

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการศึกษา

การศึกษา ปัญหาและวิธีการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี ในครั้งนี้มีระเบียบวิธีการศึกษา ดังนี้

ขอบเขตเนื้อหา

การศึกษาเรื่องปัญหาและวิธีการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี มีเนื้อหาครอบคลุมเกี่ยวกับการบริหารเชิงกลยุทธ์ แนวคิดการบริหารเชิงกลยุทธ์ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกเพื่อค้นหาโอกาสและข้อจำกัด และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในของธุรกิจ เพื่อค้นหาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคที่จะทำให้ธุรกิจร้านค้าปลีกสามารถบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพรวมถึงการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่ได้รับผลกระทบจากการดำเนินของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ พร้อมทั้งเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่เพื่อนำมาวิเคราะห์เนื้อหา(Content Analysis)

ขอบเขตประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษานี้ คือ ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี จำนวน 2,945 ร้าน (โครงการสำมะโนประชากรธุรกิจทางการค้าและทางบริหาร, 2545)

ขนาดตัวอย่างและวิธีการคัดเลือก

ในการศึกษานี้ ผู้ศึกษากำหนดขนาดตัวอย่างเพื่อทำการสัมภาษณ์เชิงลึกจำนวน 20 ราย (สิน พันธุ์พินิจ, 2547: 128) โดยวิธีการคัดเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) เพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างที่มีความสมัครใจและยินดีให้ความร่วมมือในการสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth Interview) โดยจะกระจายการเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกในแต่ละตำบลดังนี้

ตำบล	จำนวน	กลุ่มตัวอย่างที่เลือก
ส่วนใหญ่	440 ร้าน	3 ราย
ตลาดขวัญ	538 ร้าน	3 ราย
บางเขน	532 ร้าน	3 ราย
บางกระสอ	505 ร้าน	3 ราย
ท่าทราย	699 ร้าน	3 ราย
ศรีเมือง	88 ร้าน	3 ราย
บางกร่าง	43 ร้าน	2 ราย
รวม	2,945 ร้าน	20 ราย

ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ใช้วิธีเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (Depth Interview) ใช้วิธีการเลือกตัวอย่างตามแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยการสัมภาษณ์เจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี จำนวน 20 ราย
2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยการค้นคว้าข้อมูลจากเอกสาร วารสาร สิ่งพิมพ์ หนังสือและตำราทางวิชาการต่าง ๆ รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลคือ การสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth Interview) เพื่อทราบถึงปัญหาและผลกระทบ และวิธีการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ แนวคำถามเป็นแบบปลายเปิด แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายนอกเกี่ยวกับปัญหา และวิธีการปรับ

ตัวเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมทั้งมหภาค และจุลภาค เช่น ลูกค้า คู่แข่งชั้น ผู้จัดจำหน่าย และผู้ขาย

ส่วนที่ 3 ข้อมูลสภาพแวดล้อมภายในเกี่ยวกับปัญหา และวิธีการปรับตัวเชิงกลยุทธ์
ของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมเพื่อหาจุดแข็ง จุดอ่อนและ โอกาส

ส่วนที่ 4 แนวคิดเกี่ยวกับการปรับตัวของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอนาคต เช่น
แนวคิดในการกำหนดเป้าหมาย และวัตถุประสงค์ เป็นต้น

เครื่องมือการวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก นำมาหาข้อสรุปตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา
โดยใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) และการเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ
ของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ เพื่อนำมาวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) นำมาประมวลผลและ
รายงานในรูปแบบเชิงพรรณนา

วิธีการรายงานผล

โดยรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์นำมาประมวลผลและรายงานในรูปแบบเชิง
พรรณนา โดยแบ่งการรายงานออกเป็น

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์
2. วิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายนอกและภายในของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม
3. ผลกระจากการดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ต่อธุรกิจค้าปลีกแบบ
ดั้งเดิม
4. สรุปปัญหาการดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม
5. การปรับตัวของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม
6. อนาคตของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม

ระยะเวลาในการศึกษา

การศึกษานี้ใช้ระยะเวลา 5 เดือน ตั้งแต่เดือน มกราคม - พฤษภาคม 2549 โดย
ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกในเดือนเมษายน 2549