

บทที่ 4

ผลการวิจัยและการวิเคราะห์ข้อมูล

การนำเสนอผลการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามจำนวน 60 ตัวอย่าง กลุ่มผู้ใช้บริการระบบการซื้อขายเม็ดพลาสติก โดยผ่านระบบพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์ แบบ B2B ของบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง และนำมาประมวลผลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS โดยนำเสนอผลการวิจัยแบ่งเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 คุณลักษณะทางประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนที่ 2 ความพึงพอใจในการใช้บริการระบบการซื้อขายเม็ดพลาสติก โดยผ่านระบบพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์ แบบ B2B ของบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง

ส่วนที่ 3 การยอมรับในการใช้บริการระบบการซื้อขายเม็ดพลาสติก โดยผ่านระบบพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์ แบบ B2B ของบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง

ส่วนที่ 4 การทดสอบสมมติฐาน

4.1. ส่วนที่ 1 คุณลักษณะทางประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง

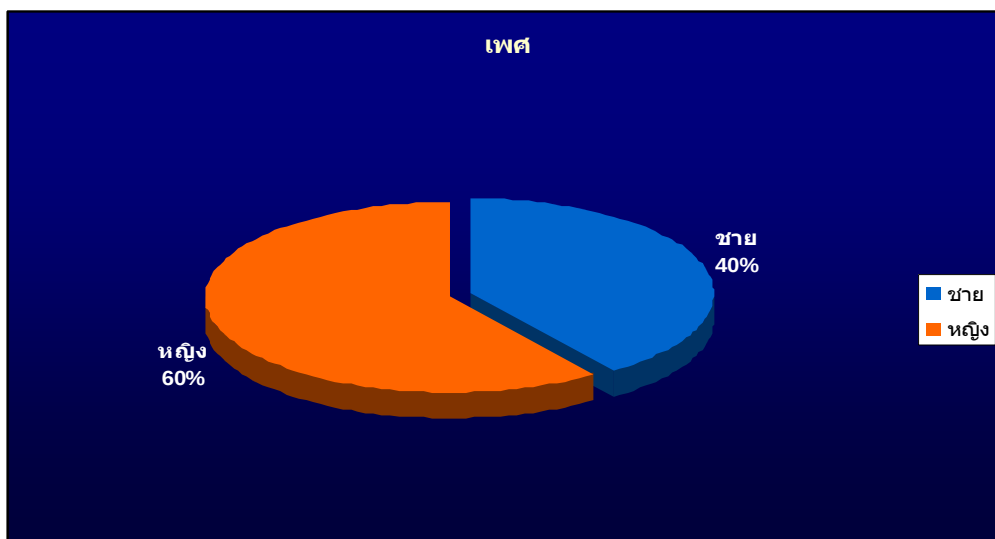
แสดง จำนวน ร้อยละ ของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการระบบการซื้อขายเม็ดพลาสติก โดยผ่านระบบพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์ แบบ B2B ของบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัดตาม เพศ อายุ ระดับการศึกษา และประสบการณ์การใช้งานระบบB2B แสดงดังตาราง 4.1

ตารางที่ 4.1
ลักษณะทางประชากรศาสตร์

ลักษณะทางประชากรศาสตร์	จำแนก	จำนวน	ร้อยละ	Std. Deviation	รวม	
					จำนวน	ร้อยละ
เพศ	ชาย	24	40.0	.494	60	100
	หญิง	36	60.0			
อายุ	21-30	20	33.3	.475	60	100
	31-40	40	66.7			
การศึกษา	ปวส./อนุปริญญา	2	3.3	.500	60	100
	ปริญญาตรี	42	70.0			
	ปริญญาโท	16	26.7			
ประสบการณ์	2 ปีลงไป	24	40.0	1.355	60	100
	3 ปี	22	36.7			
	5 ปี	8	13.3			
	มากกว่า 5 ปีขึ้นไป	6	10.0			

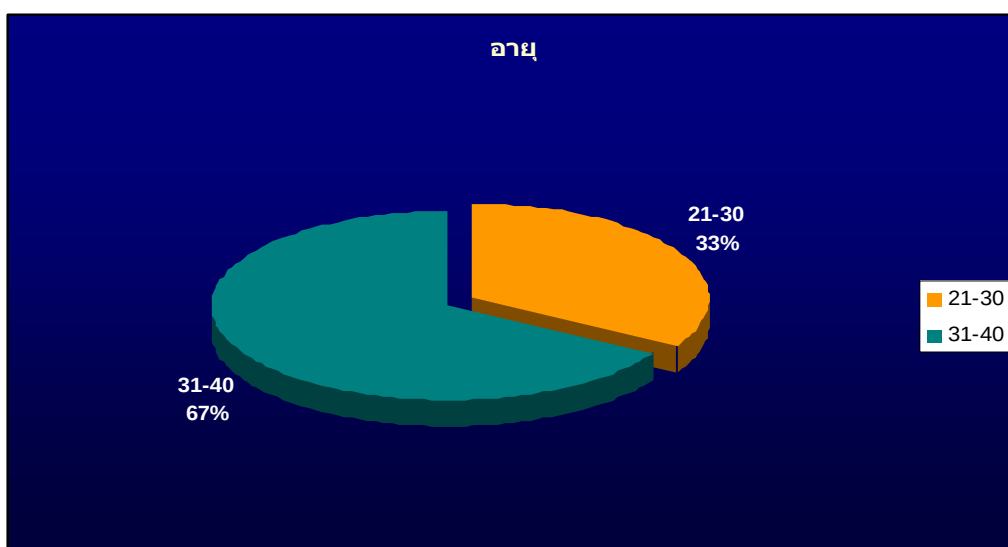
จากตาราง 4.1 จะแสดงถึงลักษณะทางประชากรของกลุ่มตัวอย่างที่สุ่มมา จำนวน 60 คน จะพบว่า

ภาพที่ 4.1
แสดงสัดส่วนเพศของกลุ่มตัวอย่าง



เพศ พบว่าเพศหญิงจะมีจำนวนมากกว่าเพศชาย โดยเพศหญิงมีจำนวนถึง 36 คน คิดเป็นร้อยละ 60 ส่วนเพศชายมีจำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 40

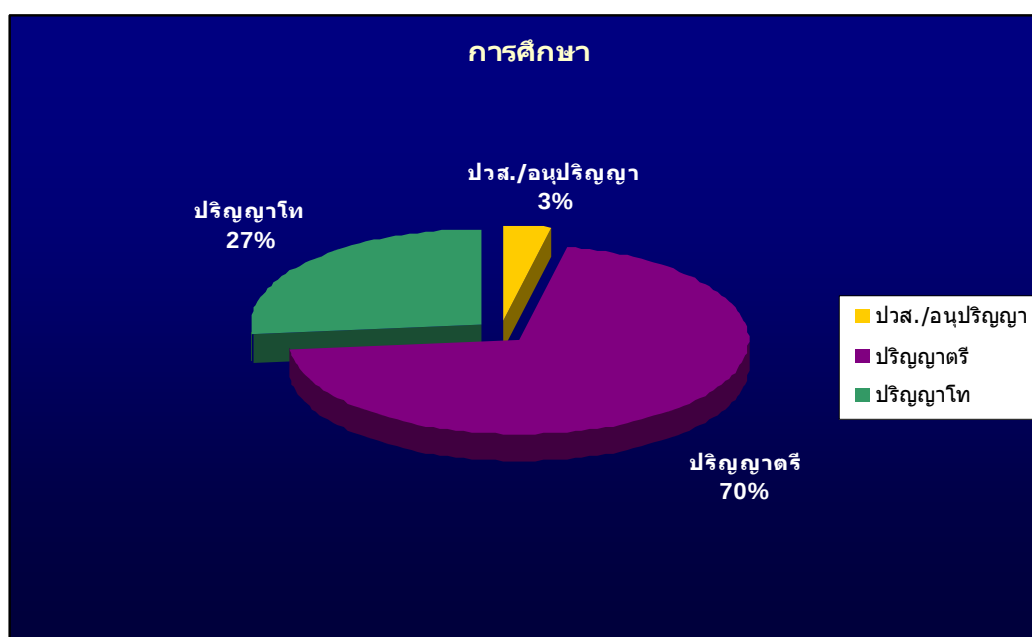
ภาพที่ 4.2
แสดงสัดส่วนอายุของกลุ่มตัวอย่าง



ช่วงอายุ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เกินครึ่ง อยู่ในระดับอายุ 31-40 ปีเป็นจำนวน 40 คน คิดคิดเป็นร้อยละ 67 รองลงมาจะอยู่ในระดับอายุ 21-30 ปี จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 33 ส่วนที่ระดับอายุต่ำกว่า 20 ปี และที่ระดับอายุมากกว่า 40 ปีไม่พบในการสุ่มตัวอย่างครั้งนี้

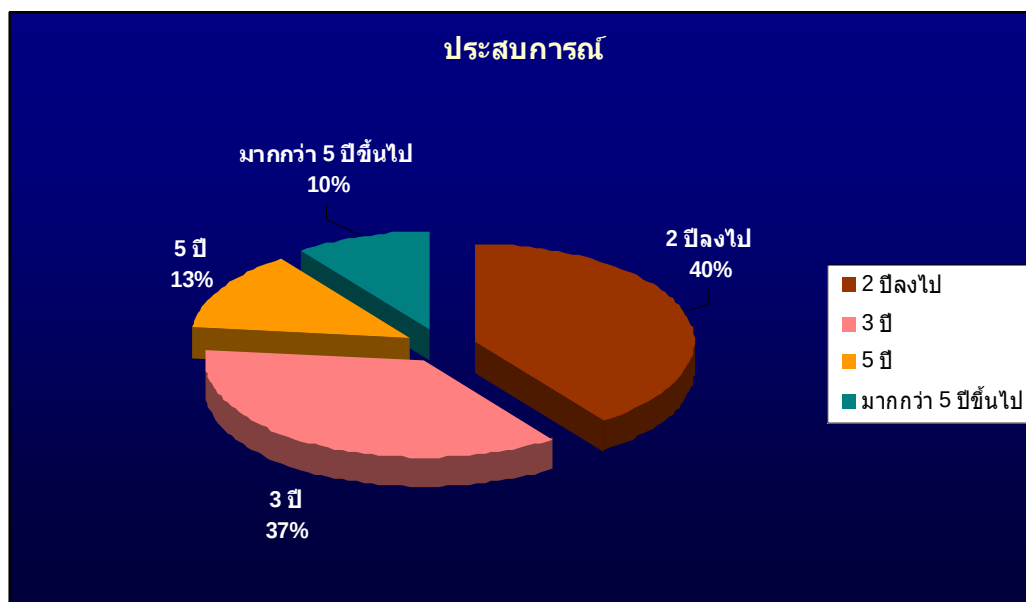
ภาพที่4.3

แสดงสัดส่วนการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง



ระดับการศึกษา กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เกินครึ่งมีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี จำนวน 42 คนคิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมาที่มีการศึกษาระดับปริญญาโทจำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 27 ส่วนอันดับสุดท้ายมีการศึกษาที่ระดับปวส.หรืออนุปริญญาจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 3 ส่วนที่ระดับมัธยมศึกษาหรือปวส.ลงไปและสูงกว่าปริญญาโทไม่พบในการสุ่มตัวอย่างครั้งนี้

ภาพที่ 4.4
แสดงสัดส่วนประสบการณ์ของกลุ่มตัวอย่าง



ประสบการณ์การใช้งานระบบ B2B กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีประสบการณ์การใช้งานระบบ B2B ตั้งแต่ 2 ปีลงไปจำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 40 รองลงมามีประสบการณ์การใช้งานระบบ B2B 3 ปี จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 37 รองลงมามีประสบการณ์การใช้งานระบบ B2B 5 ปี จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 13 ส่วนอันดับสุดท้ายมีประสบการณ์การใช้งานระบบ B2B มากกว่า 5 ปี เป็นต้นไปจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 10 ส่วนประสบการณ์การใช้งานระบบ B2B 4 ปีไม่พบในการสุ่มตัวอย่างครั้งนี้

4.2. ส่วนที่ 2 ความพึงพอใจในการใช้บริการระบบการซื้อขายเม็ดพลาสติก โดยผ่านระบบพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์ แบบ B2B ของบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง version 2 และ version 3

สำหรับเกณฑ์ที่ใช้ในการแปลความหมาย เพื่อวิเคราะห์ระดับความพึงพอใจของผู้ใช้บริการระบบการซื้อขายเม็ดพลาสติก โดยผ่านระบบพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์ แบบ B2B ของบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง version 2 และ version 3 ทั้ง 5 ระดับสามารถใช้สูตรคำนวณช่วงกว้างของชั้น ดังนี้

$$\begin{aligned}
 \text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{(\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด})}{\text{จำนวนชั้น}} \\
 &= \frac{(5 - 1)}{5} \\
 &= 0.8 \text{ (เริ่มจากชั้นต่ำสุด)}
 \end{aligned}$$

จะได้เกณฑ์ในการแปลความหมายคะแนนเฉลี่ย ดังนี้

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.00 - 1.80 มีความพึงพอใจในการใช้บริการอยู่ในระดับ น้อยที่สุด

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.81 - 2.60 มีความพึงพอใจในการใช้บริการอยู่ในระดับ น้อย

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.61 - 3.40 มีความพึงพอใจในการใช้บริการอยู่ในระดับ ปานกลาง

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.41 - 4.20 มีความพึงพอใจในการใช้บริการอยู่ในระดับ มาก

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 4.21 - 5.00 มีความพึงพอใจในการใช้บริการอยู่ในระดับ มากที่สุด

ตารางที่ 4.2
ระดับความพึงพอใจรวมตามหมวดหมู่

ปัจจัยการใช้งานระบบ B2B V2	ระดับความพึงพอใจ					ค่าเฉลี่ย $\bar{X}$	ส่วน เบี่ยงเบน มาตรฐาน S.D.
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
ความปลอดภัยของข้อมูล	6.7 (4)	80.0 (48)	13.3 (8)			4.07	.446
ระบบเครือข่าย	6.7 (4)	56.7 (34)	30.0 (18)	6.7 (4)		3.63	.712
ความถูกต้อง	20.0 (12)	63.3 (38)	13.3 (8)	3.3 (2)		4.00	.689
ความสะดวกรวดเร็ว	3.3 (2)	66.7 (40)	26.7 (16)	3.3 (2)		3.70	.591
การออกแบบและกราฟิกต่างๆ	10.0 (6)	53.3 (32)	36.7 (22)			3.73	.634
ฟังก์ชันการใช้งาน		33.3 (20)	50.0 (30)	13.3 (8)	3.3 (2)	3.13	.769
บุคคลากรที่ให้ความช่วยเหลือ	13.3 (8)	66.7 (40)	20.0 (12)			3.93	.578

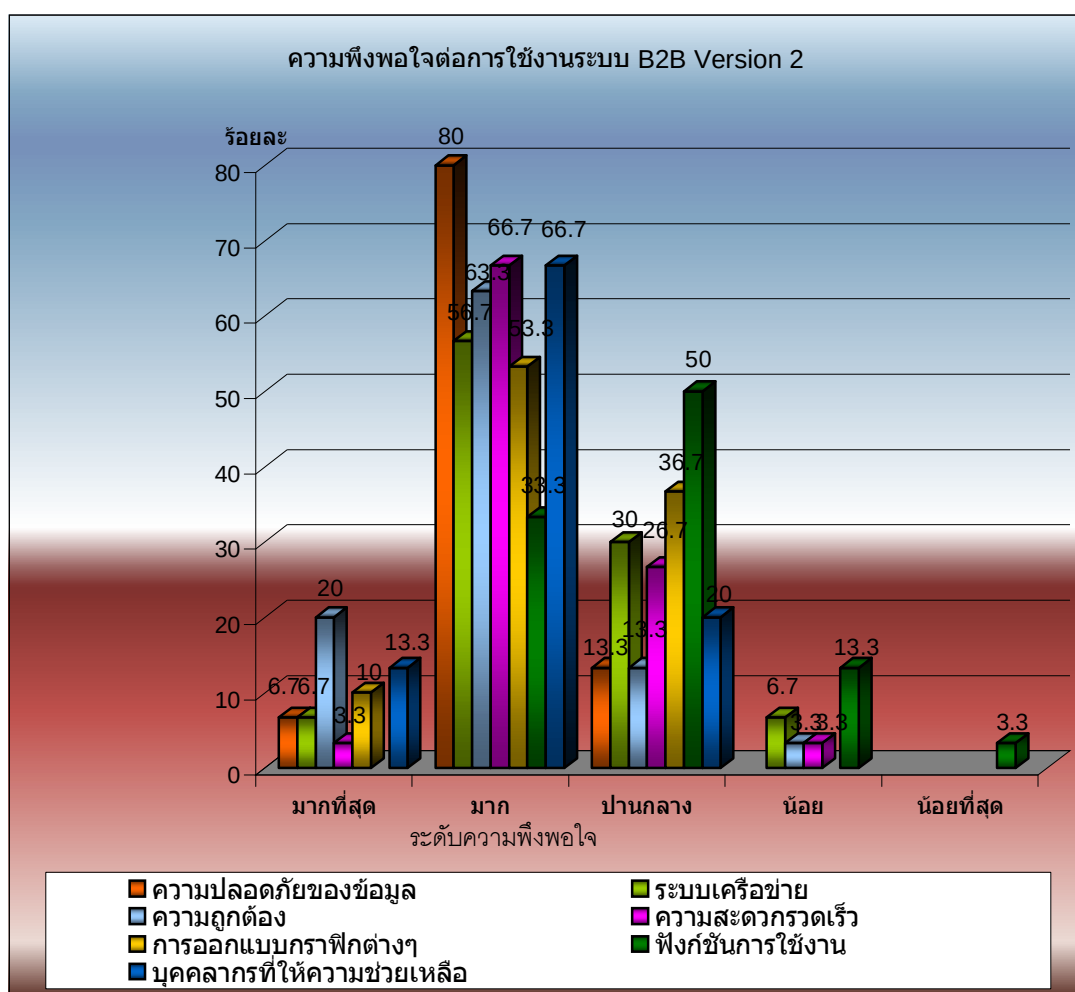
จากตาราง 4.2 พบว่าผู้ให้บริการระบบการซื้อขายเม็ดพลาสติก โดยผ่านระบบพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์ แบบ B2B version 2 ของบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้งมีความพึงพอใจในปัจจัยต่างๆแบ่งเป็น 7 ประเภท ดังนี้

1. ความปลอดภัยของข้อมูล รวมเฉลี่ย 4.07 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
2. ระบบเครือข่าย รวมเฉลี่ย 3.63 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
3. ความถูกต้อง รวมเฉลี่ย 4.00 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
4. ความสะดวกรวดเร็ว รวมเฉลี่ย 3.70 ถือว่าอยู่ในระดับมาก

5. การออกแบบและกราฟิกต่างๆ รวมเฉลี่ย 3.73 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
6. ฟังก์ชันการใช้งาน รวมเฉลี่ย 3.13 ถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง
7. บุคคลากรที่ให้ความช่วยเหลือ รวมเฉลี่ย 3.93 ถือว่าอยู่ในระดับมาก

ภาพที่ 4.5

แสดงร้อยละความพึงพอใจในลักษณะความสามารถของระบบ B2B Version 2



ตารางที่ 4.3
ระดับความพึงพอใจ ระบบ B2B Version 2

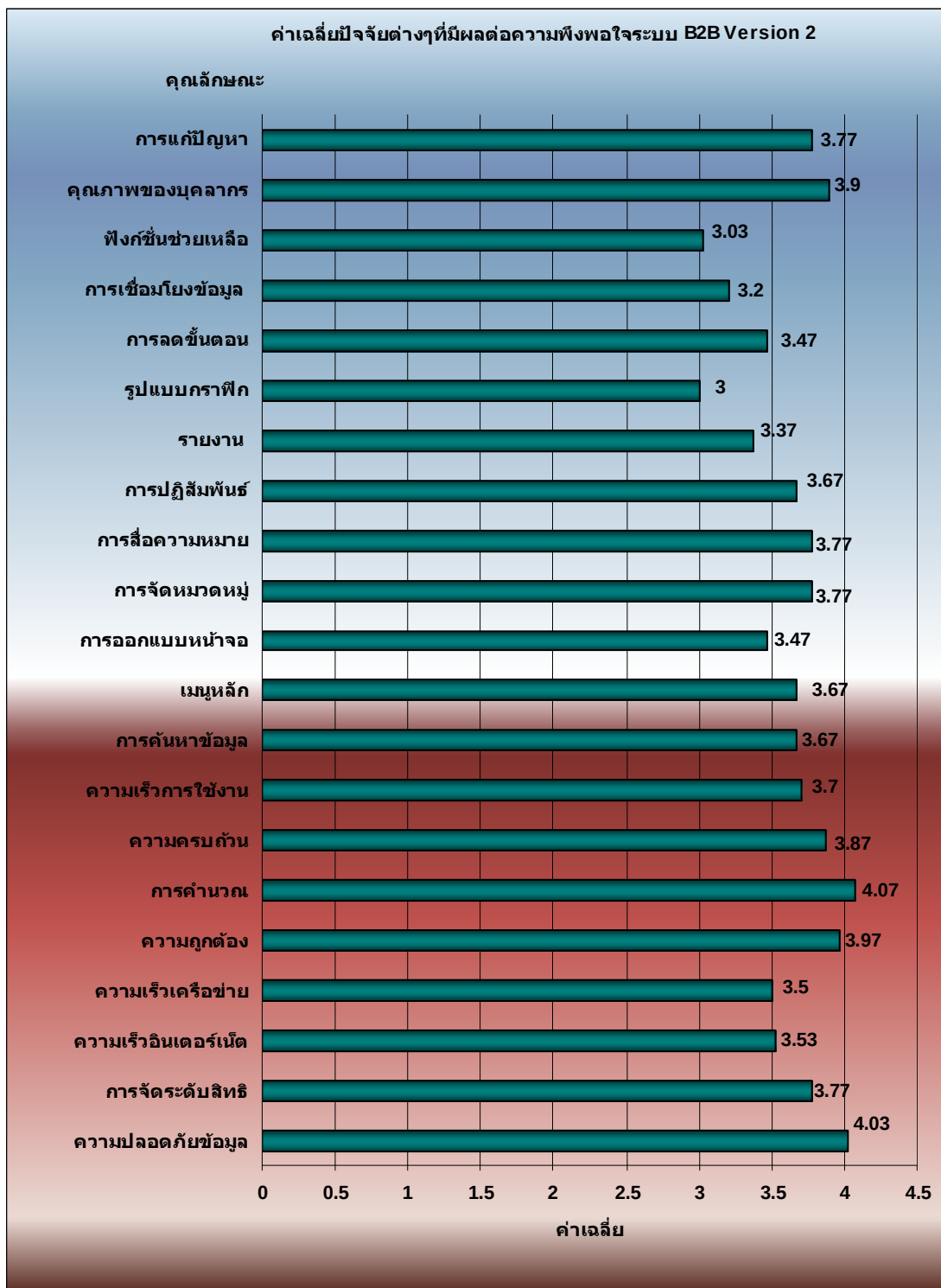
ปัจจัยการใช้งานระบบ B2B V2	ระดับความพึงพอใจ					ค่าเฉลี่ย $\bar{X}$	ส่วน เบี่ยงเบน มาตรฐาน S.D.
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
เทคนิคที่ใช้ในการป้องกันหรือรักษาความปลอดภัยของข้อมูล	13.3 (6)	76.7 (46)	10 (8)			4.03	.486
การจัดระดับสิทธิการเข้าถึงข้อมูล		80 (48)	16.7 (10)	3.33 (2)		3.77	.500
ความรวดเร็วของบริการสัญญาณอินเทอร์เน็ตที่ผู้บริโภคนำมาใช้	3.3 (2)	53.3 (32)	36.7 (22)	6.7 (4)		3.53	.676
ความเร็วของระบบเครือข่ายที่เว็บไซต์เชื่อมโยงอยู่	6.7 (4)	46.7 (28)	36.7 (22)	10 (6)		3.50	.770
ความถูกต้องของข้อมูลที่ใช้งาน เช่น ชื่อ ที่อยู่	20 (12)	60 (36)	16.7 (10)	3.3 (2)		3.97	.712
ความถูกต้องของการคำนวณราคา	26.7 (16)	56.7 (34)	13.3 (8)	3.3 (2)		4.07	.733
ความครบถ้วนของข้อมูล	10.0 (6)	66.7 (40)	23.3 (14)			3.87	.566
ความเร็วในการใช้งานตั้งแต่เริ่มต้นเปิดการสั่งซื้อ(PO)จนส่งส่ง (DS)	6.7 (4)	63.3 (38)	23.3 (14)	6.7 (4)		3.70	.696
ความสะดวกรวดเร็วในการค้นหาข้อมูล	3.3 (2)	60 (36)	36.7 (22)			3.67	.542
เมนูหลักเข้าใจง่ายและสะดวกในการเข้าถึงข้อมูล	10.0 (6)	53.3 (32)	30 (18)	6.7 (4)		3.67	.752
การออกแบบหน้าจอมีความคิดสร้างสรรค์	3.3 (2)	40.0 (24)	56.7 (34)			3.47	.566

ตารางที่ 4.3(ต่อ)
ระดับความพึงพอใจ ระบบ B2B Version 2

ปัจจัยการใช้งานระบบ B2B V2	ระดับความพึงพอใจ					ค่าเฉลี่ย $\bar{X}$	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน S.D.
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
การจัดหมวดหมู่และการเรียงลำดับของเนื้อหา	10.0 (6)	56.7 (3)	33.3 (20)			3.77	.621
การสื่อความหมายชัดเจนทั้งภาพและข้อความและภาษา	13.3 (8)	50.0 (30)	37.6 (22)			3.77	.673
การปฏิสัมพันธ์สะดวกและใช้ง่าย	10.0 (6)	47.6 (28)	43.3 (26)			3.67	.655
รายงานที่ช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูล		43.3 (26)	50.0 (30)	6.7 (4)		3.37	.610
รายงานเป็นรูปแบบกราฟิก	3.3 (2)	23.3 (14)	50.0 (30)	16.7 (10)	6.7 (4)	3.00	.902
การปรับปรุงระบบการทำงานเพื่อลดขั้นตอนในการทำงาน	6.7 (4)	40.0 (24)	46.6 (28)	6.7 (4)		3.47	.724
การเชื่อมโยงข้อมูลไปแหล่งข้อมูลอื่นๆ		40.0 (24)	43.3 (26)	13.3 (8)	3.3 (2)	3.20	.798
ฟังก์ชันช่วยเหลือการทำงานต่างๆ เช่น Help Menu		30.0 (18)	46.7 (28)	20.0 (12)	3.3 (2)	3.03	.802
คุณภาพของบุคลากรที่ช่วยสนับสนุนการใช้ระบบ B2B	13.3 (8)	63.3 (38)	23.3 (14)			3.90	.602
ความเร็วของการแก้ไขปัญหาจากทางทีมสนับสนุน	6.7 (6)	20.0 (38)	63.3 (12)	6.7 (4)		3.77	.722

ภาพที่ 4.6

แสดงค่าเฉลี่ยในปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจในระบบ B2B Version 2



จากตาราง 4.3 พบว่าผู้ใช้บริการระบบการซื้อขายเม็ดพลาสติก โดยผ่านระบบพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์ แบบ B2B version 2 ของบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้งมีความพึงพอใจในปัจจัยต่างๆของระบบ ดังนี้

1. เทคนิคที่ใช้ในการป้องกันหรือรักษาความปลอดภัยของข้อมูล รวมเฉลี่ย 4.03 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
2. การจัดระดับสิทธิการเข้าถึงข้อมูล รวมเฉลี่ย 3.77 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
3. ความรวดเร็วของบริการสัญญาณอินเทอร์เน็ตที่ผู้บริโภคว่ารวมเฉลี่ย 3.53 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
4. ความเร็วของระบบเครือข่ายที่เว็บไซต์เชื่อมโยงอยู่ รวมเฉลี่ย 3.50 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
5. ความถูกต้องของข้อมูลที่ใช้งาน เช่น ชื่อ ที่อยู่ รวมเฉลี่ย 3.97 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
6. ความถูกต้องของการคำนวณราคา รวมเฉลี่ย 4.07 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
7. ความครบถ้วนของข้อมูล รวมเฉลี่ย 3.87 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
8. ความเร็วในการใช้งานตั้งแต่เริ่มต้นเปิดการสั่งซื้อ(PO)จนส่งส่ง (DS) รวมเฉลี่ย 3.70 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
9. ความสะดวกรวดเร็วในการค้นหาข้อมูล รวมเฉลี่ย 3.67 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
10. เมนูหลักเข้าใจง่ายและสะดวกในการเข้าถึงข้อมูล รวมเฉลี่ย 3.67 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
11. การออกแบบหน้าจอมีความคิดสร้างสรรค์ รวมเฉลี่ย 3.47 ถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง
12. การจัดหมวดหมู่และการเรียงลำดับของเนื้อหา รวมเฉลี่ย 3.77 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
13. การสื่อความหมายชัดเจนทั้งภาพและข้อความและภาษา รวมเฉลี่ย 3.77 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
14. การปฏิสัมพันธ์สะดวกและใช้ง่าย รวมเฉลี่ย 3.67 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
15. รายงานที่ช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูล รวมเฉลี่ย 3.37 ถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง
16. รายงานเป็นรูปแบบกราฟิก รวมเฉลี่ย 3.00 ถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง
17. การปรับปรุงระบบการทำงานเพื่อลดขั้นตอนในการทำงาน รวมเฉลี่ย 3.47 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
18. การเชื่อมโยงข้อมูลไปแหล่งข้อมูลอื่นๆ รวมเฉลี่ย 3.20 ถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง
19. ฟังก์ชันช่วยเหลือการทำงานต่างๆ เช่น Help Menu รวมเฉลี่ย 3.03 ถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง

20. คุณภาพของบุคลากรที่ช่วยสนับสนุนการใช้ระบบ B2B รวมเฉลี่ย 3.90 ถือว่าอยู่ในระดับ
มาก

21. ความรวดเร็วของการแก้ไขปัญหาจากทางทีมสนับสนุน รวมเฉลี่ย 3.77 ถือว่าอยู่ในระดับ
มาก

ตารางที่ 4.4

ระดับความพึงพอใจรวมตามหมวดหมู่

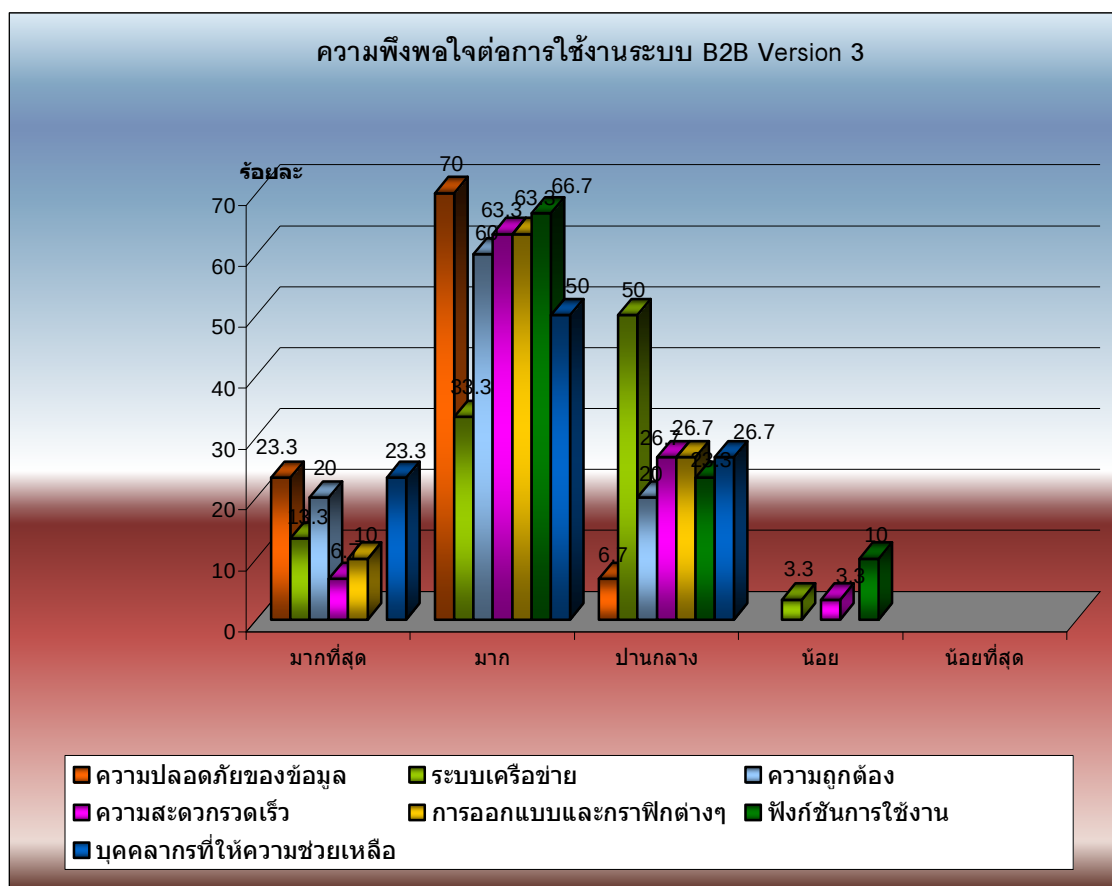
ปัจจัยการใช้งานระบบ B2B V3	ระดับความพึงพอใจ					ค่าเฉลี่ย $\bar{X}$	ส่วน เบี่ยงเบน มาตรฐาน S.D.
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด		
ความปลอดภัยของข้อมูล	23.3 (14)	70.0 (42)	6.7 (4)			4.17	.526
ระบบเครือข่าย	13.3 (8)	33.3 (20)	50.0 (30)	3.3 (2)		3.57	.767
ความถูกต้อง	20.0 (12)	60.0 (36)	20.0 (12)			4.00	.638
ความสะดวกรวดเร็ว	6.7 (4)	63.3 (38)	26.7 (16)	3.3 (2)		3.73	.634
การออกแบบและกราฟิกต่างๆ	10.0 (6)	63.3 (38)	26.7 (16)			3.83	.587
ฟังก์ชันการใช้งาน		66.7 (40)	23.3 (14)	10.0 (6)		3.57	.673
บุคลากรที่ให้ความช่วยเหลือ	23.3 (14)	50.0 (30)	26.7 (16)			3.97	.712

จากตาราง 4.4 พบว่าผู้ใช้บริการระบบการซื้อขายเม็ดพลาสติก โดยผ่านระบบพาณิชย์กรรม
อิเล็กทรอนิกส์ แบบ B2B version 2 ของบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้งมีความพึงพอใจใน
ปัจจัยต่างๆแบ่งเป็น 7 ประเภท ดังนี้

1. ความปลอดภัยของข้อมูล รวมเฉลี่ย 4.17 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
2. ระบบเครือข่าย รวมเฉลี่ย 3.57 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
3. ความถูกต้อง รวมเฉลี่ย 4.00 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
4. ความสะดวกรวดเร็ว รวมเฉลี่ย 3.73 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
5. การออกแบบและกราฟิกต่างๆ รวมเฉลี่ย 3.83 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
6. ฟังก์ชันการใช้งาน รวมเฉลี่ย 3.57 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
7. บุคลากรที่ให้ความช่วยเหลือ รวมเฉลี่ย 3.97 ถือว่าอยู่ในระดับมาก

ภาพที่ 4.7

แสดงร้อยละความพึงพอใจในลักษณะความสามารถของระบบ B2B Version 3



ตารางที่ 4.5
ระดับความพึงพอใจ ระบบ B2B Version 3

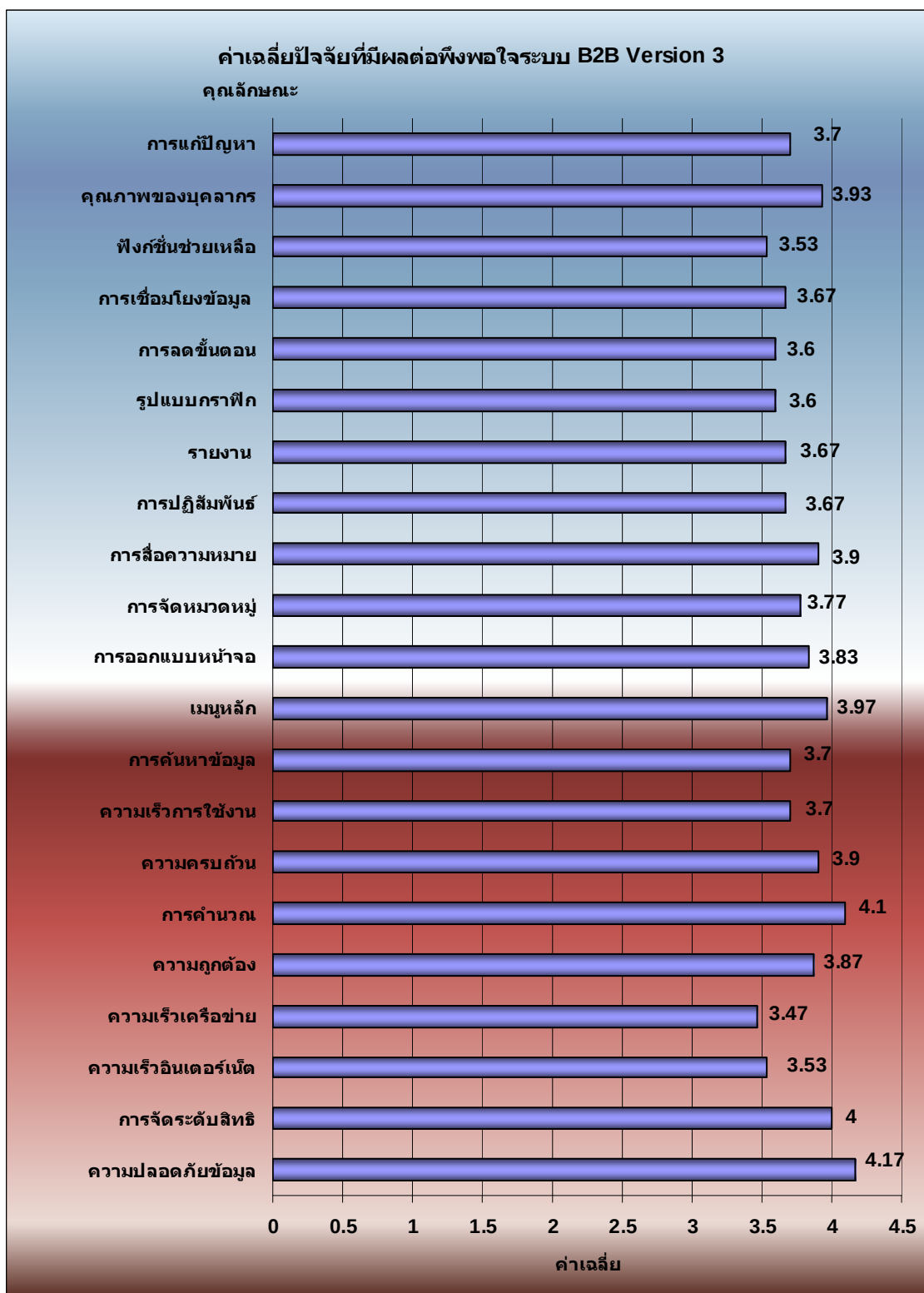
ปัจจัยการใช้งานระบบ B2B V3	ระดับความพึงพอใจ					ค่าเฉลี่ย $\bar{X}$	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน S.D.
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
เทคนิคที่ใช้ในการป้องกันหรือรักษาความปลอดภัยของข้อมูล	20.0 (12)	76.7 (46)	3.3 (2)			4.17	.457
การจัดระดับสิทธิการเข้าถึงข้อมูล	16.7 (10)	70.0 (42)	10.0 (6)	3.33 (2)		4.00	.638
ความรวดเร็วของบริการสัญญาณอินเทอร์เน็ตที่ผู้บริโภคนำมาใช้	10.0 (6)	36.7 (22)	50.0 (30)	3.3 (2)		3.53	.724
ความเร็วของระบบเครือข่ายที่เว็บไซต์เชื่อมโยงอยู่	13.3 (8)	26.7 (16)	53.3 (32)	6.7 (4)		3.47	.812
ความถูกต้องของข้อมูลที่ใช้งาน เช่น ชื่อ ที่อยู่	16.7 (10)	53.3 (32)	30.0 (18)			3.87	.676
ความถูกต้องของการคำนวณราคา	26.7 (16)	56.7 (34)	16.7 (10)			4.10	.656
ความครบถ้วนของข้อมูล	13.3 (8)	63.3 (38)	23.3 (14)			3.90	.602
ความเร็วในการใช้งานตั้งแต่เริ่มต้นเปิดการสั่งซื้อ(PO)จนส่งส่ง (DS)	10.0 (6)	56.7 (34)	26.7 (16)	6.7 (4)		3.70	.743
ความสะดวกรวดเร็วในการค้นหาข้อมูล	6.7 (4)	56.7 (34)	36.7 (22)			3.70	.591
เมนูหลักเข้าใจง่ายและสะดวกในการเข้าถึงข้อมูล	10.0 (6)	80.0 (48)	6.7 (4)	3.3 (2)		3.97	.551
การออกแบบหน้าจอมีความคิดสร้างสรรค์	10.0 (6)	63.3 (38)	26.7 (17)			3.83	.587

ตารางที่ 4.5(ต่อ)
ระดับความพึงพอใจ ระบบ B2B Version 3

ปัจจัยการใช้งานระบบ B2B V3	ระดับความพึงพอใจ					ค่าเฉลี่ย $\bar{X}$	ส่วน เบี่ยงเบน มาตรฐาน S.D.
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
การจัดหมวดหมู่และการเรียงลำดับของเนื้อหา	10.0 (6)	56.7 (34)	33.3 (20)			3.77	.621
การสื่อความหมายชัดเจนทั้งภาพและข้อความและภาษา	13.3 (8)	63.3 (38)	23.3 (14)			3.90	.602
การปฏิสัมพันธ์สะดวกและใช้ง่าย	10.0 (6)	53.3 (32)	30.0 (18)	6.7 (4)		3.67	.752
รายงานที่ช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูล		70.0 (42)	26.7 (16)	3.3 (2)		3.67	.542
รายงานเป็นรูปแบบกราฟิก	3.3 (2)	66.7 (40)	20.0 (12)	6.7 (4)	3.3 (2)	3.60	.807
การปรับปรุงระบบการทำงานเพื่อลดขั้นตอนในการทำงาน	10.0 (6)	53.3 (32)	23.3 (14)	13.3 (8)		3.60	.848
การเชื่อมโยงข้อมูลไปแหล่งข้อมูลอื่นๆ	6.7 (4)	53.3 (32)	40.0 (24)			3.67	.601
ฟังก์ชันช่วยเหลือการทำงานต่างๆ เช่น Help Menu		60.0 (36)	33.3 (20)	6.7 (4)		3.53	.623
คุณภาพของบุคลากรที่ช่วยสนับสนุนการใช้ระบบ B2B	20.0 (12)	53.3 (32)	26.7 (16)			3.93	.686
ความเร็วของการแก้ไขปัญหาจากทางทีมสนับสนุน	16.7 (10)	46.7 (28)	26.7 (16)	10.0 (6)		3.70	.869

ภาพที่ 4.8

แสดงค่าเฉลี่ยในปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจในระบบ B2B Version 3



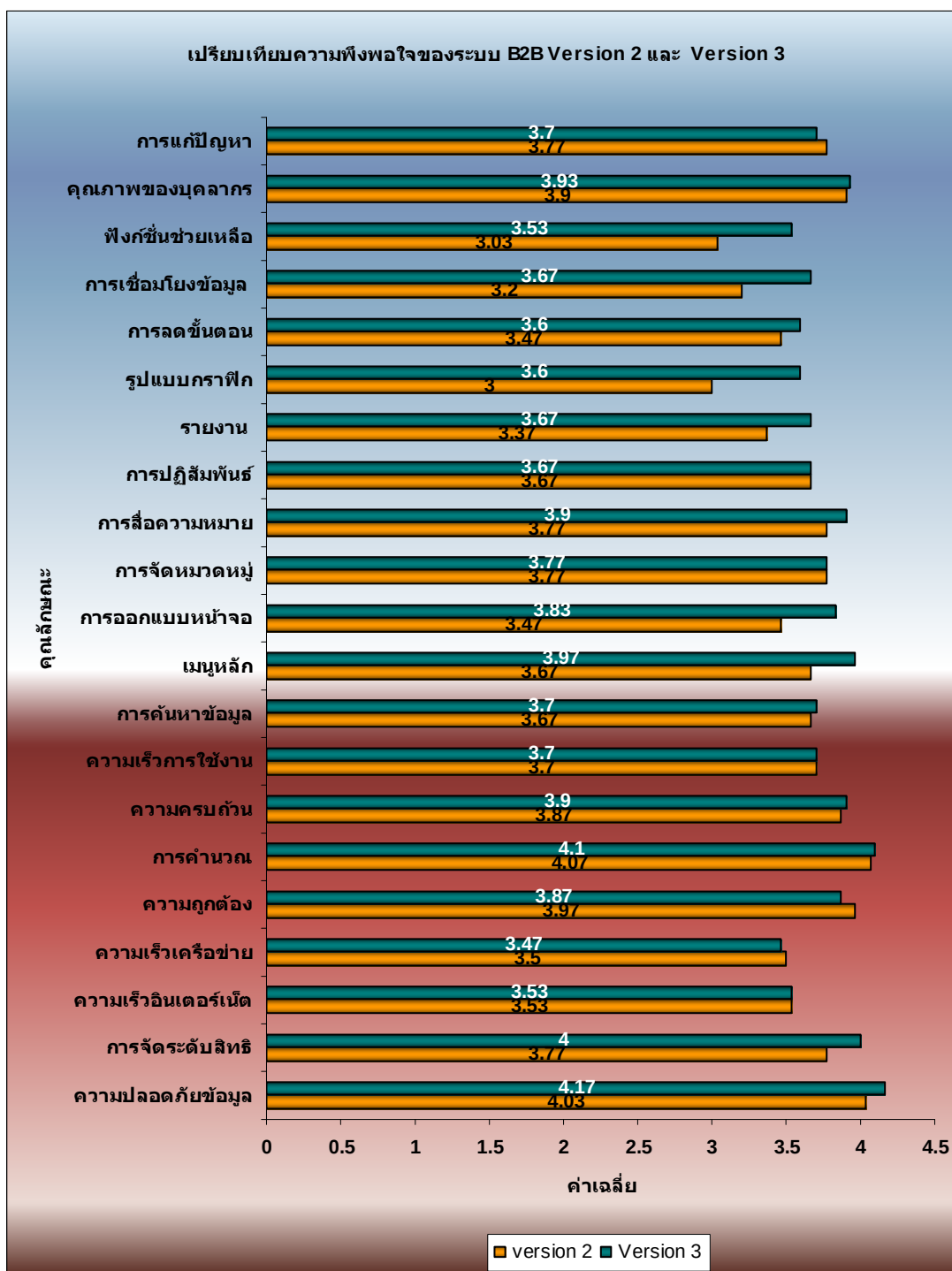
จากตาราง 4.5 พบว่าผู้ใช้บริการระบบการซื้อขายเม็ดพลาสติก โดยผ่านระบบพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์ แบบ B2B version 2 ของบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้งมีความพึงพอใจในปัจจัยต่างๆของระบบ ดังนี้

1. เทคนิคที่ใช้ในการป้องกันหรือรักษาความปลอดภัยของข้อมูล รวมเฉลี่ย 4.17 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
2. การจัดระดับสิทธิการเข้าถึงข้อมูล รวมเฉลี่ย 4.00 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
3. ความรวดเร็วของบริการสัญญาณอินเทอร์เน็ตที่ผู้บริโภคใช้รวมเฉลี่ย 3.53 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
4. ความเร็วของระบบเครือข่ายที่เว็บไซต์เชื่อมโยงอยู่ รวมเฉลี่ย 3.47 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
5. ความถูกต้องของข้อมูลที่ใช้งาน เช่น ชื่อ ที่อยู่ รวมเฉลี่ย 3.87 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
6. ความถูกต้องของการคำนวณราคา รวมเฉลี่ย 4.10 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
7. ความครบถ้วนของข้อมูล รวมเฉลี่ย 3.90 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
8. ความเร็วในการใช้งานตั้งแต่เริ่มต้นเปิดการสั่งซื้อ (PO) จนส่งส่ง (DS) รวมเฉลี่ย 3.70 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
9. ความสะดวกรวดเร็วในการค้นหาข้อมูล รวมเฉลี่ย 3.70 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
10. เมนูหลักเข้าใจง่ายและสะดวกในการเข้าถึงข้อมูล รวมเฉลี่ย 3.97 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
11. การออกแบบหน้าจามีความคิดสร้างสรรค์ รวมเฉลี่ย 3.83 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
12. การจัดหมวดหมู่และการเรียงลำดับของเนื้อหา รวมเฉลี่ย 3.77 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
13. การสื่อความหมายชัดเจนทั้งภาพและข้อความและภาษา รวมเฉลี่ย 3.90 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
14. การปฏิสัมพันธ์สะดวกและใช้ง่าย รวมเฉลี่ย 3.67 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
15. รายงานที่ช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูล รวมเฉลี่ย 3.67 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
16. รายงานเป็นรูปแบบกราฟิก รวมเฉลี่ย 3.60 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
17. การปรับปรุงระบบการทำงานเพื่อลดขั้นตอนในการทำงาน รวมเฉลี่ย 3.60 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
18. การเชื่อมโยงข้อมูลไปแหล่งข้อมูลอื่นๆ รวมเฉลี่ย 3.67 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
19. ฟังก์ชันช่วยเหลือการทำงานต่างๆ เช่น Help Menu รวมเฉลี่ย 3.53 ถือว่าอยู่ในระดับมาก
20. คุณภาพของบุคลากรที่ช่วยสนับสนุนการใช้ระบบ B2B รวมเฉลี่ย 3.93 ถือว่าอยู่ในระดับมาก

21. ความรวดเร็วของการแก้ไขปัญหาจากทางทีมสนับสนุน รวมเฉลี่ย 3.70 ถือว่าอยู่ในระดับ
มาก

ภาพที่ 4.9

แสดงค่าเฉลี่ยในปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจในระบบ B2B Version 2 และ Version 3



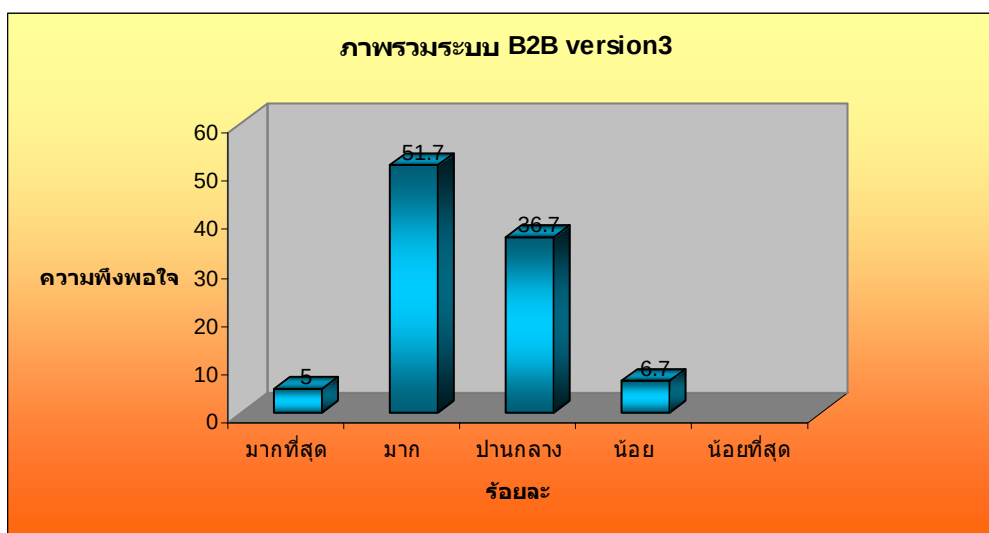
ตารางที่ 4.6

ภาพรวมความพึงพอใจของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อระบบ B2B Version 3

ภาพรวมความพึงพอใจต่อระบบ B2B V3	จำนวน	ร้อยละ	ส่วน เบี่ยงเบนมาตรฐาน S.D.
มากที่สุด	3	5.0	0.699
มาก	31	51.7	
ปานกลาง	22	36.7	
น้อย	4	6.7	
น้อยที่สุด			
รวม	60	100	

ภาพที่ 4.10

แสดงร้อยละความพึงพอใจในระบบ B2B Version 3



จากตารางที่ 4.6 เมื่อมองในภาพรวมความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อระบบ B2B Version สรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความพึงพอใจอยู่ในเกณฑ์มาก เป็นจำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 51.7 รองลงมาอยู่ในเกณฑ์ปานกลางจำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 36.7 รองลงมาอยู่ในเกณฑ์น้อยจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 6.7 ส่วนสุดท้ายมีความพึงพอใจอยู่ในเกณฑ์มากที่สุดมีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0

4.3. การยอมรับในการใช้บริการระบบการซื้อขายเม็ดพลาสติก โดยผ่านระบบพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์ แบบ B2B ของบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง

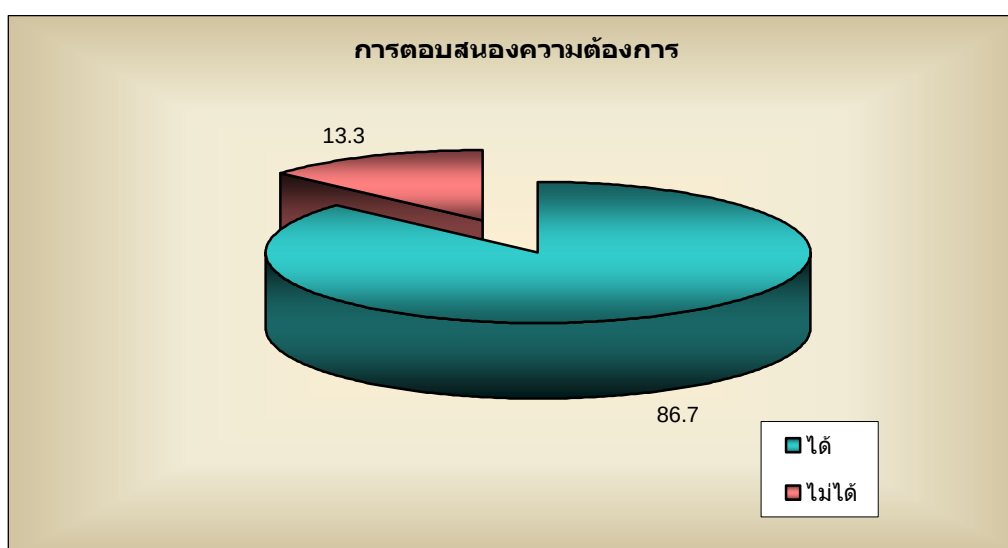
ตารางที่ 4.7

การตอบสนองความต้องการการใช้งานระบบ B2B Version 3

B2B version 3	จำแนก	จำนวน	ร้อยละ	Std. Deviation	รวม	
					จำนวน	ร้อยละ
การตอบสนองความต้องการ	ได้	52	86.7	.343	60	100
	ไม่ได้	8	13.3			

ภาพที่ 4.11

แสดงร้อยละการตอบสนองความต้องการของระบบ B2B Version 3

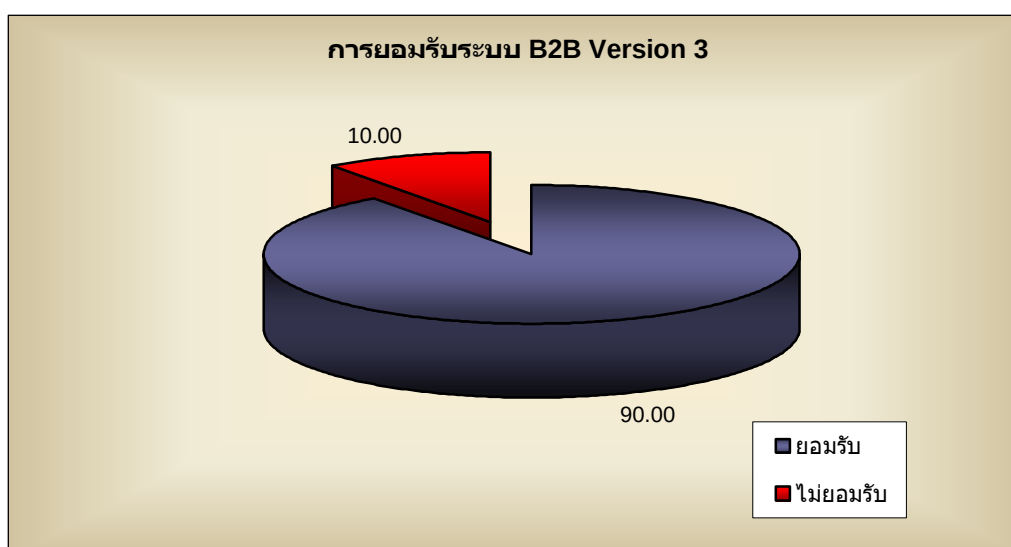


จากตารางที่ 4.7 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เห็นว่าระบบการซื้อขายเม็ดพลาสติกผ่านระบบ B2B Version 3 ที่ทำการพัฒนาขึ้นมาใหม่ตอบสนองความต้องการได้จำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 86.7 และคิดวาระบบที่ทำการพัฒนาขึ้นมาใหม่ตอบสนองความต้องการไม่ได้ 8 คน คิดเป็น 13.3

ตารางที่ 4.8
การยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

B2B version 3	จำแนก	จำนวน	ร้อยละ	Std. Deviation	รวม	
					จำนวน	ร้อยละ
การยอมรับ	ยอมรับ	54	90.0	.303	60	100
	ไม่ยอมรับ	6	10.0			

ภาพที่ 4.12
แสดงร้อยละการยอมรับระบบ B2B Version 3



จากตารางที่ 4. 8 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ยอมรับระบบ B2B จำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 90.0 และมีเพียงจำนวน 6 คน เห็นควรว่าไม่ยอมรับระบบ คิดเป็นร้อยละ 10.0

4.4. ส่วนที่ 4 การทดสอบสมมติฐาน

ในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระและตัวแปรตามว่ามีผลต่อการความคิดเห็นและการยอมรับการซื้อขายเม็ดพลาสติกผ่านระบบ B2B Version 3 หรือไม่ ใช้การทดสอบสมมติฐานทางสถิติชนิดไคสแควร์ (Chi-Square, χ^2) โดยพิจารณาจากค่า Exact Significance ที่ตั้งไว้ที่นัยสำคัญ 0.05 ถ้าค่า Exact Significance มากกว่า 0.05 แสดงว่าสมมติฐาน (H_0) เป็นจริง ถ้าค่า Significance น้อยกว่า 0.05 แสดงว่าค่าสมมติฐาน (H_0) ไม่เป็นจริงและยอมรับ (H_1)

สมมติฐานข้อที่ 1 ลักษณะทางประชากรศาสตร์ของบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา และประสบการณ์ที่ต่างกันมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบการซื้อขายเม็ดพลาสติกโดยผ่านระบบพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์แบบ B2B Version 3

จากสมมติฐานข้อที่ 1 ตั้งเป็นสมมติฐานการทดสอบได้ดังนี้

H_0 : เพศไม่มีผลต่อความความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : เพศมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.9

ความสัมพันธ์ระหว่างเพศกับความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

เพศ	ระดับความพึงพอใจในภาพรวม					รวม	χ^2	Exact Sig. (2-sided)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
ชาย		16.7 (10)	20.0 (12)	3.3 (2)		40.0 (24)	4.880	0.190
หญิง	5.0 (3)	35.0 (21)	16.7 (10)	3.3 (2)		60.0 (36)		
รวม	5.0 (3)	51.7 (31)	36.7 (22)	6.6 (4)		100.0 (60)		

จากตารางที่ 4.9 พบว่าค่า Exact Significance = 0.190 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง เพศไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องเพศไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : อายุไม่มีผลต่อความความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : อายุมีผลต่อความความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.10

ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

อายุ	ระดับความพึงพอใจในภาพรวม					รวม	χ^2	Exact Sig. (2-sided)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
21-30	3.3 (2)	16.7 (10)	11.7 (7)	1.7 (1)		33.3 (20)	1.664	0.772
31-40	1.7 (1)	35.0 (21)	25.0 (15)	5.0 (3)		66.7 (36)		
รวม	5.0 (3)	51.7 (31)	36.7 (22)	6.7 (4)		100.0 (60)		

จากตารางที่ 4.10 พบว่าค่า Exact Significance = 0.772 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง อายุไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องอายุไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : การศึกษาไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : การศึกษามีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.11

ความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษากับความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

การศึกษา	ระดับความพึงพอใจในภาพรวม					รวม	χ^2	Exact Sig. (2-sided)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
ปวส./ อนุปริญญา		3.3 (2)				3.3 (2)	11.528	0.096
ปริญญาตรี	5.0 (3)	41.7 (25)	18.3 (11)	5.0 (3)		70.0 (42)		
ปริญญาโท		6.7 (4)	18.3 (11)	1.7 (1)		26.7 (16)		
รวม	5.0 (3)	51.7 (31)	36.7 (22)	6.7 (4)		100.0 (60)		

จากตารางที่ 4.11 พบว่าค่า Exact Significance = 0.096 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง การศึกษาไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องการศึกษาไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : ประสิทธิภาพการไ้ระบบไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version3

H_1 : ประสิทธิภาพการไ้ระบบมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.12

ความสัมพันธ์ระหว่างประสิทธิภาพการไ้ระบบกับความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B
Version 3

ประสิทธิภาพการไ้ระบบ	ระดับความพึงพอใจในภาพรวม					รวม	χ^2	Exact Sig. (2-sided)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
2 ปีลงไป	3.3 (2)	23.3 (14)	10.0 (6)	3.3 (2)		40.0 (24)	6.525	0.713
3 ปี	1.7 (1)	20.0 (12)	13.3 (8)	1.7 (1)		36.7 (22)		
5 ปี		5.0 (3)	8.3 (5)			13.3 (8)		
มากกว่า 5 ปี		3.3 (2)	5.0 (3)	1.7 (1)		10.0 (6)		
รวม	5.0 (3)	51.7 (31)	36.7 (22)	6.7 (4)		100.0 (60)		

จากตารางที่ 4.12 พบว่าค่า Exact Significance = 0.713 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง ประสิทธิภาพการไ้ระบบไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องประสิทธิภาพการไ้ระบบไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

2.ลักษณะทางประชากรศาสตร์ของบุคคลที่แตกต่างกัน มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบการซื้อขายเมล็ดพลาสติก โดยผ่านระบบพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์แบบ B2B Version 3

จากสมมติฐานข้อที่ 2 ตั้งเป็นสมมติฐานการทดสอบได้ดังนี้

H_0 : เพศไม่มีผลต่อความการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : เพศมีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.13

ความสัมพันธ์ระหว่างเพศกับการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

เพศ	การยอมรับ		รวม	χ^2	Exact Sig. (2-sided)
	ยอมรับ	ไม่ยอมรับ			
ชาย	36.7 (22)	3.3 (2)	40.0 (24)	0.123	1.000
หญิง	53.3 (32)	6.7 (4)	60.0 (36)		
รวม	90.0 (54)	10.0 (6)	100.0 (60)		

จากตารางที่ 4.13 พบว่าค่า Exact Significance = 1.000 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง เพศไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องเพศไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : อายุไม่มีผลต่อความการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : อายุมีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.14

ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

อายุ	การยอมรับ		รวม	χ^2	Exact Sig. (2-sided)
	ยอมรับ	ไม่ยอมรับ			
21-30	33.3 (20)		33.3 (20)	3.333	0.165
31-40	56.7 (34)	10.0 (6)	66.7 (36)		
รวม	90.0 (54)	10.0 (6)	100.0 (60)		

จากตารางที่ 4.14 พบว่าค่า Exact Significance = 0.165 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง อายุไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องอายุไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : การศึกษาไม่มีผลต่อความการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : การศึกษามีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.15

ความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษากับการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

การศึกษา	การยอมรับ		รวม	χ^2	Exact Sig. (2-sided)
	ยอมรับ	ไม่ยอมรับ			
ปวส./ อนุปริญญา		3.3 (2)	3.3 (2)	19.392	0.005
ปริญญาตรี	66.7 (40)	3.3 (2)	70.0 (42)		
ปริญญาโท	23.3 (14)	3.3 (2)	26.7 (16)		
รวม	90.0 (54)	10.0 (6)	100.0 (60)		

จากตารางที่ 4.15 พบว่าค่า Exact Significance = 0.005 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 หมายถึง การศึกษามีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องการศึกษามีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : ประสิทธิภาพไม่มีผลต่อความการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : ประสิทธิภาพมีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.16

ความสัมพันธ์ระหว่างประสิทธิภาพการไ้ระบบกับการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

ประสิทธิภาพการ ไ้ระบบ	การยอมรับ		รวม	χ^2	Exact Sig. (2-sided)
	ยอมรับ	ไม่ยอมรับ			
2 ปีลงไป	40.0 (24)		40.0 (24)	11.515	0.015
3 ปี	26.7 (16)	10.0 (6)	36.7 (22)		
5 ปี	13.3 (8)		13.3 (8)		
มากกว่า 5 ปี	10.0 (6)		10.0 (6)		
รวม	90.0 (54)	10.0 (6)	100.0 (60)		

จากตารางที่ 4.16 พบว่าค่า Exact Significance = 0.015 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 หมายถึง ประสิทธิภาพการไ้ระบบมีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องประสิทธิภาพการไ้ระบบมีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

3.ลักษณะความสามารถของระบบ B2B มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบการซื้อขายเม็ดพลาสติกโดยผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ แบบ B2B Version 3

จากสมมติฐานข้อที่ 3 ตั้งเป็นสมมติฐานการทดสอบได้ดังนี้

H_0 : ความปลอดภัยของข้อมูลไม่มีผลต่อความความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : ความปลอดภัยของข้อมูลมีผลต่อความความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.17

ความสัมพันธ์ระหว่างความปลอดภัยของข้อมูลกับความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

ความปลอดภัย ของข้อมูล	ความพึงพอใจในภาพรวม					รวม	χ^2	Exact Sig. (2- sided)
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด			
ปานกลาง			6.7 (4)			6.7 (4)	12.956	0.052
มาก		6.67 (4)	20.0 (12)	41.67 (25)	1.67 (1)	70 (42)		
มากที่สุด			10.0 (6)	10.0 (6)	3.3 (2)	23.3 (14)		
รวม		6.67 (4)	36.67 (22)	51.67 (31)	5.0 (3)	100 (60)		

จากตารางที่ 4.17 พบว่าค่า Exact Significance = 0.052 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง ความปลอดภัยของข้อมูลไม่มีผลต่อความความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องความปลอดภัยของข้อมูลไม่มีผลต่อความความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : ระบบเครือข่ายไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : ระบบเครือข่ายมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.18

ความสัมพันธ์ระหว่างระบบเครือข่ายกับความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

ระบบเครือข่าย	ความพึงพอใจในภาพรวม					รวม	χ^2	Exact Sig. (2-sided)
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด			
น้อย			3.3 (2)			3.3 (2)	26.413	0.007
ปานกลาง		1.7 (1)	28.3 (17)	20.0 (12)		50.0 (30)		
มาก		5.0 (3)	1.7 (1)	25.0 (15)	1.7 (1)	33.3 (20)		
มากที่สุด			3.3 (2)	6.7 (4)	3.3 (2)	13.3 (8)		
รวม		6.7 (4)	31.7 (22)	51.7 (31)	5.0 (3)	100 (60)		

จากตารางที่ 4.18 พบว่าค่า Exact Significance = 0.007 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 หมายถึง ระบบเครือข่ายมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องระบบเครือข่ายมีผลต่อความความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : ความถูกต้องไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : ความถูกต้องมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.19

ความสัมพันธ์ระหว่างความถูกต้องกับความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

ความถูกต้อง	ความพึงพอใจในภาพรวม					รวม	χ^2	Exact Sig. (2-sided)
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด			
ปานกลาง			20.0 (12)			20.0 (12)	32.066	0.000
มาก		6.7 (4)	15.0 (9)	36.7 (22)	1.7 (1)	60.0 (36)		
มากที่สุด			1.7 (1)	15.0 (9)	3.3 (2)	20.0 (12)		
รวม		6.7 (4)	36.7 (22)	51.7 (31)	5.0 (3)	100 (60)		

จากตารางที่ 4.19 พบว่าค่า Exact Significance = 0.000 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 หมายถึง ความถูกต้องมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องความถูกต้องมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : ความสะดวกรวดเร็วไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : ความสะดวกรวดเร็วมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.20

ความสัมพันธ์ระหว่างความสะดวกรวดเร็วกับความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

ความสะดวก รวดเร็ว	ความพึงพอใจในภาพรวม					รวม	χ^2	Exact Sig. (2- sided)
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด			
น้อย			3.3 (2)			3.3 (2)	30.550	0.006
ปานกลาง		3.3 (2)	15.0 (9)	6.7 (4)	1.7 (1)	26.7 (16)		
มาก		3.3 (2)	16.7 (10)	43.3 (26)		63.3 (38)		
มากที่สุด			1.7 (1)	1.7 (1)	3.3 (2)	6.7 (4)		
รวม		6.7 (4)	36.7 (22)	51.7 (31)	5.0 (3)	100 (60)		

จากตารางที่ 4.20 พบว่าค่า Exact Significance = 0.006 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 หมายถึง ความสะดวกรวดเร็วมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องความสะดวกรวดเร็วมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : การออกแบบหน้าจอโปรแกรมไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : การออกแบบหน้าจอโปรแกรมมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.21

ความสัมพันธ์ระหว่างการออกแบบหน้าจอโปรแกรมกับความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

การออกแบบ หน้าจอ โปรแกรม	ความพึงพอใจในภาพรวม					รวม	χ^2	Exact Sig. (2- sided)
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด			
ปานกลาง		1.7 (1)	20.0 (12)	5.0 (3)		26.7 (16)	26.117	0.001
มาก		5.0 (3)	13.3 (8)	43.3 (26)	1.7 (1)	63.3 (38)		
มากที่สุด			3.3 (2)	3.3 (2)	3.3 (2)	10.0 (6)		
รวม		6.7 (4)	36.7 (22)	51.7 (31)	5.0 (3)	100 (60)		

จากตารางที่ 4.21 พบว่าค่า Exact Significance = 0.001 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 หมายถึง การออกแบบหน้าจอโปรแกรมมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องการออกแบบหน้าจอโปรแกรมมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : ฟังก์ชันการใช้งานไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : ฟังก์ชันการใช้งานมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.22

ความสัมพันธ์ระหว่างฟังก์ชันการใช้งานกับความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version3

ฟังก์ชันการใ้ งาน	ความพึงพอใจในภาพรวม					รวม	χ^2	Exact Sig. (2- sided)
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด			
น้อย			10.0 (6)			10.0 (6)	21.589	0.004
ปานกลาง		3.3 (2)	13.3 (8)	5.0 (3)	1.7 (1)	23.3 (14)		
มาก		3.3 (2)	13.3 (8)	46.7 (28)	3.3 (2)	66.7 (40)		
รวม		6.7 (4)	36.7 (22)	51.7 (31)	5.0 (3)	100 (60)		

จากตารางที่ 4.22 พบว่าค่า Exact Significance = 0.004 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 หมายถึง ฟังก์ชันการใช้งานมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องฟังก์ชันการใช้งานมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : บุคคลากรที่ให้การช่วยเหลือไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : บุคคลากรที่ให้การช่วยเหลือมีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.23

ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลากรที่ให้การช่วยเหลือกับความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version3

บุคคลากรที่ให้การช่วยเหลือ	ความพึงพอใจในภาพรวม					รวม	χ^2	Exact Sig. (2-sided)
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด			
ปานกลาง			15.0 (9)	11.7 (7)		26.7 (16)	11.442	0.067
มาก		5.0 (3)	20.0 (12)	23.3 (14)	1.7 (1)	50.0 (30)		
มากที่สุด		1.7 (1)	1.7 (1)	16.7 (10)	3.3 (2)	23.3 (14)		
รวม		6.7 (4)	36.7 (22)	51.7 (31)	5.0 (3)	100 (60)		

จากตารางที่ 4.23 พบว่าค่า Exact Significance = 0.067 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง บุคคลากรที่ให้การช่วยเหลือไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องบุคคลากรที่ให้การช่วยเหลือไม่มีผลต่อความพึงพอใจของการใช้งานระบบ B2B Version 3

4.ลักษณะความสามารถของระบบ B2B มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบการซื้อขายเม็ดพลาสติก โดยผ่านระบบพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์แบบ B2B Version 3

จากสมมติฐานข้อที่ 4 ตั้งเป็นสมมติฐานการทดสอบได้ดังนี้

H_0 : ความปลอดภัยของข้อมูลไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : ความปลอดภัยของข้อมูลมีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.24

ความสัมพันธ์ระหว่างความปลอดภัยของข้อมูลกับการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

ความปลอดภัย ของข้อมูล	การยอมรับ		รวม	χ^2	Exact Sig. (2- sided)
	ยอมรับ	ไม่ยอมรับ			
ปานกลาง	6.7 (4)		6.7 (4)	2.857	0.282
มาก	60.0 (36)	10.0 (6)	70.0 (42)		
มากที่สุด	23.3 (14)		23.3 (14)		
รวม	90.0 (54)	10.0 (6)	100 (60)		

จากตารางที่ 4.24 พบว่าค่า Exact Significance = 0.282 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง ความปลอดภัยของข้อมูลไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องความปลอดภัยของข้อมูลไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : ระบบเครือข่ายไม่มีผลต่อความการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : ระบบเครือข่ายมีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.25

ความสัมพันธ์ระหว่างระบบเครือข่ายกับการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

ระบบเครือข่าย	การยอมรับ		รวม	χ^2	Exact Sig. (2-sided)
	ยอมรับ	ไม่ยอมรับ			
น้อย	3.3 (2)		3.3 (2)	2.593	0.513
ปานกลาง	46.7 (28)	3.3 (2)	50.0 (30)		
มาก	30.0 (18)	3.3 (2)	33.3 (20)		
มากที่สุด	10.0 (6)	3.3 (2)	13.3 (8)		
รวม	90.0 (54)	10.0 (6)	100 (60)		

จากตารางที่ 4.25 พบว่าค่า Exact Significance = 0.513 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง ระบบเครือข่ายไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องระบบเครือข่ายไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : ความถูกต้องไม่มีผลต่อความการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : ความถูกต้องมีผลต่อความพึงพอใจการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.26

ความสัมพันธ์ระหว่างความถูกต้องกับการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

ความถูกต้อง	การยอมรับ		รวม	χ^2	Exact Sig. (2-sided)
	ยอมรับ	ไม่ยอมรับ			
ปานกลาง	16.7 (10)	3.3 (2)	20.0 (12)	1.975	0.605
มาก	56.7 (34)	3.3 (2)	60.0 (36)		
มากที่สุด	16.7 (10)	3.3 (2)	20.0 (12)		
รวม	90.0 (54)	10.0 (6)	100 (60)		

จากตารางที่ 4.26 พบว่าค่า Exact Significance = 0.605 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง ความถูกต้องไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องความถูกต้องไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : ความสะดวกรวดเร็วไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : ความสะดวกรวดเร็วมีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.27

ความสัมพันธ์ระหว่างความสะดวกรวดเร็วกับการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

ความสะดวก รวดเร็ว	การยอมรับ		รวม	χ^2	Exact Sig. (2- sided)
	ยอมรับ	ไม่ยอมรับ			
น้อย	3.3 (2)		3.3 (2)	3.860	0.321
ปานกลาง	26.7 (16)		26.7 (16)		
มาก	53.3 (32)	10.0 (6)	63.3 (38)		
มากที่สุด	6.7 (4)		6.7 (4)		
รวม	90.0 (54)	10.0 (6)	100 (60)		

จากตารางที่ 4.27 พบว่าค่า Exact Significance = 0.321 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง ความสะดวกรวดเร็วไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องความสะดวกรวดเร็วไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : การออกแบบหน้าจอโปรแกรมไม่มีผลต่อความการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : การออกแบบหน้าจอโปรแกรมมีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.28

ความสัมพันธ์ระหว่างการออกแบบหน้าจอโปรแกรมกับการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version

3

การออกแบบ หน้าจอโปรแกรม	การยอมรับ		รวม	χ^2	Exact Sig. (2- sided)
	ยอมรับ	ไม่ยอมรับ			
ปานกลาง	23.3 (14)	3.3 (2)	26.7 (16)	0.789	0.737
มาก	56.7 (34)	6.7 (4)	63.3 (38)		
มากที่สุด	10.0 (6)		10.0 (6)		
รวม	90.0 (54)	10.0 (6)	100 (60)		

จากตารางที่ 4.28 พบว่าค่า Exact Significance = 0.737 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง การออกแบบหน้าจอโปรแกรมไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องการออกแบบหน้าจอโปรแกรมไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : ฟังก์ชันการใช้งานไม่มีผลต่อความการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : ฟังก์ชันการใช้งานมีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.29

ความสัมพันธ์ระหว่างฟังก์ชันการใช้งานกับการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

ฟังก์ชันการใช้งาน	การยอมรับ		รวม	χ^2	Exact Sig. (2-sided)
	ยอมรับ	ไม่ยอมรับ			
น้อย	6.7 (4)	3.3 (2)	10.0 (6)	5.185	.045
ปานกลาง	23.3 (14)		23.3 (14)		
มาก	60.0 (36)	6.7 (4)	66.7 (40)		
รวม	90.0 (54)	10.0 (6)	100 (60)		

จากตารางที่ 4.29 พบว่าค่า Exact Significance = 0.045 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 หมายถึง ฟังก์ชันการใช้งานมีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องฟังก์ชันการใช้งานมีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_0 : บุคคลากรที่ให้การช่วยเหลือไม่มีผลต่อความการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

H_1 : บุคคลากรที่ให้การช่วยเหลือมีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

ตารางที่ 4.30

ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลากรที่ให้การช่วยเหลือกับการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

บุคคลากรที่ให้การช่วยเหลือ	การยอมรับ		รวม	χ^2	Exact Sig. (2-sided)
	ยอมรับ	ไม่ยอมรับ			
ปานกลาง	26.7 (16)		26.7 (16)	2.434	0.394
มาก	43.3 (26)	6.7 (4)	50.0 (30)		
มากที่สุด	20.0 (12)	3.3 (2)	23.3 (14)		
รวม	90.0 (54)	10.0 (6)	100 (60)		

จากตารางที่ 4.30 พบว่าค่า Exact Significance = 0.394 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง บุคคลากรที่ให้การช่วยเหลือไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 หรือกล่าวได้ว่า ความแตกต่างในเรื่องบุคคลากรที่ให้การช่วยเหลือไม่มีผลต่อการยอมรับการใช้งานระบบ B2B Version 3

5.ระบบที่ทำการพัฒนาขึ้นใหม่ได้รับการยอมรับอย่างมีนัยสำคัญ

จากสมมติฐานข้อที่ 5 ตั้งเป็นสมมติฐานการทดสอบย่อยได้ดังนี้

H_0 : ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะความปลอดภัยของข้อมูลระบบ B2B Version 3 มากกว่าหรือเท่ากับ Version 2

H_1 : ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะความปลอดภัยของข้อมูลระบบ B2B Version 3 น้อยกว่า Version 2

H_0 : ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะระบบเครือข่ายของระบบ B2B Version 3 มากกว่าหรือเท่ากับ Version 2

H_1 : ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะระบบเครือข่ายของระบบ B2B Version 3 น้อยกว่า Version 2

H_0 : ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะความถูกต้องของข้อมูลระบบ B2B Version 3 มากกว่าหรือเท่ากับ Version 2

H_1 : ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะความถูกต้องของข้อมูลระบบ B2B Version 3 น้อยกว่า Version 2

H_0 : ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะความสะดวกรวดเร็วของข้อมูลระบบ B2B Version 3 มากกว่าหรือเท่ากับ Version 2

H_1 : ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะความสะดวกรวดเร็วของข้อมูลระบบ B2B Version 3 น้อยกว่า Version 2 ได้รับการยอมรับแตกต่างกัน

H_0 : ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะการออกแบบหน้าจอโปรแกรมของระบบ B2B Version 3 มากกว่าหรือเท่ากับ Version 2

H_1 : ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะการออกแบบหน้าจอโปรแกรมของระบบ B2B Version 3 น้อยกว่า Version 2

H_0 : ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะฟังก์ชันการใช้งานของระบบ B2B Version 3 มากกว่าหรือเท่ากับ Version 2

H_1 : ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะฟังก์ชันการใช้งานของระบบ B2B Version 3 น้อยกว่า Version 2

H_0 : ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะบุคคลากรที่ให้ความช่วยเหลือระบบ B2B Version 3 มากกว่าหรือเท่ากับ Version 2

H_1 : ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะบุคคลากรที่ให้ความช่วยเหลือระบบ B2B Version 3 น้อยกว่า Version 2

ตารางที่ 4.31

การยอมรับการใช้งานระบบ B2B ตามคุณลักษณะความสามารถของระบบ

คุณลักษณะความสามารถของระบบ B2B	Z	Exact Sig. (2-tailed)
ความปลอดภัยของข้อมูล Version 3 – ความปลอดภัยของข้อมูล Version 2	-2.449	0.031
ระบบเครือข่าย Version 3 – ระบบเครือข่าย Version 2	-0.816	0.541
ความถูกต้อง Version 3 – ความถูกต้อง Version 2	0.000	1.000
ความสะดวกรวดเร็ว Version 3 – ความสะดวกรวดเร็ว Version 2	-0.426	0.832
การออกแบบหน้าจอโปรแกรม Version 3 – การออกแบบหน้าจอโปรแกรม Version 2	-0.887	0.396
ฟังก์ชันการใช้งาน Version 3 – ฟังก์ชันการใช้งาน Version 2	-3.805	0.000
บุคคลากรที่ให้ความช่วยเหลือ Version 3 - บุคคลากรที่ให้ความช่วยเหลือ Version 2	-0.535	0.791

จากตารางที่ 4.31 สามารถสรุปผลสมมติฐานได้ดังนี้

1. พบว่าค่า Exact Significance = 0.031 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 หมายถึง ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะความปลอดภัยของข้อมูลระบบ B2B Version 2 มากกว่า Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05
2. พบว่าค่า Exact Significance = 0.541 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะระบบเครือข่ายของระบบ B2B Version 3 มากกว่าหรือเท่ากับ Version 2 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05
3. พบว่าค่า Exact Significance = 1.000 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะความถูกต้องของข้อมูลระบบ B2B Version 3 มากกว่าหรือเท่ากับ Version 2 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05
4. พบว่าค่า Exact Significance = 0.832 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะความสะดวกรวดเร็วของข้อมูลระบบ B2B Version 3 มากกว่าหรือเท่ากับ Version 2 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05
5. พบว่าค่า Exact Significance = 0.396 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะการออกแบบหน้าจอโปรแกรมของระบบ B2B Version 3 มากกว่าหรือเท่ากับ Version 2 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05
6. พบว่าค่า Exact Significance = 0.000 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 หมายถึง ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะฟังก์ชันการใช้งานของระบบ B2B Version 2 มากกว่า Version 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05
7. พบว่าค่า Exact Significance = 0.791 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 หมายถึง ค่าเฉลี่ยการยอมรับคุณลักษณะบุคคลากรที่ให้ความช่วยเหลือระบบ B2B Version 3 มากกว่าหรือเท่ากับ Version 2 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05