

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อนำเสนอผลการวิจัย เรื่องความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูล และเสนอผลการวิเคราะห์ตามลำดับ ดังนี้

4.1 สัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

4.2 ขั้นตอนในการวิเคราะห์ข้อมูล

4.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

รายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 4.1 สัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันในการสื่อความหมายผู้วิจัยได้กำหนดความหมายของสัญลักษณ์ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

|           |     |  |
|-----------|-----|--|
| $\bar{X}$ | แทน | ค่าเฉลี่ยของคะแนน                                      |
| S.D.      | แทน | ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน                                |
| X         | แทน | ส่วนประสมทางการตลาด 4P's                               |
| $X_1$     | แทน | ด้านผลิตภัณฑ์  |
| $X_2$     | แทน | ด้านราคา   |
| $X_3$     | แทน | ด้านการจัดจำหน่าย                                      |
| $X_4$     | แทน | ด้านการส่งเสริมการขาย                                  |
| Y         | แทน | ความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน                 |
| $Y_1$     | แทน | ด้านยอดขาย   |
| $Y_2$     | แทน | ด้านความเติบโตทางธุรกิจ                                |
| $Y_3$     | แทน | ด้านส่วนครองตลาด                                       |
| $Y_4$     | แทน | ด้านกำไร   |
| $r_{xy}$  | แทน | ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Coefficient of Correlation) |

- \* แทน ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01
- t แทน สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์

## 4.2 ลำดับขั้นในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ผู้วิจัยได้ส่งแบบสอบถามไป 240 ชุด โดยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์ตามลำดับดังนี้

4.2.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้ผลิตธุรกิจชุมชน ในเขตพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ครอบคลุมข้อมูลเกี่ยวกับเพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ รายได้ ระยะเวลาในการทำงาน เงินทุนเริ่มต้น และจำนวนสมาชิกของกลุ่ม ซึ่งใช้วิธีการประมวลผลทางหลักสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) โดยการหาค่าความถี่ และค่าร้อยละ เพื่อตอบแบบสอบถามตอนที่ 1

4.2.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด โดยใช้วิธีการประมวลผลทางหลักสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

4.2.3 การวิเคราะห์ความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ได้แก่ ยอดขาย ความเติบโตทางธุรกิจ ส่วนครองตลาด และกำไร โดยใช้วิธีการประมวลผลทางหลักสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

4.2.4 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่าง ส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม โดยใช้สถิติทดสอบสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ ทีเทส ( $t$ -test) และใช้สถิติเพื่อหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation)

### 4.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

#### 4.3.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ รายได้ ระยะเวลาในการทำงาน เงินทุนเริ่มต้น และจำนวนสมาชิกของกลุ่ม โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่และร้อยละ ดังปรากฏผลอยู่ในตารางที่ 3 ถึง 10 ต่อไปนี้

ตารางที่ 3 จำนวน และค่าร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

| เพศ  | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|------|------------|--------|
| ชาย  | 80         | 33.33  |
| หญิง | 160        | 66.67  |
| รวม  | 240        | 100    |

จากตารางที่ 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับเพศจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 240 คน พบว่า เป็นเพศหญิงมากที่สุด จำนวน 160 คน (ร้อยละ 66.67) รองลงมาเป็นเพศชาย จำนวน 80 คน (ร้อยละ 33.33)

ตารางที่ 4 จำนวน และค่าร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

| อายุ                    | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|-------------------------|------------|--------|
| อายุต่ำกว่า 35 ปี       | 37         | 15.42  |
| อายุระหว่าง 36 – 46 ปี  | 81         | 33.75  |
| อายุระหว่าง 47 – 57 ปี  | 83         | 34.58  |
| อายุตั้งแต่ 58 ปีขึ้นไป | 39         | 16.25  |
| รวม                     | 240        | 100    |

จากตารางที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับอายุ จากผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า เป็นผู้ที่มียุมากที่สุดคือ มีอายุระหว่าง 47 – 57 ปี จำนวน 83 คน (ร้อยละ 34.58) อันดับสองคือ อายุระหว่าง 36 – 46 ปี จำนวน 81 คน (ร้อยละ 33.75) อันดับสามคือ อายุตั้งแต่ 58 ปีขึ้นไป จำนวน 39 คน (ร้อยละ 16.25) และอันดับสุดท้ายคือ อายุต่ำกว่า 35 ปี จำนวน 37 คน (ร้อยละ 15.42)

ตารางที่ 5 จำนวน และค่าร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการศึกษา

| ระดับการศึกษา       | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|---------------------|------------|--------|
| ประถมศึกษา          | 110        | 45.83  |
| มัธยมศึกษา          | 91         | 37.92  |
| ปวช./ปวส./อนุปริญญา | 14         | 5.83   |
| ปริญญาตรี           | 25         | 10.42  |
| รวม                 | 240        | 100    |

จากตารางที่ 5 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการศึกษาจากผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า เป็นผู้ที่มีการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษามากที่สุด จำนวน 110 คน (ร้อยละ 45.83) อันดับสอง คือ ระดับการศึกษามัธยมศึกษา จำนวน 91 คน (ร้อยละ 37.92) อันดับสาม คือ ระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 25 คน (ร้อยละ 10.42) และอันดับสุดท้าย คือ ระดับการศึกษา ปวช./ปวส./อนุปริญญา จำนวน 14 คน (ร้อยละ 5.83)

ตารางที่ 6 จำนวน และค่าร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

| สถานภาพ | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|---------|------------|--------|
| โสด     | 86         | 35.83  |
| สมรส    | 112        | 46.67  |
| หม้าย   | 25         | 10.42  |
| หย่า    | 17         | 7.08   |
| รวม     | 240        | 100    |

จากตารางที่ 6 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพจากผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า เป็นผู้ที่มีสถานภาพสมรส มากที่สุด จำนวน 112 คน (ร้อยละ 46.67) อันดับสอง คือ สถานภาพโสด จำนวน 86 คน (ร้อยละ 35.83) อันดับสาม คือ สถานภาพหม้าย จำนวน 25 คน (ร้อยละ 10.42) และอันดับสุดท้าย คือ สถานภาพหย่าร้าง จำนวน 17 คน (ร้อยละ 7.08)

ตารางที่ 7 จำนวน และค่าร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

| รายได้เฉลี่ยต่อเดือน     | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|--------------------------|------------|--------|
| น้อยกว่า 2,000 บาท/เดือน | 31         | 12.92  |
| 2,001 – 3,000 บาท/เดือน  | 74         | 30.83  |
| 3,001 – 4,000 บาท/เดือน  | 73         | 30.42  |
| 4,001 – 5,000 บาท/เดือน  | 40         | 16.67  |
| มากกว่า 5,001 บาท/เดือน  | 22         | 9.16   |
| รวม                      | 240        | 100    |

จากตารางที่ 7 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน จากผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า เป็นผู้ที่มิมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน อยู่ระหว่าง 2,001 – 3,000 บาท/เดือน จำนวน 74 คน (ร้อยละ 30.83) อันดับสอง คือ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 3,001 – 4,000 บาท/เดือน จำนวน 73 คน (ร้อยละ 30.42) อันดับสาม คือ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 4,001 – 5,000 บาท/เดือน จำนวน 40 คน (ร้อยละ 16.67) อันดับสี่ คือ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 2,000 บาท/เดือน จำนวน 31 คน (ร้อยละ 12.92) และอันดับสุดท้าย คือ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 5,001 บาท/เดือน จำนวน 22 คน (ร้อยละ 9.16)

ตารางที่ 8 จำนวน และค่าร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระยะเวลาในการทำงาน

| ระยะเวลาในการทำงาน | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|--------------------|------------|--------|
| 1 ปีลงมา           | 24         | 10.00  |
| 2 – 5 ปี           | 88         | 36.67  |
| 6 – 9 ปี           | 114        | 47.50  |
| 10 ปีขึ้นไป        | 14         | 5.83   |
| รวม                | 240        | 100    |

จากตารางที่ 8 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถาม เมื่อจำแนกตามระยะเวลาในการทำงาน พบว่า เป็นผู้ที่มิมีระยะเวลาในการทำงานระหว่าง 6 – 9 ปี มากที่สุด จำนวน 114 คน (ร้อยละ 47.50) อันดับสอง คือ ระยะเวลาในการทำงานระหว่าง 2 – 5 ปี จำนวน 88 คน (ร้อยละ 36.67) อันดับสาม คือ ระยะเวลาในการทำงานต่ำกว่า 1 ปีลงมา จำนวน 24 คน

(ร้อยละ 10.00) และอันดับสุดท้าย คือ ระยะเวลาในการทำงาน 10 ปีขึ้นไป จำนวน 14 คน (ร้อยละ 5.83)

ตารางที่ 9 จำนวน และค่าร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเงินลงทุนเริ่มต้น

| เงินลงทุนเริ่มต้น   | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|---------------------|------------|--------|
| น้อยกว่า 10,000 บาท | 39         | 16.25  |
| 10,001 - 20,000 บาท | 90         | 37.50  |
| 21,001 - 30,000 บาท | 64         | 26.67  |
| มากกว่า 30,001 บาท  | 47         | 19.58  |
| รวม                 | 240        | 100.0  |

จากตารางที่ 9 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถาม เมื่อจำแนกตามตามเงินลงทุนเริ่มต้นมากที่สุดคือ เงินลงทุนเริ่มต้นระหว่าง 10,001 – 20,000 บาท จำนวน 90 คน (ร้อยละ 37.50) อันดับสอง คือ เงินลงทุนเริ่มต้นระหว่าง 20,001 – 30,000 บาท จำนวน 64 คน (ร้อยละ 26.67) อันดับสาม คือ เงินลงทุนเริ่มต้นมากกว่า 30,000 บาท จำนวน 47 คน (ร้อยละ 19.58) และอันดับสุดท้าย คือ เงินลงทุนเริ่มต้นน้อยกว่า 10,000 บาท จำนวน 39 คน (ร้อยละ 16.25)

ตารางที่ 10 จำนวน และค่าร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนสมาชิกของกลุ่ม

| จำนวนสมาชิกของกลุ่ม | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|---------------------|------------|--------|
| น้อยกว่า 20 คน      | 66         | 27.50  |
| 21 – 40 คน          | 87         | 36.25  |
| 41 – 60 คน          | 55         | 22.92  |
| มากกว่า 61 คน       | 32         | 13.33  |
| รวม                 | 240        | 100.0  |

จากตารางที่ 10 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถาม เมื่อจำแนกตามตามจำนวนสมาชิกของกลุ่มมากที่สุดคือ มีสมาชิกระหว่าง 21 – 40 คน จำนวน 87 คน (ร้อยละ 36.25) อันดับสอง คือ มีสมาชิกน้อยกว่า 20 คน จำนวน 66 คน (ร้อยละ 27.50) อันดับสาม คือ

มีสมาชิกระหว่าง 41 – 60 คน จำนวน 55 คน (ร้อยละ 22.92) และอันดับสุดท้าย คือ มีสมาชิกมากกว่า 61 คน จำนวน 32 คน (ร้อยละ 13.33)

#### 4.3.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกายในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด โดยใช้วิธีการประมวลผลทางหลักสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งปรากฏผลดังตารางที่ 11 ถึง 15 ต่อไปนี้

ตารางที่ 11 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับปฏิบัติการเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม โดยภาพรวม และเป็นรายด้าน

| ส่วนประสมทางการตลาด    | ( $\bar{X}$ ) | S.D. | การแปลผล | ลำดับที่ |
|------------------------|---------------|------|----------|----------|
| 1. ด้านผลิตภัณฑ์       | 3.70          | 0.68 | มาก      | 1        |
| 2. ด้านราคา            | 3.59          | 0.84 | มาก      | 2        |
| 3. ด้านการจัดจำหน่าย   | 3.46          | 0.70 | ปานกลาง  | 3        |
| 4. ด้านส่งเสริมการตลาด | 3.42          | 0.78 | ปานกลาง  | 4        |
| ภาพรวม                 | 3.51          | 0.62 | มาก      |          |

จากตารางที่ 11 พบว่า ผู้ผลิตธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม มีการปฏิบัติการเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.51$ , S.D = 0.62) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมาก จำนวน 2 ด้าน และอยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 2 ด้าน ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์ ( $\bar{X} = 3.70$ , S.D = 0.68) ด้านราคา ( $\bar{X} = 3.59$ , S.D = 0.84) ด้านการจัดจำหน่าย ( $\bar{X} = 3.46$ , S.D = 0.70) และด้านการส่งเสริมการตลาด ( $\bar{X} = 3.42$ , S.D = 0.78) ตามลำดับ

ตารางที่ 12 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับปฏิบัติการเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ด้านผลิตภัณฑ์ จำนวนรายชื่อ

| ด้านผลิตภัณฑ์   | ( $\bar{X}$ ) | S.D. | การแปลผล | ลำดับที่ |
|---|---------------|------|----------|----------|
| 1. ผู้ผลิตได้กำหนดให้สินค้ามีรูปแบบหลากหลาย                     | 3.81          | 0.73 | มาก      | 1        |
| 2. ผู้ผลิตได้ผลิตสินค้าที่มีสีสันสวยงาม ตรงตามความต้องการลูกค้า | 3.72          | 0.82 | มาก      | 3        |
| 3. ผู้ผลิตได้ ผลิตสินค้าที่มีความประณีตตลอดเวลา                 | 3.54          | 0.95 | มาก      | 6        |
| 4. ผู้ผลิตได้ผลิตสินค้าและส่งมอบตรงเวลาที่นัดหมาย               | 3.50          | 0.88 | มาก      | 7        |
| 5. ผู้ผลิตได้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีตราสินค้าเป็นที่รู้จัก  | 3.75          | 0.72 | มาก      | 2        |
| 6. ผู้ผลิตได้ให้บริการลูกค้า ถูกต้อง รวดเร็ว                    | 3.60          | 0.78 | มาก      | 5        |
| 7. ผู้ผลิตมีมนุษยสัมพันธ์เป็นกันเองกับผู้ซื้อ                   | 3.47          | 0.83 | ปานกลาง  | 9        |
| 8. ผู้ผลิตได้มีการบรรจุหีบห่อสวยงาม                             | 3.49          | 0.84 | ปานกลาง  | 8        |
| 9. ผู้ผลิตได้กำหนดตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก                     | 3.61          | 0.80 | มาก      | 4        |
| 10. ผู้ผลิตให้คำแนะนำในตัวสินค้าแต่ละประเภท                     | 3.11          | 0.94 | ปานกลาง  | 10       |
| ภาพรวม  | 3.70          | 0.68 | มาก      |          |

จากตารางที่ 12 พบว่า ผู้ผลิตธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม มีการปฏิบัติการเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด ในด้านผลิตภัณฑ์ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.70$ , S.D. = 0.68) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก จำนวน 7 ข้อ และอยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 3 ข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย จำนวน 5 ลำดับได้ดังนี้ คือ ผู้ผลิตได้กำหนดให้สินค้ามีรูปแบบหลากหลาย ( $\bar{X} = 3.81$ , S.D. = 0.73) ผู้ผลิตได้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและมีตราสินค้าเป็นที่รู้จัก ( $\bar{X} = 3.75$ , S.D. = 0.72) ผู้ผลิตได้ผลิตสินค้าที่มีสีสันสวยงาม ตรงตาม



ความต้องการลูกค้า ( $\bar{X} = 3.72, S.D. = 0.82$ ) ผู้ผลิตได้กำหนด ราคาสินค้าเป็นที่รู้จัก ( $\bar{X} = 3.61, S.D. = 0.80$ ) และผู้ผลิตได้ให้บริการถูกต้อง รวดเร็ว ( $\bar{X} = 3.60, S.D. = 0.78$ ) ตามลำดับ

ตารางที่ 13 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับปฏิบัติการเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ด้านราคา จำแนกรายข้อ

| ด้านราคา  | ( $\bar{X}$ ) | S.D  | การแปลผล | ลำดับที่ |
|---|---------------|------|----------|----------|
| 11. ผู้ผลิตได้มีการลดราคาสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ เช่น ปีใหม่                   | 3.67          | 0.87 | มาก      | 1        |
| 12. ผู้ผลิตได้มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน  | 3.60          | 0.81 | มาก      | 3        |
| 13. ผู้ผลิตได้กำหนดราคาสินค้าที่สามารถต่อรองราคา และลดราคาได้               | 3.56          | 0.89 | มาก      | 4        |
| 14. ผู้ผลิตได้กำหนดราคาผลิตภัณฑ์ใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันในท้องตลาด | 3.35          | 1.11 | ปานกลาง  | 9        |
| 15. ผู้ผลิตกำหนดราคาสินค้ามีความเหมาะสมของราคากับคุณภาพ                     | 3.42          | 0.97 | ปานกลาง  | 7        |
| 16. ผู้ผลิตได้ผลิตสินค้ามีหลายระดับราคาให้เลือก                             | 3.38          | 0.96 | ปานกลาง  | 8        |
| 17. ผู้ผลิตได้มีการตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่ง                                   | 3.63          | 0.84 | มาก      | 2        |
| 18. ผู้ผลิตได้กำหนดราคาให้เป็นมาตรฐานเดียวกันกับสินค้าประเภทเดียวกัน        | 3.48          | 0.89 | ปานกลาง  | 5        |
| 19. ผู้ผลิตได้มีผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าหลายระดับให้เลือก                         | 3.44          | 1.00 | ปานกลาง  | 6        |
| 20. ผู้ผลิตได้กำหนดระยะเวลาการให้   | 3.21          | 1.07 | ปานกลาง  | 10       |

| สินเชื่อ และ ระยะเวลาชำระเงิน |      |      |     |  |
|-------------------------------|------|------|-----|--|
| ภาพรวม                        | 3.59 | 0.84 | มาก |  |

จากตารางที่ 13 พบว่า ผู้ผลิตธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม มีการปฏิบัติการเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด ในด้านราคา อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.59$ , S.D. = 0.84) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับปานกลาง โดยเรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยตามลำดับได้ 5 ลำดับ คือ ผู้ผลิตได้มีการลดราคาสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ เช่น ปีใหม่ ( $\bar{X} = 3.67$ , S.D. = 0.87) ผู้ผลิตได้มีการตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่ง ( $\bar{X} = 3.63$ , S.D. = 0.84) ผู้ผลิตได้มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน ( $\bar{X} = 3.60$ , S.D. = 0.81) ผู้ผลิตได้กำหนดราคาสินค้าสามารถต่อรองราคาและลดราคาได้ ( $\bar{X} = 3.56$ , S.D. = 0.89) และผู้ผลิตได้กำหนดราคาให้เป็นมาตรฐานเดียวกันกับสินค้าประเภทเดียวกัน ( $\bar{X} = 3.48$ , S.D. = 0.89) ตามลำดับ

ตารางที่ 14 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับปฏิบัติการเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ด้านการจัดจำหน่าย จำแนกรายข้อ

| ด้านการจัดจำหน่าย   | ( $\bar{X}$ ) | S.D  | การแปลผล | ลำดับที่ |
|---|---------------|------|----------|----------|
| 21. ผู้ผลิตกำหนดให้มีการนำสินค้าไปขายตามแหล่งต่างๆ เช่น งานแสดงสินค้า                           | 3.29          | 0.85 | ปานกลาง  | 7        |
| 22. ผู้ผลิตได้จัดให้มีการจัดสถานที่จอดรถสะดวกและเพียงพอไว้บริการลูกค้า                          | 3.15          | 0.88 | ปานกลาง  | 9        |
| 23. ผู้ผลิตได้กำหนดให้มีการประชุมเพื่อรับรู้อาไรและรับฟังปัญหาของผู้จัดจำหน่ายและหาวิธีแก้ปัญหา | 3.37          | 0.86 | ปานกลาง  | 3        |
| 24. ผู้ผลิตได้มีการส่งเสริมให้สมาชิกในกลุ่มสวมใส่ผ้าไหม   | 3.25          | 0.87 | ปานกลาง  | 8        |
| 25. ผู้ผลิตได้มีการตกแต่ง/การจัดร้าน/การจัดวางสินค้าแต่ละประเภท                                 | 3.50          | 1.01 | มาก      | 1        |

ตารางที่ 14 (ต่อ)

| ด้านการจัดจำหน่าย  | ( $\bar{X}$ ) | S.D  | การแปลผล | ลำดับที่ |
|--|---------------|------|----------|----------|
| 26. ผู้ผลิตได้กำหนดให้มีป้ายหน้าร้าน                         | 3.35          | 0.78 | ปานกลาง  | 4        |
| 27. ผู้ผลิตได้กำหนดให้สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์              | 3.30          | 0.85 | ปานกลาง  | 6        |
| 30. ผู้ผลิตได้กำหนดให้มีการจัดกิจกรรมร่วมกับส่วนราชการต่าง ๆ | 3.11          | 0.99 | ปานกลาง  | 10       |
| ภาพรวม   | 3.46          | 0.70 | ปานกลาง  |          |

จากตารางที่ 14 พบว่า ผู้ผลิตธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมืองจังหวัดมหาสารคาม มีการปฏิบัติการเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด ในด้านการจัดจำหน่ายอยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{X} = 3.46$ , S.D. = 0.70) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 9 ข้อ และระดับมาก จำนวน 1 ข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 5 ลำดับ คือ ผู้ผลิตกำหนดให้มีการตกแต่ง/การจัดร้าน/การจัดวางสินค้าแต่ละประเภท ( $\bar{X} = 3.50$ , S.D. = 1.01) ผู้ผลิตกำหนดให้มีการจัดสินค้าลดราคาตามเทศกาลต่าง ๆ ( $\bar{X} = 3.49$ , S.D. = 0.78) ผู้ผลิตกำหนดให้มีการประชุมเพื่อรับรู้และรับฟังปัญหาของผู้จัดจำหน่ายและหาวิธีแก้ปัญหา ( $\bar{X} = 3.37$ , S.D. = 0.86) ผู้ผลิตกำหนดให้มีป้ายหน้าร้าน ( $\bar{X} = 3.35$ , S.D. = 0.78) และผู้ผลิตกำหนดให้มีการจัดผ้าไหมเป็นของขวัญของฝาก ( $\bar{X} = 3.32$ , S.D. = 0.82) ตามลำดับ

ตารางที่ 15 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับปฏิบัติการเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ด้านส่งเสริมการตลาด จำแนกรายข้อ

| ด้านส่งเสริมการตลาด  | ( $\bar{X}$ ) | S.D. | การแปลผล | ลำดับที่ |
|--|---------------|------|----------|----------|
| 31. ผู้ผลิตได้กำหนดให้มีการโฆษณาทางสิ่งพิมพ์ต่างๆ เช่น แผ่นพับ หนังสือพิมพ์ ท้องถิ่น นิตยสาร และโฆษณาทางวิทยุและโทรทัศน์ | 3.51          | 0.86 | มาก      | 2        |
| 32. ผู้ผลิตได้กำหนดให้มีการอบรมเกี่ยวกับมารยาทและความสุภาพเรียบร้อยในการให้บริการแก่คนขาย                                | 3.49          | 0.79 | ปานกลาง  | 3        |
| 33. ผู้ผลิตได้กำหนดให้มีการให้ส่วนลด ของแจกของแถมแก่ลูกค้าในโอกาสพิเศษ เช่น ปีใหม่ สงกรานต์ เปิดห้าง/ร้าน/บริษัทใหม่     | 3.45          | 0.88 | ปานกลาง  | 4        |
| 34. ได้จัดให้มีการอบรมและวิธีการขายให้แก่พนักงานและมีมนุษยสัมพันธ์ดี   | 3.13          | 1.08 | ปานกลาง  | 9        |
| 35. ผู้ผลิตได้กำหนดให้มีการพัฒนาสินค้าให้มีความแปลกใหม่ และทันสมัยอยู่เสมอ   | 3.22          | 1.00 | ปานกลาง  | 6        |
| 36. ผู้ผลิตได้ส่งเสริมให้กลุ่มอาชีพสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น ให้กับคนในชุมชน   | 3.18          | 0.97 | ปานกลาง  | 8        |
| 37. ผู้ผลิตได้กำหนดให้มีการแจกของขวัญของชำร่วย ในช่วงเทศกาล  | 3.57          | 0.79 | มาก      | 1        |
| 38. ผู้ผลิตได้กำหนดการให้บริการ/ความสุภาพของพนักงานขาย   | 3.20          | 0.89 | ปานกลาง  | 7        |
| 39. ผู้ผลิตได้กำหนดให้มีสินค้าตัวอย่างให้ชม  | 3.30          | 0.98 | ปานกลาง  | 5        |
| 40. ผู้ผลิตได้กำหนดให้มีคู่มือแจกซื้อสินค้าในราคาถูก   | 3.04          | 0.98 | ปานกลาง  | 10       |

|           |      |      |     |  |
|-----------|------|------|-----|--|
| ค่าเฉลี่ย | 3.51 | 0.62 | มาก |  |
|-----------|------|------|-----|--|

จากตารางที่ 15 พบว่า ผู้ผลิตธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม มีการปฏิบัติการเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด ในด้านส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.51, S.D. = 0.62$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ใน ระดับมาก โดยเรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 5 ลำดับ คือ ผู้ผลิตได้ กำหนดให้มีการแจกของขวัญ ของชำร่วยในช่วงเทศกาล ( $\bar{X} = 3.57, S.D. = 0.79$ ) ผู้ผลิตได้ กำหนดให้การโฆษณาทางสิ่งพิมพ์ต่างๆ เช่น แผ่นพับ หนังสือพิมพ์ ท้องถิ่น นิตยสาร และ โฆษณาทางวิทยุ และโทรทัศน์ ( $\bar{X} = 3.51, S.D. = 0.86$ ) ผู้ผลิตได้กำหนดให้มีการอบรม เกี่ยวกับมารยาทและความสุภาพเรียบร้อยในการให้บริการแก่คนขาย ( $\bar{X} = 3.49, S.D. = 0.79$ ) ผู้ผลิตได้กำหนดให้มีการให้ส่วนลด ของแจก ของแถมแก่ลูกค้าในโอกาสพิเศษ เช่น ปี ใหม่ สงกรานต์ เปิดห้าง/ร้าน/บริษัทใหม่ ( $\bar{X} = 3.45, S.D. = 0.88$ ) และผู้ผลิตได้กำหนดให้ มีสินค้าตัวอย่างให้ชม ( $\bar{X} = 3.30, S.D. = 0.98$ ) ตามลำดับ

#### 4.3.3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจ ชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจ ชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ได้แก่ ยอดขาย ความ เติบโตทางธุรกิจ ส่วนครองตลาด และกำไร โดยใช้วิธีการประมวลผลหลักสถิติเชิงพรรณนา โดยหาค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปรากฏผลดังตารางที่ 16 ถึง 20

ตารางที่ 16 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและการแปลผล ความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม โดยรวมและรายด้าน

| ความสำเร็จในการดำเนินกิจการ | $\bar{X}$ | S.D. | การแปลผล | ลำดับที่ |
|-----------------------------|-----------|------|----------|----------|
| 1. ด้านยอดขาย               | 2.52      | 1.18 | ปานกลาง  | 1        |
| 2. ด้านความเติบโตทางธุรกิจ  | 1.99      | .76  | น้อย     | 3        |
| 3. ด้านส่วนครองตลาด         | 2.25      | .91  | น้อย     | 2        |
| 4. ด้านกำไร                 | 1.86      | .89  | น้อย     | 4        |
| ภาพรวม                      | 2.16      | .94  | น้อย     |          |

จากตารางที่ 16 พบว่า ผู้ผลิตของกลุ่มธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม มีความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกายในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม โดยรวมอยู่ในระดับน้อย ( $\bar{X} = 2.16$ , S.D = 0.94) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 1 ข้อ และอยู่ในระดับน้อย จำนวน 3 ข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญตามลำดับจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ด้านยอดขาย ( $\bar{X} = 2.52$ , S.D = 1.18) ด้านส่วนการตลาด ( $\bar{X} = 2.25$ , S.D = 0.91) ด้านความเติบโตทางธุรกิจ ( $\bar{X} = 1.99$ , S.D = 0.76) และด้านกำไร ( $\bar{X} = 1.86$ , S.D = 0.89) ตามลำดับ

ตารางที่ 17 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและการแปลผล ความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกายในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ด้านยอดขาย จำแนกรายข้อ

| ด้านยอดขาย   | $\bar{X}$ | S.D. | การแปลผล | ลำดับที่ |
|--|-----------|------|----------|----------|
| 1. ผู้ผลิตมียอดขายผลิตภัณฑ์ผ้าไหมลาย สร้อยดอกหมาก          | 2.14      | 1.07 | น้อย     | 3        |
| 2. ผู้ผลิตขายผ้ามียอดขายหลังหักค่าใช้จ่ายแล้วมีเงินคงเหลือ | 2.64      | 1.32 | ปานกลาง  | 2        |
| 3. ผู้ผลิตมียอดขายทั้งหมดรวมทั้งปี                         | 2.78      | 1.14 | ปานกลาง  | 1        |
| ภาพรวม   | 2.52      | 1.18 | ปานกลาง  |          |

จากตารางที่ 17 พบว่า ผู้ผลิตของกลุ่มธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม มีความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกายด้านยอดขาย โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{X} = 2.52$ , S.D = 1.18) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 2 ข้อ และอยู่ในระดับน้อย จำนวน 1 ข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญตามลำดับจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ผู้ผลิตมียอดขายทั้งหมดรวมทั้งปี ( $\bar{X} = 2.78$ , S.D = 1.14) ผู้ผลิตขายผ้ามียอดขายหลังหักค่าใช้จ่ายแล้วมีเงิน

คงเหลือ ( $\bar{X} = 2.64$ , S.D = 1.32) ผู้ผลิตมียอดขายทั้งหมดรวมทั้งปี ( $\bar{X} = 2.14$ , S.D = 1.07) ตามลำดับ

ตารางที่ 18 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและการแปลผล ความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ด้านความเติบโตทางธุรกิจ จำแนกรายข้อ

| ด้านความเติบโตทางธุรกิจ  | $\bar{X}$ | S.D. | การแปลผล | ลำดับที่ |
|--|-----------|------|----------|----------|
| 1. ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้ามียอดจำหน่ายสูงสุด                                  | 2.01      | .76  | น้อย     | 1        |
| 2. ผู้ผลิตตั้งราคาขายสินค้าเมื่อเทียบกับสินค้าของกลุ่มอื่นราคาแตกต่างกัน | 1.99      | .77  | น้อย     | 2        |
| 3. ผู้ผลิตมีการตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่ง                                    | 1.97      | .75  | น้อย     | 3        |
| ภาพรวม   | 1.99      | .76  | น้อย     |          |

จากตารางที่ 18 พบว่า ผู้ผลิตของกลุ่มธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม มีความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ด้านความเติบโตทางธุรกิจ โดยรวมอยู่ในระดับน้อย ( $\bar{X} = 1.99$ , S.D = 0.76) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับน้อยทุกข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญตามลำดับจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้ามียอดจำหน่ายสูงสุด ( $\bar{X} = 2.01$ , S.D = 0.76) ผู้ผลิตมีการตั้งราคาขายสินค้าเมื่อเทียบกับสินค้าของกลุ่มอื่นราคาแตกต่างกัน ( $\bar{X} = 1.99$ , S.D = 0.77) ผู้ผลิตมีการตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่ง ( $\bar{X} = 1.97$ , S.D = 0.75) ตามลำดับ

ตารางที่ 19 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและการแปลผล ความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ด้านส่วนครองตลาด จำแนกรายข้อ

| ด้านส่วนครองตลาด                       | $\bar{X}$ | S.D. | การแปลผล | ลำดับที่ |
|--|-----------|------|----------|----------|
| 1. ผู้ผลิตมีสถานะที่ในการจำหน่ายสินค้า | 2.00      | .76  | น้อย     | 3        |
| 2. ผู้ผลิตมีการออกจากร้านจำหน่ายสินค้า | 2.25      | 1.02 | น้อย     | 2        |

|  |      |     |         |   |
|--|------|-----|---------|---|
| 3. ผู้ผลิตมีการออกจำหน่ายสินค้าในต่างจังหวัด | 2.52 | .94 | ปานกลาง | 1 |
| ภาพรวม                                       | 2.25 | .91 | น้อย    |   |

จากตารางที่ 19 พบว่า ผู้ผลิตของกลุ่มธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม มีความสำเร็จในการดำเนินการของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ด้านส่วนครองตลาด โดยรวมอยู่ในระดับน้อย ( $\bar{X} = 2.25$ , S.D = 0.91) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในอยู่ในระดับปานกลางจำนวน 1 ข้อ และระดับน้อยจำนวน 2 ข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญตามลำดับจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ผู้ผลิตมีการออกจำหน่ายสินค้าในต่างจังหวัด ( $\bar{X} = 2.52$ , S.D = 0.94) ผู้ผลิตมีการออกจำหน่ายสินค้า ( $\bar{X} = 2.25$ , S.D = 1.02) และผู้ผลิตมีสถานที่ในการจำหน่ายสินค้า ( $\bar{X} = 2.00$ , S.D = 0.76) ตามลำดับ

ตารางที่ 20 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและการแปลผล ความสำเร็จในการดำเนินการของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ด้านกำไร จำแนกรายข้อ

| ด้านกำไร                                      | $\bar{X}$ | S.D. | การแปลผล | ลำดับที่ |
|---|-----------|------|----------|----------|
| 1. ผู้ผลิตมีการจัดสรรกำไรให้กับสมาชิกเฉลี่ย   | 1.89      | .85  | น้อย     | 1        |
| 2. ผู้ผลิตมีต้นทุนในการผลิตของผ้าไหมแต่ละชิ้น | 1.88      | .86  | น้อย     | 2        |
| 3. ผู้ผลิตมีกำไรต่อปีโดยเฉลี่ย                | 1.81      | .95  | น้อย     | 3        |
| ภาพรวม  | 1.86      | .89  | น้อย     |          |

จากตารางที่ 20 พบว่า ผู้ผลิตของกลุ่มธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม มีความสำเร็จในการดำเนินการของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ด้านกำไร โดยรวมอยู่ในระดับน้อย ( $\bar{X} = 1.86$ , S.D = 0.89) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับน้อยทุกข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญตามลำดับจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ผู้ผลิตมีการจัดสรรกำไรให้กับสมาชิกเฉลี่ย ( $\bar{X} = 1.89$ , S.D = 0.85)



ผู้ผลิตมีต้นทุนในการผลิตของผ้าไหมแต่ละชิ้น ( $\bar{X} = 1.88$ , S.D = 0.86) ผู้ผลิตมีกำไรต่อปีโดยเฉลี่ย ( $\bar{X} = 1.81$ , S.D = 0.95) ตามลำดับ

#### 4.3.4. ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาดกับ

ความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของตัวแปร 2 กลุ่ม ด้วยการวิเคราะห์หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร โดยวิธีหาค่าสหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation) ปรากฏผลอยู่ในตารางที่ 21 ถึง 26

ตารางที่ 21 ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

|                                 | ส่วนประสมทางการตลาด (4P)<br>(X) | ความสำเร็จในการดำเนินกิจการ<br>(Y) | แปลความหมายระดับความสัมพันธ์                |
|---------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|---|
| ส่วนประสมทางการตลาด (X)         | 1                               | 0.691                              | มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันค่อนข้างสูง |
| ความสำเร็จในการดำเนินกิจการ (Y) | 0.691                           | 1                                  |   |
|                                 |                                 |                                    |   |
|                                 |                                 |                                    |   |

จากตารางที่ 21 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันค่อนข้างสูง ( $r_{xy} = 0.691$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 แสดงให้เห็นว่าส่วนประสมทางการตลาดมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม เป็นไปตามสมมติฐานของการวิจัยที่ตั้งไว้

#### 4.3.5 ผลการทดสอบความสัมพันธ์โดยรวมและรายคู่

ตารางที่ 22 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม โดยรวมและรายคู่

| ส่วนประสมทาง<br>การตลาด | ความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน |                               |                               |                               |
|-------------------------|---|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
|                         | Y <sub>1</sub>                            | Y <sub>2</sub>                | Y <sub>3</sub>                | Y <sub>4</sub>                |
| X <sub>1</sub>          | .819*<br>.000< $\alpha$ (.01)             | .563*<br>.000< $\alpha$ (.01) | .913*<br>.000< $\alpha$ (.01) | .683*<br>.000< $\alpha$ (.01) |
| X <sub>2</sub>          | .817*<br>.000< $\alpha$ (.01)             | .345*<br>.000< $\alpha$ (.01) | .706*<br>.000< $\alpha$ (.01) | .820*<br>.000< $\alpha$ (.01) |
| X <sub>3</sub>          | .970*<br>.000< $\alpha$ (.01)             | .335*<br>.000< $\alpha$ (.01) | .784*<br>.000< $\alpha$ (.01) | .792*<br>.000< $\alpha$ (.01) |
| X <sub>4</sub>          | .490*<br>.000< $\alpha$ (.01)             | .738*<br>.000< $\alpha$ (.01) | .431*<br>.000< $\alpha$ (.01) | .646*<br>.000< $\alpha$ (.01) |

\* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 22 พบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม โดยรวมอยู่ระหว่าง 0.335 ถึง 0.970 และมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานของการวิจัยที่ตั้งไว้ โดยคู่ที่มีความสัมพันธ์กันสูง สามอันดับแรก ได้แก่ ส่วนประสมทางการตลาด ด้านการจัดจำหน่าย (X<sub>2</sub>) กับความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านยอดขาย (Y<sub>1</sub>) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันสูง ( $r_{xy} = 0.970$ ) รองลงมา ได้แก่ ส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ (X<sub>1</sub>) กับความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านส่วนรองตลาด (Y<sub>3</sub>) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันสูง ( $r_{xy} = 0.913$ ) และลำดับที่สาม ได้แก่ ส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ (X<sub>4</sub>) กับความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านยอดขาย (Y<sub>1</sub>) มีความสัมพันธ์ไปใน

ทิศทางเดียวกันสูง ( $r_{xy} = 0.819$ ) และคู่ที่มีความสัมพันธ์กันค่อนข้างต่ำ สามลำดับ ได้แก่ ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาด ด้านการจัดจำหน่าย ( $X_3$ ) กับความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านความเติบโตทางธุรกิจ ( $Y_2$ ) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันค่อนข้างต่ำ ( $r_{xy} = 0.335$ ) รองลงมา ได้แก่ ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา ( $X_2$ ) กับความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านความเติบโตทางธุรกิจ ( $Y_2$ ) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันค่อนข้างต่ำ ( $r_{xy} = 0.345$ ) และลำดับที่สาม ได้แก่ ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด ( $X_4$ ) กับความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านส่วนครองตลาด ( $Y_3$ ) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันปานกลาง ( $r_{xy} = 0.431$ )

#### 4.3.6 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายคู่

ตารางที่ 23 ผลการทดสอบสหสัมพันธ์ส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม รายคู่

| ส่วนประสมทางการตลาด (X) | ความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ( $Y_1$ ) | $R_{xy}$     | ความหมาย                                | ผลการทดสอบ          |                       |
|-------------------------|---------------------------------------|--------------|---|---------------------|-----------------------|
|                         |                                       |              |   | สถิติทดสอบ (z-test) | P – Value (2-tailed)  |
| 1. $X_1$                |                                       | .819*<br>[2] | มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันสูง     | 26.896              | .000 < $\alpha$ (.01) |
| 2. $X_2$                |                                       | .817*<br>[3] | มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันสูง     | 26.734              | .000 < $\alpha$ (.01) |
| 3. $X_3$                |                                       | .970*<br>[1] | มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันสูง     | 63.513              | .000 < $\alpha$ (.01) |
| 4. $X_4$                |                                       | .490*<br>[4] | มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันปานกลาง | 17.696              | .000 < $\alpha$ (.01) |

\* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 23 พบว่า ผลการทดสอบความสัมพันธ์เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายคู่ สามารถเรียงลำดับตามความสำคัญค่า  $r_{xy}$  จากมากไปหาน้อย ได้ดังนี้

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านยอดขาย ( $Y_1$ ) กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านการจัดจำหน่าย ( $X_3$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันสูง ( $r_{xy} = 0.970$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านยอดขาย ( $Y_1$ ) กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ( $X_1$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันปานกลาง ( $r_{xy} = 0.819$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านยอดขาย ( $Y_1$ ) กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา ( $X_2$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันสูง ( $r_{xy} = 0.817$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านยอดขาย ( $Y_1$ ) กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด ( $X_4$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันปานกลาง ( $r_{xy} = 0.490$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

#### 4.3.7 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายคู่

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ ผู้วิจัยได้กำหนดให้

1) ตัวเลขในวงเล็บ [ ] หมายถึง ลำดับที่

2) เครื่องหมาย \* หมายถึง มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ( $P - \text{Value} \leq .01$ )

3) ผลการทดสอบค่า  $t$ -test มีค่าสูง ค่า  $r_{xy}$  จะมีค่าเข้าใกล้ 1 ซึ่งแสดงว่า ผลการทดสอบนั้นมีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 24 ผลการทดสอบสหสัมพันธ์ส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการดำเนิน  
กิจการของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัด  
มหาสารคาม ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม รายคู่

| ส่วนประสม<br>ทางการตลาด (X) | ความสำเร็จใน<br>การดำเนินกิจการ (Y <sub>2</sub> ) | R <sub>xy</sub> | ความหมาย  | ผลการทดสอบ                 |                         |
|-----------------------------|---|-----------------|---|----------------------------|-------------------------|
|                             |   |                 |   | สถิติ<br>ทดสอบ<br>(t-test) | P – Value<br>(2-tailed) |
| 1. X <sub>1</sub>           |   | .563*<br>[2]    | มีความสัมพันธ์ไปใน<br>ทิศทางเดียวกัน<br>ปานกลาง     | 18.667                     | .000 < α(.01)           |
| 2. X <sub>2</sub>           |   | .345*<br>[3]    | มีความสัมพันธ์ไปใน<br>ทิศทางเดียวค่อนข้างต่ำ        | 16.436                     | .000 < α(.01)           |
| 3. X <sub>3</sub>           |   | .335*<br>[4]    | มีความสัมพันธ์ไปใน<br>ทิศทางเดียวกัน<br>ค่อนข้างต่ำ | 16.371                     | .000 < α(.01)           |
| 4. X <sub>4</sub>           |   | .738*<br>[1]    | มีความสัมพันธ์ไปใน<br>ทิศทางเดียวกัน<br>ค่อนข้างสูง | 20.897                     | .000 < α(.01)           |

\* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 24 พบว่า ผลการทดสอบความสัมพันธ์เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายคู่  
สามารถเรียงลำดับตามความสำคัญค่า r<sub>xy</sub> จากมากไปหาน้อย ได้ดังนี้

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านความเติบโตทางธุรกิจ (Y<sub>2</sub>)  
กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด (X<sub>4</sub>) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทาง  
เดียวกันค่อนข้างสูง (r<sub>xy</sub> = 0.738) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านความเติบโตทางธุรกิจ (Y<sub>2</sub>)  
กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ (X<sub>1</sub>) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน  
ปานกลาง (r<sub>xy</sub> = 0.563) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านความเติบโตทางธุรกิจ ( $Y_2$ ) กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา ( $X_2$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันค่อนข้างสูง ( $r_{xy} = 0.345$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านความเติบโตทางธุรกิจ ( $Y_2$ ) กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านการจัดจำหน่าย ( $X_3$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันค่อนข้างสูง ( $r_{xy} = 0.335$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ตารางที่ 25 ผลการทดสอบสหสัมพันธ์ส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม รายคู่

| ส่วนประสมทางการตลาด (X) | ความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ( $Y_2$ ) | $R_{xy}$     | ความหมาย                                    | ผลการทดสอบ          |                       |
|-------------------------|---------------------------------------|--------------|---|---------------------|-----------------------|
|                         |                                       |              |   | สถิติทดสอบ (t-test) | P – Value (2-tailed)  |
| 1. $X_1$                |                                       | .913*<br>[1] | มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันสูง         | 37.864              | .000 < $\alpha$ (.01) |
| 2. $X_2$                |                                       | .706*<br>[3] | มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันค่อนข้างสูง | 21.774              | .000 < $\alpha$ (.01) |
| 3. $X_3$                |                                       | .784*<br>[2] | มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันค่อนข้างสูง | 24.863              | .000 < $\alpha$ (.01) |
| 4. $X_4$                |                                       | .431*<br>[4] | มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันปานกลาง     | 17.100              | .000 < $\alpha$ (.01) |

\* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 25 พบว่า ผลการทดสอบความสัมพันธ์เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายคู่ สามารถเรียงลำดับตามความสำคัญค่า  $r_{xy}$  จากมากไปหาน้อย ได้ดังนี้

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านส่วนครองตลาด ( $Y_3$ ) กับ ส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ( $X_1$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันสูง ( $r_{xy} = 0.913$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านส่วนครองตลาด ( $Y_3$ ) กับ ส่วนประสมทางการตลาด ด้านการจัดจำหน่าย ( $X_3$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันค่อนข้างสูง ( $r_{xy} = 0.784$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านส่วนครองตลาด ( $Y_3$ ) กับ ส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา ( $X_2$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันค่อนข้างสูง ( $r_{xy} = 0.706$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านส่วนครองตลาด ( $Y_3$ ) กับ ส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด ( $X_4$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันปานกลาง ( $r_{xy} = 0.431$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ตารางที่ 26 ผลการทดสอบสหสัมพันธ์ส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม รายคู่

| ส่วนประสมทางการตลาด (X) | ความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ( $Y_d$ ) | $R_{xy}$     | ความหมาย  | ผลการทดสอบ |                       |
|-------------------------|---------------------------------------|--------------|---|------------|-----------------------|
|                         |                                       |              |   | t-test     | 2-tailed              |
| 1. $X_1$                |                                       | .683*<br>[3] | มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน<br>ค่อนข้างสูง | 21.111     | .000 < $\alpha$ (.01) |
| 2. $X_2$                |                                       | .820*<br>[1] | มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน<br>สูง         | 26.937     | .000 < $\alpha$ (.01) |
| 3. $X_3$                |                                       | .792*<br>[2] | มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน<br>ค่อนข้างสูง | 25.260     | .000 < $\alpha$ (.01) |
| 4. $X_4$                |                                       | .646*<br>[4] | มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน<br>ค่อนข้างสูง | 20.205     | .000 < $\alpha$ (.01) |

\* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 26 พบว่า ผลการทดสอบความสัมพันธ์เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายคู่สามารถเรียงลำดับตามความสำคัญค่า  $r_{xy}$  จากมากไปหาน้อย ได้ดังนี้

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านกำไร ( $Y_d$ ) กับส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา ( $X_2$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันสูง ( $r_{xy} = 0.820$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01



ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านกำไร ( $Y_4$ ) กับ ส่วนประสมทางการตลาด ด้านการจัดจำหน่าย ( $X_3$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน ก่อนข้างสูง ( $r_{xy} = 0.792$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านกำไร ( $Y_4$ ) กับ ส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ( $X_1$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน ก่อนข้างสูง ( $r_{xy} = 0.683$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ด้านกำไร ( $Y_4$ ) กับ ส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด ( $X_2$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันก่อนข้างสูง ( $r_{xy} = 0.646$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY