Sig. = 0.000) ด้านการสร้างความแตกต่าง (Sig. = 0.000) ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน (Sig. = 0.000) และด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว (Sig. = 0.000) ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขันไม่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

5.4 อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการศึกษาอิทธิพลของการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอกและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี มีประเด็นสำคัญที่ผู้วิจัยนำมาอภิปรายผลดังนี้

1. จากผลการศึกษา พบว่า ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ ประกอบไปด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา แหล่งเงินทุน และประสบการณ์ด้านการประกอบอาชีพเกษตรกร ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีไม่ต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ รัตนาพร โพธิ์งาม (2561) ได้ศึกษาเรื่อง กลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการค้าในตลาดนัดชุมชนวัดไร่ขิง พบว่า ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการค้าไม่แตกต่างกัน รวมทั้งยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ ศิวกร อโนรัมย์ (2564) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตจังหวัดราชบุรี พบว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตจังหวัดราชบุรีที่มีปัจจัยด้านประชากรศาสตร์แตกต่างกัน มีความได้เปรียบในการแข่งขันไม่แตกต่างกัน

ส่วนรายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการสร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีที่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ดวงกมล วิเชียรสาร (2561) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จก้าวหน้าในอาชีพของผู้แทนยาบริษัทยาข้ามชาติในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อความสำเร็จ

เจริญก้าวหน้าในอาชีพผู้แทนยา บริษัทฯข้ามชาติในเขตกรุงเทพมหานครที่แตกต่างกัน

2. จากผลการศึกษา พบว่า สภาพแวดล้อมภายนอก ด้านสังคมและวัฒนธรรม และด้านเทคโนโลยี ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีไม่ต่างกัน โดยสภาพแวดล้อมภายนอกมีความสำคัญต่อการกำหนดเป้าหมายในการดำเนินงาน รวมถึงกลยุทธ์ และรายได้เปรียบเทียบในการแข่งขันที่เหนือคู่แข่งได้ ซึ่งการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก จะทำให้เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี ได้มองเห็นอุปสรรค หรือ โอกาสในการทำธุรกิจใหม่ ๆ อยู่เสมอ ที่จะช่วยให้สามารถวางแผนและตัดสินใจในการเอาชนะคู่แข่งได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ แวยูแฮ แวปา (2560) ได้ศึกษาเรื่อง สภาพแวดล้อมภายนอกกับความคาดหวังของผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดน กรณีศึกษาจังหวัดยะลา พบว่า สภาพแวดล้อมภายนอกที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เป็นตัวชี้วัดในการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กรให้มีความชัดเจนมากขึ้น เพื่อเตรียมความพร้อมในการแข่งขันอย่างมีประสิทธิภาพ

ส่วนสภาพแวดล้อมภายนอก ด้านการเมือง และด้านเศรษฐกิจที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีที่แตกต่างกัน ซึ่งขัดแย้งกับงานวิจัยของ ศิวกร อโนริย์ (2564) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตจังหวัดราชบุรี พบว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตจังหวัดราชบุรีที่มีปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอก แตกต่างกัน มีความได้เปรียบในการแข่งขันไม่แตกต่างกัน

3. จากผลการศึกษา พบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ด้านความเป็นตนเอง ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ และความกล้าในการแข่งขัน ที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีไม่ต่างกัน ซึ่งคุณลักษณะของผู้ประกอบการ เป็นความสามารถ หรือลักษณะเด่นของผู้ประกอบการ ที่มีส่วนช่วยให้ธุรกิจเกิดประสิทธิภาพ และประสิทธิผล อีกทั้งมีส่วนสำคัญในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และมีส่วนช่วยให้การดำเนินกิจการประสบความสำเร็จ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ วิสุธิดา นักเกษม และ ประสพชัย พสุนนท์ (2561) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบริการในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า ปัจจัยด้านความสามารถของผู้ประกอบการ มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับการสร้างรายได้เปรียบเทียบในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบริการในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร

ส่วนคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ด้านความกล้าเสี่ยงที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการสร้างรายได้เปรียบเทียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีที่แตกต่างกัน ซึ่งขัดแย้งกับงานวิจัยของ วิสุธิดา นักเกษม และ ธีระวัฒน์ จันทิก (2562) ศึกษาเรื่องความสัมพันธ์เชิง

สาเหตุของปัจจัยที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบริการในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า ปัจจัยด้านความสามารถของผู้ประกอบการ ซึ่งประกอบด้วย ความเป็นตัวของตัวเอง ความมีนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง ความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ และความแกร่งในการแข่งขัน ส่งผลเชิงบวกทางตรงต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบริการในเขตกรุงเทพมหานคร

4. จากผลการศึกษา พบว่า การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านกลยุทธ์ต้นทุน ด้านการสร้างความแตกต่าง ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน และความกล้าในการแข่งขัน และด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีไม่ต่างกัน โดยความได้เปรียบในการแข่งขัน เป็นการนำเสนอสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามความต้องการ รวมถึงการเสนอสินค้าที่คู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบได้ ด้วยการสร้างความแตกต่าง มีการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว และมีการเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจ ซึ่งจะมีส่วนสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ และมีความเจริญเติบโตก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ กิตติพงษ์ ปัญญาเรือง (2559) ศึกษาเรื่อง กลยุทธ์ความได้เปรียบในการแข่งขันที่มีต่อผลความสำเร็จในการดำเนินงาน ตามแนวคิด Balance Scorecard ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแปรรูปอาหารของจังหวัดสุพรรณบุรีพบว่า กลยุทธ์ความได้เปรียบในการแข่งขันมีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของผู้ประกอบการ โดยการได้เปรียบในการแข่งขันด้านการสร้างความแตกต่าง และด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุนจะส่งผลต่อการดำเนินงานของกิจการให้ธุรกิจมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น

ข้อเสนอแนะของการวิจัย

1. ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

1.1 จากผลการวิจัยพบว่า สภาพแวดล้อมภายนอก ประกอบด้วย ด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม และด้านเทคโนโลยี ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี โดยด้านที่เกษตรกรให้ความสำคัญมากที่สุดเป็นลำดับแรก คือ ด้านสังคมและวัฒนธรรม เนื่องจากสังคมและวัฒนธรรมที่ในแต่ละพื้นที่มีความแตกต่างกันออกไป รวมถึงรูปแบบการดำเนินชีวิตของคนในสังคม ค่านิยม ทัศนคติ ความต้องการและลักษณะของคนในสังคม เกษตรกรต้องให้ความสำคัญกับด้านดังกล่าว คอยติดตามกระแสนิยมของผู้บริโภคในปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ ทำความเข้าใจความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการได้อย่างแม่นยำ ทำให้เกิดความพอใจสูงสุด และความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เหนือกว่าคู่แข่งและจะทำให้องค์กรสามารถปรับตัวให้เข้ากับสภาพสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปได้

1.2 จากผลการวิจัยพบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย ด้านความเป็นตนเอง ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ และด้านความกล้าในการแข่งขัน ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี โดยด้านที่เกษตรกรให้ความสำคัญมากที่สุดเป็นลำดับแรก คือ ด้านความเป็นตนเอง โดยในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน สามารถทำงานได้ด้วยตนเอง มีการปฏิบัติงานด้วยความเป็นอิสระ เกษตรกรต้องมีความมุ่งมั่น ตั้งใจ และพยายามใช้ความสามารถในการสร้างโอกาสให้กับตนเองอย่างเต็มที่ รวมถึงในการดำเนินงานต้องสามารถตัดสินใจในสถานการณ์เฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี จะช่วยให้เกิดแนวคิดใหม่ ๆ ในการดำเนินงาน ซึ่งถือเป็นจุดแข็งในการพัฒนาความสามารถขององค์กรและนำไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

1.3 จากผลการวิจัยพบว่า การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ประกอบด้วย ด้านกลยุทธ์ต้นทุน ด้านการสร้างความแตกต่าง ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน และด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี โดยด้านที่เกษตรกรให้ความสำคัญมากที่สุดเป็นลำดับแรก คือ ด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว ดังนั้นเกษตรกรควรมุ่งเน้นให้การตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างคล่องตัว ไม่ว่าจะเป็นการนำเสนอสินค้าใหม่ การปรับปรุงสินค้าหรือแม้แต่การตัดสินใจของการบริหารจัดการ อาจจะมีการแสวงหาองค์ความรู้ใหม่ ๆ รวมถึงมีการสอบถามข้อคิดเห็นของผู้บริโภคอยู่เสมอ เพื่อนำมาพัฒนาสินค้าให้ได้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด การตอบสนองอย่างรวดเร็วเป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญสำหรับการจัดการเชิงกลยุทธ์ในองค์กรสมัยใหม่ นอกจากนี้เกษตรกรควรมีการวางแผนในการส่งมอบสินค้าให้ถูกต้อง ตรงต่อเวลา เนื่องจากเป็นสิ่งที่ลูกค้าทุกคนมีความต้องการและพึงพอใจต่อการดำเนินงานขององค์กร

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้มีการจำกัดขอบเขตการศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี เฉพาะในอำเภอที่มีการปลูกมะพร้าวเป็นจำนวนมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ อำเภอดำเนินสะดวก อำเภอวัดเพลง อำเภอบางแพ ดังนั้นการศึกษาครั้งต่อไปควรขยายไปยังกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดอื่นที่น่าสนใจอีก เช่น เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ หรือ จังหวัดชุมพร เป็นต้น

2.2 ในการศึกษาอิทธิพลของการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอกและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรีอาจมีตัวแปรด้านอื่น ๆ อีกที่ผู้วิจัยไม่ได้รวมไว้ในแบบสอบถามนี้ ดังนั้นควรมีการศึกษาในเชิงคุณภาพสำหรับปัจจัยอื่น ๆ เพิ่มเติม และควรมีการ

เก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ร่วมด้วยเพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึกที่ละเอียดมากขึ้นสามารถนำมาอธิบายปัจจัยอื่นๆ ได้อย่างให้ครอบคลุมและนำไปสู่งานวิจัยที่ดีขึ้นต่อไป

2.3 ควรศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคที่มีผลกระทบต่อความสำเร็จในการดำเนินงานจะทำให้เกษตรกรทราบถึงจุดอ่อน จุดแข็ง เพื่อนำมาหาแนวทางในการแก้ไขปรับปรุงให้ตรงประเด็นมากยิ่งขึ้น



รายการอ้างอิง

- Akdogan and Cingoz. (2012). "An empirical study on determining the attitudes of small and medium sized businesses (SMEs) related to coopetition." *Social and Behavioral Sciences, 8th International Strategic Management Conference*, 252-258.
- Balasundaram. (2008). "A relationship between owner-manager's environmental awareness and small business performance.". *University of Jaffna, Jaffna, Sri Lanka. Working papers series*. Retrieved from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1728645
- Dess and Taylor. (2005). *Strategic management : Text & Case. (3rd ed.) Boston: McGraw-Hill.*
- Dunn and Burley. (1994). The Impact of Organizational Values, Goals and Climate. *Marketing Effectiveness. Journal of Business Research, 30*, 131-141.
- Eisner. (2007). *Strategic management : Text & Case. (3rd ed.) Boston: McGraw-Hill.*
- Frese. (2000). Success and Failure of Micro business Owners in Africa : A Psychological Approach. *United States of America: Greenwood Publishing Group.*
- Hodgetts and Kuratko. (1995). *Effective Small Business Management (5 ed.) Fort Worth: Dryden.*
- John Collins. (2005). *The Concepts and Techniques of Strategic Management.* 102.
- Miller. (1983). "The correlates of entrepreneurship in three types of firms". *Management Science*, 770-791.
- Miller and Dess. (1996). *Strategic Management (2nd ed.) New York: McGraw-Hill*, 152.
- Porter. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitions. New York: Free Press.*
- Siriwan U et al. (2013). "The Management of Small and Medium Enterprises to Achieve Competitive Advantages.". *Conference of the International Journal of Arts & Sciences*, 154-156.
- SME Social Planet. (2562). “มะพร้าว น้ำหอม ออร์แกนิก” พี่เขตรัฐกิจทำเงิน. Retrieved from <https://www.bangkokbanksme.com>

Thompson. (2003). *Strategy Management: Concepts and Cases. 13th ed. Boston: McGraw-Hill, Inc.*

Zimmerer and Scarborough. (1996). *Entrepreneurship and New Venture Formation*
Thomas W. Zimmerer, East Tennessee State University Norman M. Scarborough,
Presbyterian College.

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2561). แผนยุทธศาสตร์กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม พ.ศ.2562 – 2564. Retrieved from <https://www.dip.go.th/uploadcontent/abhimuk.pdf>

กฤษณี มหารัฐิพท์. (2546). แนวคิดการบริหารแบบ Balanced Scorecard มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ, 28-33.

กิตติศักดิ์ ทองมีทิพย์. (2564). การพัฒนาเกษตรกรรมของประเทศไทย. บทความวิชาการภาควิชาพัฒนาเศรษฐกิจ การเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 136-140.

กิริติพงษ์ ปัญญาเรือง. (2559). กลยุทธ์ความได้เปรียบในการแข่งขันที่มีต่อผลความสำเร็จในการดำเนินงานตามแนวคิด Balance Scorecard ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแปรรูปอาหารของจังหวัดสุพรรณบุรี. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศิลปากร.

จรีพร จากรกรสกุล. (2561). การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยตามนโยบายประเทศไทย 4.0. Retrieved from <http://www.dsdw2016.dsdw.go.th>

จักวาล วงศ์มณี. (2561). สภาพแวดล้อมภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจนำเข้าเที่ยวไทยและแนวทางการปรับตัว ของธุรกิจนำเข้าในสภาวะการณ์ที่เปลี่ยนแปลง. วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี ปีที่ 9 ฉบับที่ 2 (กรกฎาคม-ธันวาคม), 71-74.

เจษฎา จันทร์หา. (2562). คุณลักษณะสำคัญของผู้ประกอบการธุรกิจหอพักเอกชนในเขตตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่.

ชนงกรณ์ กุณพลบุตร. (2563). สภาพแวดล้อมระหว่างประเทศ. Retrieved from <http://chanongkorn/International-Management>

ชัยวุธ เจริญเฟื่องฟู. (2561). ความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีผลต่อการตัดสินใจเพิ่มโอกาสการลงทุนในอุตสาหกรรม การผลิตและส่งออกไวน์ของประเทศไทย ในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน: กรณีศึกษา บริษัท สยามไวเนอร์รี่ จำกัด”. วารสารบริหารธุรกิจและสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง ปีที่ 1 (ฉบับที่ 2) (พฤษภาคม - สิงหาคม), 64-65.

เทคโนโลยีชาวบ้าน. (2565). ทำกินเกษตร. เทคโนโลยีชาวบ้าน ฉบับที่ 759 ปีที่ 7 หลัง มกราคม 2565. Retrieved from <https://www.technologychaoban.com/magazine>

ธิดารัตน์ วิศาลเวทย์. (2562). แนวคิดและหลักการเกี่ยวกับการวางแผน ประมวลสาระชุดวิชา นโยบายและการวางแผน

- การศึกษา. สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช สาขาวิชาศึกษาศาสตร์.
- ธีรยุส วัฒนาศุโขท. (2548). การบริหารเชิงกลยุทธ์และการแข่งขัน. คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นัสรี มะแน. (2562). ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถทางนวัตกรรมของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- น้ำลิน เทียมแก้ว. (2561). การศึกษาความพึงพอใจต่อคุณภาพการให้บริการสำนักวิทยบริการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม. Retrieved from <https://library.msu.ac.th/msugreenlibrary>
- ปรีดี นกุลสมปรารณา. (2563). ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอก. Retrieved from <https://www.popticles.com/about-me-preedee>
- พัชรพรพรรณ ขอบธรรม. (2562). การวางแผนกลยุทธ์: เครื่องมือสู่ความสำเร็จขององค์กร. วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ ปีที่ 1 (ฉบับที่ 2), 65-69.
- พัชรินทร์ เพชรช่วย และรัตติยาภรณ์ รอดสีเสน. (2564). คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการบริหารงานของวิสาหกิจ. วารสารวิทยาการจัดการ ปีที่ 8 ฉบับที่ 1.
- พิรดา พงษ์วัฒน์สุข. (2560). แนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ไร่มันสำปะหลัง อำเภอเลาขวัญ จังหวัดกาญจนบุรี. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต สาขาวิชาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ภาวณิ กาญจนภา. (2561). หลักการตลาด. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ท็อป.
- มนัสวิน ต้นวินกุล และ พัชราวดี ศรีบุญเรือง. (2563). การผลิตมะพร้าวน้ำหอมเพื่อการส่งออกของเกษตรกร อำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี. วารสารวิทยาศาสตร์เกษตร ปีที่ 50 ฉบับที่ 3 (กันยายน - ธันวาคม), 303-304.
- ยุภาพร ยุภาส. (2562). กลยุทธ์กับการบริหารงาน. วารสารสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ปีที่ 6 ฉบับที่ 1 เดือน มกราคม-มิถุนายน พ.ศ. 2562.
- เรวัตร์ ชาตรีวิศิษฐ์ และคณะ. (2553). การจัดการเชิงกลยุทธ์. (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: บริษัทอักษรเงินดี จำกัด.
- วรรตนาพร โพธิ์งาม. (2561). กลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการค้าในตลาดนัดชุมชนวัดไร่ขิง. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต สาขาวิชา หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- วรายุ ศิริรินทร์. (2563). การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการและความได้เปรียบทางการแข่งขันที่ส่งผลต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอุตสาหกรรมอาหารในกลุ่มจังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง. วารสารชุมชนวิจัย ปีที่ 14 ฉบับที่ 1 (มกราคม - มีนาคม) มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน.
- วัฒนา พัฒนพงศ์. (2561). BSC และ KPI เพื่อการเติบโตขององค์กรอย่างยั่งยืน. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์วีเอส จำกัด.
- วัลย์จรรยา วิระกุล. (2564). ปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถทางการแข่งขันของเกษตรกรแปลงใหญ่ข้าวจังหวัดขอนแก่น. วารสารวิชาการและวิจัย มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ปีที่ 11 ฉบับที่ 2 (พฤษภาคม -

สิงหาคม), 207-208.

วิโรจน์ ลักษณะอาติศร. (2560). สร้างลูกให้เก่งด้วย BBL. Retrieved from <http://www.igetweb.com>

วิสุธิดา นักเกษม และ ประสพชัย พสุนนท์. (2561). ปัจจัยที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบริการ ในเขตกรุงเทพมหานคร. วารสารมหาวิทยาลัยศิลปากร.

แวยูแสแวนปา. (2560). สภาพแวดล้อมภายนอกกับความคาดหวังของผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดน กรณีศึกษา จังหวัดยะลา. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา.

ศรีบังอร รัตนวงศ์สวัสดิ์ และศรัณย์ ธิติลักษณ์. (2564). บริบททางสังคมและวัฒนธรรมที่มีผลต่อกลยุทธ์ธุรกิจผ้าเปียก (wet wipe) ในประเทศเมียนมาร์. วารสารรังสิตบัณฑิตศึกษาในกลุ่มธุรกิจและสังคมศาสตร์ปีที่ 7 ฉบับที่ 2 เดือนกรกฎาคม - ธันวาคม 2564.

ศิวกร อนันริย์. (2564). ปัจจัยที่มีผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตจังหวัดราชบุรี. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต สาขาวิชาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศิลปากร.

ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารสำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร. (2563). สถิติการส่งออกมะพร้าว น้ำหอมไปต่างประเทศ. Retrieved from <https://tradereport.moc.go.th>

ศูนย์สารสนเทศการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. (2564). การส่งออกสินค้าเกษตรของไทย. Retrieved from <https://api.dtn.go.th>

สถาบันวิจัยพืชกรรมวิชาการเกษตร. (2562). สถานการณ์มะพร้าว น้ำหอม. Retrieved from https://www.doa.go.th/hort/?page_id=13874

สำนักงานเกษตรจังหวัดราชบุรี. (2565). “เกษตรราชบุรี ขับเคลื่อนระบบการเกษตรเชิงพื้นที่ แปลงใหญ่มะพร้าว น้ำหอม”. Retrieved from <http://www.ratchaburi.doae.go.th>

สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดสุรินทร์. (2562). ประโยชน์ของมะพร้าว น้ำหอม. Retrieved from <https://www.opsmoac.go.th/surin-performance-preview>

สำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดราชบุรี. (2564). สหกรณ์การเกษตรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมแปลงใหญ่วัดเพลง. Retrieved from <https://ratchaburi.prd.go.th/th/auth/login>

สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร. (2563). เทคโนโลยีและภูมิปัญญาชาวบ้าน. Retrieved from <https://www.arda.or.th/intro.php>

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2563). ข้อมูลเศรษฐกิจการเกษตร. Retrieved from <https://www.oae.go.th>

สำนักงานสหกรณ์จังหวัดราชบุรี. (2564). การส่งเสริมสหกรณ์ตามพื้นที่. Retrieved from

<https://web.cpd.go.th/ratchaburi/index.php>

สุทิตา รัตน์วิชา. (2565). ปัจจัยทางเศรษฐกิจและความผูกพันต่อองค์กรที่ส่งผลต่อคุณภาพชีวิตของพนักงานรายเดือน
ในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID 19.

วารสารการบริหารและสังคมศาสตร์ปริทรรศน์ ปีที่ 5 ฉบับที่ 1 เดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ 2565.

สุธีรา อะทะวงษา. (2556). คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการที่มีผลต่อการ
เจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย. มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต:ม.ป.ท.

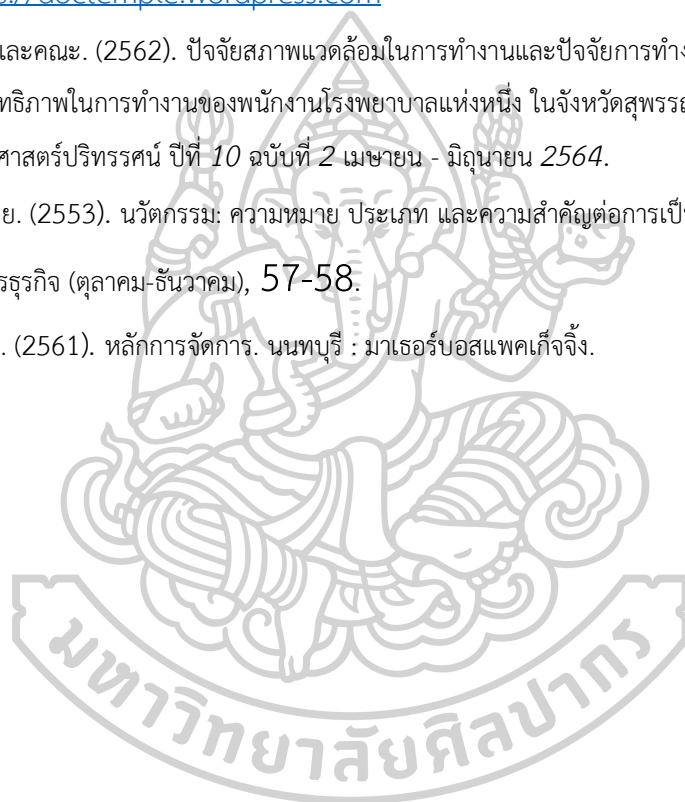
สุวัฒน์ ศิรินิรันดร์. (2563). แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค. Retrieved from

<https://doctemple.wordpress.com>

ไสรยา สุภาพล และคณะ. (2562). ปัจจัยสภาพแวดล้อมในการทำงานและปัจจัยการทำงานเป็นทีมที่ส่งผลต่อ
ประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานโรงพยาบาลแห่งหนึ่ง ในจังหวัดสุพรรณบุรี. วารสาร มจร
สังคมศาสตร์ปริทรรศน์ ปีที่ 10 ฉบับที่ 2 เมษายน - มิถุนายน 2564.

อัจฉรา จันทร์ฉาย. (2553). นวัตกรรม: ความหมาย ประเภท และความสำคัญต่อการเป็นผู้ประกอบการ. วารสาร
บริหารธุรกิจ (ตุลาคม-ธันวาคม), 57-58.

อำนาจ ชีระวนิช. (2561). หลักการจัดการ. นนทบุรี : มาเธอร์บอสแพคเกจจิ้ง.





ภาคผนวก



แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง อิทธิพลของการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอกและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี

คำชี้แจงในการตอบแบบสอบถาม

1. แบบสอบถามฉบับนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา อิทธิพลของการรับรู้สภาพแวดล้อมภายนอกและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่จังหวัดราชบุรี

2. รายละเอียดของแบบสอบถามฉบับนี้แบ่งออกเป็น 5 ส่วนดังนี้

- ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับลักษณะประชากรศาสตร์
- ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายนอก
- ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ
- ส่วนที่ 4 แบบสอบถามเกี่ยวกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
- ส่วนที่ 5 แบบสอบถามเกี่ยวกับความสำเร็จในการดำเนินงานตามแนวคิด Balance Scorecard

ขอความกรุณาตอบแบบสอบถามให้ครบถ้วนทุกข้อ ตามความเห็นและความเป็นจริงของท่านมากที่สุด ข้อมูลที่ได้รับจากการตอบแบบสอบถามนี้ จะนำไปใช้เพื่อประกอบการวิจัยเท่านั้น ผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลของท่านไว้เป็นความลับ โดยไม่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามแต่อย่างใด

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านเป็นอย่างดี และขอขอบคุณในความร่วมมือมา ณ โอกาสนี้

วรรัตน์ ศุภมงคลชัย

นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจบัณฑิต

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ส่วนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่าน

1. เพศ

() ชาย

() หญิง

2. อายุ

() ต่ำกว่า 20 ปี

() 21 – 30 ปี

() 31 – 40 ปี

() 41 – 50 ปี

() 51 - 60 ปี

() 61 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา

() ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น

() มัธยมศึกษาตอนต้น

() มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.

() ปวส./อนุปริญญา

() ปริญญาตรี

() ปริญญาตรีขึ้นไป

4. แหล่งเงินทุน

() เงินลงทุนของตนเอง

() กู้ยืมจากคนใกล้ชิด

() กู้ยืมจากสถาบันการเงิน

() กู้ยืมจากนอกระบบ

5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

() ต่ำกว่า 10,000 บาท

() 10,000 – 30,000 บาท

() 30,001 บาทขึ้นไป

6. ประสบการณ์ด้านการประกอบอาชีพเกษตรกร

() ต่ำกว่า 3 ปี

() 3 - 5 ปี

() 6 – 10 ปี

() 11 ปีขึ้นไป

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายนอก

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่าน

| สภาพแวดล้อมภายนอก (External Environment) | ระดับความคิดเห็น | | | | |
|--|------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| ด้านการเมือง (Political Factor) | | | | | |
| 1. ภาครัฐมีนโยบายการประกันราคาสินค้าทางการเกษตรของกลุ่มผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอม | | | | | |
| 2. บรรยากาศทางการเมืองในปัจจุบันที่มีแนวโน้มที่ดีขึ้น | | | | | |
| 3. ภาครัฐมีนโยบายกฎหมายสิทธิหรือระเบียบข้อบังคับที่ทางเกษตรกรต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด | | | | | |
| ด้านเศรษฐกิจ (Economic Factor) | | | | | |
| 1. ปัจจุบันราคาพืชผลทางการเกษตรสูงขึ้น | | | | | |
| 2. เศรษฐกิจมีการขยายตัวและมีการเปิดเสรีการค้าต่างประเทศเป็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจ | | | | | |
| 3. ราคาต้นทุนจำพวกวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตสินค้ามีราคาต่ำลง | | | | | |
| ด้านสังคมและวัฒนธรรม (Social and Culture Factor) | | | | | |
| 1. การปลูกมะพร้าวตามสภาพลักษณะของพื้นที่ที่ท่านอาศัย | | | | | |
| 2. การปรับตัวของผู้บริโภคตามกระแสค่านิยมในสังคมที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ | | | | | |
| 3. กระแสการรักสุขภาพของผู้บริโภคทำให้เกิดข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน | | | | | |
| ด้านเทคโนโลยี (Technology Factor) | | | | | |
| 1. กิจการติดตามความก้าวหน้าและการเติบโตของเทคโนโลยีในการผลิต | | | | | |
| 2. กิจการใช้เทคโนโลยีเพื่อเปลี่ยนแปลงวิธีการเรียนรู้ เช่น การค้นหาข้อมูลวิธีการกำจัดศัตรูพืช | | | | | |
| 3. ท่านคิดว่าเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีส่วนช่วยในการขยายโอกาสทางธุรกิจ | | | | | |

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่าน

| คุณลักษณะของผู้ประกอบการ (Entrepreneur Characteristic) | ระดับความคิดเห็น | | | | |
|--|------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| ด้านความเป็นตนเอง (Autonomy) | | | | | |
| 1. ท่านคิดว่าผลสำเร็จหรือความล้มเหลวของธุรกิจเกิดได้จากความสามารถของตนเอง | | | | | |
| 2. ท่านมีความสามารถในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้ด้วยตนเอง | | | | | |
| 3. ท่านมีความรับผิดชอบต่อการตัดสินใจและการกระทำของตนเอง | | | | | |
| ด้านความมีนวัตกรรม (Innovativeness) | | | | | |
| 1. ท่านมีความคิดริเริ่มเกี่ยวกับการทำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาประยุกต์ใช้ในการทำธุรกิจ | | | | | |
| 2. ท่านมีการแสวงหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอจนเกิดความชำนาญและเชี่ยวชาญในการประกอบการ | | | | | |
| 3. ท่านได้นำประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่ผ่านมา นำมาประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ ที่ดีกว่าเดิมในการทำธุรกิจ | | | | | |
| ด้านความกล้าเสี่ยง (Risk Tasking) | | | | | |
| 1. ท่านมีความกล้าที่จะทำสิ่งใหม่ ๆ ที่แตกต่างไปจากเดิม | | | | | |
| 2. ท่านกล้าเผชิญกับความเสี่ยงและไม่แน่นอนทางธุรกิจเพื่อแสวงหาผลกำไรให้เพิ่มมากขึ้น | | | | | |
| 3. ท่านกล้าเสี่ยงกับการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินเพื่อลงทุนในธุรกิจของตนเอง | | | | | |
| ด้านความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ (Proactiveness) | | | | | |
| 1. ท่านมีความสามารถในการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นเฉพาะหน้าได้อย่างทันที | | | | | |

| คุณลักษณะของผู้ประกอบการ (Entrepreneur Characteristic) | ระดับความคิดเห็น | | | | |
|---|------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| 2. ท่านมีการติดตามแนวโน้มความนิยมหรือพฤติกรรมของผู้บริโภคอยู่ตลอดเวลา | | | | | |
| 3. ท่านมีแผนพัฒนาธุรกิจเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจในอนาคต | | | | | |
| ความกล้าในการแข่งขัน (Competitive) | | | | | |
| 1. ท่านคิดวิเคราะห์ความสามารถของคู่แข่งเพื่อนำกลยุทธ์มาใช้ให้มีความได้เปรียบเหนือกว่า | | | | | |
| 2. ท่านมีความมุ่งมั่นและอดทนที่จะเอาชนะอุปสรรคที่เกิดขึ้นอย่างไม่ย่อท้อ | | | | | |
| 3. ท่านมีแรงจูงใจและเป้าหมายในการทำงานอันก่อให้เกิดแรงผลักดันไปสู่ความสำเร็จตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ | | | | | |

ส่วนที่ 4 แบบสอบถามเกี่ยวกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่าน

| การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage) | ระดับความคิดเห็น | | | | |
|--|------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| ด้านกลยุทธ์ต้นทุน (Cost Leadership) | | | | | |
| 1. กิจการของท่านสนับสนุนให้มีการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าเพื่อประสิทธิภาพในการทำงาน | | | | | |
| 2. ท่านคิดว่าประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจที่ยาวนานจะส่งผลต่อการลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานได้ | | | | | |
| 3. ท่านสามารถรักษาระดับต้นทุนของกิจการให้เท่าเดิมหรือลดลงได้ | | | | | |
| 4. ท่านสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ไม่ก่อให้เกิดความสูญเสีย การสิ้นเปลือง และลดการนำกลับมาทำใหม่ | | | | | |

| การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage) | ระดับความคิดเห็น | | | | |
|--|------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| ด้านการสร้างความแตกต่าง (Differentiation) | | | | | |
| 1. ท่านส่งเสริมให้มีการผลิตหรือพัฒนาสินค้าให้มีความแตกต่างจากเดิม | | | | | |
| 2. ธุรกิจของท่านมีการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ เชื่อถือได้ เป็นที่ยอมรับของลูกค้า | | | | | |
| 3. ท่านสนับสนุนให้มีการใช้ข้อมูลข่าวสารทางเทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อสร้างขอบเขตของธุรกิจให้กว้างขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ | | | | | |
| 4. ท่านให้ความสำคัญในการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า เพื่อสร้างความประทับใจ เช่น บริการส่งมอบพัสดุ | | | | | |
| ด้านการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน (Focus or Niche) | | | | | |
| 1. กิจการมีกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนในการขายสินค้า เช่น กลุ่มผู้ประกอบการ | | | | | |
| 2. กิจการมีสินค้าหรือบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่ม | | | | | |
| 3. กิจการมีการมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ทำให้สามารถควบคุมการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ | | | | | |
| ด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว (Quick Response) | | | | | |
| 1. กิจการมีการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าด้วยความรวดเร็ว ตรงเวลาในการนัดหมายเกิดความผิดพลาดน้อยที่สุด | | | | | |
| 2. กิจการมีการนำข้อเสนอแนะของลูกค้า มาปรับปรุงสินค้าและบริการอย่างรวดเร็ว เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า | | | | | |
| 3. กิจการมีจำนวนพนักงานที่เพียงพอต่อการผลิตสินค้าและบริการต่อลูกค้าอย่างรวดเร็ว | | | | | |

ส่วนที่ 5 แบบสอบถามเกี่ยวกับความสำเร็จในการดำเนินงาน

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่าน

| ความสำเร็จในการดำเนินงาน (Successful Operation) | ระดับความคิดเห็น | | | | |
|--|------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| ด้านการเงิน (Financial Perspective) | | | | | |
| 1. กิจการมีการเพิ่มขึ้นของรายได้จากสินค้าและบริการ | | | | | |
| 2. กิจการมีการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการแสวงหาลูกค้ารายใหม่เสมอ | | | | | |
| 3. กิจการมีมาตรการลดต้นทุนการผลิต เช่น ซื้อปุ๋ยแหล่งที่มีราคาถูก | | | | | |
| 4. กิจการมีการใช้สินทรัพย์การลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงความคุ้มค่าในการลงทุน | | | | | |
| ด้านลูกค้า (Customer Perspective) | | | | | |
| 1. กิจการสามารถจำหน่ายผลผลิตที่มีคุณภาพ สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด | | | | | |
| 2. กิจการมีการติดต่อสื่อสารกับผู้รับซื้อเพื่อกระตุ้นความต้องการและสร้างความสัมพันธ์ที่ดี | | | | | |
| 3. กิจการมีการตกลงและต่อรองราคาผลผลิตก่อนนำไปจำหน่ายให้แก่ผู้รับซื้อ | | | | | |
| 4. ผลผลิตของกิจการมีคุณสมบัติตรงตามความต้องการของผู้รับซื้อและส่งมอบให้กับลูกค้าได้ตามกำหนดการ | | | | | |
| ด้านกระบวนการภายใน (Internal Process Perspective) | | | | | |
| 1. กิจการมีการคัดเลือกพันธุ์มะพร้าวที่เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ที่ใช้ในการเพาะปลูกเพื่อให้ได้ผลผลิตสูง | | | | | |
| 2. กิจการมีการวางแผนการเพาะปลูกให้เหมาะสมกับฤดูกาล | | | | | |

| ความสำเร็จในการดำเนินงาน (Successful Operation) | ระดับความคิดเห็น | | | | |
|--|------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| 3. กิจกรรมมีการวางแผนกำหนดระยะเวลาในการเก็บเกี่ยวอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อขายในช่วงที่ราคาตลาดเพิ่มสูงขึ้น | | | | | |
| 4. กิจกรรมมีการปรับปรุงหน้าดินก่อนทำการเพาะปลูก เพื่อเพิ่มผลผลิตและรักษาคุณภาพของผลผลิต | | | | | |
| ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา (Learning and Growth Perspective) | | | | | |
| 1. กิจกรรมส่งเสริมให้พนักงานได้พัฒนาทักษะความเชี่ยวชาญเพื่อให้พนักงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น | | | | | |
| 2. กิจกรรมมีการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้เพื่อให้พนักงานเกิดการเรียนรู้ | | | | | |
| 3. กิจกรรมส่งเสริมสนับสนุนให้พนักงานใช้ทักษะความสามารถได้อย่างเต็มที่ | | | | | |
| 4. กิจกรรมพัฒนากระบวนการทำงานให้สอดคล้องกับนวัตกรรมใหม่ ๆ อยู่เสมอ | | | | | |

ขอบคุณที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม



ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล นางสาว วรรณ ศุภมงคลชัย
วัน เดือน ปี เกิด 15 มกราคม 2541
สถานที่เกิด ราชบุรี
ที่อยู่ปัจจุบัน 698/13 หมู่ 1 ตำบลพงสวาย อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี 70000

