

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจท้องถิ่นจากผลิตภัณฑ์สมุนไพร ได้กำหนดระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

3.1 ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาประกอบด้วยวิธีการวิจัยต่อไปนี้

3.1.1 ประชากรที่ใช้ในงานวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ทำการศึกษาผู้ประกอบการธุรกิจท้องถิ่นจากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร จากฐานข้อมูลกลุ่มอาชีพจังหวัดกรุงเทพมหานคร จำนวน 94 ราย

3.1.2 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจท้องถิ่นจากผลิตภัณฑ์สมุนไพร โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจาก 2 แหล่ง ดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามผู้ประกอบการธุรกิจท้องถิ่นจากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรจากฐานข้อมูลกลุ่มอาชีพในกรุงเทพมหานคร
2. ข้อมูลทุติภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการศึกษา ค้นคว้าจากตำราทางด้านเครื่องสำอางสมุนไพรและด้านอื่นๆ จากแหล่งค้นคว้าต่างๆ ได้แก่ เอกสารงานวิจัย วารสาร หนังสือพิมพ์ วิทยานิพนธ์ ภาคนิพนธ์ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และอินเทอร์เน็ต

3.1.3 เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม ประกอบด้วย

ตอนที่ 1 ลักษณะการดำเนินงาน การกำหนดรูปแบบผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบและมีกลิ่นดี วัตถุดิบ กลยุทธ์ทางการตลาด ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด การขยายตัวของธุรกิจมีความก้าวหน้ามากขึ้นเพียงใด หน่วยงานที่ให้การสนับสนุนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ

ตอนที่ 2 กลยุทธ์ทางการตลาดในการดำเนินธุรกิจของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรของผู้ประกอบการ

1. กลยุทธ์ทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์
2. กลยุทธ์ทางการตลาดด้านราคา
3. กลยุทธ์ทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย
4. กลยุทธ์ทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด
5. กลยุทธ์ทางการตลาดด้านบรรจุภัณฑ์

แบบสอบถามเป็นแบบ Likert Scale 5 ระดับ โดยมีเกณฑ์การกำหนดคะแนน ดังนี้

คะแนน	ระดับความสำคัญ
5	มากที่สุด
4	มาก
3	ปานกลาง
2	น้อย
1	น้อยที่สุด

ตอนที่ 3 สภาพการแข่งขันของตลาดของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร

1. คู่แข่งขันรายใหม่ที่จะเข้ามาลงทุน
2. อำนาจการต่อรองของลูกค้า
3. อำนาจต่อรองของผู้จัดหาวัตถุดิบ
4. สินค้าทดแทน
5. ความเข้มข้นทางการแข่งขันภายในธุรกิจ

แบบสอบถามเป็นแบบ Likert Scale 5 ระดับ โดยมีเกณฑ์การกำหนดคะแนน ดังนี้

คะแนน	ระดับความคิดเห็น
5	มากที่สุด
4	มาก
3	ปานกลาง
2	น้อย
1	น้อยที่สุด

ตอนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร

1. ปัญหาเครือข่ายวิสาหกิจ
2. ปัญหาด้านการจัดการ
3. ปัญหาด้านการตลาด
4. ปัญหาด้านการผลิต
5. ปัญหาด้านการเงิน
6. ปัญหาด้านเทคโนโลยี
7. ปัญหาขาดการสนับสนุนจากภาครัฐ

แบบสอบถามเป็นแบบ Likert Scale 5 ระดับ โดยมีเกณฑ์การกำหนดคะแนน ดังนี้

คะแนน	ระดับของปัญหา
5	มากที่สุด
4	มาก
3	ปานกลาง
2	น้อย
1	น้อยที่สุด

ตอนที่ 5 แนวทางการสร้างโอกาสของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร

1. แนวทางการสร้างโอกาสด้านผลิตภัณฑ์
2. แนวทางการสร้างโอกาสด้านราคา
3. แนวทางการสร้างโอกาสด้านช่องทางการจัดจำหน่าย
4. แนวทางการสร้างโอกาสด้านการส่งเสริมการตลาด
5. แนวทางการสร้างโอกาสด้านบรรจุภัณฑ์
6. แนวทางการสร้างโอกาสด้านบริหารงาน

แบบสอบถามเป็นแบบ Likert Scale 5 ระดับ โดยมีเกณฑ์การกำหนดคะแนน ดังนี้

คะแนน	ระดับการสร้างโอกาส
5	มากที่สุด
4	มาก
3	ปานกลาง
2	น้อย
1	น้อยที่สุด

3.2 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

นำข้อมูลจากแบบสอบถามมาวิเคราะห์ โดยใช้สถิติเชิงบรรยายกับแบบสอบถาม ดังนี้

ตอนที่ 1 ลักษณะการดำเนินธุรกิจของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร โดยนำข้อมูลที่ได้มาจัดเป็นหมวดหมู่ หาค่าความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage) ของตัวแปรนำเสนอในรูปของตารางพร้อมอธิบาย

ตอนที่ 2 กลยุทธ์ทางการตลาดของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร โดยนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ข้อมูลโดยวิธีการทางสถิติ โดยการหาค่าเฉลี่ยเลขคณิต และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของตัวแปร และนำเสนอในรูปตารางพร้อมคำอธิบาย

กำหนดเกณฑ์ในการแปลความหมายโดยแบ่งระดับความสำคัญด้วยการหาช่วงกว้างของอันตรภาคชั้น โดยใช้วิธีการคำนวณหาช่วงกว้างระหว่างชั้น ตามหลักการค่าเฉลี่ย ดังนี้

$$\begin{aligned}
 \text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{(\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด})}{\text{จำนวนชั้น}} \\
 &= \frac{(5 - 1)}{5} \\
 &= 0.80
 \end{aligned}$$

ซึ่งสามารถนำค่าเฉลี่ย แต่ละอันตรภาคชั้น มาแปลความหมายของค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของกลยุทธ์ทางการตลาดของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรได้ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
4.201 – 5.000	มากที่สุด
3.401 – 4.200	มาก
2.601 – 3.400	ปานกลาง
1.801 – 2.600	น้อย
1.000 – 1.800	น้อยที่สุด

ตอนที่ 3 สภาพการแข่งขันของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร โดยนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ข้อมูลโดยวิธีการทางสถิติ โดยการหาค่าเฉลี่ยเลขคณิต และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปร และนำเสนอในรูปตารางพร้อมคำอธิบาย

แปลความหมายของค่าเฉลี่ยของระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับสภาพการแข่งขันของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร ได้ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
4.201 – 5.000	มากที่สุด
3.401 – 4.200	มาก
2.601 – 3.400	ปานกลาง
1.801 – 2.600	น้อย
1.000 – 1.800	น้อยที่สุด

ตอนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร โดยนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ข้อมูลโดยวิธีการทางสถิติ โดยการหาค่าเฉลี่ยเลขคณิต และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของตัวแปร และนำเสนอในรูปตารางพร้อมคำอธิบาย

แปลความหมายของค่าเฉลี่ยของระดับของปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร ได้ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	ระดับของปัญหา
4.201 – 5.000	มากที่สุด
3.401 – 4.200	มาก
2.601 – 3.400	ปานกลาง
1.801 – 2.600	น้อย
1.000 – 1.800	น้อยที่สุด

ตอนที่ 5 แนวทางการสร้างโอกาสในการดำเนินธุรกิจของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร โดยนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ข้อมูลโดยวิธีการทางสถิติ โดยการหาค่าเฉลี่ยเลขคณิต และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของตัวแปร และนำเสนอในรูปตารางพร้อมคำอธิบาย

แปลความหมายของค่าเฉลี่ยของระดับการสร้างโอกาสเพื่อดำเนินธุรกิจของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร ได้ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	ระดับการสร้างโอกาส
4.201 – 5.000	มากที่สุด
3.401 – 4.200	มาก
2.601 – 3.400	ปานกลาง
1.801 – 2.600	น้อย
1.000 – 1.800	น้อยที่สุด