

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงพรรณนา (Description Research) เพื่อการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความเป็นผู้ประกอบการและผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยาทั้งหมดจำนวน 73 คน เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเองและผ่านการทดสอบความเชื่อมั่นด้วยการวิเคราะห์สัมประสิทธิ์แอลฟา โดยวิธี Cronbach's Alpha ได้ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับเท่ากับ 0.79 ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้ทำการติดต่อกับผู้ประกอบการร้านอาหารแล้วฝากแบบสอบถามไปให้กลุ่มตัวอย่างกรอแบบสอบถามและรับแบบสอบถามคืนด้วยตนเอง จากที่แจกแบบสอบถามไปทั้งสิ้น 73 ชุด ได้รับแบบสอบถามคืนและมีความสมบูรณ์จำนวน 73 ชุด คิดเป็นร้อยละ 100 ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรม SPSS สถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาคำตอบในการศึกษาค้นคว้าและทดสอบสมมติฐาน ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ความเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย โดยใช้ t-test, F-test (One Way ANOVA) กำหนดนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และเมื่อพบความแตกต่างจึงเปรียบเทียบค่าเฉลี่ย เป็นรายคู่ โดยวิธีการของ LSD และไควสแควร์ในการทดสอบ การทดสอบความสัมพันธ์นั้นใช้สถิติ Pearson Product Moment Correlation

สรุปผลการวิจัย

ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 57.5 เพศชาย คิดเป็นร้อยละ 42.5 มีอายุสูงกว่า 49 ปีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 47.9 รองลงมามีอายุระหว่าง 30-39 ปี และต่ำกว่า 30-39 ปี คิดเป็นร้อยละ 20.5 และ 19.2 ตามลำดับ น้อยที่สุดมีอายุระหว่าง 40-49 ปี คิดเป็นร้อยละ 12.3 ส่วนมากมีการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 60.3 รองลงมา มัธยมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 16.4 ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า คิดเป็นร้อยละ 13.7 อาชีวศึกษา คิดเป็นร้อยละ 16.4 และน้อยที่สุดสูงกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 1.4 ตามลำดับ ส่วนภูมิภาคทางครอบครัวด้านเชื้อสายพบว่า ส่วนมากมีเชื้อสายไทย คิดเป็นร้อยละ 68.5 รองลงมาเชื้อสายจีน คิดเป็นร้อยละ 36.1 และเชื้อสายอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 1.4 ตามลำดับ ส่วนมากมีภูมิลำเนาเดิมภาคตะวันออกเฉียงเหนือ คิดเป็นร้อยละ 47.9 รองลงมากรุงเทพฯ คิดเป็นร้อยละ 17.8 ภาคกลาง คิดเป็นร้อยละ 15.1 ภาคตะวันออกเหนือ คิดเป็นร้อยละ 13.7 และภาคเหนือ คิดเป็นร้อยละ 5.5 ตามลำดับ ประสบการณ์การทำงานเดิม ด้านอาชีพเดิมส่วนมากเป็นผู้ประกอบการ คิดเป็นร้อยละ 53.4 เป็นพนักงานบริษัทหรือรับจ้าง คิดเป็นร้อยละ 37.0

อาชีพเกษตร คิดเป็นร้อยละ 6.8 และรับ-ราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 2.7 ตามลำดับ ส่วนมากมีระยะเวลาการทำงานก่อนการประกอบธุรกิจ มากกว่า 10 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 56.2 รองลงมา 1-3 ปี คิดเป็นร้อยละ 17.8 4-6 ปี คิดเป็นร้อยละ 16.4 และ 7-10 ปี น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 9.6 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลธุรกิจ (ในปี พ.ศ. 2549) ปัจจัยในการดำเนินการ พบว่า ผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่เป็นประเภทเจ้าของคนเดียว คิดเป็นร้อยละ 79.5 รองลงมาเป็นบริษัทจำกัด คิดเป็นร้อยละ 16.4 ห้างหุ้นส่วน คิดเป็นร้อยละ 2.7 และอื่น ๆ น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 1.4 ตามลำดับ ลักษณะ ของกิจการส่วนมากเป็นกิจการของครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 90.4 และเป็นกิจการไม่ใช่ของ ครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 9.6 ส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินการ 10 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 68.5 รองลงมา 1-3 ปี คิดเป็นร้อยละ 12.3 6 เดือน - 1 ปี และ 4-6 ปี คิดเป็นร้อยละ 6.8 เท่ากันและ น้อยกว่า 6 เดือน และ 7-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 2.7 เท่ากัน ตามลำดับ ส่วนใหญ่ไม่มีทุนจดทะเบียน คิดเป็นร้อยละ 28.8 รองลงนามีทุน 500,001-1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 26 1,000,001-5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 17.8 ต่ำกว่า 1 แสนบาท คิดเป็นร้อยละ 12.3 5,000,001-10 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.2 1-5 แสนบาท คิดเป็นร้อยละ 4.1 และมากกว่า 10 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 2.7 ส่วนใหญ่มี จำนวนพนักงาน ต่ำกว่า 10 คน คิดเป็นร้อยละ 28.8 10-20 คน คิดเป็นร้อยละ 23.3 21-40 คน คิดเป็นร้อยละ 21.9 41-50 คน คิดเป็นร้อยละ 13.7 และมากกว่า 50 คน คิดเป็นร้อยละ 12.3 ส่วนใหญ่ประเภทลูกค้า ส่วนใหญ่คนไทย คิดเป็นร้อยละ 56.2 และชาวต่างชาติ คิดเป็นร้อยละ 43.8 ส่วนประเภทของอาหารไทยมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 58.9 อาหารนานาชาติ คิดเป็นร้อยละ 16.4 อาหารจานเดียว คิดเป็นร้อยละ 13.7 อาหารทะเล คิดเป็นร้อยละ 9.6 และอาหารพื้นเมือง คิดเป็นร้อยละ 1.4

ส่วนที่ 3 ปัจจัยความเป็นผู้ประกอบการ พบว่า โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.83$) และพิจารณาเป็นรายด้านมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากและปานกลาง เรียงตามลำดับค่าเฉลี่ยมาก ได้แก่ ความสำเร็จในการริเริ่มและการขยายธุรกิจ ($\bar{X} = 4.25$) การรับรู้การควบคุมตนเอง ($\bar{X} = 4.14$) การรับรู้การยอมรับทางธุรกิจ ($\bar{X} = 4.04$) การริเริ่มสิ่งใหม่ ๆ กับธุรกิจ ($\bar{X} = 3.94$) มุมมองทาง ธุรกิจ ($\bar{X} = 3.79$) ความเป็นอิสระ ($\bar{X} = 3.37$) การยอมรับความเสี่ยง/ ความไม่แน่นอน ($\bar{X} = 3.26$)

ส่วนที่ 4 ผลประกอบการธุรกิจขนาดย่อม พบว่า ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 400,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 39.7 รองลงมา 200,001-300,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 19.2 300,001-400,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 13.7 50,000-100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 11 ต่ำกว่า 50,000 บาท

คิดเป็นร้อยละ 9.6 100,001-200,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 6.8 ตามลำดับ ส่วนมากกำไรเฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 150,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 35.6 รองลงมา 30,000-60,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 16.4 ต่ำกว่า 30,000 บาท และ 90,000-120,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 15.1 120,001-150,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 11 และ 60,001-90,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 6.8 ตามลำดับ ส่วนมากยอดขายลดลง คิดเป็นร้อยละ 42.5 รองลงมา เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 37 และเท่าเดิม คิดเป็นร้อยละ 20.5 ส่วนมากกำไร-ลดลง คิดเป็นร้อยละ 54.8 รองลงมา เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 32.9 และเท่าเดิม คิดเป็นร้อยละ 12.3 ตามลำดับ ส่วนมากมีลูกค้าเฉลี่ยต่อวัน ลดลง คิดเป็นร้อยละ 46.6 รองลงมา เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 37 และเท่าเดิม คิดเป็นร้อยละ 16.4 ตามลำดับ ส่วนมากเฉลี่ยลูกค้า/วัน เพิ่มขึ้นและเท่าเดิม คิดเป็นร้อยละ 35.6 เท่ากัน และลดลง คิดเป็นร้อยละ 28.8 ส่วนมากรายการอาหารเท่าเดิม คิดเป็นร้อยละ 57.5 รองลงมา เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 37 และลดลง คิดเป็นร้อยละ 5.5 ส่วนมากรายการเครื่องดื่มเท่าเดิม คิดเป็นร้อยละ 58.9 รองลงมา เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 32.9 และลดลง คิดเป็นร้อยละ 8.2 ส่วนมากมีระยะเวลาที่ให้บริการลูกค้า เท่าเดิม คิดเป็นร้อยละ 45.2 เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 32.9 และลดลง คิดเป็นร้อยละ 21.9 ส่วนมากมีต้นทุนดำเนินงานทั้งหมดเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 80.0 ลดลง คิดเป็นร้อยละ 11 เท่าเดิม คิดเป็นร้อยละ 8.2 ตามลำดับ

ด้านการเรียนรู้และเติบโตขององค์กร มีพนักงานได้รับการฝึกอบรม 2 ครั้งมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 34.2 รองลงมา 1 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 32.9 4 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 21.8 ไม่ได้ฝึกอบรม คิดเป็นร้อยละ 9.6 และ 3 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 1.4 ตามลำดับ ฝึกอบรมภายใน 1 ครั้งมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 47.9 รองลงมา 2 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 26 4 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 16.4 และไม่ได้รับการฝึกอบรม คิดเป็นร้อยละ 9.6 ส่วนมากไม่ได้รับฝึกอบรมภายนอก คิดเป็นร้อยละ 78.1 รองลงมา 1 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 16.4 และ 2 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 5.5 ตามลำดับ ส่วนมากอัตราการหมุนเวียนของพนักงานประจำเท่าเดิม คิดเป็นร้อยละ 38.4 รองลงมา เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 35.6 และลดลง คิดเป็นร้อยละ 26 ส่วนอัตราการหมุนเวียนของพนักงานชั่วคราว เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 38.4 รองลงมาลดลง คิดเป็นร้อยละ 17.8 และเท่าเดิมคิดเป็นร้อยละ 15.1 ตามลำดับ

ส่วนที่ 5 ผลการเปรียบเทียบ

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการส่งผลต่อความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา

สมมติฐานที่ 1.1 ผู้ประกอบการที่มีเพศต่างกันมีความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดย่อมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p > .05$) และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านการยอมรับความเสี่ยง/ความไม่แน่นอน และด้านความเป็นอิสระแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p > .05$) ส่วนด้านอื่น ๆ แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

สมมติฐานที่ 1.2 ผู้ประกอบการที่มีอายุ 30-39 มีความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดย่อมมากกว่าผู้ประกอบการกลุ่มอื่น พบว่า ผู้ประกอบการที่มีอายุแตกต่างกันมีความเป็นผู้ประกอบการต่างกัน โดยภาพรวมแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ แต่เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการรับรู้การควบคุมตนเองแตกต่างกัน ($p > .05$) ส่วนด้านอื่นไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 1.3 ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีมีความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดย่อมมากกว่าผู้ประกอบการกลุ่มอื่น พบว่า ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันมีความเป็นผู้ประกอบการต่างกัน โดยภาพรวม แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ แต่เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการรับรู้การยอมรับทางธุรกิจและด้านมุมมองทางธุรกิจมีผลแตกต่างกัน ($p > .05$) ส่วนด้านอื่นไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 1.4 ผู้ประกอบการที่มีเชื้อสายและมีภูมิลำเนาต่างกันมีความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดย่อมมากกว่าผู้ประกอบการกลุ่มอื่น พบว่า ผู้ประกอบการที่มีเชื้อสายต่างกันมีความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดย่อมแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนผู้ประกอบการที่มีภูมิลำเนาแตกต่างกันมีความเป็นผู้ประกอบการต่างกัน โดยภาพรวม แตกต่างกัน อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ แต่เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการรับรู้การยอมรับทางธุรกิจและด้านการยอมรับความเสี่ยง/ ความไม่แน่นอนมีผลแตกต่างกัน ($p > .05$) ส่วนด้านอื่นไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 1.5 ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์การทำงานเดิมมีความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดย่อมมากกว่าผู้ประกอบการกลุ่มอื่น พบว่า ผู้ประกอบการที่มีอาชีพแตกต่างกันมีความเป็นผู้ประกอบการต่างกัน โดยภาพรวม แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p > .05$) แต่เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านการริเริ่มสิ่งใหม่ ๆ กับธุรกิจ ด้านการรับรู้การยอมรับทางธุรกิจ ด้านการยอมรับความเสี่ยง/ ความไม่แน่นอน พบว่า มีผลแตกต่างกัน ($p > .05$) ส่วนด้านอื่นไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 1.6 ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาการทำงานก่อนการประกอบธุรกิจของตนเองมีความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดย่อมมากกว่าผู้ประกอบการกลุ่มอื่น พบว่า ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาการทำงานก่อนการประกอบธุรกิจของตนเองแตกต่างกันมีความเป็นผู้ประกอบการต่างกัน โดยภาพรวมแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการรับรู้การควบคุมตนเองมีผลแตกต่างกัน ($p > .05$) ส่วนด้านอื่นไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2 ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีประเภทกิจการแตกต่างกันของผู้ประกอบการส่งผลต่อผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อมในเขตเมืองพัทยาแตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.1 ปัจจัยในการดำเนินงานกิจการที่มีประเภทกิจการแตกต่างกันของผู้ประกอบการส่งผลต่อผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อมในเขตเมืองพัทยาแตกต่างกันพบว่า จำนวนลูกค้าประจำจำนวนรายการอาหารจำนวนรายการเครื่องดื่มต้นทุนที่ใช้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p > .05$) นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.2 ปัจจัยในการดำเนินงานกิจการที่มีลักษณะของกิจการแตกต่างกันของผู้ประกอบการส่งผลต่อผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อมในเขตเมืองพัทยาแตกต่างกันไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.3 ปัจจัยในการดำเนินงานกิจการที่มีดำเนินการเป็นเวลาแตกต่างกันของผู้ประกอบการส่งผลต่อผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อมในเขตเมืองพัทยาแตกต่างกันพบว่า ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนกำไรเฉลี่ยต่อเดือนจำนวนลูกค้าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p > .05$) นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.4 ปัจจัยในการดำเนินงานกิจการที่มีทุนจดทะเบียนแตกต่างกันของผู้ประกอบการส่งผลต่อผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อมในเขตเมืองพัทยาแตกต่างกันพบว่า ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนกำไรเฉลี่ยต่อเดือนจำนวนลูกค้าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p > .05$) นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.5 ปัจจัยในการดำเนินงานกิจการที่มีจำนวนพนักงานแตกต่างกันของผู้ประกอบการส่งผลต่อผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อมในเขตเมืองพัทยาแตกต่างกันพบว่า ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนกำไรเฉลี่ยต่อเดือนยอดขายเพิ่มขึ้นลดลงกำไรเพิ่มขึ้นลดลง จำนวนรายการเครื่องดื่ม ระยะเวลาที่ใช้ในการให้บริการลูกค้า อัตราการหมุนเวียนของพนักงานประจำแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p > .05$) นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.6 ปัจจัยในการดำเนินงานกิจการที่มีประเภทของลูกค้าแตกต่างกันของผู้ประกอบการส่งผลต่อผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อมในเขตเมืองพัทยาแตกต่างกันพบว่า ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน กำไรเฉลี่ยต่อเดือน จำนวนรายการเครื่องดื่ม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p > .05$) นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.7 ปัจจัยในการดำเนินงานกิจการที่มีประเภทอาหารแตกต่างกันของผู้ประกอบการส่งผลต่อผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อมในเขตเมืองพัทยาแตกต่างกันพบว่า ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน ยอดขายเพิ่มขึ้นลดลง จำนวนลูกค้า จำนวนลูกค้าประจำ จำนวนรายการอาหาร จำนวนรายการเครื่องดื่ม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p > .05$) นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 3 ความเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์ทางบวกกับผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อม ในเขตเมือง พบว่า ความเป็นผู้ประกอบการไม่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา

อภิปรายผล

ปัจจัยความเป็นผู้ประกอบการ พบว่า โดยรวมอยู่ในระดับมาก และพิจารณาเป็นรายด้าน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากและปานกลาง เรียงตามลำดับค่าเฉลี่ยมาก ได้แก่ ความสำเร็จในการริเริ่ม และการขยายธุรกิจ การรับรู้การควบคุมตนเอง การรับรู้การยอมรับทางธุรกิจ การริเริ่มสิ่งใหม่ ๆ กับธุรกิจ มุมมองทางธุรกิจอยู่ในระดับ และความเป็นอิสระ การยอมรับความเสี่ยง/ความไม่แน่นอน อยู่ในระดับปานกลาง ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าผู้ประกอบการทุกท่านต่างก็ต้องการความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ต้องการสร้างโอกาสทางธุรกิจให้แก่ตัวเอง ซึ่งเป็นคุณสมบัติพื้นฐานความต้องการของผู้ประกอบการ และผู้ประกอบการมีความต้องการความสำเร็จตามเจตนารมณ์ที่ลงทุนประกอบธุรกิจขึ้นมา สอดคล้องกับแนวคิดของ แม็ค เคลลีแลนด์ (McClelland, 1968) กล่าวว่า ความต้องการความสำเร็จ เป็นพลังขับเคลื่อนทางจิตวิทยาที่สำคัญประการหนึ่งที่อยู่เบื้องหลังการกระทำของมนุษย์และเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้ประกอบการ เป็นที่เชื่อกันว่า หากบุคคลใดมีความต้องการความสำเร็จสูง จะมีความปรารถนาอย่างแรงกล้าที่จะประสบความสำเร็จและสิ่งเหล่านี้ก่อให้เกิดผลตามมามีความเป็นไปได้สูงที่จะแสดงพฤติกรรมความสามารถในการประกอบการผลการวิจัยสอดคล้อง อวาร์ ศรีสุขะโต (2543) ที่กล่าวถึงคุณสมบัติของผู้ริเริ่มประกอบกิจการต้องประกอบด้วย มีความต้องการที่จะประสบความสำเร็จสูง มีความกล้าเสี่ยงในระดับปานกลาง เป็นนักแก้ปัญหา เป็นผู้นำโดยธรรมชาติ หลีกเลียงการใช้อารมณ์ มีความกระตือรือร้นสูง มีความเชื่อมั่นในตัวเองสูง เป็นบุคคลที่ทำงานหนัก เห็นความสำคัญของงาน และตรงกับชุดทฤษฎีอากาซานนท์ (2543) ได้สรุปคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ดังนี้ ความกล้าเสี่ยง ต้องการมุ่งความสำเร็จ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ผูกพันต่อเป้าหมาย ความสามารถโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น ยืนหยัดต่อสู้งานหนัก เอาเปรียบการณ์ในอดีตมาเป็นบทเรียน มีความสามารถในการบริหาร เป็นผู้นำที่ดี มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีวิสัยทัศน์กว้างไกล มีความรับผิดชอบ มีความกระตือรือร้น ใฝ่หาความรู้เพิ่มเติม กล้าตัดสินใจ มองเหตุการณ์ปัจจุบันเป็นหลัก สามารถปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อม ต้องมีความร่วมมือและแข่งขัน มีความซื่อสัตย์

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการส่งผลต่อความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา

สมมติฐานที่ 1.1 ผู้ประกอบการที่มีเพศต่างกันมีความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดเล็กย่อมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p < .05$) และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่าด้านการยอมรับความเสี่ยง/ ความไม่แน่นอน และด้านความเป็นอิสระแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p < .05$) ส่วนด้านอื่น ๆ แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าเพศต่างกันจึงทำให้มีความคิดต่างกัน โดยพบว่าเพศชายจะมีความต้องการความสำเร็จในการริเริ่มและการขยายธุรกิจ การริเริ่มสิ่งใหม่ ๆ กับธุรกิจ การรับรู้การควบคุมตนเอง การรับรู้การยอมรับทางธุรกิจ มุมมองทางธุรกิจ การยอมรับความเสี่ยง/ ความไม่แน่นอน และความเป็นอิสระมากกว่าเพศหญิง จึงทำให้เพศส่งผลต่อความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดเล็กต่างกัน

สมมติฐานที่ 1.2 ผู้ประกอบการที่มีอายุ 30-39 มีความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดเล็กมากกว่าผู้ประกอบการกลุ่มอื่น พบว่า ผู้ประกอบการอายุแตกต่างกันมีความเป็นผู้ประกอบการต่างกัน โดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าถึงผู้ประกอบการจะมีอายุต่างกันแต่ก็ต้องการประสบความสำเร็จในการประกอบกิจการเหมือนกัน จึงทำให้อายุไม่ส่งผลต่อการประกอบกิจการแตกต่างกัน

แต่พบว่าด้านการรับรู้การควบคุมตนเองแตกต่างกัน ($p < .05$) โดยพบว่า ผู้ประกอบการที่มีอายุสูงกว่า 49 ปี มีการรับรู้ควบคุมตนเองได้ดีกว่าทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าผู้ที่มีอายุมากกว่าทำให้มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมากกว่า จึงสามารถรับรู้การควบคุมตนเองได้ดีกว่ากลุ่มอายุอื่น ๆ

สมมติฐานที่ 1.3 ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีมีความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดเล็กมากกว่าผู้ประกอบการกลุ่มอื่น พบว่า ผู้ประกอบการระดับการศึกษาแตกต่างกัน โดยภาพรวมไม่แตกต่างกันทั้งนี้อาจเป็นเพราะถึงแม้ว่าผู้ประกอบการจะมีการศึกษต่างกันแต่มีความต้องการความสำเร็จในธุรกิจเหมือนกันจึงทำให้ระดับการศึกษาส่งผลไม่แตกต่างกัน

ยกเว้นด้านการรับรู้การยอมรับทางธุรกิจ ค่าเฉลี่ยความเป็นผู้ประกอบการด้านการรับรู้การยอมรับทางธุรกิจ จำแนกตามระดับการศึกษา พบว่า กลุ่มการศึกษาระดับมัธยมศึกษามีค่าเฉลี่ยของความเป็นผู้ประกอบการด้านการรับรู้การยอมรับทางธุรกิจ แตกต่างกับกลุ่มปริญญาตรี ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าผู้ที่มีการศึกษาค่ำกว่ามีการรับรู้การยอมรับทางธุรกิจมากกว่าเนื่องจากปฏิกิริยานาน

ด้านมุมมองทางธุรกิจมีผลแตกต่างกัน ($p < .05$) โดยพบว่า ผู้ที่มีการศึกษาปริญญาตรีมีการรับรู้สูงกว่าทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าได้ศึกษาเล่าเรียนทฤษฎีมากกว่าผู้ที่มีการศึกษาค่ำกว่า จึงทำให้มีมุมมองทางธุรกิจมากกว่านั่นเอง

สมมติฐานที่ 1.4 ผู้ประกอบการที่มีเชื้อสายไทยและมีภูมิลำเนาภาคเหนือมีความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดเล็กมากกว่าผู้ประกอบการกลุ่มอื่น พบว่า ผู้ประกอบการที่มี

เชื้อสายต่างกันมีความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดย่อมไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะถึงแม้จะมีเชื้อสายต่างกันก็มีความต้องการความสำเร็จในความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารเหมือนกัน

ส่วนผู้ประกอบการภูมิลำเนาแตกต่างกันมีความเป็นผู้ประกอบการต่างกัน โดยภาพรวมไม่แตกต่างกันทั้งนี้เป็นเพราะว่าถึงแม้จะมีภูมิลำเนาเหมือนกันต่างก็มีความต้องการความสำเร็จในความเป็นผู้ประกอบการเหมือนกัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ จินตนา สุนทรธรรม และคณะ (2531) ได้ศึกษาเรื่องการศึกษาปัญหาของธุรกิจขนาดย่อมและการประกอบการในภาคต่าง ๆ ของประเทศไทย พบว่า เจ้าของและผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมทั้งสี่ภาคของประเทศไทยมีลักษณะของปัญหาที่เหมือนกันหรือคล้ายคลึงกัน

ยกเว้นด้านการรับรู้การยอมรับทางธุรกิจและด้านการยอมรับความเสี่ยง/ ความไม่แน่นอนมีผลแตกต่างกัน ($p < .05$) โดยพบว่าภาคเหนือมีค่าเฉลี่ยสูงโดยผู้ประกอบการภาคเหนือมีความภูมิใจในตนเองมากกว่าและมีความพร้อมด้านการยอมรับความเสี่ยง/ ความไม่แน่นอนมากกว่า ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าผู้ประกอบการภาคเหนือมีความระมัดระวังในการดำเนินธุรกิจมากกว่าเพราะมีภูมิลำเนาไกลกลัวต้องเตรียมสภาพให้พร้อมกับความเสี่ยงต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นตลอดเวลา จึงส่งผลให้ต่างกัน

สมมติฐานที่ 1.5 ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์การทำงานเดิมเป็นผู้ประกอบการมีความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดย่อมมากกว่าผู้ประกอบการกลุ่มอื่น พบว่า ผู้ประกอบการอาชีพแตกต่างกันมีความเป็นผู้ประกอบการต่างกัน โดยภาพรวมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p < .05$) แต่เมื่อพิจารณาเป็นราย ด้านการริเริ่มสิ่งใหม่ ๆ กับธุรกิจ ด้านการรับรู้การยอมรับทางธุรกิจ ด้านการยอมรับความเสี่ยง/ ความไม่แน่นอนมีผลแตกต่างกัน ($p < .05$) ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าประสบการณ์ในการทำงานเดิมต่างกันส่งผลให้มีความรู้ความสามารถในความเป็นผู้ประกอบการต่างกัน

สมมติฐานที่ 1.6 ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาการทำงานก่อนการประกอบธุรกิจของตนเองมากกว่า 10 ปีมีความเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดย่อมมากกว่าผู้ประกอบการกลุ่มอื่น พบว่า ผู้ประกอบการระยะเวลาการทำงานก่อนการประกอบธุรกิจของตนเองแตกต่างกันมีความเป็นผู้ประกอบการต่างกัน โดยภาพรวมแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าถึงแม้จะมีระยะเวลาการทำงานต่างกันต่างก็มีความต้องการความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารเหมือนกัน

ยกเว้น ด้านการรับรู้การควบคุมตนเองมีผลแตกต่างกัน ($p < .05$) ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาการทำงานต่างกันทำให้มีความสามารถด้านการรับรู้การควบคุมตนเองต่างกัน โดยพบว่า พนักงานบริษัทหรือรับจ้างมีความเห็นด้วยมากที่สุด สอดคล้องกับ ปราโมทย์ เจนการ (2523) ทั้งนี้คุณสมบัติดังกล่าว เรียกว่า ความเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งส่วนใหญ่ไม่ได้มีติดตัวมาตั้งแต่เกิด แต่เป็นผลมาจากการหล่อหลอมจากประสบการณ์การเรียนรู้และการฝึกฝนด้วยตนเอง

สมมติฐานที่ 2 ปัจจัยในการดำเนินกิจการของผู้ประกอบการส่งผลต่อผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.1 ปัจจัยในการดำเนินกิจการของผู้ประกอบการส่งผล จำแนกตามประเภทของกิจการส่งต่อผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา แตกต่างกัน พบว่า รายการอาหาร รายการเครื่องดื่ม จำนวนลูกค้าประจำ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p < .05$) ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าประเภทกิจการแต่ละกิจการจะมีความแตกต่างกัน ดังเช่นกิจการเจ้าของคนเดียวก็จะมีรายการอาหาร/เครื่องดื่มเป็นไปตามความถนัด/ความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการคนนั้น ๆ อีกทั้งธุรกิจที่เป็นเจ้าของคนเดียวจะมีลูกค้าประจำที่มารับบริการบ่อย ๆ นั่นก็เพราะขึ้นชอบรูปแบบของผู้ประกอบการคนนั้น ๆ ดังนั้นจึงส่งผลให้การดำเนินกิจการประสบความสำเร็จได้เช่นกัน สอดคล้องกับที่ สถิต นิยมญาติ อัครพร บุนนาค ชลธิชา ลีวาทินแสนสุข และรัชณี เลิศหิรัญวิบูลย์ (2546, หน้า 69) ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านการท่องเที่ยวที่ประสบความสำเร็จ โดยใช้ตัวชี้วัดความสำเร็จ จากสภาพความเป็นไปทางการเงิน (กำไร-ขาดทุน) การตอบสนองความต้องการของลูกค้า คุณภาพของสินค้าและบริการ การส่งเสริมนวัตกรรมและความยืดหยุ่นของพนักงานที่มีต่อบริษัทหรือองค์กร

สมมติฐานที่ 2.2 ปัจจัยในการดำเนินกิจการของผู้ประกอบการส่งผล จำแนกตามลักษณะของกิจการ ส่งต่อผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา แตกต่างกัน พบว่า จำนวนลูกค้าประจำ และต้นทุนที่ใช้ในการดำเนินงานทั้งหมด แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p < .05$) นอกนั้นไม่แตกต่างกัน ผุสดี รัมมาคม (2544, หน้า 5-8) ได้กล่าวไว้ว่า การที่ครอบครัวมีธุรกิจเป็นของตนเอง ทำให้ลูกหลานรุ่นต่อไป ได้เข้ามาเป็นผู้ประกอบการ ส่งผลให้ได้รับการถ่ายทอดความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจ

ดังนั้นธุรกิจครอบครัวก็จะได้รับความเชี่ยวชาญในการทำอาหาร ทำให้มีชื่อเสียงมาระยะยาว ลูกค้าก็รู้จักมานาน ส่วนใหญ่ร้านอาหารที่เป็นกิจการของครอบครัวมาหลาย ๆ รุ่น จะมีลูกค้าประจำมาตั้งแต่รุ่นแรก ๆ จนถึงรุ่นปัจจุบัน เนื่องจากรสชาติอาหารยังเหมือนเดิมเพราะได้รับการถ่ายทอดวิชามาอย่างดี อีกทั้งยังสามารถควบคุมต้นทุนที่ใช้ในการดำเนินงานได้ดีอีกด้วย

สมมติฐานที่ 2.3 ปัจจัยในการดำเนินการของผู้ประกอบการส่งผล จำแนกตาม ระยะเวลาดำเนินการ ส่งต่อผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา แตกต่างกัน พบว่า ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน กำไรเฉลี่ยต่อเดือน รายการเครื่องดื่มนั้น แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p < .05$) ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า ยอดขาย กำไร เป็นปัจจัยบ่งบอกถึงความสำเร็จในการ ประกอบธุรกิจได้ สอดคล้องกับ คูเปอร์และซัสเนาเออร์ (Cooper & Susbauer, 1972) พบว่า ประสบการณ์ในอดีตไม่ว่าจะเป็นทางตรงหรือทางอ้อม ล้วนเป็นฐานที่สร้างความมั่นใจให้กับ ผู้ประกอบการในการก้าวเข้าสู่การประกอบธุรกิจของตนเองทั้งสิ้น ประสบการณ์ในที่นี้อาจเป็นได้ ทั้ง ประสบการณ์ เฉพาะอุตสาหกรรม ประสบการณ์ด้านการบริหารและประสบการณ์การเป็น เจ้าของกิจการมาก่อน เช่นเดียวกับ แมคโดนัลด์ (Macdonald, 1985) ได้ศึกษาลักษณะของ ผู้ประกอบการขนาดย่อมที่เป็นหญิง โดยสิ่งที่จะพยากรณ์ความสำเร็จในการจัดการธุรกิจ พบว่า มีอย่างหนึ่งที่พยากรณ์ความสำเร็จของผู้ประกอบการได้ คือ ระยะเวลาในการดำเนินการจะเป็นตัว ทำนายความสำเร็จของธุรกิจได้

สมมติฐานที่ 2.4 ปัจจัยในการดำเนินการของผู้ประกอบการส่งผล จำแนกตาม ทุนจดทะเบียน ส่งต่อผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา แตกต่างกัน พบว่า ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน กำไรเฉลี่ยต่อเดือน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p < .05$) นอกนั้นไม่แตกต่างกัน ตามคำนิยามความหมายของธุรกิจขนาดย่อม นั้น มีหลายเกณฑ์ที่ใช้วัดขนาด ของธุรกิจ เช่น จำนวนพนักงาน ยอดขาย เป็นต้น ซึ่งก็รวมถึงเงินทุนจดทะเบียนก็เป็นอีกตัวหนึ่งที่ใช้ วัดขนาดของธุรกิจขนาดย่อม โดยธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมของหน่วยงาน ต่าง ๆ ในประเทศไทย ดังตารางที่ 2.1 ได้กล่าวไว้ ดังนั้นจึงทำให้เห็นว่า ซึ่งมีเงินทุนจดทะเบียน หรือก็คือ สินทรัพย์ถาวรมาก ธุรกิจก็ต้องมียอดขายมาก ผันแปรไปตามเช่นกัน เมื่อมียอดขายมาก กำไรต่อเดือนก็ยิ่งมากตามไปด้วย อีกทั้ง สองเกนเนคเกอร์ มอร์ และเพตตี้ (Longnecker, Moore, & Petty, 1997, pp. 9-10) กล่าวไว้ว่า ผู้ประกอบการควรมีความพร้อมที่จะเผชิญความเสี่ยง (Willing to Take Risk) ผู้ประกอบการยอมลงทุนด้วยเงินทุนของตนเองเป็นการแสดงถึงการยอมรับในความ เสี่ยงทางการเงินระดับหนึ่ง ดังที่ เบอร์ลี (Birley, 1985) ที่ว่า เงื่อนไขในระดับกิจการ คือ ปัจจัยที่มี ผลต่อการเริ่มต้นธุรกิจมักจะเกี่ยวข้องกับการเงินของกิจการเป็นสำคัญ เช่น เงินลงทุน เงินหมุน-เวียน และเงินกู้ยืม

สมมติฐานที่ 2.5 ปัจจัยในการดำเนินการของผู้ประกอบการส่งผล จำแนกตาม จำนวน พนักงาน ส่งต่อผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา แตกต่างกัน พบว่า ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน กำไรเฉลี่ยต่อเดือน ยอดขายเพิ่มขึ้น จำนวนรายการเครื่องดื่ม และ ระยะเวลาที่ใช้ในการให้บริการลูกค้า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p < .05$) นอกนั้น

ไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าจำนวนพนักงานที่แตกต่างกันนั้นทำให้สามารถรองรับจำนวนลูกค้าได้แตกต่างกัน โดยธุรกิจที่มีพนักงานมากกว่าก็สามารถต้อนรับและรองรับลูกค้าได้มากกว่าจึงทำให้มียอดขาย และกำไรแตกต่างกัน สามารถมีการบริการจำนวนรายการเครื่องดื่มที่หลากหลาย ใช้ระยะเวลาในการให้บริการลูกค้าไม่มาก มีอัตราการหมุนเวียนของพนักงานประจำมากด้วย และตามการศึกษาของจินตนา สุนทรธรรม (2544) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงใหม่ประสบความสำเร็จพบว่า มีปัจจัยตัวหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ คือ มีบุคลากรและพนักงานที่ดี

จำนวนพนักงานก็เป็นอีกตัวหนึ่งของนิยามธุรกิจขนาดย่อม ซึ่งจำนวนพนักงานก็เป็นตัวบ่งชี้ให้เห็นถึงขนาดธุรกิจ และมีส่วนสำคัญของงานบริการร้านอาหาร เพราะต้องใช้พนักงานในการบริการ ยังมีพนักงานมากเท่าไร ก็แสดงให้เห็นถึงจำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการมากขึ้น เพราะร้านอาหารต้องจ้างพนักงานมาให้บริการเพื่อต่อกรบริการ ถ้าจ้างมากเกิน ไปก็จะเป็นค่าใช้จ่ายที่สูง ร้านอาหารจะต้องแบกรับภาระเอง

สมมติฐานที่ 2.6 ปัจจัยในการดำเนินการของผู้ประกอบการส่งผล จำแนกตามประเภทของลูกค้า ส่งต่อผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา แตกต่างกัน พบว่า ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน กำไรต่อเดือน ลูกค้าประจำ และจำนวนรายการเครื่องดื่ม แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p < .05$) นอกนั้น ไม่แตกต่างเนื่องจากเมืองพัทยาเป็นเมืองท่องเที่ยว จึงทำให้มีลูกค้าหลายประเภท ทั้งคนไทยและชาวต่างชาติ ลูกค้าที่มาเที่ยวต้องการความพึงพอใจสูงสุดต่อการได้รับการบริการ และพร้อมยินดีที่จะจ่ายผลตอบแทนเหล่านั้น ดังนั้นร้านอาหารที่มีประเภทลูกค้าต่างกัน จึงมีผลต่อยอดขายและกำไรต่างกันไปด้วย รวมทั้งการมีลูกค้าประจำ ซึ่งลูกค้าประจำเหล่านี้จะใช้บริการร้านอาหารที่ตนพึงพอใจสูงสุดอยู่เป็นประจำ

สอดคล้องกับ บุญบา สุธีธร และภัสวดี นิติเกษตรสุนทร (2541) จากการศึกษาและ การสัมภาษณ์นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่มาเที่ยวประเทศไทย ในปี 2541 พบว่า อาหารไทยเป็นองค์ประกอบสำคัญในลำดับ 1 ใน 3 ที่นักท่องเที่ยวรู้สึกประทับใจจากการเดินทางมาประเทศไทย รองจากความรู้สึกประทับใจแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ และรายงานผลการศึกษาของสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์ (2541) พบว่า นักท่องเที่ยวต่างชาติลงคะแนนให้อาหารไทยเป็นอาหารที่มีรสชาติดีเป็นอันดับ 4 เมื่อเทียบกับอาหารนานาชาติทั่วโลก นอกจากนั้นรัฐบาลยังมีนโยบายในการผลักดันให้ประเทศไทยเป็น “ครัวของโลก” ซึ่งหมายถึง ต้องการให้ประเทศไทยสามารถเป็นผู้ส่งออกสินค้าอาหารรายใหญ่ 1 ใน 5 ของโลก และผลักดันให้ใช้วัตถุดิบ เครื่องปรุงต่าง ๆ ในการผลิตอาหารไทย รวมทั้งสนับสนุนการเปิดธุรกิจร้านอาหารไทยในต่างประเทศ (สถาบันอาหาร, 2549) ดังนั้นจึงช่วยส่งเสริมการขยายธุรกิจด้านร้านอาหารให้ประสบผลสำเร็จ

ทั้งด้านยอดขาย สร้างรายได้ กำไร และจำนวนรายการเครื่องดื่มที่แตกต่างกัน ตลอดจนสามารถสร้างความประทับใจ ในรสชาติอาหารและบริการ ซึ่งทำให้กิจการมีการเจริญเติบโตและขยายตัวอย่างยั่งยืน

สมมติฐานที่ 2.7 ปัจจัยในการดำเนินการของผู้ประกอบการส่งผล จำแนกตามประเภทอาหาร ส่งต่อผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา แตกต่างกัน พบว่า ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน ยอดขายเพิ่มขึ้นลดลง จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นลดลง และจำนวนลูกค้าประจำแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p < .05$) นอกนั้นไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าประเภทอาหารที่หลากหลายและแตกต่างกันสามารถสนองตอบความต้องการเลือกรับประทานของลูกค้าได้หลากหลายมากกว่าที่มีทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติในการเลือกรับประทานอาหาร ดังนั้นจึงทำให้ยอดขายเพิ่ม และมีจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้น จึงต้องการรายการอาหารและเครื่องดื่มแตกต่างกันด้วย ดังที่ บุญบา สุธีธร และภัสวดี นิติเกษตรสุนทร(2541) กล่าวว่า การลงทุนทำธุรกิจร้านอาหาร ซึ่งเป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่มีการเติบโตและมีภาวะการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ส่งผลให้ธุรกิจร้านอาหารในเมืองพัทยามี คู่แข่งขันทั้งทางตรงและทางอ้อมอย่างมากมาย ดังนั้นเพื่อรองรับความต้องการของนักท่องเที่ยวที่หลากหลาย ร้านอาหารในเมืองพัทยาก็มีการให้บริการอาหารหลากหลายรูปแบบ ทั้งอาหารทะเล อาหารไทย อาหารนานาชาติ อาหารพื้นเมือง และอาหารจานเดียว

สมมติฐานที่ 3 ความเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์ทางบวกกับผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อม ในเขตเมือง พบว่า ความเป็นผู้ประกอบการไม่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าผู้ประกอบการต่างก็ให้ความสำคัญต่อความเป็นผู้ประกอบการและผลประกอบการธุรกิจขนาดย่อมเหมือนกัน จึงทำให้ไม่มีความสัมพันธ์กัน

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

จากการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความเป็นผู้ประกอบการและผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีความสามารถในการจัดการธุรกิจ และประสบความสำเร็จได้เป็นอย่างดี ในสภาวะแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงและแตกต่างจากแหล่งอื่น เนื่องจากเมืองพัทยาคือเมืองท่องเที่ยวจึงมีความแตกต่างทั้งด้านคู่แข่งและลูกค้า ดังนั้นผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะดังนี้

1. การพัฒนารูปแบบการจัดตั้งกิจการ การใช้รูปแบบเจ้าของคนเดียว ควรมีการพัฒนาเป็นกิจการที่มีหุ้นส่วนลงทุนเข้ามา มีบทบาท ในรูปแบบการลงทุนร่วม การนำเทคโนโลยีการจัดการสมัยใหม่เข้ามาเสริม เพื่อลดจุดอ่อนทางด้านการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน และการจัดการ

2. ผู้ประกอบการควรกำหนดเป้าหมายของธุรกิจให้ชัดเจน เพื่อเป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจ ทั้งช่วงที่ธุรกิจกำลังเข้าสู่ภาวะเจริญเติบโตและขยายตัว โดยในช่วงที่ธุรกิจกำลังเข้าสู่ภาวะเจริญเติบโตนั้น ผู้ประกอบการต้องสามารถสร้างมูลค่าของสินทรัพย์ สร้างทีมงาน มีอาชีพเข้าร่วมทำงานด้วย และนำผลกำไรลงทุนขยายธุรกิจ

3. ผู้ประกอบการควรกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันของกิจการ เพราะผู้ประกอบการต้องเผชิญหน้ากับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลง และควรประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรคและ โอกาสของธุรกิจ ซึ่งจะช่วยให้สามารถกำหนดกลยุทธ์ได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น รวมทั้งการจัดให้มีการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อความแม่นยำและรวดเร็วของข้อมูลและการตัดสินใจของธุรกิจ เพิ่มทักษะของพนักงานในเรื่องการบริการลูกค้า

4. เนื่องจากผู้ประกอบการยังต้องการข้อมูลเพิ่มเติมในการประกอบธุรกิจ เช่น การวางแผนการผลิต การกำหนดราคา การลงทุน เป็นต้น โดยข้อมูลบางส่วนผู้ประกอบการจะนำมาประกอบการตัดสินใจในการวางแผนและดำเนินธุรกิจ จึงเป็นหน้าที่ของภาครัฐที่ต้องช่วยสนับสนุนแหล่งข้อมูลต่าง ๆ ให้กับผู้ประกอบการด้วย

5. ภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องควรเพิ่มการติดตามผลของการส่งเสริมและสนับสนุนอย่างจริงจังให้มากขึ้น รวมทั้ง การร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการภาครัฐและเอกชนในการประเมินสถานการณ์และสถานภาพในธุรกิจขนาดย่อมในจังหวัดชลบุรี เพื่อเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหา และส่งเสริมสนับสนุนธุรกิจขนาดย่อมให้มีประสิทธิภาพ

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรศึกษาความต้องการของผู้ประกอบการในการส่งเสริมและสนับสนุนด้านการเงิน ในการประกอบกิจการ

2. ควรมีการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการในภาคการผลิตของธุรกิจขนาดย่อม

3. ควรศึกษาความต้องการตลาด ผู้บริโภค เพื่อให้เป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจขนาดย่อม