

ชื่อเรื่อง	กลยุทธ์การจัดการเพื่อความยั่งยืนของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในจังหวัดเชียงใหม่
ชื่อผู้เขียน	นางสาวธิดาพร กวินเดโช
ชื่อปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มาณวิน สงเคราะห์

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อศึกษากลยุทธ์การจัดการและความยั่งยืนของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในจังหวัดเชียงใหม่ 2) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การจัดการและความยั่งยืนของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในจังหวัดเชียงใหม่ และ 3) เพื่อศึกษาระดับการส่งผลของกลยุทธ์การจัดการต่อความยั่งยืนของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในจังหวัดเชียงใหม่ ขนาดกลุ่มตัวอย่าง 400 ราย โดยการสุ่มแบบบังเอิญ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสอบถามมีค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ เท่ากับ 0.807 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) วิเคราะห์โดยใช้สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน และใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 281 ราย อายุระหว่าง 46-55 ปี สถานภาพสมรส 312 ราย การศึกษาระดับประถมศึกษา ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจนี้ 4-6 ปี ใช้เงินลงทุนในการทำธุรกิจต่ำกว่า 300,000 บาท ไม่มีลูกจ้าง มีร้านเป็นของตัวเอง ไม่ใช่โซเซียลมีเดียในการทำตลาด

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในจังหวัดเชียงใหม่ มีการใช้กลยุทธ์การจัดการมากที่สุด ได้แก่ กลยุทธ์ด้านการบริหารสินค้า ($\bar{X} = 3.54$) รองลงไป 3 ลำดับ ได้แก่ กลยุทธ์ทำเลที่ตั้ง ($\bar{X} = 3.54$) กลยุทธ์ด้านการบริหารร้านค้า ($\bar{X} = 3.52$) และกลยุทธ์ด้านการจัดการต้นทุน ($\bar{X} = 3.41$) ส่วนกลยุทธ์การจัดการของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมในจังหวัดเชียงใหม่ที่เห็นด้วยน้อยที่สุด ได้แก่ กลยุทธ์ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ($\bar{X} = 2.75$) และเมื่อพิจารณาในภาพรวม พบว่ากลยุทธ์การจัดการของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในจังหวัดเชียงใหม่ เห็นด้วยในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.40$)

ผู้ประกอบการมีความยั่งยืนมากที่สุดในด้านความสามารถในการพึ่งพาตนเองได้ ($\bar{X} = 3.39$) รองลงไป ได้แก่ ด้านความสามารถในการขยายกิจการ ($\bar{X} = 3.22$) และด้านความสามารถในการทำกำไรจากการดำเนินงาน ($\bar{X} = 3.20$) ส่วนผู้ประกอบการมีความยั่งยืนน้อยที่สุด ได้แก่ ด้านความสามารถ

ในการปรับตัว ($\bar{X} = 3.18$) และเมื่อพิจารณาในภาพรวม พบว่า การดำเนินงานหรือลักษณะการประกอบการของผู้ประกอบการมีความยั่งยืนในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.24$)

ผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การจัดการของผู้ประกอบการ 5 ด้าน ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านการจัดการต้นทุน ด้านการบริหารสินค้า ด้านการบริหารร้านค้าและด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ มีความสัมพันธ์กันทางบวกกับความยั่งยืนของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมในจังหวัดเชียงใหม่ อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าระหว่าง .322 ถึง .569 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

สมการพยากรณ์การจัดการที่มีต่อความยั่งยืนของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในจังหวัดเชียงใหม่ เมื่อนำปัจจัยทุกด้านเข้าสมการ เป็นดังนี้

$$\text{ความยั่งยืน} = 0.352 + 0.20_{\text{ทำเลที่ตั้ง}} + 0.164_{\text{การจัดการต้นทุน}} + 0.197_{\text{บริหารสินค้า}} + 0.223_{\text{บริหารร้านค้า}} + 0.295_{\text{เทคโนโลยีสารสนเทศ}}$$

Title	Management Strategy for Sustainability of Traditional Retail Business in Chiang Mai Province
Author	Miss Tidaporn Kawindecho
Degree	Master of Business Administration in Business Administration
Advisor Committee Chairperson	Assistant Professor Dr. Manawin Songkron

ABSTRACT

This objectives of this study were to investigate: 1) management strategies and sustainability of the traditional retail business in Chiang Mai province; 2) a relationship between the management strategies and the traditional retail business in Chiang Mai province; and 3) a level of an effect of the management strategies on the traditional retail business in Chiang Mai province. The sample group in this study consisted of 400 people obtained by accidental sampling. The research instrument in this study was questionnaire having the reliability at 0.807. Obtained data were analyzed by using frequency, percentage, mean, and standard deviation. Besides, Pearson coefficient correlation and multiple regression analysis were employed.

Results of the study revealed that most of the respondents were female (281), 46-55 years old, married (312), and elementary school graduates. Most of them had been running traditional retail business for 4-6 years with the investment capital for less than 300,000 baht. They had their own shop but did not have employee. Besides, they did not use social media for marketing strategy. The respondents employed the management strategy on product management most ($\bar{X} = 3.54$). This was followed by location ($\bar{X} = 3.54$), shop management ($\bar{X} = 3.52$), and costs management ($\bar{X} = 3.41$), respectively. They least agreed to the strategy on information technology ($\bar{X} = 2.75$). As a whole, it was found that the respondents agreed to the management strategies of the traditional retail business at a moderate level.

Findings also showed that there was a highest level of sustainability in terms of self-reliance ($\bar{X} = 3.93$), followed by business expansion ($\bar{X} = 3.22$) and profitability ($\bar{X} = 3.20$). However, adjustment ability was found at a lowest level ($\bar{X} = 3.18$). As a whole, it was found that the business running of the respondents had a moderated level of sustainability ($\bar{X} = 3.24$). The following had a positive relationship with the sustainability of the respondents (.322-.569) with a statistical significance level at .01 : location, costs management, product management, shop management, and information technology. The predicted equation on the management towards sustainability of the respondents was shown below.

$$\text{Sustainability} = 0.352 + 0.20_{\text{location}} + 0.164_{\text{costmanagement}} + 0.197_{\text{inventorymanagement}} + 0.223_{\text{storemanagement}} + 0.295_{\text{informationtechnology}}$$