

### บทที่ 3

#### ระเบียบวิธีการศึกษา

ในการศึกษา การวิเคราะห์การ จัดการ ธุรกิจ ค้าส่ง กระเทียมในจังหวัดลำพูนและ เชียงใหม่โดยใช้ตัวแบบห่วงโซ่แห่งคุณค่า ประกอบด้วยขอบเขตการศึกษา วิธีการศึกษา เครื่องมือ ที่ใช้ในการศึกษา และการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

#### 3.1 ขอบเขตการศึกษา

##### 3.1.1 ขอบเขตเนื้อหา

เนื้อหาในการศึกษาการจัดการ ธุรกิจค้าส่งกระเทียมของพ่อค้าส่งในจังหวัดลำพูนและ เชียงใหม่ มีขอบเขตการศึกษา ดังนี้

ส่วนที่ 1 ลักษณะการจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่

- 1) ข้อมูลเกี่ยวกับกิจการ ได้แก่ ข้อมูลพื้นฐานของกิจการและผู้ให้สัมภาษณ์
- 2) ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารจัดการ ได้แก่

2.1) ด้านการจัดการ เช่น การสรรหา คัดเลือก และลักษณะการจ้างงาน การฝึกอบรมและติดตามการประเมินผลการปฏิบัติงาน ค่าตอบแทน และสวัสดิการ ทักษะในการ บริหารงานของผู้ประกอบการ และการสร้างเครือข่ายทางการค้า

2.2) ด้าน การผลิต เช่น ด้านการจัดการ วัตถุดิบ การผลิต และการใช้ เทคโนโลยีในการผลิต การควบคุมการผลิตและคุณภาพในการผลิต

2.3) ด้านการตลาด เช่น ความสามารถในการแข่งขันด้านคุณภาพ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และส่งเสริมการขาย

2.4) ด้าน การเงิน เช่น การเงินของธุรกิจค้าส่งกระเทียม มีการจัดการ การเงิน มีแหล่งที่มาและใช้ไปของ เงินทุน แหล่งเงินทุนทั้งระยะสั้นและระยะยาว ความเข้าใจในการ บริหารการเงิน ประสิทธิภาพของระบบบัญชีที่ใช้อยู่ ข้อมูลการลงทุนในการผลิตสินค้าที่แท้จริง

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ห่วงโซ่แห่งคุณค่าของการจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ ประกอบด้วยกิจกรรมหลัก (primary activities) และ กิจกรรมสนับสนุน (support activities) โดยกิจกรรมหลักประกอบด้วย การรับเข้า การจัดเก็บ การขนส่งวัตถุดิบ และการจัดการวัตถุดิบ กระบวนการผลิตกระเทียมและการควบคุมคุณภาพ ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการจัดจำหน่าย การตั้งราคา และการให้บริการ กิจกรรมสนับสนุนประกอบด้วย การจัดซื้อจัดหา การใช้เทคโนโลยี การบริหารทรัพยากรมนุษย์ การบริหารงานทั่วไปในองค์กร การวางแผนการเงินและการบัญชี

### 3.1.2 ขอบเขตประชากร

ประชากรในการศึกษานี้คือ ผู้ประกอบการ ที่ดำเนินธุรกิจ ค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ โดยกำหนดคุณสมบัติดังนี้ คือ มีปริมาณ การรับซื้อกระเทียมและกำลังการผลิต 2,000 ตันต่อปีขึ้นไป ซึ่งผู้ประกอบการทั้งหมดมีจำนวน 60 ราย ซึ่งจากการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (purposive sampling) ที่สามารถติดต่อขอสัมภาษณ์ และให้ข้อมูลการค้าดำเนินธุรกิจโดยละเอียดได้ เป็นผู้ประกอบการ ในจังหวัดลำพูน 4 ราย และจังหวัดเชียงใหม่ 3 ราย

### 3.1.3 กรอบแนวคิดในการศึกษา

จากแนวคิดตัวแบบห่วงโซ่แห่งคุณค่า ได้นำมากำหนดกรอบในการสัมภาษณ์ตามกิจกรรม ทั้งในส่วนของกิจกรรมหลัก และกิจกรรมสนับสนุน เพื่อใช้ในการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ วิเคราะห์การจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ และศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรค รวมทั้งแนวทางการแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการ ตั้งแต่การจัดการกิจกรรมหลักตั้งแต่กิจการได้รับเข้าวัตถุดิบมาผ่านกระบวนการผลิตและจัดจำหน่ายให้ลูกค้า โดยมีกิจกรรมสนับสนุนที่ช่วยให้การดำเนินงานในกิจกรรมหลักมีประสิทธิภาพ ซึ่งทั้งสองกิจกรรมมีส่วนทำให้เกิดผลตอบแทนในธุรกิจ

### 3.2 วิธีการศึกษา

#### 3.2.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ในการเก็บข้อมูลจะมีการเก็บข้อมูล 2 ลักษณะ คือ

1) ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) เก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth interview) ซึ่งกำหนดกลุ่มตัวอย่างคือผู้ประกอบการค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ จำนวนทั้งสิ้น 7 ราย โดยใช้การสัมภาษณ์ ซึ่งมีกรอบของคำถามจำแนกตาม กิจกรรมของตัวแบบห่วงโซ่แห่งคุณค่า

2) ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) เป็นการรวบรวมข้อมูล ที่เกี่ยวข้องจากหนังสือ วารสารสิ่งพิมพ์ บทความทางวิชาการ เอกสาร และรายงานการวิจัย

#### 3.2.2 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล คือ แบบสัมภาษณ์ (ภาคผนวก ก) โดยจะเป็นคำถามปลายเปิด (open-ended) ซึ่งประกอบด้วยการจัดการในธุรกิจค้าส่งกระเทียม ปัญหาและอุปสรรค และแนวทางการแก้ไขของผู้ประกอบการ ตามกิจกรรมใน ตัวแบบห่วงโซ่แห่งคุณค่าที่ได้กำหนดเป็นกรอบในการสัมภาษณ์ โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ

- |         |   |
|---------|---|
| ส่วนที่ | 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานประกอบการและผู้ให้สัมภาษณ์                       |
| ส่วนที่ | 2 การจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียมตามกิจกรรมหลักของตัวแบบห่วงโซ่แห่งคุณค่า     |
| ส่วนที่ | 3 การจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียมตามกิจกรรมสนับสนุนของตัวแบบห่วงโซ่แห่งคุณค่า |

#### 3.2.3 การวิเคราะห์ข้อมูล

นำข้อมูลทั้งปฐมภูมิ และทุติยภูมิ มาวิเคราะห์โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (qualitative analysis) โดยมีการรวบรวมประเด็นข้อมูลที่ค้นพบ นำมาวิเคราะห์และสรุปผลตามขอบเขตเนื้อหาของแนวคิดด้านการบริหารจัดการ และแนวคิดตัวแบบห่วงโซ่แห่งคุณค่า พร้อมทั้งปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น ตลอดจนข้อเสนอแนะ และข้อค้นพบต่างๆ เพื่อเสนอแนะแนวทางในการบริหารจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียมต่อไป