

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง แนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า ในจังหวัดระยอง มีวัตถุประสงค์
ดังนี้

1. เพื่อศึกษาแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า ในจังหวัดระยอง
2. เพื่อเปรียบเทียบแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่าของผู้ประกอบการ จำแนกตามคุณลักษณะส่วนบุคคล

วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ ผู้ประกอบธุรกิจค้าของเก่าในจังหวัดระยอง จำนวน 328 ราย (ที่มา : สำนักประชาสัมพันธ์ เขต 6, 2552) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา คือ ผู้ประกอบการธุรกิจค้าของเก่าในจังหวัดระยอง เลือกเป็นกลุ่มตัวอย่างจากการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (purposive sampling) โดยกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างตามตารางกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างของ Krejcie & Morgan (1970, p.608) ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 178 ราย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นแบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา จำนวนปีที่ประกอบธุรกิจ รูปแบบธุรกิจ จำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการ เงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ มูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวน 9 ข้อ
2. ความคิดเห็นด้านแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า แบ่งออกเป็น 5 ด้าน คือ การจัดซื้อของเก่าและประเภทของเก่าที่ซื้อ แหล่งจำหน่ายของเก่า ประเภทของเก่าที่ให้ผลกำไร ปัญหาของธุรกิจค้าของเก่า การแก้ปัญหาของธุรกิจค้าของเก่า จำนวน 40 ข้อ

การรวบรวมข้อมูล

การรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการค้าของเก่าในจังหวัดระยอง ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 178 คน ได้รับแบบสอบถามคืนมา จำนวน 178 ชุด คิดเป็นร้อยละ 100.00

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยใช้ความถี่และค่าร้อยละ (percentage)
2. วิเคราะห์ความคิดเห็นด้านแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่าของผู้ประกอบการ โดยใช้ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD)
3. เปรียบเทียบค่าวิเคราะห์ความคิดเห็นด้านแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่าของผู้ประกอบการ จำแนกตามคุณลักษณะส่วนบุคคล โดยใช้ t-test และ F-test
4. เปรียบเทียบพหุคูณ เพื่อทดสอบค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ของคะแนนความคิดเห็นด้านแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่าของผู้ประกอบการ จากผลการวิเคราะห์ความแปรปรวน โดยใช้ Least Significant Difference (LSD)

สรุปผลการวิจัย

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 56.18 อายุ มากกว่า 44 ปี ร้อยละ 32.59 รองลงมา อายุ 25 - 34 ปี ร้อยละ 31.46 และน้อยที่สุด ต่ำกว่า 25 ปี ร้อยละ 6.74 ระดับการศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 48.31 รองลงมา ปริญญาตรี ร้อยละ 39.33 จำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่า 5 - 10 ปี ร้อยละ 41.58 รองลงมา ต่ำกว่า 5 ปี และมากกว่า 10 ปี ร้อยละ 29.21 รูปแบบธุรกิจค้าของเก่า เจ้าของคนเดียว ร้อยละ 66.29 รองลงมา มีหุ้นส่วนไม่จดทะเบียน ร้อยละ 17.98 จำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการ น้อยกว่า 5 คน ร้อยละ 42.70 รองลงมา 5 - 10 คน ร้อยละ 34.83 เงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่า 100,000 - 500,000 บาท ร้อยละ 33.71 รองลงมา 500,001 - 1,000,000 บาท ร้อยละ 21.35 มูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน 20,001 - 50,000 บาท ร้อยละ 30.34 รองลงมา 10,001 - 20,000 บาท ร้อยละ 29.21 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 80,001 - 100,000 บาท ร้อยละ 25.84 รองลงมา 50,001 - 80,000 บาท ร้อยละ 20.23

2. การวิเคราะห์ความคิดเห็นด้านแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า

ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า ในภาพรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.30$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

การจัดซื้อของเก่าและประเภทของเก่าที่ซื้อ ผู้ประกอบการมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.37$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.62 - 4.13$) จำนวน 6 รายการ 5 อันดับแรก คือ

1. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษกระดาษ
2. รับซื้อหน้าร้าน
3. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษเหล็กและเศษโลหะต่างๆ
4. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษพลาสติก
5. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษแก้วและขวดต่างๆ

ซึ่งมีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการเพศชาย จำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่า 5 - 10 ปี และมากกว่า 10 ปี รูปแบบธุรกิจค้าของเก่า เจ้าของคนเดียว เงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่า 500,001 - 1,000,000 บาท มูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน 50,001 บาทขึ้นไป

แหล่งจำหน่ายของเก่า ผู้ประกอบการมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.49$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.39$) จำนวน 1 รายการ คือ ร้านรับซื้อของเก่าขนาดใหญ่

ซึ่งมีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการเพศชาย การศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่า 5 - 10 ปี รูปแบบธุรกิจค้าของเก่า มีหุ้นส่วนไม่จดทะเบียน จำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการ น้อยกว่า 5 คน มูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน 5,000 - 10,000 บาท และ 20,001 - 50,000 บาท รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 80,001 - 100,000 บาท และ 100,001 บาทขึ้นไป

ประเภทของเก่าที่ให้ผลกำไร ผู้ประกอบการมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.81$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.57 - 4.22$) ทุกรายการ คือ

1. เศษเหล็กและเศษโลหะต่างๆ
2. เศษกระดาษ
3. เศษพลาสติก
4. เศษแก้ว และขวดต่างๆ

ซึ่งมีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการเพศชายและเพศหญิง อายุ 25 - 34 ปี และ 35 - 44 ปี การศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่า 5 - 10 ปี รูปแบบธุรกิจค้าของเก่า มีหุ้นส่วนไม่จดทะเบียน และห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการ น้อยกว่า 5 คน และ 5 - 10 คน เงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่า น้อยกว่า 100,000 บาท และ 100,000 - 500,000 บาท มูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน น้อยกว่า 5,000 บาท 10,001 - 20,000

บาท และ 20,001 - 50,000 บาท รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000 - 30,000 บาท 30,001 - 50,000 บาท 50,001 - 80,000 บาท และ 80,001 - 100,000 บาท

ปัญหาของธุรกิจค้าของเก่า ผู้ประกอบการมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.19$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.76 - 3.97$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. ราคาสินค้าขึ้น-ลงเร็ว
2. มีการแข่งขันทางการตลาดสูง

ซึ่งมีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการเพศหญิง ระดับการศึกษาปริญญาตรี รูปแบบธุรกิจค้าของเก่า เจ้าของคนเดียว เงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่า 100,000 - 500,000 บาท มูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน 10,001 - 20,000 บาท รายได้เฉลี่ยต่อเดือน น้อยกว่า 10,000 บาท และ 30,001 - 50,000 บาท

การแก้ปัญหาของธุรกิจค้าของเก่า ผู้ประกอบการมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.66$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.69 - 3.90$) จำนวน 7 รายการ 5 อันดับแรก คือ

1. มีการประชาสัมพันธ์ ติดต่o-ติดตามลูกค้าสม่ำเสมอ
2. ศึกษาหาข้อมูลความรู้ที่เกี่ยวกับธุรกิจสม่ำเสมอ
3. จัดทำบัญชีซื้อ-ขาย
4. มีเงินเดือนและสวัสดิการที่เหมาะสมให้กับพนักงาน
5. เพิ่มมูลค่าของสินค้า

ซึ่งมีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการเพศหญิง อายุ 25 - 34 ปี และ มากกว่า 44 ปี ระดับการศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี และปริญญาตรี จำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่า 5 - 10 ปี รูปแบบธุรกิจค้าของเก่า เจ้าของคนเดียว เงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่า 100,000 - 500,000 บาท และ 1,000,001 - 3,000,000 บาท มูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน 10,001 - 20,000 บาท และ 20,001 - 50,000 บาท

3. การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนความคิดเห็นด้านแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า จำแนกตามคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนความคิดเห็นด้านแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า จำแนกตามคุณลักษณะของผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการที่มี อายุ จำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่า รูปแบบธุรกิจค้าของเก่า จำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการ มูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน ในภาพรวม แตกต่างกันอย่างมี

นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และผู้ประกอบการที่มีเงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่าต่างกัน ในภาพรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

การจัดซื้อของเก่าและประเภทของเก่าที่ซื้อ ผู้ประกอบการที่มีอายุ ต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 6 รายการ คือ

1. ซื้อจากรถเข็นชาเล้ง
2. ซื้อจากร้านรับซื้อของเก่าขนาดเล็ก
3. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษเหล็กและเศษโลหะต่างๆ
4. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษแก้วและขวดต่างๆ
5. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษกระดาษ
6. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษพลาสติก

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. รับซื้อตามบ้านเรือน
2. ซื้อจากรถปิคอัพที่นำมาขาย

ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษา ต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ ซื้อจากรถปิคอัพที่นำมาขาย

ผู้ประกอบการที่มีจำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่า ต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 4 รายการ คือ

1. ซื้อจากรถเข็นชาเล้ง
2. ซื้อจากรถเก็บขยะ
3. ซื้อจากร้านรับซื้อของเก่าขนาดเล็ก
4. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษกระดาษ

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. รับซื้อตามบ้านเรือน
2. ซื้อจากบุคคลทั่วไป

ผู้ประกอบการที่มีรูปแบบธุรกิจค้าของเก่า ต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 3 รายการ คือ

1. รับซื้อหน้าร้าน
2. ซื้อจากรถปิคอัพที่นำมาขาย
3. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษแก้วและขวดต่างๆ

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ รับซื้อตามบ้านเรือน

ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 3 รายการ คือ

1. รับซื้อตามบ้านเรือน
2. ซื้อจากรถเก็บขยะ
3. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษกระดาษ

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 3 รายการ คือ

1. ประมูลตามโรงงาน
2. ซื้อจากบุคคลทั่วไป
3. ซื้อจากรถปิคอัพที่นำมาขาย

ผู้ประกอบการที่มีเงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่าต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 4 รายการ คือ

1. รับซื้อตามบ้านเรือน
2. ซื้อจากรถปิคอัพที่นำมาขาย
3. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษเหล็กและเศษโลหะต่างๆ
4. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษพลาสติก

ผู้ประกอบการที่มีมูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน ต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 2 รายการ คือ

1. รับซื้อหน้าร้าน
2. ซื้อจากรถเก็บขยะ

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. ชื่อจากร้านรับซื้อของเก่าขนาดเล็ก
2. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษกระดาษ

ผู้ประกอบการที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 6 รายการ คือ

1. รับซื้อหน้าร้าน
2. รับซื้อตามบ้านเรือน
3. ชื่อจากรถปิคอัพที่นำมาขาย
4. ชื่อจากรถเก็บขยะ
5. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษกระดาษ
6. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษพลาสติก

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษเหล็กและเศษ โลหะต่างๆ
2. ของเก่าที่ซื้อเป็นเศษแก้วและขวดต่างๆ

แหล่งจำหน่ายของเก่า ผู้ประกอบการเพศชายและเพศหญิง และการศึกษา ต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ ส่งออกให้กับโรงงานในต่างประเทศ

ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 2 รายการ คือ

1. โรงงานอุตสาหกรรม
2. ส่งออกให้กับโรงงานในต่างประเทศ

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. บริษัทก่อสร้าง
2. ร้านรับซื้อของเก่าขนาดใหญ่

ผู้ประกอบการที่มีจำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่า ต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ บริษัทก่อสร้าง

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ โรงงานอุตสาหกรรม

ผู้ประกอบการที่มีรูปแบบธุรกิจค้าของเก่าต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 2 รายการ คือ

1. โรงงานอุตสาหกรรม
2. บริษัทก่อสร้าง

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ ส่งออกให้กับโรงงานในต่างประเทศ

ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 3 รายการ คือ

1. โรงงานอุตสาหกรรม
2. ร้านรับซื้อของเก่าขนาดใหญ่
3. ส่งออกให้กับโรงงานในต่างประเทศ

ผู้ประกอบการที่มีเงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่าต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 2 รายการ คือ

1. โรงงานอุตสาหกรรม
2. ส่งออกให้กับโรงงานในต่างประเทศ

ผู้ประกอบการที่มีมูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน ต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ โรงงานอุตสาหกรรม

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ ร้านรับซื้อของเก่าขนาดใหญ่

ผู้ประกอบการที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 2 รายการ คือ

1. โรงงานอุตสาหกรรม
2. ร้านรับซื้อของเก่าขนาดใหญ่

ประเภทของค่าที่ให้ผลกำไร ผู้ประกอบการเพศชาย และเพศหญิง มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ เศษแก้ว และขวดต่างๆ

ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ทุกรายการ คือ

1. เศษเหล็กและเศษโลหะต่างๆ
2. เศษแก้ว และขวดต่างๆ
3. เศษกระดาษ
4. เศษพลาสติก

ผู้ประกอบการที่มีการศึกษาต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 2 รายการ คือ

1. เศษแก้วและขวดต่างๆ
2. เศษกระดาษ

ผู้ประกอบการที่มีจำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่าต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 2 รายการ คือ

1. เศษกระดาษ
2. เศษพลาสติก

ผู้ประกอบการที่มีรูปแบบธุรกิจค้าของเก่าต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. เศษแก้ว และขวดต่างๆ
2. เศษกระดาษ

ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 3 รายการ คือ

1. เศษเหล็กและเศษโลหะต่างๆ
2. เศษแก้ว และขวดต่างๆ

3. เศษกระดาษ

ผู้ประกอบการที่มีเงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่าต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือเศษแก้วและขวดต่างๆ

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. เศษเหล็กและเศษโลหะต่างๆ

2. เศษกระดาษ

ผู้ประกอบการที่มีมูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน ต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือเศษเหล็กและเศษโลหะต่างๆ

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. เศษแก้วและขวดต่างๆ

2. เศษกระดาษ

ผู้ประกอบการที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือเศษเหล็กและเศษโลหะต่างๆ

ปัญหาของธุรกิจค้าของเก่า ผู้ประกอบการเพศชาย และเพศหญิง มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ มีการแข่งขันทางการตลาดสูง

ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ ผู้บริหาร/ผู้ประกอบการขาดประสบการณ์

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. มีการรั่วไหลทางการเงิน

2. ด้านยอดขายไม่ได้ตามเป้าหมาย

ผู้ประกอบการที่มีการศึกษาต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 2 รายการ คือ

1. เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง

2. ขาดแคลนแรงงาน

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ มีการแข่งขันทางการตลาดสูง

ผู้ประกอบการที่มีจำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่าต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 2 รายการ คือ

1. มีการแข่งขันทางการตลาดสูง
2. ผู้บริหาร/ผู้ประกอบการขาดประสบการณ์

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 3 รายการ คือ

1. ขาดสภาพคล่องทางการเงิน
2. เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง
3. ขาดแคลนแรงงาน

ผู้ประกอบการที่มีรูปแบบธุรกิจค้าของเก่าต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 4 รายการ คือ

1. มีการรั่วไหลทางการเงิน
2. ราคาสินค้าขึ้น-ลงเร็ว
3. เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง
4. ขาดแคลนแรงงาน

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 6 รายการ คือ

1. การเข้าถึงแหล่งเงินทุนทำได้ยาก
2. ขาดสภาพคล่องทางการเงิน
3. มีการแข่งขันทางการตลาดสูง
4. ด้านยอดขายไม่ได้ตามเป้าหมาย
5. ผู้บริหาร/ผู้ประกอบการขาดประสบการณ์
6. พนักงานขาดความซื่อสัตย์

ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 4 รายการ คือ

1. การเข้าถึงแหล่งเงินทุนทำได้ยาก
2. ขาดสภาพคล่องทางการเงิน

3. ด้านยอดขายไม่ได้ตามเป้าหมาย

4. ขาดแคลนแรงงาน

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง

2. พนักงานขาดความซื่อสัตย์

ผู้ประกอบการที่มีเงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่าต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 3 รายการ คือ

1. ขาดสภาพคล่องทางการเงิน

2. ด้านยอดขายไม่ได้ตามเป้าหมาย

3. เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 3 รายการ คือ

1. การเข้าถึงแหล่งเงินทุนทำได้ยาก

2. มีการรั่วไหลทางการเงิน

3. ผู้บริหาร/ผู้ประกอบการขาดประสบการณ์

ผู้ประกอบการที่มีมูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน ต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ ราคาสินค้าขึ้น-ลงเร็ว

ผู้ประกอบการที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 3 รายการ คือ

1. ขาดสภาพคล่องทางการเงิน

2. มีการรั่วไหลทางการเงิน

3. ด้านยอดขายไม่ได้ตามเป้าหมาย

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 4 รายการ คือ

1. การเข้าถึงแหล่งเงินทุนทำได้ยาก

2. เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง

3. ขาดแคลนแรงงาน

4. พนักงานขาดความซื่อสัตย์

การแก้ปัญหาของธุรกิจค้าของเก่า ผู้ประกอบการเพศชาย และเพศหญิง มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 3 รายการ คือ

1. ศึกษาหาข้อมูลความรู้ที่เกี่ยวกับธุรกิจส้มำเสมอ
2. มีการประชาสัมพันธ์ ติดต่o-ติดตามลูกค้าส้มำเสมอ
3. มีเครื่องทุ่นแรงให้กับพนักงาน

ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ จัดทำบัญชีซื้อ-ขาย

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ มีการประชาสัมพันธ์ ติดต่o-ติดตามลูกค้าส้มำเสมอ

ผู้ประกอบการที่มีจำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่าต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 3 รายการ คือ

1. เพิ่มช่องทางการจำหน่าย
2. ผู้บริหาร/ผู้ประกอบการ ใ้หาความรู้และประสบการณ์อยู่ตลอดเวลา
3. มีเครื่องทุ่นแรงให้กับพนักงาน

ผู้ประกอบการที่มีรูปแบบธุรกิจค้าของเก่าต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 4 รายการ คือ

1. จัดทำบัญชีซื้อ-ขาย
2. เพิ่มช่องทางการจำหน่าย
3. เพิ่มมูลค่าของสินค้า
4. มีเครื่องทุ่นแรงให้กับพนักงาน

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. มีการประชาสัมพันธ์ ติดต่o-ติดตามลูกค้าส้มำเสมอ
2. มีเงินเดือนและสวัสดิการที่เหมาะสมให้กับพนักงาน

ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 5 รายการ คือ

1. จัดทำบัญชีซื้อ-ขาย
2. เพิ่มช่องทางการจำหน่าย
3. เพิ่มมูลค่าของสินค้า
4. ศึกษาหาข้อมูลความรู้ที่เกี่ยวกับธุรกิจส้มำเสมอ
5. มีเงินเดือนและสวัสดิการที่เหมาะสมให้กับพนักงาน

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. มีการประชาสัมพันธ์ ติดต่อ-ติดตามลูกค้าส้มำเสมอ
2. มีเครื่องทุ่นแรงให้กับพนักงาน

ผู้ประกอบการที่มีเงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่าต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 2 รายการ คือ

1. กักตุนสินค้าอย่างเหมาะสม
2. จัดทำบัญชีซื้อ-ขาย

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. พยายามลดภาระหนี้สินที่ไม่จำเป็น
2. มีเครื่องทุ่นแรงให้กับพนักงาน

ผู้ประกอบการที่มีมูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน ต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 3 รายการ คือ

1. จัดทำบัญชีซื้อ-ขาย
2. เพิ่มช่องทางการจำหน่าย
3. เพิ่มมูลค่าของสินค้า

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 3 รายการ คือ

1. มีการประชาสัมพันธ์ติดต่อ-ติดตามลูกค้าส้มำเสมอ
2. มีเงินเดือนและสวัสดิการที่เหมาะสมให้กับพนักงาน
3. มีเครื่องทุ่นแรงให้กับพนักงาน

ผู้ประกอบการที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 7 รายการ คือ

1. กักตุนสินค้าอย่างเหมาะสม

2. จัดทำบัญชีซื้อ-ขาย
3. เพิ่มมูลค่าของสินค้า
4. ศึกษาหาข้อมูลความรู้เกี่ยวกับธุรกิจส้มำเสมอ
5. มีการประชาสัมพันธ์ติดต่อ-ติดตามลูกค้าส้มำเสมอ
6. มีเงินเดือนและสวัสดิการที่เหมาะสมให้กับพนักงาน
7. มีเครื่องทุ่นแรงให้กับพนักงาน

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ พยายามลดภาระหนี้สินที่ไม่จำเป็น

อภิปรายผล

การศึกษาเรื่อง แนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า ในจังหวัดระยอง ได้ผลการวิจัยที่สามารถนำมาอภิปรายผล ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 56.18 อายุ มากกว่า 44 ปี ร้อยละ 32.59 ระดับการศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 48.31 จำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่า 5 - 10 ปี ร้อยละ 41.58 รูปแบบธุรกิจค้าของเก่า เจ้าของคนเดียว ร้อยละ 66.29 จำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการ น้อยกว่า 5 คน ร้อยละ 42.70 เงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่า 100,000 - 500,000 บาท ร้อยละ 33.71 มูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน 20,001 - 50,000 บาท ร้อยละ 30.34 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 80,001 - 100,000 บาท ร้อยละ 25.84

2. การวิเคราะห์ความคิดเห็นด้านการประกอบธุรกิจค้าของเก่า

ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.30$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ประเภทของเก่าที่ให้ผลกำไร และการแก้ปัญหาของธุรกิจค้าของเก่าอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.81$ และ 3.66 ตามลำดับ) สำหรับการจัดซื้อของเก่าและประเภทของเก่าที่ซื้อ และปัญหาของธุรกิจค้าของเก่าอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.37$ และ 3.19 ตามลำดับ) และแหล่งจำหน่ายของเก่า อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.49$) ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ สมบูรณ์ โสภณเกียรติกุล (2545) ศึกษาเรื่องการประกอบธุรกิจค้าของเก่าในจังหวัดสมุทรสาคร ผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจค้าของเก่าในจังหวัดสมุทรสาคร ในภาพรวม มีการประกอบธุรกิจค้าของเก่าโดยเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง จากข้อค้นพบดังกล่าว ทำให้ทราบว่า การประกอบธุรกิจค้าของเก่า นั้นเป็นอย่างไร มีปัญหาและ

วิธีการแก้ปัญหาอย่างไร เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจค้าของเก่าและผู้ที่สนใจธุรกิจค้าของเก่าได้นำปัจจัยต่างๆที่สำคัญนำมาบริหารและจัดการธุรกิจให้อยู่รอดและสามารถแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในธุรกิจค้าของเก่าได้

3. การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนความคิดเห็นด้านแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่าจำแนกตามคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนความคิดเห็นด้านแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่า จำแนกตามคุณลักษณะของผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการที่มี อายุ จำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่า รูปแบบธุรกิจค้าของเก่า จำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการ มูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่างกัน ในภาพรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และผู้ประกอบการที่มี เงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่า ต่างกัน ในภาพรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

การจัดซื้อของเก่าและประเภทของเก่าที่ซื้อ ผู้ประกอบการที่มีจำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่า และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

แหล่งจำหน่ายของเก่า ผู้ประกอบการที่มีอายุ จำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่า รูปแบบธุรกิจค้าของเก่า จำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการ มูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน ต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และผู้ประกอบการที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ประเภทของเก่าที่ให้ผลกำไร ผู้ประกอบการที่มีอายุ การศึกษา จำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการ เงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่า มูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน ต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และผู้ประกอบการที่มีจำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่า รูปแบบธุรกิจค้าของเก่า ต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ปัญหาของธุรกิจค้าของเก่า ผู้ประกอบการที่มีจำนวนปีที่ประกอบธุรกิจค้าของเก่า รูปแบบธุรกิจค้าของเก่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานที่ใช้ในการประกอบกิจการ

เงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่า ต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

การแก้ปัญหาของธุรกิจค้าของเก่า ผู้ประกอบการที่มีมูลค่าของเก่าที่รับซื้อใน 1 วัน รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และผู้ประกอบการที่มีเงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าของเก่า ต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัยที่ได้ในครั้งนี้ สามารถนำผลวิจัยและการศึกษาแนวทางการประกอบธุรกิจค้าของเก่าในเรื่องที่เกี่ยวกับการจัดซื้อของเก่าและประเภทของเก่าที่ซื้อ แหล่งจำหน่ายของเก่า ประเภทของเก่าที่ให้ผลกำไร ต่างๆ เหล่านี้เพื่อนำไปเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพของผู้ที่สนใจในธุรกิจค้าของเก่า และหากมองในมุมมองของผู้ประกอบการธุรกิจค้าของเก่าแล้ว จำนวนปีที่ประกอบธุรกิจ อายุ และ รูปแบบธุรกิจของผู้ประกอบการ มีส่วนสำคัญในการประกอบธุรกิจค้าของเก่า ซึ่งมีผลต่อเนื่องไปถึง รายได้ของธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญต่อปัญหาและวิธีการแก้ปัญหาของธุรกิจค้าของเก่า ว่าสาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหาเกิดจากสิ่งใด และจะหลีกเลี่ยงปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างไร หรือถ้าเกิดปัญหาแล้วสามารถแก้ไขปัญหานั้นได้อย่างไร โดยผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูล จากผลการวิจัยที่ชื่อนำมาจากผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ตรงนำมา บริหารและจัดการ ให้เหมาะสมกับธุรกิจของตนเพื่อให้ ธุรกิจเกิดผลกำไรและดำเนินการได้ด้วยความสำเร็จ และมั่นคงต่อไป