

บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

ในการดำเนินการศึกษาวิจัยเรื่องกลยุทธ์การพัฒนาผลประกอบการสำหรับผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคน อำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามระเบียบวิธีวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Method) โดยมีหัวข้อที่เกี่ยวข้องสรุปได้ดังนี้

3.1 การกำหนดประชากรและกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก

3.1.1 ประชากร

3.1.2 กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.2.1 แบบสัมภาษณ์เชิงลึก

3.2.2 แบบประเมินกลยุทธ์

3.3 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.3.1 การสัมภาษณ์เชิงลึก

3.3.2 การประเมินผลกลยุทธ์

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.4.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจด้วยเครื่องมือ SWOT Analysis

3.4.2 การสร้างกลยุทธ์ด้วยเครื่องมือ TOWS Matrix

3.4.3 การวิเคราะห์การประเมินผลกลยุทธ์

3.1 การกำหนดประชากรและกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก

สำหรับการกำหนดระเบียบวิธีวิจัยในกระบวนการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Method) ได้มีการกำหนดประชากรและกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักที่ใช้ในการศึกษาวิจัยดังนี้

3.1.1 ประชากร

ประชากร คือ ผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคน อำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี จำนวน 32 ราย

3.1.2 กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก

กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคน จำนวน 12 ราย และผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 3 ท่าน โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.1.2.1 ผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคน จำนวน 12 ราย ทำการคัดเลือกตัวแทนกลุ่มผู้ประกอบการด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยมีเกณฑ์การคัดเลือกดังนี้

- 1) เป็นผู้ประกอบการที่มีร้านค้าตั้งอยู่ในเขตพื้นที่บ้านดงแคนใหญ่ ตำบลดงแคนใหญ่ อำเภอคำชะโนด จังหวัดยโสธร
 - 2) เป็นผู้ประกอบการที่มีการดำเนินธุรกิจไปอย่างบ้านแคนตั้งแต่ 5 ปี ขึ้นไป
- 3.1.2.2 ผู้ประเมินกลยุทธ์ จำนวน 3 ท่าน ทำการคัดเลือกผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิ ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยมีเกณฑ์การคัดเลือก ดังนี้
- 1) ผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิจะต้องมีความรู้ความสามารถเกี่ยวกับการศึกษาด้านการบริหารธุรกิจและการวิเคราะห์ผลประกอบการทางธุรกิจ
 - 2) ผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิจะต้องมีความรู้ความสามารถเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการและการสร้างกลยุทธ์สำหรับผู้ประกอบการ

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วยแบบสัมภาษณ์เชิงลึกสำหรับผู้ประกอบการ และแบบประเมินกลยุทธ์สำหรับผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.2.1 แบบสัมภาษณ์เชิงลึก

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้มีการสร้างเครื่องมือแบบสัมภาษณ์เชิงลึกสำหรับผู้ประกอบการในรูปแบบการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่งโครงสร้าง โดยมีการกำหนดข้อคำถามที่มีลักษณะปลายเปิดและมีความยืดหยุ่นเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้แสดงถึงทรรศนะคติในแง่มุมต่าง ๆ ซึ่งในการสร้างแบบสัมภาษณ์เชิงลึกในครั้งนี้ผู้วิจัยได้มีการนำแบบสัมภาษณ์เชิงลึกมาวิเคราะห์ค่าดัชนีชี้วัดความสอดคล้อง (Index of item objective congruent: IOC) ก่อนนำไปใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.2.1.1 การกำหนดข้อคำถาม ในการจัดทำแบบสัมภาษณ์เชิงลึกสำหรับผู้ประกอบการ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาค้นคว้าเอกสารถึงแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาใช้ในการกำหนดข้อคำถามในเครื่องมือแบบสัมภาษณ์เชิงลึกสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการ โดยผู้วิจัยได้มีการนำแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ความหมาย ความสำคัญ และกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาผลประกอบการและการสร้างกลยุทธ์สำหรับผู้ประกอบการ ดังนี้

- 1) ข้อมูลทั่วไป สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจรวมถึงปัญหาของพื้นที่ที่ใช้ในการศึกษาวิจัย
- 2) แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ
- 3) แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาผลประกอบการ
- 4) แนวคิดเกี่ยวกับการสร้างอัตลักษณ์สินค้าในการดำเนินธุรกิจ
- 5) แนวคิดเกี่ยวกับความจงรักภักดีของลูกค้า
- 6) แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ
- 7) แนวคิดเกี่ยวกับการสร้างกลยุทธ์สำหรับผู้ประกอบการ

3.2.1.2 การวิเคราะห์ค่าดัชนีชี้วัดความสอดคล้อง (Index of item objective congruent: IOC) ในกระบวนการพัฒนาเครื่องมือแบบสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้วิจัยได้นำแบบสัมภาษณ์เชิงลึกให้ผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน ตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหาแล้วนำมาวิเคราะห์ค่าดัชนีชี้วัดความสอดคล้อง (Index of item objective congruent: IOC) ก่อนนำไปใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคน ซึ่งมีสูตรในการคำนวณดังนี้ (พิสนุ พงศ์ศรี, 2552: 155)

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

กำหนดให้ IOC = ความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์

ΣR = ผลรวมคะแนนการประเมินของผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิทั้งหมด

ผู้ทรงคุณวุฒิทั้งหมด

N = จำนวนผู้เชี่ยวชาญทั้งหมด

ในการพิจารณาความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์เป็นการพิจารณาข้อคำถามจากความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิ โดยมีเกณฑ์การประเมินดังนี้

+1 หมายถึง แน่ใจว่ามีความสอดคล้องหรือมีความเหมาะสม

0 หมายถึง ไม่แน่ใจว่ามีความสอดคล้องหรือมีความเหมาะสม

-1 หมายถึง ไม่มีความสอดคล้องหรือไม่มีความเหมาะสม

ข้อคำถามที่ถือว่ามีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่สามารถนำไปใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลได้จะต้องมีค่า IOC ตั้งแต่ 0.5 ขึ้นไป (ผลการวิเคราะห์ตามเอกสารแนบในภาคผนวก)

3.2.2 แบบประเมินกลยุทธ์

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้มีการจัดทำแบบประเมินกลยุทธ์การพัฒนาผลประกอบการสำหรับผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคน ให้กับผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ความสามารถเกี่ยวกับการศึกษาด้านการวิเคราะห์ผลประกอบการและการสร้างกลยุทธ์สำหรับผู้ประกอบการ โดยในแบบประเมินกลยุทธ์ได้ใช้มาตราวัดระดับความความคิดเห็น 5 ระดับ (Best, 1997) คือ ระดับที่ 5 หมายถึง มีผลการประเมินอยู่ในระดับมากที่สุด และระดับที่ 1 หมายถึง มีผลการประเมินอยู่ในระดับน้อยที่สุด ซึ่งในการประเมินกลยุทธ์จะยึดหลักพื้นฐานสำคัญในการประเมินดังนี้

3.2.2.1 ความเหมาะสมของกลยุทธ์ หมายถึง กลยุทธ์หลัก กลยุทธ์ย่อยและกิจกรรมต่าง ๆ มีความสอดคล้องเหมาะสมกับบริบทของพื้นที่ที่จะนำไปใช้

3.2.2.2 ความเป็นไปได้ของกลยุทธ์ หมายถึง กลยุทธ์หลัก กลยุทธ์ย่อยและกิจกรรมต่าง ๆ มีแนวโน้มที่สามารถดำเนินการได้ภายใต้ข้อจำกัดของทรัพยากรที่องค์กรมีอยู่

3.2.2.3 ความคุ้มค่าของกลยุทธ์ หมายถึง กลยุทธ์หลัก กลยุทธ์ย่อยและกิจกรรมต่าง ๆ หากได้ดำเนินการแล้วจะสามารถให้ผลตอบแทนเชิงเศรษฐกิจคืนกลับมายังผู้ประกอบการตามงบลงทุน และระยะเวลาที่ใช้

3.3 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

สำหรับวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาวิจัย 2 ส่วน ได้แก่ 1) ผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคน 2) ผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิ ซึ่งวิธีการในการเก็บรวบรวมข้อมูลจะใช้วิธีการที่แตกต่างกัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.3.1 การสัมภาษณ์เชิงลึก

ในส่วนของผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคนผู้วิจัยได้มีการลงพื้นที่ในการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ โดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก ซึ่งผู้วิจัยได้มีการคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคนด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง จำนวน 12 ราย โดยผู้วิจัยได้ทำการคัดเลือกและนัดหมายกับกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการก่อนการสัมภาษณ์ ในวันที่ 31 สิงหาคม 2563 และทำการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการด้วยตนเองในวันที่ 2 กันยายน 2563

3.3.2 การประเมินผลกลยุทธ์

หลังจากการสร้างกลยุทธ์การพัฒนาผลประกอบการสำหรับผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคน ผู้วิจัยได้นำกลยุทธ์ที่ได้มาจัดทำเป็นแบบประเมินกลยุทธ์ เพื่อให้ผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิได้ประเมินผลกลยุทธ์ จำนวน 3 ท่าน ซึ่งผู้วิจัยได้มีการคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิ ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้มีการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งหมด 3 ขั้นตอน ได้แก่ ขั้นตอนที่ 1 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจด้วยเครื่องมือ SWOT Analysis ขั้นตอนที่ 2 สร้างกลยุทธ์ด้วยเครื่องมือ TOWS Matrix และขั้นตอนที่ 3 วิเคราะห์การประเมินผลกลยุทธ์ โดยมีรายละเอียดของแต่ละขั้นตอนดังต่อไปนี้

3.4.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจด้วยเครื่องมือ SWOT Analysis

ในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยได้มีการนำเครื่องมือ SWOT Analysis มาใช้ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ซึ่งการวิเคราะห์ SWOT Analysis เป็นการวิเคราะห์เพื่อให้ทราบถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ปัญหา/อุปสรรค ที่เกิดจากปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกขององค์กร แล้วนำผลการวิเคราะห์ที่ได้มาใช้ในการสร้างกลยุทธ์เพื่อพัฒนาผลประกอบการสำหรับผู้ประกอบการในขั้นตอนต่อไป ซึ่งการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจด้วยเครื่องมือ SWOT Analysis จะต้องพิจารณาจากปัจจัยที่เกี่ยวข้องดังแสดงในตารางที่ 3.1 ดังนี้

ตารางที่ 3.1 SWOT Analysis

ปัจจัย	การวิเคราะห์	คำอธิบาย
ปัจจัยภายใน	จุดแข็ง	ได้แก่ สภาพแวดล้อมภายในร้าน ต้นทุน ความจงรักภักดี
	จุดอ่อน	ของลูกค้า อัตลักษณ์สินค้า ยอดขาย
ปัจจัยภายนอก	อุปสรรค	ได้แก่ ประชากรศาสตร์ เศรษฐกิจ สภาพแวดล้อมทาง
	โอกาส	กายภาพ การเมืองและกฎหมาย สังคมและวัฒนธรรม

3.4.2 การสร้างกลยุทธ์ด้วยเครื่องมือ TOWS Matrix

สำหรับการศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้นำเครื่องมือ TOWS Matrix มาใช้ในการสร้างกลยุทธ์ โดยในขั้นตอนของการสร้างกลยุทธ์ ผู้วิจัยได้นำผลการศึกษาที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจมาใช้ในการสร้างกลยุทธ์ ซึ่งกลยุทธ์ที่ได้จะสามารถจำแนกได้เป็น 4 รูปแบบ ดังนี้ 1) กลยุทธ์เชิงรุก 2) กลยุทธ์เชิงรับ 3) กลยุทธ์เชิงป้องกัน 4) กลยุทธ์เชิงแก้ไข โดยมีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 การสร้างกลยุทธ์ด้วยเครื่องมือ TOWS Matrix

ปัจจัยภายนอก	ปัจจัยภายใน	
	จุดแข็ง (S)	จุดอ่อน (W)
โอกาส (O)	กลยุทธ์เชิงรุก (SO) ● เพิ่มจุดแข็งและโอกาสให้กับองค์กร ● นำจุดแข็งจากทรัพยากรขององค์กรมาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการขององค์กร	กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO) ● แก้ไขจุดอ่อนและเพิ่มโอกาสให้กับองค์กร ● วิเคราะห์โอกาสขององค์กรได้จากสภาพแวดล้อมภายนอก
อุปสรรค (T)	กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST) ● เตรียมพร้อมรับมือกับปัญหาที่เกิดขึ้นจากสภาพแวดล้อมภายนอก ● เพิ่มจุดแข็งภายในองค์กรเพื่อลดปัญหาที่เกิดขึ้นจากปัจจัยภายนอก	กลยุทธ์เชิงรับ (WT) ● ลดจุดอ่อนและปัญหาขององค์กรทั้งจากภายในและภายนอกขององค์กรพร้อมกัน

3.4.3 การวิเคราะห์การประเมินผลกลยุทธ์

ในขั้นตอนการประเมินผลกลยุทธ์ ผู้วิจัยได้นำกลยุทธ์ที่ได้มาสร้างเป็นแบบประเมินกลยุทธ์ เพื่อนำส่งให้ผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิได้ประเมินผลกลยุทธ์ ซึ่งในการประเมินผลกลยุทธ์ในครั้งนี้ได้ยึดหลักพื้นฐานสำคัญในการประเมิน คือ ความเหมาะสม ความเป็นไปได้ และความคุ้มค่า โดยในแบบประเมินผลกลยุทธ์จะใช้มาตรวัดระดับความคิดเห็น 5 ระดับ (Best, 1997) ได้แก่ ระดับที่ 5 หมายถึง มีผลการประเมินอยู่ในระดับมากที่สุด และระดับที่ 1 หมายถึง มีผลการประเมินอยู่ในระดับน้อยที่สุด เมื่อผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิได้ทำการประเมินผลกลยุทธ์เรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยจะนำผลที่ได้จากการประเมินมาวิเคราะห์เพื่อหาค่าเฉลี่ยและแปลผลทางสถิติต่อไป ดังแสดงในตารางที่ 3.3

ตารางที่ 3.3 เกณฑ์การแปลผลการประเมินผลกลยุทธ์

ช่วงคะแนนเฉลี่ย	แปลผล
4.51 – 5.00	มากที่สุด
3.51 – 4.50	มาก
2.51 – 3.50	ปานกลาง
1.51 – 2.50	น้อย
1.00 – 1.50	น้อยที่สุด