

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนะของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย
อำเภอผาขาว จังหวัดเลย

The most preferable characteristics of a sugar cane intermediary
from the customer's point of view at Pha Khao, Loei

มิรุณตรี คำมา*
(Miruntee Kamma*)

* คณะบริหารธุรกิจบัณฑิต วิทยาลัยพิชญบัณฑิต จังหวัดหนองบัวลำภู

* Faculty of Business Administration, Phichitbandit College, Nong Bua Lam Phu Province, Thailand

* Corresponding author E-mail: miruntee_f@hotmail.com

Article history:

Received 1 November 2024

Revised 1 November 2025

Accepted 7 November 2025

SIMILARITY INDEX = 17.16 %

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนะของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาว จังหวัดเลย จำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษาและระยะเวลาการเป็นลูกค้าของธุรกิจลานอ้อย กลุ่มตัวอย่างคือ ลูกค้าผู้มารับบริการธุรกิจลานอ้อยในเขตอำเภอผาขาว จังหวัดเลย จำนวน 382 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นแบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สถิติที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน ได้แก่ t-test Independent การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว

ผลการวิจัยพบว่า

1. คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ ตามทัศนะของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาว จังหวัดเลย โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่าอยู่ในระดับมากทุกด้าน โดยด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ด้านคุณธรรมจริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพ รองลงมาคือ ด้านมนุษยสัมพันธ์ ด้านวิสัยทัศน์ ด้านบุคลิกภาพ ด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือด้านความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพ ตามลำดับ

2. ลูกค้าที่มีเพศ อายุ ระดับการศึกษาและระยะเวลาในการเป็นลูกค้าธุรกิจลานอ้อยแตกต่างกันมีทัศนะเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในภาพรวมไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งลูกค้าที่มีเพศแตกต่างกันมีทัศนะเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในด้านมนุษยสัมพันธ์แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และลูกค้าที่มีระยะเวลาในการเป็นลูกค้าธุรกิจลานอ้อยแตกต่างกันมีทัศนะเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในด้านวิสัยทัศน์แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

คำสำคัญ : คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อย

Abstract

This study's purpose is for studying the most preferable characteristics of a sugar cane intermediary from the customer's point of view at Pha Khao,Loei and comparing the difference of the most preferable characteristics of a sugar cane intermediary from the customer's point of view at Pha Khao,Loei by sexes, age, education and how long they have been customers. The samples groups are the customers 382 persons. The tool of data collection was the survey questionnaire. Data was analyzed by frequency, percentage, means, standard deviation and statistics for test hypothesis were t-test Independent and Analysis of variance.

The result showed that:

1. The overall of the most preferable characteristics of a sugar cane intermediary from the customer's point of view at Pha Khao,Loei were at much level and when considered in each factor, found that the average into were at much level all factor. The highest mean factor is the ethics and professional conduct , the relations, the vision and the personality. The lowest average is the professional knowledge .

2. Customers with different genders, ages, educational levels, and durations of being customers of sugarcane businesses do not have different overall point of views on sugarcane businesses owner's desirable characteristics which have significance level at 0.05.

However, customers with different genders have different point of views on interpersonal skills of sugarcane businesses owner's desirable characteristics which have significance level at 0.05. Moreover, customers with different durations of being sugarcane businesses customers have different point of views on visions of sugarcane businesses owner's desirable characteristics which have significance level at 0.05.

Keywords: Businesses owner's characteristics, Sugarcane businesses owner's

1. บทนำ

เกษตรกรส่วนหนึ่งสนใจเปลี่ยนมาขายอ้อยให้กับลานรับซื้ออ้อยแทนการขายอ้อยให้กับโรงงาน เพราะราคา ความสะดวกในการขายหรือการที่ไม่ต้องมีข้อผูกมัดใด ๆ ลานรับซื้ออ้อยจะอยู่ใกล้แหล่งพื้นที่ปลูกอ้อย เกษตรกรจึงสะดวกประหยัดค่าขนส่งในการนำอ้อยมาขาย เกษตรกรสามารถใช้รถไถเดินตามหรือรถไถนั่งขับทำให้ประหยัดค่าใช้จ่าย เกษตรกรยังตัดอ้อยในปริมาณตามจำนวนแรงงานในครอบครัวและนำมาขายสามารถลดรายจ่ายค่าแรงงานได้อีกทางหนึ่ง เป็นไปได้ว่าปัจจัยเหล่านี้ทำให้มีเกษตรกรผู้ปลูกอ้อยมีแนวโน้มหันไปขายอ้อยให้กับลานรับซื้ออ้อยเพิ่มขึ้น กล่าวคือเกษตรกรจะเลือกทางเลือกที่ให้ผลตอบแทนสูงสุด และถึงแม้ว่าเกษตรกรบางส่วนจะมีโควตากับทางโรงงานก็ยังหันไปขายอ้อยให้กับลานรับซื้ออ้อยรวมไปถึงเกษตรกรรายย่อยบางรายที่เคยเป็นลูกไร่ของหัวหน้าโควตาต่าง ๆ และเกษตรกรรายใหม่ที่ไม่ได้ทำโควตากับทางโรงงานไว้ก็นำผลผลิตของตนไปขายให้กับลานรับซื้ออ้อยมากขึ้นเนื่องจากเกษตรกรสามารถเลือกแหล่งรับซื้อที่ตนจะนำอ้อยไปขายได้ตามความพึงพอใจของตน

จังหวัดเลยอยู่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่มีพื้นที่ปลูกอ้อยอยู่ในอันดับ 5 ของภาค (สำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาล, รายงานพื้นที่ปลูกอ้อยและผลผลิตอ้อย 2566/2567) มีผู้ประกอบการในธุรกิจลานอ้อยทั้งสิ้น 82 ลาน ซึ่งเป็นอำเภอที่มีจำนวนของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยมากที่สุดคือ อำเภอผาขาว จำนวน 22 แห่ง รองลงมาคือ อำเภอหนองหิน จำนวน 18 แห่ง อำเภอเอราวัณ จำนวน 16 แห่ง อำเภอวังสะพุง 14 แห่ง อำเภอภูหลวง 10 แห่ง และอำเภอภูกระดึง 2 แห่ง ในอำเภอผาขาวส่วนมาก ผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยจะเป็นเจ้าของคนเดียวและจะมีลูกค้าที่เป็นลูกค้าประจำและลูกค้าที่เป็นลูกค้าที่เข้ามาขายให้กับลานอ้อยในกรณีที่ลานอ้อยอื่นเต็ม (สำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาล, รายงานพื้นที่ปลูกอ้อยและผลผลิตอ้อย 2566/2567) ซึ่งพิจารณาจากจำนวนของผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจลานอ้อยในอำเภอผาขาว เห็นว่าจำนวนของผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจลานอ้อยในอำเภอผาขาว มีจำนวนมากที่สุดในจังหวัดเลย เพราะในพื้นที่มีการปลูกอ้อยจำนวนมาก ซึ่งตั้งอยู่ใกล้กับโรงงานน้ำตาลที่เป็นแหล่งรับซื้อผลผลิตจากผู้ประกอบการ จึงทำให้เกิดการแข่งขันกันระหว่างผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจลานอ้อยเพิ่มขึ้นเพราะเมื่อมีแหล่งรับซื้อผลผลิตอยู่ใกล้ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการขนส่งลดลงและผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยมีโอกาที่จะสร้างกำไรได้มากกว่าผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่อยู่ในอำเภออื่น

อย่างไรก็ตามอัตราการเติบโตของธุรกิจลานอ้อยในอำเภอผาขาวมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยต้องแข่งขันและนำกลยุทธ์มาใช้ในการเรียกลูกค้าเข้ามาขายอ้อยให้แก่ตนเอง เพื่อการอยู่รอดในสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรง โดยคุณลักษณะของผู้ประกอบการจะมีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวตลอดจนเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาทักษะและความสามารถของผู้ประกอบการ

เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจจำเป็นต้องปรับตัวปรับปรุงและพัฒนากรอบแนวคิด วิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยมให้สอดคล้องกับระบบเศรษฐกิจ ด้วยการวางแผนธุรกิจให้มีมาตรฐาน และปัญหาของธุรกิจลานอ้อยส่วนมากจะมาจากธุรกิจลักษณะครอบครัว ซึ่งมีความสามารถในการปรับปรุงโครงสร้างการบริหารจัดการต่างๆ ของกิจการได้ไม่รวดเร็ว ซึ่งขาดความรู้ในด้านการจัดการหรือการบริหาร ดังนั้นคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่เกษตรกรต้องการในด้านบุคลิกภาพ ด้านมนุษยสัมพันธ์ ด้านคุณธรรมจริยธรรม ในวิชาชีพ ด้านวิสัยทัศน์และด้านความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการควรจะนำมาพัฒนาตนเองและธุรกิจลานอ้อยให้ประสบความสำเร็จและเป็นไปตามเป้าหมายขององค์การต่อไป

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนะของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาว จังหวัดเลย เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่จะ

สามารถพัฒนาธุรกิจของตนเองให้มีความเจริญเติบโต สามารถยกระดับกิจการของตนเองและเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจ และเป็นการจูงใจในการสนับสนุนการตัดสินใจของเกษตรกรในการเลือกนำอ้อยมาขายให้กับลานรับซื้ออ้อย

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนะของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาว จังหวัดเลย
2. เพื่อเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนะของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาว จังหวัดเลย จำแนกตาม เพศ อายุ ระดับการศึกษา และระยะเวลาการเป็นลูกค้าของธุรกิจลานอ้อย

2. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการ

สำคัญสุด สิทธิฐานนท์ และ พิทักษ์ ศิริวงศ์ (2560) กล่าวว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ริเริ่มจัดตั้งธุรกิจด้วยตนเองและเป็นเจ้าของธุรกิจนั้น มีการประยุกต์ใช้ความรู้และความสามารถของตนเองในเรื่องของการบริหารจัดการ ใช้ความคิดสร้างสรรค์มาช่วยในการวางแผนดำเนินการจัดการ บริหาร และพัฒนาธุรกิจ โดยผู้ประกอบการนั้นต้องสามารถแบกรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งการบริหารจัดการธุรกิจนั้นมีจุดประสงค์หลักคือความสำเร็จของธุรกิจในลักษณะของผลกำไรและความเจริญก้าวหน้าของธุรกิจ

พัทธมน ธรรมธรรมานนท์ (2564) ผู้ประกอบการหมายถึง ผู้ที่เริ่มก่อตั้งเป็นเจ้าของธุรกิจหรือเป็นหุ้นส่วน ซึ่งต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ด้านการบริหารจัดการธุรกิจ โดยมีการวางแผนการดำเนินธุรกิจจากการนำปัจจัยการผลิตต่าง ๆ มาใช้ในการดำเนินงานเพื่อหวังผลกำไรและมองไปจนถึงความสำเร็จของธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการมีหน้าที่คอยมองหาโอกาสทางธุรกิจเพื่อนำมาใช้เป็นช่องทางสำหรับการดำเนินธุรกิจ โดยต้องเป็นผู้ที่สามารถแบกรับความเสี่ยง และยอมรับความเสี่ยงหรือปัญหาต่าง ๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในอนาคต นอกจากตัวผู้ประกอบการแล้วปัจจัยทางธุรกิจก็ถือว่าเป็นปัจจัยหรือ ตัวแปรสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจได้ประสบความสำเร็จด้วยเช่นเดียวกัน

จากการสรุปข้างต้นผู้วิจัยได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่ก่อตั้งกิจการธุรกิจ หรือผู้เป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วนธุรกิจดำเนินการ โดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นกับธุรกิจโดยมุ่งหวังผลกำไรตอบแทน และมุ่งมั่นในผลสำเร็จโดยการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ ด้วยการบริหารจัดการทรัพยากรที่มีอยู่ด้วยความคิดสร้างสรรค์อย่างมีประสิทธิภาพ

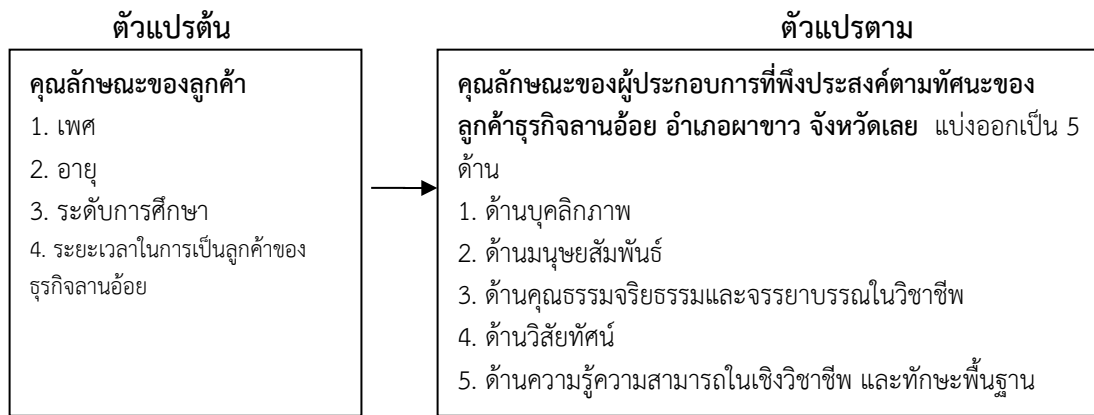
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

ภารดี อนันต์นาวิ (2551) กล่าวว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการ หรือผู้นำว่าเป็นเรื่องของคุณลักษณะที่มีอยู่ในตัวบุคคล สามารถที่จะเรียนรู้สั่งสมประสบการณ์ ฝึกฝน พัฒนาตนให้เป็นผู้นำหรือผู้ประกอบการที่ดีได้

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ หมายถึง ลักษณะส่วนตัวของผู้ที่ต้องการจะเริ่มทำธุรกิจนั้นเป็นสิ่งสำคัญที่จะสามารถนำไปปรับใช้ ต่อยอดในการทำธุรกิจได้ อีกทั้งยังเป็นเกณฑ์ตัวชี้วัดความสำเร็จในการทำธุรกิจของบุคคลนั้นได้ในระดับที่ค่อนข้างสูงอีกด้วย จากการสรุปข้างต้นผู้วิจัยได้ให้ความหมายของคุณลักษณะของผู้ประกอบการ หมายถึง ลักษณะที่ต้องการให้เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นสิ่งที่อยู่ภายใน

ตัวของผู้ประกอบการและไม่ใช่แค่เพียงลักษณะทางบุคลิกภาพของผู้ประกอบการ แต่ยังรวมถึงทัศนคติและลักษณะพฤติกรรมที่ผู้ประกอบการได้ปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจประกอบไปด้วย 5 ด้าน คือ ด้านบุคลิกภาพ ด้านมนุษยสัมพันธ์ ด้านคุณธรรมจริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพ ด้านวิสัยทัศน์ ด้านความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพ

กรอบแนวคิดในการวิจัย



แผนภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

3. วิธีดำเนินการการวิจัย

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร ได้แก่ ลูกค้าของธุรกิจลานอ้อยในพื้นที่อำเภอผาขาว จังหวัดเลย มีจำนวนทั้งสิ้นจำนวน 8,100 คน (สำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาล, รายงานพื้นที่ปลูกอ้อยและผลผลิตอ้อย 2566/2567) ได้แก่ ลูกค้าผู้ที่มารับบริการลานรับซื้ออ้อยในพื้นที่อำเภอผาขาว จังหวัดเลย โดยกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างใช้สูตรของทาโรยามาเน ที่ความคลาดเคลื่อนร้อยละ 5 จะได้จำนวน 382 คน ดังนั้นจะมีจำนวนหน่วยตัวอย่างทั้งสิ้น 382 คน

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

จำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่างผู้วิจัยสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญและนำแบบสอบถามไปแจกในช่วงเดือนมกราคม 2567 ถึงเดือนมีนาคม 2567 แบ่งเป็น 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของลูกค้าผู้มาใช้บริการลานรับซื้ออ้อย ประกอบด้วย ข้อมูลเกี่ยวกับเพศ อายุ ระดับการศึกษา และระยะเวลาการเป็นลูกค้าธุรกิจลานอ้อย มีลักษณะของคำถามเป็นแบบให้เลือกตอบ

ตอนที่ 2 แบบสอบถามคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนะของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาว จังหวัดเลย ประกอบด้วย 5 ด้าน คือ ด้านบุคลิกภาพ ด้านมนุษยสัมพันธ์ ด้านคุณธรรมจริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพ ด้านวิสัยทัศน์ และด้านความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพและทักษะพื้นฐาน มีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการแจกแบบสอบถามด้วยตนเอง โดยนำแบบสอบถามไปเก็บรวบรวมข้อมูลจากลูกค้าธุรกิจลานอ้อยในเขตอำเภอผาขาว จำนวน 22 แห่ง เมื่อดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลเสร็จสิ้นแล้วผู้วิจัยนำแบบสอบถามมาวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ ดังนี้

การวิเคราะห์กลุ่มตัวอย่าง ใช้สถิติพรรณนาและสถิติเชิงอนุมานโดยผู้วิจัยเลือกใช้ความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และสถิติสรุปอ้างอิง ด้วยการทดสอบที (Independent t test) และการวิเคราะห์หาความแปรปรวนแบบทางเดียว (One-way ANOVA)

3.5 สถิติที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ สถิติพรรณนาและสถิติเชิงอนุมานซึ่งจะใช้ทดสอบความแตกต่างของคุณลักษณะของผู้ประกอบการจำแนกตามลักษณะทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ฉานินทร์ ศิลป์จารุ, 2550)

1. สถิติเชิงพรรณนา วิเคราะห์คุณลักษณะทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยใช้ความถี่และร้อยละ และวิเคราะห์คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนคติของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาว จังหวัดเลย โดยใช้ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)

2. สถิติเชิงอนุมาน ทดสอบสมมติฐานเพื่อทดสอบความแตกต่างของคุณลักษณะในประชากร 2 กลุ่ม โดยใช้สถิติ t-test independent และทดสอบสมมติฐานเพื่อทดสอบความแตกต่างของคุณลักษณะในประชากรตั้งแต่ 3 กลุ่มขึ้นไปโดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว (One Way ANOVA)

4. ผลการวิจัย

4.1 ผลการวิจัยพบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ ตามทัศนคติของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาว จังหวัดเลยโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ทุกด้านมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือด้านคุณธรรมจริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพ รองลงมาคือด้านมนุษยสัมพันธ์ ด้านวิสัยทัศน์ ด้านบุคลิกภาพ ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด คือ ด้านความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพ ตามลำดับ การวิจัยคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนคติของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาว จังหวัดเลย จำแนกตามรายด้าน

1) ด้านบุคลิกภาพ ผลการวิจัยพบว่าของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนคติของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาว จังหวัดเลย ในด้านบุคลิกภาพโดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าทุกข้อมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ผู้ประกอบการมีความกระตือรือร้น เอาใจใส่ และสนใจงาน รองลงมาคือ ผู้ประกอบการมีภาพลักษณ์ที่ดี น่าเชื่อถือ และไว้วางใจได้ ผู้ประกอบการมีความสุภาพ อ่อนน้อมและถ่อมตน ผู้ประกอบการมีการแสดงออกทางอารมณ์ได้อย่างเหมาะสมและควบคุมอารมณ์ได้ ผู้ประกอบการมีการยิ้มแย้มแจ่มใสและมีชีวิตชีวา ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ผู้ประกอบการมีการแต่งกายสุภาพ สะอาด เรียบร้อยและเหมาะสมกับอาชีพ ตามลำดับ

2) ด้านมนุษยสัมพันธ์ ผลการวิจัยพบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนคติของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาว จังหวัดเลย ในด้านมนุษยสัมพันธ์ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าทุกข้อมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากโดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ผู้ประกอบการมีความพร้อมที่จะให้บริการลูกค้าอยู่เสมอ รองลงมาคือ ผู้ประกอบการหลีกเลี่ยงการขัดแย้งหรือโต้เถียงกับลูกค้า ผู้ประกอบการเป็นที่พึ่งช่วยเหลือให้บริการลูกค้า ผู้ประกอบการมีมนุษยสัมพันธ์ เข้ากับบุคคลได้ทุกระดับ ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือผู้ประกอบการมีความเป็นกันเอง ตามลำดับ

3) ด้านคุณธรรมจริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพ ผลการวิจัยพบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนคติของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาวจังหวัดเลย ในด้านคุณธรรมจริยธรรมและ

จรรยาบรรณในวิชาชีพโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าอยู่ในระดับมากที่สุด 3 ข้อ และระดับมาก 2 ข้อ โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ผู้ประกอบการมีความซื่อสัตย์ ซื่อตรง และโปร่งใส รองลงมาคือ ผู้ประกอบการไม่เอาเปรียบลูกค้าผู้ประกอบการปฏิบัติตามข้อตกลงการซื้อขายอย่างเคร่งครัด ผู้ประกอบการไม่สร้างความเดือดร้อนแก่ลูกค้าส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ผู้ประกอบการยกย่องให้เกียรติลูกค้า ตามลำดับ

4) ด้านวิสัยทัศน์ ผลการวิจัยพบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนะของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาว จังหวัดเลยในด้านวิสัยทัศน์โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่ามีความเชื่ออยู่ในระดับมากทุกข้อ โดยมีข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ผู้ประกอบการมีความคิดในการวางแผนเพื่อเปลี่ยนแปลงสิ่งต่างๆในการประกอบธุรกิจให้ดีขึ้น รองลงมาคือ ผู้ประกอบการมีการหาข้อมูลเพื่อพัฒนาคุณภาพสถานประกอบการและการให้บริการอยู่เสมอ ผู้ประกอบการมีความมุ่งมั่นในการทำให้ธุรกิจของตนเองสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการในธุรกิจเดียวกันคนอื่นๆอยู่เสมอ ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ผู้ประกอบการมีการพัฒนาตนเอง เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางการค้าอยู่เสมอ ตามลำดับ

5) ด้านความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพ ผลการวิจัยพบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนะของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาว จังหวัดเลยในด้านความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่ามีความเชื่ออยู่ในระดับมากทุกข้อ โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ผู้ประกอบการมีความรู้เกี่ยวกับการเพาะปลูก บำรุงรักษา และการแปรรูปผลผลิตอ้อย รองลงมาคือ ผู้ประกอบการมีความรู้เกี่ยวกับระบบบัญชี ราคา และการตลาดในธุรกิจค้าอ้อย ผู้ประกอบการสามารถสร้าง และบริหารทีมงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ประกอบการมีความรู้ทันต่อเหตุการณ์ต่างๆ ผู้ประกอบการมีทักษะในการนำเสนอและสื่อสารในทางสร้างสรรค์ ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ผู้ประกอบการมีความรู้เกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจค้าอ้อย ตามลำดับ

4.2 ผลการเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนะของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาว จังหวัดเลยจำแนกตามสถานภาพผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 เปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนะของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาว จังหวัดเลยจำแนกตามสถานภาพผู้ตอบแบบสอบถาม

	เพศ	อายุ	ระดับการศึกษา	ระยะเวลาในการเป็นลูกค้าธุรกิจลานอ้อย
1.ด้านบุคลิกภาพ	0.45	0.70	0.88	0.67
2.ด้านมนุษยสัมพันธ์	0.04*	0.22	0.36	0.07
3.ด้านคุณธรรมจริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพ	0.51	0.22	0.09	0.23
4.ด้านวิสัยทัศน์	0.47	0.64	0.06	0.03*
5.ด้านความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพ	0.21	0.65	0.19	0.95
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.54	0.96	0.71	0.35

ลูกค้าที่มีเพศแตกต่างกันมีทัศนะเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในภาพรวม และด้านบุคลิกภาพ ด้านคุณธรรมจริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพ ด้านวิสัยทัศน์ และด้าน

ความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพ ไม่แตกต่างกัน แต่ลูกค้าที่มีเพศแตกต่างกันมีทัศนะเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในด้านมนุษยสัมพันธ์ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ลูกค้าที่มีอายุแตกต่างกันมีทัศนะเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในภาพรวม และรายด้านไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ลูกค้าที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันมีทัศนะเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในภาพรวม และรายด้านไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

การเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนะของลูกค้าธุรกิจลานอ้อยอำเภอผาขาว จังหวัดเลย จำแนกตามระยะเวลาในการเป็นลูกค้าธุรกิจลานอ้อย ในภาพรวมและรายด้าน

ลูกค้าที่มีระยะเวลาในการเป็นลูกค้าธุรกิจลานอ้อย แตกต่างกันมีทัศนะเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในภาพรวม และด้านบุคลิกภาพ ด้านมนุษยสัมพันธ์ ด้านคุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพ และด้านความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แต่ลูกค้าที่มีระยะเวลาในการเป็นลูกค้าธุรกิจลานอ้อยแตกต่างกัน มีทัศนะเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในด้านวิสัยทัศน์แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.05

5.สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปและอภิปรายผล

จากผลการวิจัยคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ ตามทัศนะของลูกค้าธุรกิจลานอ้อยอำเภอผาขาว จังหวัดเลย โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้เนื่องจากผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยในอำเภอผาขาว จังหวัดเลย มีการแข่งขันกันสูงเหตุที่เป็นเช่นนั้นเพราะจำนวนของผู้ประกอบการที่ลงทุนเกี่ยวกับธุรกิจลานอ้อยมีจำนวนถึง 22 แห่ง ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยแต่ละแห่งพยายามที่จะพัฒนาระบบการให้บริการธุรกิจลานอ้อยของตนเองเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า โดยพยายามขับเคลื่อนการดำเนินงานของธุรกิจของตนเองเพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จภายใต้สภาวะแวดล้อมที่มีจำนวนคู่แข่งหลายคน ซึ่งการวางแผนดำเนินการบริหารจัดการ และช่วยขับเคลื่อนธุรกิจให้เกิดการพัฒนาไปสู่ความสำเร็จตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยจึงจำเป็นต้องกำหนดวิสัยทัศน์ นโยบาย และกลยุทธ์ต่าง ๆ ให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมที่กำลังดำเนินอยู่ด้วย ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องมีภาระความรับผิดชอบในการวางแผน ด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาด ด้านการจัดหาทรัพยากรเพื่อใช้ในการผลิต ตลอดจนการดูแลควบคุม ซึ่งผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความชำนาญในทักษะการปฏิบัติงานในหลาย ๆ ด้าน เพื่อความอยู่รอดและความสำเร็จของธุรกิจตนเอง

ซึ่งผลการวิจัยในครั้งนี้สอดคล้องกับผลการวิจัยของ กิตติมา หนองหารพิทักษ์ และ วินิจ ชินสุวะ (2558) ได้วิจัยเรื่อง แนวทางการตลาดในการรับซื้ออ้อยของลุงหลี อำเภอเขาสวนกวาง จังหวัดขอนแก่น ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจต่อการขายอ้อยให้ลานรับซื้ออ้อยอยู่ในระดับมาก เช่นเดียวกัน แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยในการเข้ามาให้บริการเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ ด้านคุณธรรมจริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพ ซึ่งด้านคุณธรรมจริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพมีค่าเฉลี่ยมากที่สุดเมื่อเทียบกับด้านอื่นๆ เนื่องจากคุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านนี้ เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดความไว้วางใจในการเข้ามาติดต่อขายอ้อยให้กับลานอ้อยแต่ละแห่ง หากผู้ประกอบการของธุรกิจลานอ้อยแห่งใดมีคุณธรรม

จริยธรรมในจรรยาบรรณวิชาชีพของตนเอง ลูกค้าที่เข้ามาติดต่อก็จะมั่นใจในความซื่อสัตย์ของเครื่องชั่งน้ำหนัก การกำหนดราคาของอ้อยสด ตลอดจนการจ่ายเงินให้กับลูกค้าที่ตรงตามเวลาที่แจ้งไว้ เมื่อลูกค้าเกิดความมั่นใจ และไว้วางใจในตัวของผู้ประกอบการของธุรกิจลานอ้อยแล้ว ก็ย่อมจะมีความต้องการในการเข้ามาติดต่อซื้อขายกับธุรกิจลานอ้อยแห่งนั้น

ในทางกลับกันถ้าผู้ประกอบการรายใดที่ไม่สามารถสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในแง่ของคุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพ ลูกค้าที่เข้ามาติดต่อซื้อขายด้วยย่อมเกิดความคลางแคลงใจ และไม่มั่นใจ ในการทำธุรกิจหรือติดต่อซื้อขายด้วย เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ผู้ประกอบการมีความซื่อสัตย์ ซื่อตรง และโปร่งใส แสดงให้เห็นว่าสิ่งที่ลูกค้าต้องการจากผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยมากที่สุด คือ การติดต่อซื้อขายที่ความซื่อสัตย์ ซื่อตรง และโปร่งใส ไม่ว่าจะเป็นเครื่องชั่งน้ำหนักอ้อย การกำหนดราคาอ้อยที่โปร่งใสเป็นไปตามราคาที่คณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลกำหนด และมีความตรงต่อเวลาในการจ่ายเงินค่าตอบแทนให้กับลูกค้าในกรณีที่มีการส่งมอบอ้อยสดก่อน แล้วบันทึกจำนวนของอ้อยที่ส่งให้กับธุรกิจลานอ้อยไว้และนัดชำระในภายหลัง เป็นต้น ซึ่งผลการวิจัยสอดคล้องกับ วันวิสา โชครพหมนันท์ และ วิโรจน์ เจริญลักษณ์ (2558) ได้วิจัยเรื่องคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดน้ำดอนหวาย จังหวัดนครปฐม ผลการวิจัยพบว่า ระดับความคิดเห็นที่เกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีความใส่ใจในความสำเร็จ มีความซื่อสัตย์ในการประกอบธุรกิจในระดับมาก ดังนั้น ความซื่อสัตย์ ซื่อตรง และโปร่งใสเป็นคุณลักษณะที่สำคัญและจำเป็นสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อย ผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยต้องปฏิบัติและรักษาคุณลักษณะข้อนี้ของตนเองไว้อย่างเคร่งครัด เพื่อให้สามารถรักษาลูกค้าที่มีเอาไว้ได้ สำหรับข้อที่มีค่าเฉลี่ยรองลงมาคือ ผู้ประกอบการไม่เอาเปรียบลูกค้า คุณลักษณะในข้อนี้เมื่อพิจารณาแล้วจะสอดคล้องกับคุณสมบัติในด้านความซื่อสัตย์ ซื่อตรง และโปร่งใส เนื่องจากเมื่อผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยมีความซื่อสัตย์ ซื่อตรง และโปร่งใสแล้ว

สิ่งที่ตามมาคือ ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่ไม่เอาเปรียบลูกค้าไปโดยปริยาย เพราะเมื่อมีความซื่อสัตย์ ในการดูแลเครื่องชั่งน้ำหนักให้เป็นไปตามเกณฑ์ที่ถูกต้อง การกำหนดราคาที่เป็นธรรมสอดคล้องกับราคาที่กำหนดในกลไกตลาดหรือการชำระเงินให้กับลูกค้าได้ตรงตามเวลา เป็นต้น ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ผู้ประกอบการยกย่องให้เกียรติลูกค้า ทั้งนี้เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของธุรกิจลานอ้อยนั้นเป็นเกษตรกรที่ปลูกอ้อยในพื้นที่อำเภอพาขาวโดยส่วนใหญ่จะมีการศึกษาดำรงระดับปริญญาตรี ทำให้ลูกค้าต้องการการยอมรับ การให้เกียรติ หากผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยยกย่องให้เกียรติลูกค้าย่อมทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและต้องการเข้ามาใช้บริการเช่นกันแต่หากเทียบกับคุณลักษณะด้านอื่นๆ แล้ว คุณสมบัติในข้อนี้นับว่าสำคัญน้อยที่สุด เมื่อพิจารณาด้านที่มีค่าเฉลี่ยเป็นลำดับที่สองได้แก่ ด้านมนุษยสัมพันธ์ เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่จะนิยมเข้าใช้บริการกับผู้ประกอบการที่ตนมีความคุ้นเคยกันหรือมีเครือข่ายต่อกันในการติดต่อธุรกิจ

ผู้ประกอบการที่มีคุณลักษณะด้านมนุษยสัมพันธ์ที่ดีย่อมจะมีโอกาสได้เปรียบที่จะรักษาลูกค้าเอาไว้และสามารถหาลูกค้าใหม่ได้จากการใช้ความมีมนุษยสัมพันธ์ให้เป็นประโยชน์ เพราะคุณลักษณะในด้านนี้เป็นความสามารถในการเจรจาต่อรองของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยตลอดจนความสามารถในการติดต่อสื่อสาร การใช้มนุษยสัมพันธ์ที่ดีจะทำให้ผู้ประกอบการสามารถโน้มน้าวจิตใจลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการกับตนเองได้ นอกจากการใช้มนุษยสัมพันธ์ของตนกับลูกค้าแล้วมนุษยสัมพันธ์ยังมีความสำคัญในการใช้บริหารหน่วยงานของตนเองไม่ว่าจะเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ได้บังคับบัญชาความสามารถทำงานเป็นทีม หรือการใช้มนุษยสัมพันธ์ติดต่อกับผู้ประกอบการรายอื่นเพื่อสร้างเครือข่ายในการทำธุรกิจร่วมกัน สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ คณิศร อุณแสงจันทร์ (2564) ได้วิจัยเรื่องคุณลักษณะของผู้ประกอบการและกลยุทธ์ที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตกรุงเทพมหานคร

ผลการวิจัยพบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบ ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญระดับ 0.05 และคุณลักษณะของผู้ประกอบการคือ กลยุทธ์สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าส่งผลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ผู้ประกอบการมีความพร้อมที่จะให้บริการลูกค้าอยู่เสมอ

ทั้งนี้เนื่องจากเมื่อผู้ประกอบการมีความพร้อมในการให้บริการ ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการย่อมได้รับความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการได้รับการอำนวยความสะดวกและการได้รับบริการที่ถูกต้อง เมื่อพิจารณาข้อที่มีค่าเฉลี่ยในลำดับที่สองคือ ผู้ประกอบการหลีกเลี่ยงการขัดแย้งหรือโต้เถียงกับลูกค้า เนื่องด้วยการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลตั้งแต่ 2 คน ขึ้นไป ในบางสถานการณ์อาจจะนำไปสู่การเกิดการเข้าใจผิดในการติดต่อหรือสารหรือเกิดข้อผิดพลาดในการให้บริการของสถานประกอบการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจลานอ้อยที่ต้องให้บริการกับลูกค้าจำนวนมาก ซึ่งลูกค้าแต่ละรายย่อมมีความแตกต่างระหว่างบุคคล ดังนั้นเมื่อเกิดข้อผิดพลาดขึ้นในระหว่างกระบวนการติดต่อสื่อสารหรือการให้บริการแล้วผู้ประกอบการสามารถหลีกเลี่ยงการปะทะกันกับลูกค้า หรือสามารถหาทางออกที่ดีที่สามารถยอมรับร่วมกันได้ทั้งสองฝ่ายย่อมจะเกิดผลดีกับธุรกิจของตนส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ผู้ประกอบการมีความเป็นกันเอง แสดงให้เห็นว่าลูกค้าให้ความสำคัญกับความเป็นกันเองน้อยที่สุดเมื่อเทียบกับด้านอื่นๆ ทั้งนี้เหตุผลอาจเป็นเพราะความเป็นกันเองนั้น ไม่สามารถทำให้ลูกค้าสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ในการเข้ามาติดต่อสื่อสารกับผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยได้หากเปรียบเทียบกับคุณลักษณะในข้ออื่นๆ ในด้านมนุษยสัมพันธ์

เมื่อพิจารณาด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด ได้แก่ ด้านความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพ ผลการวิจัยพบว่าโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งการที่ ด้านความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพมีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเมื่อเทียบกับด้านอื่นๆ เนื่องจากความรู้ความสามารถในการประกอบธุรกิจลานอ้อยของผู้ประกอบการใช้เพียงความรู้เกี่ยวกับการตลาด การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ การเงินและการธนาคาร เป็นต้น เพราะความรู้ในด้านอื่นๆจะเป็นความรู้ที่เกิดจากประสบการณ์ในการบริหารจัดการธุรกิจทำให้ลูกค้าให้ความสำคัญกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยในด้านนี้น้อย ซึ่งผลการวิจัยสอดคล้องกับ วันวิสา โชคพรหมนันท์ และ วิโรจน์ เจริญลักษณ์ (2558) ได้วิจัยเรื่องคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดน้ำดอนหวาย จังหวัดนครปฐม ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการต้องมีการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมทางด้านการบริหารจัดการกรณีศึกษาต่างๆเพื่อให้การประกอบธุรกิจนั้นมีประสิทธิภาพและตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้นและเพื่อให้การดำเนินธุรกิจของตนเองประสบผลสำเร็จ ทั้งนี้เนื่องจากความรู้เกี่ยวกับการเพาะปลูก บำรุงรักษา และการแปรรูปผลผลิตอ้อยจะทำให้ผู้ประกอบการเข้าใจในบริบทของลูกค้า ซึ่งแสดงให้เห็นว่าลูกค้ามุ่งหวังให้ผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยเข้าใจในบริบทการทำงานของตนเองที่เป็นเกษตรกรหากผู้ประกอบการเข้าใจในบริบทของเกษตรกรย่อมทำให้ความเป็นธรรมในการกำหนดราคาอ้อยหรือการชั่งน้ำหนักของอ้อยต่อไป ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยในน้อยที่สุดคือ ผู้ประกอบการมีความรู้เกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอ้อย ทั้งนี้เนื่องจากลูกค้าให้ความสำคัญกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องน้อย อาจเป็นเพราะว่าส่วนใหญ่สำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทรายจะทำหน้าที่ในการให้ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องตลอดจนสิทธิประโยชน์ของเกษตรกรชาวไร่อ้อยอยู่แล้วผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยเป็นเพียงปัจจัยเสริมในการส่งเสริมความรู้ให้กับเกษตรกรในด้านนี้ ทำให้คุณลักษณะในข้อนี้มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเมื่อเทียบกับข้ออื่นๆ

ผลการเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทัศนคติของลูกค้าธุรกิจลานอ้อยอำเภอผาขาว จังหวัดเลย

ลูกค้ำที่มีเพศแตกต่างกันมีทัศนคติเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในภาพรวม ด้านบุคลิกภาพ ด้านมนุษยสัมพันธ์ ด้านวิสัยทัศน์ และด้านความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แต่ลูกค้ำที่มีเพศแตกต่างกันมีทัศนคติเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในด้านคุณธรรมจริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.05 นั่นคือ เพศไม่มีผลต่อทัศนคติของลูกค้ำเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในภาพรวม ด้านบุคลิกภาพ ด้านมนุษยสัมพันธ์ ด้านวิสัยทัศน์ และด้านความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพ แต่อย่างไรก็ตามเพศมีผลต่อทัศนคติเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในด้านคุณธรรมจริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพ

ซึ่งหากพิจารณาจากระดับของทัศนคติของลูกค้ำพบว่า ด้านคุณธรรมจริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพ เป็นด้านที่ลูกค้ำมีระดับทัศนคติมากที่สุดเมื่อเทียบกับด้านอื่นๆ แสดงให้เห็นว่าด้านนี้มีความสำคัญต่อคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่ลูกค้ำต้องการ ลูกค้ำที่เป็นเพศชายมีค่าเฉลี่ยของระดับทัศนคติ 4.45 ในขณะที่เพศหญิงมีค่าเฉลี่ย 4.36 นั่นคือ ลูกค้ำที่เป็นเพศชายต้องการผู้ประกอบการที่มีคุณลักษณะด้านคุณธรรมจริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพมากกว่าเพศหญิงที่เป็นเช่นนี้เพราะว่าส่วนใหญ่ลูกค้ำที่เข้ามาติดต่อกับผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยจะเป็นเพศชายเนื่องจากเป็นผู้ขับรถบรรทุกอ้อยสดมาจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการด้วยตนเอง มีโอกาสที่จะได้เรียนรู้และสัมผัสกับการให้บริการของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยมากกว่าลูกค้ำที่เป็นเพศหญิง ผลการวิจัยในครั้งนี้สอดคล้องกับ สิริวัฒน์ ตั้งสงเจริญ (2558) ได้วิจัยเรื่องคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาระดับปริญญาโทด้านบริหารธุรกิจ ในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า นักศึกษาเพศชายและเพศหญิงแตกต่างกันมีความเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาระดับปริญญาโทด้านบริหารธุรกิจในเขตกรุงเทพมหานคร ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

ลูกค้ำที่มีอายุแตกต่างกันมีทัศนคติเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในภาพรวม และรายด้านไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 นั่นคือ อายุไม่มีผลต่อทัศนคติของลูกค้ำเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในภาพรวม และรายด้าน ทั้งนี้เหตุที่ทำให้ลูกค้ำที่มีอายุแตกต่างกันมีทัศนคติเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในภาพรวม และรายด้านไม่แตกต่างกันอาจเป็นเพราะว่าช่วงอายุของกลุ่มตัวอย่างไม่แตกต่างกันมาก โดยเฉลี่ยจะเป็นช่วงอายุที่อยู่ในวัยทำงาน

ลูกค้ำที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันมีทัศนคติเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในภาพรวม และรายด้านไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 นั่นคือ ระดับการศึกษาไม่มีผลต่อทัศนคติของลูกค้ำเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในภาพรวม และรายด้าน ทั้งนี้เหตุที่ทำให้ลูกค้ำที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันมีทัศนคติเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในภาพรวมและรายด้านไม่แตกต่างกันอาจเป็นเพราะว่าส่วนใหญ่ลูกค้ำมีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี (จำนวน 351 คน) คิดเป็นร้อยละ 91.90 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ซึ่งระดับการศึกษาจะเปรียบเหมือนดังภูมิขององค์ความรู้และทัศนคติของบุคคล ดังนั้นเมื่อกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นคนที่มีความรู้ต่ำกว่าปริญญาตรีและมีจำนวนมากเมื่อเทียบกับกลุ่มตัวอย่างที่มีการศึกษาในระดับอื่นๆ ทำให้ระดับการศึกษาไม่มีผลกับทัศนคติของลูกค้ำเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในภาพรวมและรายด้าน

ลูกค้ำที่มีระยะเวลาในการเป็นลูกค้ำธุรกิจลานอ้อย แตกต่างกันมีทัศนคติเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในภาพรวม และด้านบุคลิกภาพ ด้านมนุษยสัมพันธ์ ด้านคุณธรรม

จริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพ และด้านความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แต่ลูกค้าที่มีระยะเวลาในการเป็นลูกค้าธุรกิจลานอ้อยแตกต่างกันมีทักษะเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในด้านวิสัยทัศน์แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 นั่นคือ ระยะเวลาในการเป็นลูกค้าธุรกิจลานอ้อย ไม่มีผลต่อทักษะของลูกค้าเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในภาพรวม ด้านบุคลิกภาพ ด้านมนุษยสัมพันธ์ ด้านคุณธรรมจริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพ และด้านความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพ แต่อย่างไรก็ตาม ลูกค้าที่มีระยะเวลาในการเป็นลูกค้าธุรกิจลานอ้อยแตกต่างกันมีทักษะเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในด้านวิสัยทัศน์แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 นั่นคือ ระยะเวลาในการเป็นลูกค้าธุรกิจลานอ้อยมีผลต่อทักษะเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจลานอ้อยที่พึงประสงค์ในด้านวิสัยทัศน์

จากการศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ ตามทักษะของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาว จังหวัดเลยโดยภาพรวมอยู่ในระดับมากเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ทุกด้านมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือด้านคุณธรรมจริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพ รองลงมาคือด้านมนุษยสัมพันธ์ ด้านวิสัยทัศน์ ด้านบุคลิกภาพ ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด คือ ด้านความรู้ความสามารถในเชิงวิชาชีพ

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ตามทักษะของลูกค้าธุรกิจลานอ้อย อำเภอผาขาวจังหวัดเลย ในด้านคุณธรรมจริยธรรมและจรรยาบรรณในวิชาชีพโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าอยู่ในระดับมากที่สุด 3 ข้อ และระดับมาก 2 ข้อ โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ผู้ประกอบการมีความซื่อสัตย์ ซื่อตรง และโปร่งใส รองลงมาคือ ผู้ประกอบการไม่เอาเปรียบลูกค้า ผู้ประกอบการปฏิบัติตามข้อตกลง การซื้อขายอ้อยอย่างเคร่งครัด ผู้ประกอบการไม่สร้างความเดือดร้อนแก่ลูกค้า ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ผู้ประกอบการยกย่องให้เกียรติลูกค้า

5.2 ข้อเสนอแนะในเชิงนโยบาย

ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญในการพัฒนา คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการของตนเองให้มีลักษณะที่ดีมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะคุณลักษณะด้านการวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งชั้นและการทำงานเชิงรุก และต้องมีความรู้ ความสามารถและแสวงหาความรู้ใหม่ๆ ในการพัฒนาตัวเองอยู่เสมอ เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นและมั่นใจในตนเอง กล้าคิด กล้าทำ กล้าตัดสินใจ และสามารถแก้ไขปัญหาต่างๆ ด้วยตนเองได้

5.3 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในครั้งต่อไป

1. ควรศึกษาเชิงทดลองเกี่ยวกับผลของการพัฒนาคุณลักษณะของผู้ประกอบการต่อความพึงพอใจของลูกค้า
2. ควรศึกษาเชิงคุณภาพเพื่อทำความเข้าใจเหตุผลเบื้องหลังความต้องการของคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

เอกสารอ้างอิง

- กิตติมา หนองหารพิทักษ์ และ วินิจ ชินสุวะ. (2558). แนวทางการตลาดในการรับซื้ออ้อยของลุงหลี่ อำเภอเขา
สวนกวาง จังหวัดขอนแก่น. **การประชุมวิชาการทางธุรกิจและนวัตกรรมทางการจัดการ ระดับชาติ
และนานาชาติประจำปี 2558**, 1050-1055.
- คณิศร อุ่นแสงจันทร์. (2564). คุณลักษณะของผู้ประกอบการและกลยุทธ์ที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนิน
ธุรกิจวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตกรุงเทพมหานคร. **วารสารวิชาการสถาบัน
เทคโนโลยีแห่งสุวรรณภูมิ**. 7 (1), 618-629.
- ธานินทร์ ศิลป์จารุ. (2550). **การวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลด้วย SPSS (พิมพ์ครั้งที่ 7)**. กรุงเทพมหานคร:
วี อินเทอร์เน็ต.
- พัทธมน ฐะธรรมานนท์. (2564). ปัจจัยธุรกิจคุณลักษณะของผู้ประกอบการและการสร้างความได้เปรียบ
ทางการแข่งขันที่นำไปสู่ความสำเร็จของธุรกิจเบเกอรี่บนออนไลน์ ปริญญาโท สาขาวิชาการ
จัดการคณะบริหารธุรกิจเพื่อสังคม มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ภารดี อนันต์นาวิ. (2551). **หลักการแนวคิด ทฤษฎีทางการบริหารการศึกษา**. ชลบุรี: มนตรี.
- วันวิสา โชคพรหมนันท์ และ วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์. (2558). ลักษณะผู้ประกอบการที่มีผลต่อความสำเร็จใน
การดำเนินกิจการของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดนัดดอนหวาย จังหวัดนครปฐม. **วารสาร
อิเล็กทรอนิกส์ มหาวิทยาลัยศิลปากร**, 8(1), 967-988.
- สิริวัฒน์ ตั้งสงเจริญ. (2558). **คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาระดับปริญญาโทด้าน
บริหารธุรกิจ ในเขตกรุงเทพมหานคร. การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตคณะ
พาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์**.
- สำคัญสุด สีหตุลานนท์ และ พิทักษ์ ศิริวงศ์ (2560). ปัจจัยแวดล้อมที่เกื้อหนุนต่อการเป็นผู้ประกอบการรุ่น
เยาว์ กรณีศึกษา นักศึกษาคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี.
Veridian E-Journal, Silpakorn University, 10(1), 1141-1153.
- สำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาล. (2567). **รายงานพื้นที่ปลูกอ้อยและผลผลิตอ้อย 2566/2567**.
กรุงเทพมหานคร: กระทรวงอุตสาหกรรม.