

## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

การวิเคราะห์ข้อมูลการศึกษา วิจัยเรื่อง ปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ สำหรับธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็ก ในเขตกรุงเทพมหานคร : การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. ในครั้งนี้ใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติในการประมวลผลแบบสอบถามจำนวน จำนวน 303 คน กลุ่มตัวอย่างที่กำหนดไว้ในการวิเคราะห์ข้อมูลและแปลความหมายของผลการวิเคราะห์ข้อมูลได้กำหนดสัญลักษณ์และอักษรย่อที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

n	แทน	จำนวนประชากรในกลุ่มตัวอย่าง
X	แทน	ค่าคะแนนเฉลี่ยเลขคณิต (Mean)
S.D	แทน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
t	แทน	ค่าสถิติที่ใช้ในการแจกแจงแบบที (t-Distribution)
F	แทน	ค่าสถิติที่ใช้การแจกแจงแบบเอฟ (F- Distribution)
SS	แทน	ผลบวกกำลังสองของคะแนน (Sum of Squares)
MS	แทน	ค่าคะแนนเฉลี่ยของผลบวกกำลังสองของคะแนน (Mean of Square)
df	แทน	องศาแห่งความอิสระ (Degree of Freedom)
Sig	แทน	ระดับนัยสำคัญทางสถิติเพื่อใช้ทดสอบสมมติฐาน
*	แทน	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

#### 4.1 การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลได้นำเสนอผล ตามวัตถุประสงค์ของการ วิจัยโดยแบ่งการนำเสนอออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

**ส่วนที่ 1** การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับปัจจัยพื้นฐาน ของผู้ตอบแบบสอบถาม

**ส่วนที่ 2** ปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ สำหรับธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็ก ในเขตกรุงเทพมหานคร : การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. โดยใช้สถิติค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

**ส่วนที่ 3** วิเคราะห์เปรียบเทียบปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ สำหรับธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็ก ในเขตกรุงเทพมหานคร : การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. จำแนกตามปัจจัยประเภทธุรกิจและประเภทสินค้าที่ส่งออก โดยใช้สถิติ t-test

**ส่วนที่ 4** ปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะการวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่.

## ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับปัจจัยพื้นฐาน ของผู้ตอบแบบสอบถาม

### 4.1 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐาน

การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้เป็นการนำเสนอผลการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง รายละเอียดดังแสดงตามตารางที่ 4.1

ตาราง 4.1 ปัจจัยพื้นฐาน

	ปัจจัยพื้นฐาน	จำนวน(คน)	ร้อยละ
<b>เพศ</b>			
	ชาย	135	44.56
	หญิง	168	55.44
	รวม	303	100
<b>อายุ</b>			
	26-35 ปี	48	15.84
	36-45 ปี	125	41.25
	46 ปีขึ้นไป	130	42.91
	รวม	303	100
<b>ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม</b>			
	เจ้าของกิจการ	198	65.35
	ผู้จัดการ	105	34.65
	รวม	303	100
<b>สถานภาพ</b>			
	โสด	65	21.46
	สมรส	215	70.95
	หม้าย	18	5.94
	หย่าร้าง	5	1.65
	รวม	303	100
<b>ระดับการศึกษา</b>			
	ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	30	9.91
	มัธยมศึกษาตอนปลาย ปวช.	20	6.60
	อนุปริญญา/ ปวส.	25	8.25
	ปริญญาตรี	145	47.85
	สูงกว่าปริญญาตรี	83	27.39
	รวม	303	100

ตาราง 4.1 ปัจจัยพื้นฐาน (ต่อ)

ปัจจัยพื้นฐาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<b>ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ</b>		
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี	16	5.28
6-10 ปี	36	11.88
11-15 ปี	85	28.05
16 ปีขึ้นไป	166	54.79
รวม	303	100
<b>ประสบการณ์ทำงานในกิจการ</b>		
น้อยกว่า 5 ปี	8	2.64
5-10 ปี	47	15.52
11-15 ปี	57	18.81
มากกว่า 15 ปี	191	63.03
รวม	303	100
<b>จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์</b>		
วันจันทร์ ถึง วันศุกร์	5	1.65
วันจันทร์ ถึง วันเสาร์	258	85.15
เปิดบริการทุกวัน	40	13.20
รวม	303	100
<b>จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ</b>		
น้อยกว่าหรือ 10 คน	75	24.76
11-20 คน	66	21.78
21-30 คน	150	49.50
มากกว่า 30 คน ขึ้นไป	12	3.96
รวม	303	100
<b>รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี</b>		
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 1,000,000 บาท	66	21.79
1,000,001-3,000,000 บาท	50	16.50
3,000,001 – 5,000,000 บาท	98	32.34
มากกว่า 5,000,000 บาทขึ้นไป	89	29.37
รวม	303	100

**จากตารางที่ 4.1** จำนวน และร้อยละของปัจจัยพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่างสามารถอธิบายได้ดังนี้

**เพศ** พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย โดยเป็นเพศหญิง จำนวน 168 คน คิดเป็นร้อยละ 55.44 เป็นเพศชาย จำนวน 135 คน คิดเป็นร้อยละ 44.56

**อายุ** พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุ 46 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 42.91 รองลงมาอยู่ในช่วง 36-45 ปี คิดเป็นร้อยละ 41.25 และช่วงอายุ 26-35 ปี คิดเป็นร้อยละ 15.84 ตามลำดับ

**ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม** พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของกิจการจำนวน 198 คน คิดเป็นร้อยละ 65.35 ส่วนที่เหลือเป็นผู้จัดการจำนวน 105 คน คิดเป็นร้อยละ 34.65

**สถานภาพ** พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส จำนวน 215 คิดเป็นร้อยละ 70.95 รองลงมา มีสถานภาพโสด จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 21.46 สถานภาพเป็นหม้ายจำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 5.94 และสถานภาพ หย่าร้าง จำนวน 5 คน 1.65 ตามลำดับ

**ระดับการศึกษา** พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 145 คน คิดเป็นร้อยละ 47.85 รองลงมาสำเร็จการศึกษา สูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 83 คน คิดเป็นร้อยละ 27.39 สำเร็จการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 9.91 สำเร็จการศึกษา มัธยมศึกษาตอนปลาย ปวช. จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 6.60 และสำเร็จการศึกษา อนุปริญญา/ ปวส. จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 8.25 ตามลำดับ

**ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ** พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ ตั้งแต่ 16 ปีขึ้นไป จำนวน 166 คน คิดเป็นร้อยละ 54.79 รองลงมา มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 11-15 ปี จำนวน 85 คน คิดเป็นร้อยละ 28.05 มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6-10 ปี จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 11.88 และมีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการน้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 5.28 ตามลำดับ

**ประสบการณ์ทำงานในกิจการ** พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีประสบการณ์ทำงานในกิจการ มากกว่า 15 ปี จำนวน 191 คน คิดเป็นร้อยละ 63.03 รองลงมา มีประสบการณ์ 11-15 ปี จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 18.81 มีประสบการณ์ 5-10 ปี จำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 15.52 และมีประสบการณ์ น้อยกว่า 5 ปี จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.64 ตามลำดับ

**จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์** พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เปิดดำเนินงาน วันจันทร์ ถึง วันเสาร์จำนวน 258 คน คิดเป็นร้อยละ 85.15 รองลงมาเปิดบริการทุกวัน จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 13.20 และเปิดดำเนินงาน วันจันทร์ ถึง วันศุกร์ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.65

**จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ** พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีพนักงาน 21-30 คน จำนวน 150 คน คิดเป็นร้อยละ 49.50 มีพนักงาน 11-20 คน จำนวน 66 คน คิดเป็นร้อยละ 21.78 มีพนักงาน น้อยกว่าหรือ 10 คน จำนวน 75 คน คิดเป็นร้อยละ 24.76 และพนักงาน มากกว่า 30 คน ขึ้นไป จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 3.96

รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี 3,000,001 – 5,000,000 บาท จำนวน 98 คน คิดเป็นร้อยละ 32.34 มีรายได้มากกว่า 5,000,000 บาทขึ้นไป จำนวน 89 คน คิดเป็นร้อยละ 29.37 มีรายได้ของกิจการ ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 1,000,000 บาท จำนวน 66 คน คิดเป็นร้อยละ 21.79 และมีรายได้ของกิจการ 1,000,001-3,000,000 บาท จำนวน 50 คิดเป็นร้อยละ 16.50

ส่วนที่ 2 ปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ สำหรับธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็ก ในเขตกรุงเทพมหานคร : การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. โดยใช้สถิติค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

#### 4.2 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า

การวิเคราะห์ผลด้วยค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลระดับการปฏิบัติงานคลังสินค้าของธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็กในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร: การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ รายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.2 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า

การปฏิบัติงานคลังสินค้า	ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน S.D.	ระดับการ ปฏิบัติงาน
การรับสินค้า	4.22	0.41	มากที่สุด
การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม	4.17	0.36	มาก
การจัดเก็บสินค้า	4.04	0.38	มาก
การนำสินค้าออกตามใบสั่ง	4.02	0.35	มาก
การตรวจนับสินค้า	3.95	0.36	มาก
การรายงาน (Reporting)	3.94	0.44	มาก
โดยรวม	4.06	0.25	มาก

จากตารางที่ 4.2 พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีการปฏิบัติงานคลังสินค้าโดยรวมมีค่าเฉลี่ย 4.06 ซึ่งอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาโดยจำแนกตามกิจกรรมการปฏิบัติงานพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีการปฏิบัติงานในระดับมากที่สุดจำนวน 1 กิจกรรม คือ กิจกรรมการรับสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 และมีระดับการปฏิบัติงานอยู่ในระดับมากจำนวน 5 กิจกรรม โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยดังนี้ กิจกรรมการระบุประเภทและการจัดกลุ่มมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 กิจกรรมการจัดเก็บสินค้านี้มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 กิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.02 กิจกรรมการตรวจนับสินค้านี้มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 และกิจกรรมการรายงานมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.3 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการรับสินค้าเป็นรายข้อ

การปฏิบัติงานคลังสินค้า	ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน S.D.	ระดับการ ปฏิบัติงาน
<b>การรับสินค้า</b>			
-มีการกำหนดวันเวลา สถานที่ในการรับสินค้า	4.49	0.66	มากที่สุด
-มีการตรวจสอบความถูกต้องของเอกสาร ในการจัดส่ง	4.42	0.65	มากที่สุด
-มีการกำหนดบุคลากรที่ชัดเจนในการรับสินค้า	4.30	0.69	มากที่สุด
-มีการตรวจสอบความถูกต้องของจำนวน ขนาด น้ำหนัก ปริมาณ สินค้า	4.22	0.61	มากที่สุด
-มีการเก็บข้อมูลการรับสินค้าเป็นหมวดหมู่	4.22	0.61	มากที่สุด
-มีการกำหนดพื้นที่อย่างชัดเจนในการรับสินค้า	4.19	0.71	มาก
-มีการตรวจสอบสินค้าที่เสียหายเนื่องจากการขนส่ง	4.18	0.76	มาก
-มีการรายงานผลการรับสินค้าต่อเจ้าของ กิจการเมื่อเสร็จสิ้นกระบวนการ	4.01	0.81	มาก
-มีการตรวจสอบสินค้าก่อนเสมอ	3.97	0.87	มาก
<b>โดยรวมการรับสินค้า</b>	<b>4.22</b>	<b>0.41</b>	<b>มากที่สุด</b>

จากตารางที่ 4.3 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการรับสินค้าพบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการรับสินค้าโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการกำหนดวัน เวลา สถานที่ในการรับสินค้าในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.49 รองลงมา คือการตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารในการจัดส่ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 และถัดมา คือ การกำหนดบุคลากรที่ชัดเจนในการรับสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.4 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการระบุประเภทและการจัดกลุ่มเป็นรายข้อ

การปฏิบัติงานคลังสินค้า	ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน S.D.	ระดับการ ปฏิบัติงาน
<b>การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม</b>			
-มีการแยกประเภทสินค้าในการจัดเก็บสินค้า	4.39	0.61	มากที่สุด
-คำนึงถึงจำนวน ขนาด น้ำหนัก ปริมาณ ในการจัดเก็บสินค้า	4.23	0.63	มากที่สุด
-มีการแยกบรรจุสินค้าให้เหมาะสมในการจัด เก็บสินค้า	4.22	0.70	มากที่สุด
-มีการจัดกลุ่มสินค้าสำหรับการจัดเก็บสินค้า	4.21	0.72	มากที่สุด
-มีการคัดแยกเอกสารสำหรับระบุประเภท และการจัดกลุ่ม	4.15	0.70	มาก
-มีบุคลากรสำหรับปฏิบัติหน้าที่ในส่วนของ การระบุและการจัดกลุ่มสินค้า	4.08	0.73	มาก
-มีการจัดกลุ่มสินค้าเพื่อรอการจัดส่งในกรณีที่ สินค้าจัดส่งลูกค้าล่าช้า หรือสินค้าสั่งพิเศษ	3.93	0.84	มาก
<b>โดยรวมการระบุประเภทและการจัดกลุ่ม</b>	<b>4.17</b>	<b>0.36</b>	<b>มาก</b>

จากตารางที่ 4.4 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการระบุประเภทและการจัดกลุ่มเป็นรายข้อพบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการระบุประเภทและการจัดกลุ่มโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการแยกประเภทสินค้าในการจัดเก็บสินค้าในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 รองลงมา คือ การคำนึงถึงจำนวน ขนาด น้ำหนัก ปริมาณ ในการจัดเก็บสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 และถัดมา คือ มีการแยกบรรจุสินค้าให้เหมาะสมในการจัดเก็บสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.5 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมจัดเก็บสินค้าเป็นรายชื่อ

การปฏิบัติงานคลังสินค้า	ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน S.D.	ระดับการ ปฏิบัติงาน
<b>การจัดเก็บสินค้า</b>			
-มีการกำหนดบุคลากรเฉพาะในการเคลื่อนย้าย สินค้าเข้าที่จัดเก็บ	4.21	0.72	มากที่สุด
-มีการกำหนดตำแหน่งการจัดเก็บสินค้าตาม ความถี่ของการเคลื่อนย้ายสินค้าที่หยิบออก บ่อย และสินค้าที่รับเข้าบ่อย จัดเก็บไว้ในที่ เข้าถึงง่าย	4.21	0.74	มากที่สุด
-มีการเตรียมชั้นวาง พาเลท ในการจัดเก็บสินค้า	4.09	0.79	มาก
-มีการจัดเก็บสินค้าตามหลักการเข้าก่อน-ออก ก่อน (FIFO) สำหรับสินค้าที่ระบุอายุ ในการ เก็บรักษา	4.08	0.74	มาก
-มีการจัดเก็บสินค้าตามปริมาณการขาย เช่น สินค้าขายยกตั้ง	4.02	0.72	มาก
-มีอุปกรณ์ เครื่องมือในการจัดเก็บสินค้าเฉพาะ ที่ลดการออกแรงและการเคลื่อนไหวร่างกาย	4.00	0.85	มาก
-มีการกำหนดตำแหน่งการเก็บสินค้าที่แน่นอน	3.97	0.64	มาก
-มีบุคลากรรับผิดชอบชัดเจนในการดูแลสินค้า	3.96	0.72	มาก
-มีการแยกสินค้าที่มีสารเคมี สินค้าอันตราย	3.96	0.87	มาก
-มีการกำหนดตำแหน่งการจัดเก็บสินค้าตาม ความนิยมของสินค้า	3.95	0.72	มาก
-พื้นที่การเก็บสินค้ามีป้ายแสดงและคำอธิบาย ที่ชัดเจนเพื่อลดข้อผิดพลาด	3.95	0.79	มาก
<b>โดยรวมการจัดเก็บสินค้า</b>	<b>4.04</b>	<b>0.38</b>	<b>มาก</b>

จากตารางที่ 4.5 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า พบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการจัดเก็บสินค้าโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายชื่อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการกำหนดบุคลากรเฉพาะในการเคลื่อนย้ายสินค้าเข้าที่จัดเก็บ และการกำหนดตำแหน่งการจัดเก็บสินค้าตามความถี่ของการเคลื่อนย้ายสินค้าที่หยิบออกบ่อย และสินค้าที่รับเข้าบ่อย จัดเก็บไว้ในที่เข้าถึงง่ายในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 รองลงมา คือ การเตรียมชั้นวาง พาเลท ในการจัดเก็บสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.09 และรองมา คือ มีการจัดเก็บสินค้าตามหลักการเข้าก่อน-ออกก่อน(FIFO) สำหรับสินค้าที่ระบุอายุการเก็บรักษา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 ตามลำดับ



ตารางที่ 4.6 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้าจำแนกตามกิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่งเป็นรายข้อ

การปฏิบัติงานคลังสินค้า	ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน S.D.	ระดับการ ปฏิบัติงาน
<b>การนำสินค้าออกตามใบสั่ง</b>			
-มีใบสั่งสินค้าออกที่ชัดเจน มีการลงนามผู้อนุมัติ	4.15	0.71	มาก
-มีการตรวจสอบจำนวน ปริมาณ ความสมบูรณ์ของสินค้าก่อนนำสินค้าออก	4.10	0.71	มาก
-มีบุคลากรสำหรับการนำสินค้าออกตามใบสั่ง	4.07	0.73	มาก
-มีการเก็บรวบรวมใบสั่งสินค้าออกเป็นหมวดหมู่	4.05	0.70	มาก
-มีการกำหนดการหยิบสินค้าตามใบสั่งให้ครบถ้วนทุกรายการ	3.99	0.69	มาก
-มีการนำสินค้าออกโดยคัดแยกตามลูกค้า	3.97	0.79	มาก
-มีการกำหนดรูปแบบการหยิบที่ชัดเจนตามลักษณะสินค้า	3.95	0.77	มาก
-มีการรวมใบสั่งซื้อเพื่อหยิบตามตำแหน่งที่จัดเก็บสินค้า	3.94	0.78	มาก
- มีอุปกรณ์ เครื่องมือในการหยิบสินค้าเฉพาะที่ลดการออกแรงและการเคลื่อนไหวร่างกาย	3.92	0.72	มาก
<b>โดยรวมการนำสินค้าออกตามใบสั่ง</b>	<b>4.02</b>	<b>0.35</b>	<b>มาก</b>

จากตารางที่ 4.6 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่งพบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่งโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.02 ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมากเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการมีใบสั่งสินค้าออกที่ชัดเจน มีการลงนามผู้อนุมัติในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 รองลงมา คือ มีการตรวจสอบจำนวน ปริมาณ ความสมบูรณ์ของสินค้าก่อนนำสินค้าออกมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 และถัดมา คือ มีบุคลากรสำหรับการนำสินค้าออกตามใบสั่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.07 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.7 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการตรวจนับสินค้าเป็นรายข้อ

การปฏิบัติงานคลังสินค้า	ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน S.D.	ระดับการ ปฏิบัติงาน
<b>การตรวจนับสินค้า</b>			
- มีการตรวจนับสินค้าปกติเป็นประจำทุกเดือน	4.04	0.68	มาก
- มีการปรับปรุงข้อมูลเอกสารบันทึกจำนวน รับเข้า-จ่ายออก (สต็อกการ์ด) เป็นปัจจุบันทันที เมื่อมีการเคลื่อนไหวของสินค้า	4.02	0.72	มาก
- มีการวางแผนการตรวจนับ เช่น กำล้างคน เครื่องมือ วิธีการเดินตรวจนับ	4.00	0.64	มาก
- มีบุคลากรที่น่าเชื่อถือและไว้วางใจได้สำหรับ การตรวจนับสินค้า	3.99	0.72	มาก
- มีการทำเอกสารบันทึกจำนวนรับเข้า-จ่ายออก (สต็อกการ์ด) สินค้า ทุกตัวในคลัง	3.92	0.67	มาก
- มีการตรวจนับสินค้าที่มีมูลค่าสูงเป็นประจำ ทุกสัปดาห์	3.87	0.76	มาก
- มีการตรวจนับสินค้าตอนสิ้นงวดหรือสิ้นปี	3.82	0.76	มาก
<b>โดยรวมการตรวจนับสินค้า</b>	<b>3.95</b>	<b>0.36</b>	<b>มาก</b>

จากตารางที่ 4.7 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการตรวจนับสินค้า พบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการตรวจนับสินค้าโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการตรวจนับสินค้าปกติเป็นประจำทุกเดือนในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 รองลงมา คือ การปรับปรุงข้อมูลเอกสารบันทึกจำนวนรับเข้า-จ่ายออก (สต็อกการ์ด) เป็นปัจจุบันทันทีเมื่อมีการเคลื่อนไหวของสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.02 และถัดมา คือ การวางแผนการตรวจนับ เช่น กำล้างคนเครื่องมือ วิธีการเดินตรวจนับมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 ตามลำดับ

**ตารางที่ 4.8 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการรายงานเป็นรายข้อ**

การปฏิบัติงานคลังสินค้า	ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน S.D.	ระดับการ ปฏิบัติงาน
<b>การรายงาน</b>			
-เจ้าของกิจการรับทราบสรุปรายงานผลการปฏิบัติงานคลังสินค้าทุกเดือน	4.06	0.70	มาก
-มีบุคลากรสำหรับปฏิบัติหน้าที่เก็บข้อมูลและทำสรุปรายงานผลการรายงาน	3.99	0.69	มาก
-มีการวิเคราะห์ผลจากข้อมูลการรายงานเพื่อปรับปรุงกระบวนการ	3.89	0.68	มาก
-มีการเก็บเอกสารการรายงานสินค้าเป็นหมวดหมู่	3.88	0.72	มาก
-สามารถตรวจสอบเอกสารการรายงานสินค้าย้อนหลังได้	3.86	0.86	มาก
<b>โดยรวมการรายงาน</b>	<b>3.94</b>	<b>0.44</b>	<b>มาก</b>

จากตารางที่ 4.8 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการรายงานพบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการรายงานโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับเจ้าของกิจการรับทราบสรุปรายงานผลการปฏิบัติงานคลังสินค้าทุกเดือนในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06 รองลงมา คือ มีบุคลากรสำหรับปฏิบัติหน้าที่เก็บข้อมูลและทำสรุปรายงานผลการรายงานมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.99 และ ถัดมา คือ มีการวิเคราะห์ผลจากข้อมูลการรายงานเพื่อปรับปรุงกระบวนการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89 ตามลำดับ

ส่วนที่ 3 วิเคราะห์เปรียบเทียบปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบ โลจิสติกส์ สำหรับธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็ก ในเขตกรุงเทพมหานคร : การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. จำแนกตามปัจจัยประเภทธุรกิจและประเภทสินค้าที่ส่งออก โดยใช้สถิติ t-test

ตารางที่ 4.9 ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ : กรณีศึกษาธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก ในเขตกรุงเทพมหานคร. การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่จำแนกตามเพศ

การเจริญเติบโต	ชาย		หญิง		t จำนวน	t ตาราง	p-value
	$\bar{x}$	S.D.	$\bar{x}$	SD			
ความได้เปรียบการแข่งขัน	3.90	0.33	3.99	0.33	0.83	1.65	0.03*
ความสามารถในการทำกำไร	3.89	0.39	3.94	0.34	0.14	1.65	0.19
การขยายตัวของส่วนครองตลาด	4.05	0.39	4.08	0.33	0.11	1.65	0.48
การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	4.08	0.33	4.17	0.37	0.45	1.65	0.64
<b>รวม</b>	<b>4.00</b>	<b>0.23</b>	<b>4.04</b>	<b>0.26</b>	<b>0.19</b>	<b>1.65</b>	<b>0.14</b>

\*p < .05

จากตารางที่ 4.9 ผลการทดสอบจากค่า t ที่ได้จากการคำนวณ มีค่าน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตารางทำให้สรุปได้ว่าค่า t จากการคำนวณอยู่ในขอบเขตที่ยอมรับ  $H_0$  ปฏิเสธ  $H_1$  แสดงว่าเพศที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง - ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร. จำแนกตามเพศ ไม่แตกต่างกันเมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ความสามารถในการทำกำไร การขยายตัวของส่วนครองตลาด การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าเพศที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.10 ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตธุรกิจค้าส่ง - ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร.การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ จำแนกตามอายุ

การเจริญเติบโต	F จากการคำนวณ	p-value
ความได้เปรียบการแข่งขัน	4.75	0.01*
ความสามารถในการทำกำไร	2.48	0.08
การขยายตัวของส่วนครองตลาด	5.27	0.01*
การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	0.72	0.49
<b>รวม</b>	<b>3.20</b>	<b>0.04*</b>

\*p < .05

จากตารางที่ 4.10 พบว่าค่า p-value น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ อยู่ในขอบเขตที่ ปฏิเสธ  $H_0$  ยอมรับ  $H_1$  แสดงว่าอายุที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร. โดยรวมแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า การเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน และด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาดพบว่าค่า p-value น้อยกว่า 0.05 สรุปได้ว่า อายุที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตด้านดังกล่าวแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อนำผลต่างของค่าเฉลี่ยสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน และด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาดจำแนกตามอายุเป็นรายคู่ ดังแสดงในตารางที่ 4.11

ตารางที่ 4.11 ผลต่างของค่าเฉลี่ยสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. จำแนกตามอายุเป็นรายคู่

การเจริญเติบโต	อายุ	อายุ		
		26-35 ปี	36-45ปี	46ปีขึ้นไป
<b>ด้านความได้เปรียบการแข่งขัน</b>				
-กิจการมีหน้าร้านที่ทันสมัย	ค่าเฉลี่ย	4.13	3.81	3.93
นำเชือถือ สินค้าแบ่งประเภท	26-35 ปี	4.13	-	0.04*
ชัดเจนเลือกดูง่าย	36-45ปี	3.93	-	0.43
	46ปีขึ้นไป	3.93	-	-
<b>ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด</b>				
-กิจการสามารถรักษาลูกค้าเก่าได้	ค่าเฉลี่ย	4.39	4.04	4.04
	26-35 ปี	4.39	-	0.03*
	36-45ปี	4.04	-	0.99
	46ปีขึ้นไป	4.04	-	-
-กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อ	ค่าเฉลี่ย	4.11	3.82	4.07
สำรวจทิศทางการตลาด	26-35 ปี	4.11	-	0.13
	36-45ปี	3.82	-	0.03*
	46ปีขึ้นไป	4.07	-	-
-กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อ	ค่าเฉลี่ย	4.39	3.99	3.88
พบปะลูกค้าเก่า และหาลูกค้าใหม่	26-35 ปี	4.11	-	0.13
	36-45ปี	3.99	-	0.03*
	46ปีขึ้นไป	3.88	-	-

จากตารางที่ 4.11 พบว่า อายุมีผลต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์ผล สะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน และด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาดแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี พบความแตกต่างในด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน คือ กิจการมีหน้าร้านที่ทันสมัยน่าเชื่อถือ สินค้าแบ่งประเภทชัดเจน เลือกลง่าย

กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี และกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด คือ กิจการสามารถรักษาลูกค้ารายเก่าได้

กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี และกลุ่มตัวอย่างที่อายุ 46 ปี ขึ้น พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด คือ กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อสำรวจทิศทางของตลาด

กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี และกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด คือ กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อพบปะลูกค้าเก่าและหาลูกค้าใหม่

**ตารางที่ 4.12** ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์ผล สะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. จำแนกตามตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม

การเจริญเติบโต	เจ้าของกิจการ		ผู้จัดการ		t	t	p-value
	$\bar{x}$	S.D.	$\bar{x}$	SD	คำนวณ	ตาราง	
ความได้เปรียบการแข่งขัน	3.95	0.34	3.94	0.31	0.03	1.65	0.97
ความสามารถในการทำกำไร	3.92	0.39	3.90	0.31	0.49	1.65	0.62
การขยายตัวของส่วนครองตลาด	4.07	0.38	4.05	0.31	0.35	1.65	0.72
การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	4.08	0.33	4.17	0.37	0.45	1.65	0.32
<b>รวม</b>	<b>4.02</b>	<b>0.30</b>	<b>4.02</b>	<b>0.21</b>	<b>0.04</b>	<b>1.65</b>	<b>0.96</b>

\*p < .05

จากตารางที่ 4.12 ผลการทดสอบจากค่า t ที่ได้จากการคำนวณมีค่าน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตารางทำให้สรุปได้ว่า ค่า t จากการคำนวณอยู่ในขอบเขตที่ยอมรับ  $H_0$  ปฏิเสธ  $H_1$  แสดงว่าตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถามที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์ผล สะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. โดยรวมไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ความสามารถในการทำกำไร การขยายตัวของส่วนครองตลาด การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถามที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

**ตารางที่ 4.13** ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – คำปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์ผล สะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ จำแนกตามสถานภาพ

การเจริญเติบโต	โสด		สมรส		t	t	p-value
	$\bar{x}$	S.D.	$\bar{x}$	SD	คำนวณ	ตาราง	
ความได้เปรียบการแข่งขัน	3.86	0.27	3.96	0.35	2.93	1.65	0.08
ความสามารถในการทำกำไร	3.88	0.27	3.92	0.39	6.20	1.65	0.02*
การขยายตัวของส่วนครองตลาด	4.04	0.30	4.07	0.38	3.29	1.65	0.07
การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	4.10	0.31	4.18	0.40	3.14	1.65	0.08
<b>รวม</b>	<b>3.97</b>	<b>0.20</b>	<b>4.02</b>	<b>0.21</b>	<b>0.04</b>	<b>1.65</b>	<b>0.01*</b>

\*p < .05

จากตารางที่ 4.13 ผลการทดสอบจากค่า t ที่ได้จากการคำนวณ มีค่ามากกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตารางทำให้สรุปได้ว่า ค่า t จากการคำนวณอยู่ในขอบเขตที่ปฏิเสธ  $H_0$  ยอมรับ  $H_1$  แสดงว่าสถานภาพที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – คำปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์ผล สะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่โดยรวมแตกต่างกัน

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ความสามารถในการทำกำไร การขยายตัวของส่วนครองตลาด การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณมากกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถามที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

**ตารางที่ 4.14** ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – คำปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์ผล สะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ จำแนกตามระดับการศึกษา

การเจริญเติบโต	F จากการคำนวณ	p-value
ความได้เปรียบการแข่งขัน	1.93	0.15
ความสามารถในการทำกำไร	1.74	0.18
การขยายตัวของส่วนครองตลาด	3.74	0.03*
การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	0.18	0.84
<b>รวม</b>	<b>2.36</b>	<b>0.10</b>

\*p < .05

จากตารางที่ 4.14 พบว่า ค่า p-value มากกว่า 0.05 นั่นคือ อยู่ในขอบเขตที่ ยอมรับ  $H_0$  ปฏิเสธ  $H_1$  แสดงว่าระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – คำปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร โดยรวมไม่แตกต่างกันเมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด ค่า p-value น้อยกว่า 0.05สรุปได้ว่า ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการ

เจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค่าปัสสิกในเขตกรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์ผล สะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ด้านดังกล่าวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

**ตารางที่ 4.15** ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค่าปัสสิกในเขตกรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์ผล สะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ จำแนกตามระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ

การเจริญเติบโต	F จากการคำนวณ	p-value
ความได้เปรียบการแข่งขัน	1.82	0.16
ความสามารถในการทำกำไร	2.94	0.05*
การขยายตัวของส่วนครองตลาด	10.69	0.03*
การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	0.24	0.79
<b>รวม</b>	<b>3.45</b>	<b>0.03*</b>

\*p < .05

จากตารางที่ 4.15 พบว่า ค่า p-value น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ อยู่ในขอบเขตที่ปฏิเสธ  $H_0$  ยอมรับ  $H_1$  แสดงว่าระยะเวลาดำเนินงานของกิจการที่แตกต่างกัน มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค่าปัสสิกในเขตกรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์ผล สะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่โดยรวมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านความสามารถในการทำกำไร และด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด พบว่า ค่า p-value น้อยกว่า 0.05 สรุปได้ว่าระยะเวลาดำเนินงานของกิจการที่แตกต่างกัน มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค่าปัสสิกในเขตกรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์ผล สะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ ด้านดังกล่าวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

**ตารางที่ 4.16** ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค่าปัสสิกในเขตกรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์ผล สะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ จำแนกตามประสบการณ์ทำงาน

การเจริญเติบโต	F จากการคำนวณ	p-value
ความได้เปรียบการแข่งขัน	0.66	0.52
ความสามารถในการทำกำไร	1.14	0.32
การขยายตัวของส่วนครองตลาด	6.12	0.00*
การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	0.68	0.51
<b>รวม</b>	<b>1.76</b>	<b>0.17</b>

\*p < .05

จากตารางที่ 4.16 พบว่า ค่า p-value มากกว่า 0.05 นั่นคือ อยู่ในขอบเขตที่ยอมรับ  $H_0$  ปฏิเสธ  $H_1$  แสดงว่าประสบการณ์ทำงานที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค่าปัสสิกในเขตกรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์ผล สะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่โดยรวมไม่



แตกต่างกันเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาดพบว่า ค่า p-value น้อยกว่า 0.05 สรุปได้ว่า ประสิทธิภาพทำงานที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตด้านดังกล่าวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

**ตารางที่ 4.17** ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง –ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกตามจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์

การเจริญเติบโต	จันทร์-เสาร์		ทุกวัน		t	t	p-value
	$\bar{x}$	S.D.	$\bar{x}$	SD	คำนวณ	ตาราง	
ความได้เปรียบการแข่งขัน	3.92	0.32	4.07	0.37	1.18	1.65	0.28
ความสามารถในการทำกำไร	3.89	0.35	4.03	0.41	2.34	1.65	0.13
การขยายตัวของส่วนครองตลาด	4.03	0.34	4.20	0.42	5.98	1.65	0.02*
การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	4.16	0.38	4.17	0.41	1.44	1.65	0.23
<b>รวม</b>	<b>3.97</b>	<b>0.26</b>	<b>4.12</b>	<b>0.34</b>	<b>5.24</b>	<b>1.65</b>	<b>0.02*</b>

\*p < .05

จากตารางที่ 4.17 ผลการทดสอบจากค่า t ที่ได้จากการคำนวณ มีค่ามากกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตารางทำให้สรุปได้ว่าค่า t จากการคำนวณอยู่ในขอบเขตที่ ปฏิเสธ  $H_0$  ยอมรับ  $H_1$  แสดงว่าจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ที่ต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง –ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานครโดยรวมแตกต่างกัน

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ที่ต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

**ตารางที่ 4.18** ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง –ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกตามจำนวนพนักงาน

การเจริญเติบโต	น้อยกว่า10คน		11-20คน		t	t	p-value
	$\bar{x}$	S.D.	$\bar{x}$	SD	คำนวณ	ตาราง	
ความได้เปรียบการแข่งขัน	3.93	0.30	0.36	0.36	2.71	1.65	0.10
ความสามารถในการทำกำไร	3.93	0.36	0.37	0.37	0.07	1.65	0.80
การขยายตัวของส่วนครองตลาด	4.11	0.34	0.37	0.37	1.89	1.65	0.17
การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	4.19	0.37	4.21	0.35	0.11	1.65	0.74
<b>รวม</b>	<b>4.04</b>	<b>0.25</b>	<b>4.12</b>	<b>0.34</b>	<b>0.34</b>	<b>1.65</b>	<b>0.08</b>

\*p < .05

**จากตารางที่ 4.18** ผลการทดสอบจากค่า  $t$  ที่ได้จากจากการคำนวณ มีค่ามากกว่าค่า  $t$  ที่ได้จากการเปิดตารางทำให้สรุปได้ว่า ค่า  $t$  จากการคำนวณอยู่ในขอบเขตที่ ปฏิเสธ  $H_0$  ยอมรับ  $H_1$  แสดงว่าจำนวนพนักงานที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง –ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานครโดยรวมแตกต่างกัน

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นความสามารถในการทำกำไร การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนมีค่า  $t$  ที่ได้จากการคำนวณน้อยกว่าค่า  $t$  ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าจำนวนพนักงานที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

**ตารางที่ 4.19** ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง –ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกตามจำนวนตามรายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี

การเจริญเติบโต	F จากการคำนวณ	p-value
ความได้เปรียบการแข่งขัน	2.15	0.09
ความสามารถในการทำกำไร	0.63	0.59
การขยายตัวของส่วนครองตลาด	0.27	0.84
การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	1.09	0.35
<b>รวม</b>	<b>1.08</b>	<b>0.35</b>

**จากตารางที่ 4.19** พบว่า ค่า  $p$ -value มากกว่า 0.05 นั้น คือ อยู่ในขอบเขตที่ ยอมรับ  $H_0$  ปฏิเสธ  $H_1$  แสดงว่ารายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปีที่มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง –ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร โดยรวมไม่แตกต่างกัน

#### ส่วนที่ 4 ปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะการวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่

1. ทำควรมีมีการกำหนดวันเวลา สถานที่ในการรับสินค้าธุรกิจค้าส่ง –ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร
2. ควรมีมีการแยกบรรจุสินค้าให้เหมาะสมในการจัดเก็บสินค้า
3. ควรเร่งเห็นถึงความจำเป็นมีการกำหนดบุคลากรเฉพาะในการเคลื่อนย้าย สินค้าเข้าที่จัดเก็บ
4. มีการเก็บเอกสารการรายงานสินค้าเป็น ให้หมวดหมู่
5. ไม่ควรมองข้ามถึงผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. ด้านความได้เปรียบ

ทางการแข่งขัน และด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด