

## บทที่ 3

### วิธีการดำเนินการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง การกำหนดยุทธศาสตร์ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา กรณีศึกษา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา เป็นการศึกษาโดยใช้วิธีวิทยาเชิงคุณภาพและวิธีวิทยาเชิงปริมาณ โดยมีวัตถุประสงค์หลัก คือ เพื่อสืบค้นองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงนกเขาชวาอันนำไปสู่การซื้อขายแลกเปลี่ยนนกเขาชวาของชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ศึกษารูปแบบปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อผู้ขายนกเขาชวาของชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา นำองค์ความรู้และรูปแบบปฏิสัมพันธ์ไปกำหนดยุทธศาสตร์การตลาด นอกจากนี้การวิจัยนี้ยังใช้การวิจัยเชิงปริมาณเพื่อสอบถามความคิดเห็นของผู้ประกอบการที่มีต่อยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวาอันเป็นผลมาจากการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยผู้ประกอบการนั้น ได้แก่เจ้าของฟาร์มที่มีขนาดต่างกัน นอกจากนี้ผู้วิจัยได้นำผลการวิจัยเชิงคุณภาพและการวิจัยเชิงปริมาณมาทำ SWOT Analysis เพื่อนำผลการศึกษามาประกอบการกำหนดยุทธศาสตร์ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวารวมถึงมาตรการแนวทางและหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องด้วย

#### 1. วิธีวิทยาการวิจัยเชิงคุณภาพ

การวิจัยครั้งนี้ มีเป้าหมายหลักที่สำคัญในการศึกษา คือ 1. เพื่อสืบค้นองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงนกเขาชวาอันนำไปสู่การซื้อขายแลกเปลี่ยนนกเขาชวาของชาวอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา 2. ศึกษารูปแบบปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อผู้ขาย และ 3. นำองค์ความรู้ไปกำหนดยุทธศาสตร์ โดยยุทธศาสตร์ที่ได้จากการวิจัยจะเป็นยุทธศาสตร์ที่นำไปสู่กลวิธีและยุทธวิธีที่สร้างความพอดีหรือจุดลงตัวของการเลี้ยงนกเขาชวา ระหว่างการเลี้ยงนกเขาชวาที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ ซึ่งการวิจัยนี้ใช้วิธีวิทยาเชิงคุณภาพ เพื่อนำข้อมูลเชิงคุณภาพที่ได้มาวิเคราะห์และกำหนดยุทธศาสตร์ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

##### 1.1 การเลือกปรากฏการณ์ที่ศึกษา

ในการวิจัยนี้ เลือกศึกษาปรากฏการณ์ในพื้นที่ที่เป็นแหล่งชุมชนที่มีการเลี้ยงนกเขาชวาเป็นอาชีพหลัก ในเขตพื้นที่อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ทั้งนี้เนื่องจากอำเภอจะนะเป็นแหล่งกำเนิดนกเขาชวาสายพันธุ์นกเสียดี และได้มีการตั้งสมมติฐานเกี่ยวกับการเลี้ยงนกเขาชวามายาวนาน

โดยเฉพาะอย่างยิ่งการผสมพันธุ์นกเขาชาวที่ประสบผลสำเร็จครั้งแรกที่อำเภอจะนะ จนทำให้ชาวอำเภอจะนะ ประกอบอาชีพการเลี้ยงนกเขาชาว สามารถสร้างฐานะให้แก่ตนเองและครอบครัวอย่างมั่นคง และนกเขาชาวอำเภอจะนะ ได้รับความนิยมนจากผู้เลี้ยงส่วนใหญ่ ซึ่งจุดเด่นของการซื้อขายนกเขาชาวอำเภอจะนะต่างจากจังหวัดอื่น ๆ มากตรงที่ตลาดการเลี้ยงนกเขาชาวของอำเภอจะนะแบ่งได้ 2 ระดับ คือ ตลาดระดับสูงจะเลี้ยงเพื่อต้องการอนุรักษ์สายพันธุ์จึงมีราคาสูง ส่วนตลาดระดับล่างจะมีราคาต่ำเนื่องจากเลี้ยงเพื่อส่งออก นกเขาชาวในตลาดระดับล่างไม่ได้มาตรฐานและไม่สามารถจะนำเข้าสู่ตลาดระดับสูงได้ ซึ่งต่างจากจังหวัดอื่น ๆ ที่เลี้ยงนกเขาชาว เน้นสายพันธุ์ดี มีราคาสูง ผู้ขายจะเน้นผู้ซื้อที่มีรายได้สูงเท่านั้น ผู้ขายที่อำเภอจะนะจะนิยมเลี้ยงนกเขาชาวที่ไม่ได้เกณฑ์ตามมาตรฐาน และผ่านเกณฑ์มาตรฐานทำให้ผู้ที่ต้องการเล่นนกเขาชาวที่มีรายได้น้อยหรือรายได้มาก ล้วนสนใจที่จะมาเลือกซื้อนกเขาชาวจากอำเภอจะนะ ทั้งนี้เพราะที่อำเภอจะนะมีฟาร์มนกเขาชาวให้เลือกเป็นจำนวนมาก

## 1.2 การเข้าสู่พื้นที่และการเก็บข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยเลือกพื้นที่ศึกษา คือ อำเภอจะนะ และใช้การวิจัยเชิงคุณภาพและวิธีการวิจัยเชิงปริมาณ ซึ่งการเข้าสู่พื้นที่ในการศึกษาเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญมาก ดังนั้นผู้วิจัยจึงต้องเข้าสู่พื้นที่โดยได้รับคำแนะนำจากผู้ที่ชำนาญการในเรื่องนกเขาชาว ผู้ชำนาญด้านพื้นที่ เน้นการพูดคุยแบบกันเอง พร้อมทั้งจะพูดคุยและให้สัมภาษณ์ในแบบกลุ่มเล็ก เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงคุณภาพจากการสัมภาษณ์เป็นประเด็นต่าง ๆ ตามแนวข้อคำถามที่เกี่ยวกับชุมชน เมื่อได้ข้อมูลเชิงคุณภาพแล้วผู้วิจัยจึงจะนำข้อมูลมารวบรวมเป็นข้อคำถามในเชิงปริมาณเพื่อหาคำตอบตามยุทธศาสตร์ที่ได้กำหนดไว้

การเก็บข้อมูลในพื้นที่ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บข้อมูลในพื้นที่ด้วยการสำรวจลักษณะกายภาพบริเวณโดยรอบหมู่บ้าน พร้อมทั้งสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้วิจัยกับผู้นำชาวบ้าน และสอบถามถึงการดำเนินการในการซื้อขายแลกเปลี่ยนการเลี้ยงนกเขาชาว หลังจากนั้นผู้วิจัยได้ตั้งประเด็นคำถามเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคในการซื้อขาย ผู้วิจัยดำเนินการเก็บข้อมูลแบบ Snowball ซึ่งไปเลือกผู้เลี้ยงและผู้ซื้อนกเขาชาวแต่ละกลุ่ม และใช้การสัมภาษณ์แบบผู้เลี้ยงและผู้ซื้อในมุมมองที่ต่างมิติกัน (Negative case) การสัมภาษณ์ทั้งสองแบบจะเลือกใช้วิธีการสุ่มเชิงทฤษฎี (Theoretical Sampling) สำหรับการทดสอบความเป็นไปได้ของยุทธศาสตร์จะใช้การตรวจสอบคำถามในเชิงปริมาณ โดยใช้แบบสอบถามเพื่อสอบถามเจ้าของฟาร์มในอำเภอจะนะทั้ง 14 อบต. และ 1 เทศบาล ซึ่งจากการสำรวจข้อมูลเบื้องต้นปี 2550 พบว่า ฟาร์มในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ประกอบด้วยฟาร์มขนาดใหญ่มี 30 ฟาร์ม ฟาร์มขนาดกลางมี 88 ฟาร์ม และฟาร์มขนาดเล็ก 375 ฟาร์ม รวมทั้งสิ้น

493 ฟาร์ม (แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาท้องถิ่น องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านนา, 2551-2555: 4) ซึ่งจะดำเนินการเก็บข้อมูลตามสังเวียนการแข่งขันนกเขาชวาของอำเภอจะนะ

### 1.3 วิธีการและขั้นตอนในการดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยทำการวิจัยเชิงคุณภาพและการวิจัยเชิงปริมาณ โดยมีขั้นตอนการวิจัยดังต่อไปนี้

1.3.1 ขั้นตอนที่ 1 การสืบค้นองค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา โดยศึกษาในประเด็นต่าง ๆ ได้แก่

1. ศึกษาเอกสารเกี่ยวกับเรื่องราวของการเลี้ยง และการแข่งขันนกเขาชวาที่ผู้รู้ได้เขียนไว้
2. ศึกษากลไกการแลกเปลี่ยนทางการตลาดของกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาตั้งแต่กลุ่มผู้เลี้ยงดั้งเดิมจนถึงกลุ่มผู้เลี้ยงปัจจุบัน รวมถึงปัจจัยในการเลือกซื้อนกเขาชวาของแต่ละคนและผู้ซื้อของแต่ละกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวา

#### วิธีการศึกษา

- 1) ตรวจสอบเอกสารข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)
- 2) สัมภาษณ์เชิงลึก ประเด็นเรื่องการแข่งขันนกเขาชวาในอดีต การแข่งขันนกเขาชวาและกลไกการแลกเปลี่ยนทางการตลาด จากกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวา ตั้งแต่กลุ่มผู้เลี้ยงดั้งเดิมจนถึงกลุ่มผู้เลี้ยงปัจจุบันในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา โดยใช้เครื่องมือ ซึ่งเป็นแบบสอบถามแบบไม่มีโครงสร้าง การวิจัยนี้ผู้วิจัยดำเนินการเก็บข้อมูลแบบ Snowball ซึ่งไปเลือกผู้เลี้ยงและผู้ซื้อนกเขาชวาแต่ละกลุ่ม และใช้การสัมภาษณ์แบบผู้เลี้ยงและผู้ซื้อในมุมมองที่ต่างมิติกัน (Negative case) ซึ่งการสัมภาษณ์ทั้งสองแบบจะเลือกใช้วิธีการสุ่มเชิงทฤษฎี (Theoretical Sampling) เพื่อจะได้ทราบองค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

1.3.2 ขั้นตอนที่ 2 ศึกษารูปแบบปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อ ผู้ขายนกเขาชวา ของผู้เลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา โดยศึกษาในประเด็น

1. ศึกษาวิเคราะห์เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวา
2. ศึกษาช่องทางการค้าของกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาในปัจจุบัน ลักษณะการเลี้ยงนกเขาชวาว่าต้องการเลี้ยงนกเขาชวาในแง่牟มใดบ้าง อาทิ แ่ง牟มการเลี้ยงเพื่อการค้าหรือการเลี้ยงเพื่ออนุรักษ์

## วิธีการศึกษา

1. สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักในเรื่องเงินทุนหมุนเวียน แล้ววิเคราะห์เพื่อหาเงินทุนหมุนเวียนเพื่อประเมินถึงสภาพการเงิน ณ ปัจจุบัน ในกลุ่มผู้เลี้ยงพื้นที่อำเภอจะนะว่าเป็นอย่างไร โดยตั้งประเด็นคำถามในเรื่องประชากรผู้เลี้ยงนกเขาชวา รายได้เฉลี่ยต่อฟาร์มที่เลี้ยงนกเขาชวาว่าต่อเดือนมีรายได้เฉลี่ยเดือนละเท่าไร

2. สัมภาษณ์เจาะลึกช่องทางการค้าของกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวา เป็นการสัมภาษณ์เจาะลึกคำถามถึงลักษณะการเลี้ยงนกเขาชวาในปัจจุบัน ของกลุ่มผู้ที่ชื่อนกเขาชวาว่าเป็นอย่างไร ต้องการเลี้ยงนกเขาชวาในแง่มุมใดบ้าง อาทิ แง่มุมการเลี้ยงเพื่อการค้าหรือการเลี้ยงเพื่ออนุรักษ์

1.3.3 ขั้นตอนที่ 3 นำองค์ความรู้และรูปแบบปฏิสัมพันธ์ไปกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา ในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา โดยดำเนินการดังนี้

1. ศึกษาลักษณะที่กลุ่มผู้เลี้ยงต้องการให้ทางรัฐบาลช่วยเหลือ
2. นำข้อมูลแนวทางยุทธศาสตร์ที่ได้มาทดสอบความเป็นไปได้
3. จัดทำแนวทางการทำแผนยุทธศาสตร์ เพื่อไปกำหนดยุทธศาสตร์

การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

## วิธีการศึกษา

1. สัมภาษณ์เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ ช่วงนี้เป็นการสัมภาษณ์เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ โดยให้ผู้ให้ข้อมูลหลักบอกลักษณะที่ต้องการจะให้กลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาแสดงความคิดเห็นและแนวทางแก้ไข ปัญหาปัจจุบัน

2. นำยุทธศาสตร์ที่ได้ มาทดสอบความเป็นไปได้ ช่วงนี้เป็นการนำข้อมูลแนวทางยุทธศาสตร์มาตรวจสอบโดยใช้วิธีวิจัยในเชิงปริมาณ โดยใช้แบบสอบถามซึ่งจะถามจากชาวบ้านและผู้ที่เกี่ยวข้องโดยตรงและอ้อม เพื่อการทดสอบความเป็นไปได้ของยุทธศาสตร์ โดยใช้แบบสอบถามเพื่อสอบถามเจ้าของฟาร์มในอำเภอจะนะทั้ง 14 อบต. กับ 1 เทศบาล (องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านนา, 2550: 4)

3. รวบรวมกำหนดยุทธศาสตร์ ช่วงนี้เป็นการนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มากำหนดเป็นยุทธศาสตร์ไว้หลายทางเลือก โดยสร้างเป็นบรรทัดฐาน เพื่อมิให้เกิดความขัดแย้งของแต่ละกลุ่มผู้เลี้ยง อันจะนำไปสู่ความยั่งยืนและการดำรงอยู่ของพันธุ์นกเขาชวาจากอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา โดยการจัดทำแนวยุทธศาสตร์ดังนี้

3.1 การวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวา ในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

3.2 การกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าประสงค์ และการกำหนดประเด็นยุทธศาสตร์

3.3 การจัดทำยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

#### 1.4 ผู้ให้ข้อมูลหลัก

ผู้วิจัยมุ่งที่จะสะท้อนถึงวิถีชีวิตของชุมชนที่ประกอบอาชีพการเลี้ยงนกเขาชวา ที่ดำรงอยู่ด้วยการผสมผสานความหลากหลายในมิติของชีวิต ดังนั้นผู้ให้ข้อมูลหลักของการวิจัยในครั้งนี้ จึงประกอบไปด้วยผู้ที่รับราชการ ผู้เกษียณอายุราชการ นักธุรกิจ ผู้ซื้อ ผู้ขาย พ่อค้าคนกลาง และเจ้าหน้าที่ภาครัฐที่สนับสนุน จำนวน 12 รายดังนี้

1. ผู้ให้ข้อมูลหลักเกี่ยวกับองค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา รูปแบบการซื้อขายนกเขาชวาในอดีตและปัจจุบัน อายุ 54 ปี อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

2. ผู้ให้ข้อมูลหลักเกี่ยวกับการซื้อขายนกเขาชวาในอดีตจนถึงปัจจุบัน สภาพปัญหาตลาดนกเขาชวา และการให้การสนับสนุนของรัฐบาล ลักษณะการเลี้ยงนกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา อายุ 32 ปี ที่อยู่ อ.จะนะ จ.สงขลา

3. ผู้ให้ข้อมูลหลักเกี่ยวกับการช่องทางการจัดจำหน่ายนกเขาชวาในปัจจุบัน อธิบายถึงเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อขายนกเขาชวาและองค์ความรู้ต่าง ๆ ของอำเภอจะนะ อายุ 50 ปี ที่อยู่อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ปัจจุบันประกอบอาชีพเลี้ยงนกเขาชวา และพ่อค้าคนกลาง

4. ผู้ให้ข้อมูลหลักเกี่ยวกับลักษณะเด่นนกเขาชวาของอำเภอจะนะ ช่องทางการจัดจำหน่าย วิธีการซื้อขาย และสัมพันธภาพถึงเงินทุนหมุนเวียนในอาชีพการเลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา อายุ 45 ปี ที่อยู่ อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ปัจจุบันประกอบอาชีพเลี้ยงนกเขาชวาจำหน่ายนกเขาชวาทั้งในประเทศและต่างประเทศ

5. ผู้ให้ข้อมูลหลักเกี่ยวกับเหตุผลที่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศสนใจนกเขาชวาอำเภอจะนะ ช่องทางการจำหน่ายนกเขาชวาไปยังต่างประเทศ อุปสรรคที่พบอยู่ ณ ปัจจุบัน ปัญหาที่ต้องการให้ภาครัฐช่วยเหลือและกิจกรรมที่ให้การสนับสนุนกลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาอำเภอจะนะ อายุ 58 ปี ที่อยู่ อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

6. ผู้ให้ข้อมูลในเรื่องปัญหาการเลี้ยงนกเขาชวา และการส่งออกอายุ 40 ปี ที่อยู่อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ปัจจุบัน ประกอบอาชีพพนักงานเทศบาลตำบลจะนะเลี้ยงนกเขาชวาเป็นอาชีพเสริม

7. ผู้ให้ข้อมูลหลักในเรื่ององค์ความรู้ดั้งเดิมของการเลี้ยงนกเขาชวา กลไกการตลาดในอดีตจนถึงปัจจุบัน จุดเด่นของนกเขาชวาอำเภอจะนะในอดีตจนถึงปัจจุบัน อายุ 62 ปี ที่อยู่ กรุงเทพมหานคร ปัจจุบันเกษียณอายุราชการ

8. ผู้ให้ข้อมูลหลักในเรื่อง การซื้อขายนกเขาชวาในอดีตจนถึงปัจจุบัน เหตุผลในการซื้อนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ในอดีตจนถึงปัจจุบันอายุ 62 ปี ที่อยู่ จังหวัดภูเก็ต ปัจจุบันประกอบอาชีพเจ้าของธุรกิจโรงแรมที่จังหวัดภูเก็ต

9. ผู้ให้ข้อมูลหลักในเรื่องประวัติศาสตร์ของอำเภอจะนะ ในอดีตถึงปัจจุบัน ในเรื่องอาชีพการเลี้ยงนกเขาชวา อายุ 81 ปี ที่อยู่ที่ว่าการอำเภอจะนะ 69 หมู่ 2 ตำบลบ้านนา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ปัจจุบัน เกษียณอายุราชการ แต่ยังช่วยงานราชการที่ว่าการอำเภอจะนะที่ปรึกษาด้านมวลชน ที่ปรึกษาโรงไฟฟ้าจะนะ

10. ผู้ให้ข้อมูลหลักในเรื่องเหตุผลในการซื้อขายนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จุดเด่นนกเขาชวาในอำเภอจะนะ อุปสรรคในเรื่องการนำนกเขาชวาออกนอกประเทศ อายุ 49 ปี ที่อยู่ ประเทศสิงคโปร์ ปัจจุบันประกอบอาชีพนักธุรกิจ

11. ผู้ให้ข้อมูลหลักในเรื่อง การซื้อขายนกเขาชวาในอำเภอจะนะ จุดเด่นนกเขาชวาของอำเภอจะนะ ความต้องการในการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายนกเขาชวาอำเภอจะนะ อายุ 50 ปี ที่อยู่ ประเทศมาเลเซีย ปัจจุบันประกอบอาชีพนักธุรกิจ

12. ผู้ให้ข้อมูลหลักในเรื่อง สภาพการซื้อขายนกเขาชวาในอดีตและปัจจุบันของอำเภอจะนะ เหตุผลในซื้อนกเขาชวาของอำเภอจะนะ อายุ 53 ปี ที่อยู่ประเทศมาเลเซีย ประกอบอาชีพนักธุรกิจ

### 1.5 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยเชิงคุณภาพได้ใช้เครื่องมือในการวิจัยเพื่อให้ได้องค์ความรู้เกี่ยวกับการซื้อขายแลกเปลี่ยนและรูปแบบปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายดังต่อไปนี้

1. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเชิงคุณภาพ ได้แก่ เทปบันทึกเสียง แบบสัมภาษณ์ไม่มีโครงสร้าง (Unstructured Interview Form) แบบสโนว์บอล (Snow ball) และการสัมภาษณ์ผู้เลี้ยงและผู้ซื้อในมุมมองที่ต่างมิติ (Negative case) โดยประเด็นคำถามต้องตอบวัตถุประสงค์ให้ได้ดังนี้

(1) องค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงนกเขาชวาอันนำไปสู่การซื้อขายแลกเปลี่ยนนกเขาชวาของผู้เลี้ยง นกเขาชวาในเขตอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

(2) รูปแบบปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อ ผู้ขายนกเขาชวาของผู้เลี้ยงนกเขาชวา ในเขตอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

(3) ลักษณะองค์ความรู้และรูปแบบปฏิสัมพันธ์ เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์การตลาด ผู้เลี้ยงนกเขาชวา ในเขตอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

## 1.6 วิธีเก็บรวบรวมข้อมูล

1. การเก็บข้อมูลการวิจัยเชิงคุณภาพ ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้เทคนิคในการเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพดังนี้

(1) การเก็บข้อมูลปฐมภูมิ ผู้วิจัยได้ทำการเข้าสู่พื้นที่โดยได้รับคำแนะนำจากผู้ที่ชำนาญการในเรื่องนกเขาชวา ผู้ชำนาญด้านพื้นที่ เน้นการพูดคุยแบบกันเอง พร้อมทั้งจะพูดคุยและให้สัมภาษณ์ในแบบลุ่มลึก แล้วนำมาวิเคราะห์สภาพปัญหาเบื้องต้น

(2) การเก็บข้อมูลทุติยภูมิ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษา ค้นคว้า เก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับนกเขาชวา ได้แก่ เอกสารอ้างอิง เอกสารงานวิจัย เอกสารโครงการ และเอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง บทความ แผ่นพับ การสืบค้นข้อมูลทาง Internet และจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

(3) การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) เพื่อสืบค้นองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายแลกเปลี่ยนนกเขาชวาของผู้เลี้ยงนกเขาชวาในเขตอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ศึกษา รูปแบบปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อผู้ขายนกเขาชวาของผู้เลี้ยงนกเขาชวา นำองค์ความรู้และรูปแบบปฏิสัมพันธ์ไปกำหนดยุทธศาสตร์การตลาด จากผู้ให้ข้อมูลหลักต่าง ๆ ดังนี้

ก. กลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาเพื่อการค้า ได้แก่ ผู้ซื้อ ผู้ขาย กลุ่มที่เพาะพันธุ์นกเขาชวาเพื่อจำหน่าย

ข. กลุ่มผู้เลี้ยงนกเขาชวาเพื่ออนุรักษ์สายพันธุ์ ได้แก่ ผู้ชื่อนกเขาชวาไว้เลี้ยงเพื่อต้องการอนุรักษ์สายพันธุ์

ค. หน่วยงานภาครัฐ ได้แก่ ผู้ที่ให้การสนับสนุนการประกอบอาชีพการเลี้ยงนกเขาชวา

การเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัย ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการศึกษาวิธีเชิงคุณภาพทั้งทางทุติยภูมิ ปฐมภูมิ การสัมภาษณ์ไม่มีโครงสร้าง (Unstructured Interview Form) แบบสโนว์บอล (Snow ball) และการสัมภาษณ์ผู้เลี้ยงและผู้ซื้อในมุมมองที่ต่างมิติ (Negative case) ซึ่งการสัมภาษณ์ทั้งสองแบบจะเลือกใช้วิธีการสุ่มเชิงทฤษฎี (Theoretical Sampling)

## 1.7 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการวิเคราะห์เอกสาร (Document Analysis) ที่เกี่ยวข้องกับนกเขาชวา ได้แก่เอกสารอ้างอิง เอกสารงานวิจัย เอกสารโครงการ บทความ แผ่นพับ การสืบค้นข้อมูลทาง Internet และจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และเชื่อมโยงกับการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) เพื่อสืบค้นองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายแลกเปลี่ยนนกเขาชวาของผู้เลี้ยงนกเขาชวาในเขตอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ศึกษารูปแบบปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อผู้ขาย นกเขาชวาของผู้เลี้ยงนกเขาชวา นำองค์ความรู้และรูปแบบปฏิสัมพันธ์ไปสังเคราะห์จัดหมวดหมู่ เรียบเรียงเพื่อสรุป เสนอแนะแนวทางยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา

## 2. วิธีวิทยาการวิจัยเชิงปริมาณ

การวิจัยครั้งนี้นอกจากวิจัยเชิงคุณภาพเพื่อต้องการได้ข้อมูลเกี่ยวกับการซื้อขายแลกเปลี่ยน นกเขาชวาของชาวอำเภอจะนะและการปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย การวิจัยครั้งนี้ได้ ดำเนินการวิจัยเชิงปริมาณนำองค์ความรู้จากการสัมภาษณ์มาศึกษาความคิดเห็นที่มีต่อยุทธศาสตร์ การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา นำผลการวิจัยไปสร้างยุทธศาสตร์ การตลาดของนกเขาชวาอำเภอจะนะบนฐานของการสังสม องค์ความรู้ชุมชนที่เกี่ยวข้องกับ การเลี้ยงนกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

### 2.1 ประชากรและการสุ่มตัวอย่าง

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักทั้ง 12 คน ผู้วิจัยได้นำข้อมูลเพื่อตรวจสอบเป็น แนวทางการกำหนดยุทธศาสตร์ และจากบทสัมภาษณ์ความคิดเห็นของเจ้าของฟาร์มนกเขาชวา ใน อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา มารวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์แปลผลข้อมูลเชิงคุณภาพแล้วนำมา กำหนดเป็นแนวทางยุทธศาสตร์การตลาดนกเขาชวา ของอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา และนำไป สร้างเป็นข้อคำถามในแบบสอบถาม เพื่อวิเคราะห์ในเชิงปริมาณ

สำหรับประชากรในการวิจัยเชิงปริมาณนั้น เป็นประชากรฟาร์มนกเขาชวาทั้งหมด ของอำเภอจะนะ ซึ่งแบ่งตามขนาดฟาร์มได้เป็น 3 ขนาด คือ ฟาร์มขนาดใหญ่ จำนวน 30 ฟาร์ม ฟาร์มขนาดกลาง จำนวน 88 ฟาร์ม และฟาร์มขนาดเล็ก จำนวน 375 ฟาร์ม รวมทั้งสิ้น 493 ฟาร์ม จากจำนวนประชากรทั้งหมด ทำการกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ตารางกำหนดขนาดกลุ่ม ตัวอย่างของเคร์จซี่และมอร์แกน Krejcie.R.V.and Morgan,D.W.1970 (อ้างอิงจาก พิชิต ฤทธิ์จรูญ 2547: 119) ได้จำนวนตัวอย่าง ดังรายละเอียดในตาราง 1



ตาราง 1 ประชากรฟาร์มนกเขาชาวในอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

ขนาดฟาร์ม	จำนวนประชากร	จำนวนตัวอย่าง
ใหญ่	30	28
กลาง	88	73
เล็ก	375	191
รวม	493	292

ที่มา : องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านนา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา, 2550.

จากจำนวนตัวอย่างทั้งสิ้น 292 ตัวอย่าง ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบธรรมดา (Simple Random Sampling) ด้วยการจับสลากบ้านเลขที่ของฟาร์มแบบไม่ใส่กลับคืน เพื่อสุ่มฟาร์มซึ่งถือฟาร์มเป็นหน่วยตัวอย่างและใช้แบบสอบถามเพื่อสัมภาษณ์เจ้าของฟาร์มเท่านั้น

## 2.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยประกอบไปด้วย

1. เครื่องมือที่ใช้ในการทำวิจัยเชิงปริมาณ เพื่อต้องการตรวจสอบยุทธศาสตร์ที่ได้กำหนดไว้ ใช้แบบสัมภาษณ์มีโครงสร้าง (Structured Interview Form) เพื่อสอบถามเกี่ยวกับความคิดเห็นต่อการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชาว อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ซึ่งแบบสัมภาษณ์แบ่งเป็น 4 ตอนดังนี้

ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถาม เพื่อทราบข้อมูลเกี่ยวกับสภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถาม เพื่อต้องการทราบเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการเลี้ยง และการตลาดของนกเขาชาว โดยแบบสอบถามนี้เป็นแบบวัดประมาณค่า 6 ระดับคือ มากที่สุด มาก ค่อนข้างมาก ค่อนข้างน้อย น้อย น้อยที่สุด โดยมีข้อคำถาม 20 ข้อ

ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถาม เพื่อสอบถามเกี่ยวกับความคิดเห็นต่อแนวทางการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชาว โดยแบบสอบถามนี้เป็นแบบวัดประมาณค่า 6 ระดับคือ มากที่สุด มาก ค่อนข้างมาก ค่อนข้างน้อย น้อย น้อยที่สุด โดยมีข้อคำถาม 22 ข้อ

ตอนที่ 4 เป็นแบบสอบถามปลายเปิด เพื่อต้องการทราบข้อเสนอแนะ ข้อคิดเห็นแนวทางการกำหนดยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชาว นอกเหนือจากประเด็นที่กำหนด

### 2.3 วิธีการสร้างเครื่องมือ

ในการสร้างเครื่องมือผู้วิจัย ได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1. ศึกษาจากเอกสารและงานวิจัยที่มีโครงสร้างและเนื้อหาสอดคล้องกับงานวิจัยเรื่องนี้เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ สภาพเศรษฐกิจและสังคมทั่วไปของผู้เลี้ยงนกเขาชวา ปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณผลผลิตนกเขาชวา ปัจจัยที่มีผลต่อตลาดนกเขาชวา ต้นทุนและผลตอบแทนในการเลี้ยงนกเขาชวา ช่องทางการตลาด ปัญหาและอุปสรรคทั้งด้านการผลิตและการตลาด เพื่อเป็นแนวทางในการผลิตและการตลาดของผู้เลี้ยงนกเขาชวาได้รับผลตอบแทนสูง
2. กำหนดขอบเขตของคำถามแล้วสร้างแบบสอบถาม เพื่อทราบองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายและการแลกเปลี่ยนนกเขาชวาอำเภอจะนะ รูปแบบปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อผู้ขายนกเขาชวา และนำองค์ความรู้ไปกำหนดยุทธศาสตร์
3. นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นเสนอคณะกรรมการผู้ควบคุมวิทยานิพนธ์ เพื่อตรวจสอบความถูกต้อง และรับฟังข้อเสนอแนะมาปรับปรุงแก้ไข
4. นำแบบสอบถามดังกล่าวขอรับคำปรึกษา เพื่อพิจารณาความถูกต้องและตรวจสอบความเที่ยงตรงจากผู้ทรงคุณวุฒิ ข้อคำถามในเรื่องตลาดนกเขาชวา 20 ข้อ แนวทางการแก้ปัญหา 22 ข้อ
5. นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแก้ไขแล้วเสนอต่อผู้ทรงคุณวุฒิ ตรวจสอบอีกครั้ง และรับรองความถูกต้อง
6. นำแบบสอบถามที่ได้รับการรับรองความถูกต้อง เสนอต่อคณะกรรมการผู้ควบคุมวิทยานิพนธ์พิจารณาอีกครั้งหนึ่ง
7. นำแบบสอบถามมาตรวจให้คะแนนหาความเชื่อมั่น ในตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการเลี้ยงและการตลาดนกเขาชวาได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.9129 และตอนที่ 3 ความคิดเห็นต่อแนวทางการกำหนดยุทธศาสตร์ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวาได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.9780 โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach'alpha coefficient)
8. นำแบบสอบถามที่ผ่านการทดลองใช้แล้ว นำเสนอคณะกรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์ตรวจสอบเป็นครั้งสุดท้าย

### 2.4 วิธีเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัย นอกจากผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการศึกษาเชิงคุณภาพแล้วยังนำผลที่ได้ ดำเนินการศึกษาวิจัยเชิงปริมาณใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง จากกลุ่มตัวอย่างของผู้ให้ข้อมูลหลักที่เกี่ยวข้องดังนี้

การเก็บข้อมูลเชิงปริมาณ ในการวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลเชิงปริมาณในการนำผลการวิเคราะห์และการตีความของข้อมูลเชิงคุณภาพที่กำหนดเป็นยุทธศาสตร์การตลาดการเลี้ยงนกเขาชวาไปสำรวจความคิดเห็นจากผู้เลี้ยงนกเขาชวาในอำเภอจะนะซึ่งผู้วิจัยสร้างแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างและเก็บข้อมูล จากเจ้าของฟาร์มในอำเภอจะนะ จำนวน 292 ฟาร์ม

## 2.5 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ ดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ ด้วยโปรแกรม SPSS For Windows โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistics) ได้แก่ ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D) จากแบบสอบถามดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม วิเคราะห์โดยใช้การแจกแจงความถี่และหาค่าร้อยละ

ส่วนที่ 2 เป็นคำถามแสดงความเห็น วิเคราะห์โดยหาค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D) ของแต่ละข้อ โดยมีขั้นตอนการวิเคราะห์ดังนี้

(1) การให้คะแนนคำตอบที่ได้ในแต่ละข้อ

มากที่สุด	6	คะแนน
มาก	5	คะแนน
ค่อนข้างมาก	4	คะแนน
ค่อนข้างน้อย	3	คะแนน
น้อย	2	คะแนน
น้อยที่สุด	1	คะแนน

(2) การแปลความหมายค่าเฉลี่ยของความคิดเห็นตามเกณฑ์ ดังนี้

$$\begin{aligned}
 \text{อันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{พิสัย} / \text{จำนวนระดับ}}{\text{จำนวนระดับ}} \\
 &= \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนระดับ}} \\
 &= \frac{6 - 1}{6} \\
 &= 0.83
 \end{aligned}$$

นำค่าอันตรภาคชั้นมากำหนดขอบเขตมัธยฐานในการอ่านช่วงค่าเฉลี่ย ดังนี้

ค่าเฉลี่ย	ความหมาย
5.15 – 6.00	ระดับความสำคัญที่มากที่สุด
4.33 – 5.15	ระดับความสำคัญมาก
3.50 – 4.32	ระดับความสำคัญค่อนข้างมาก
2.67 – 3.49	ระดับความสำคัญค่อนข้างน้อย
1.84 – 2.66	ระดับความสำคัญน้อย
1.00 – 1.83	ระดับความสำคัญน้อยที่สุด

### 3. การวิเคราะห์ศักยภาพด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา

การดำเนินการวิจัยในขั้นตอนนี้ผู้วิจัยได้นำผลการวิจัยทั้งการวิจัยเชิงคุณภาพและผลการวิจัยเชิงปริมาณมาวิเคราะห์เป็น SWOT Analysis ซึ่งผู้วิจัยได้ศึกษาแนวทางจาก (นันทิยา หุตานุกัฏ และ ณรงค์ หุตานุกัฏ, 2545: 16 - 17) โดยมีขั้นตอนดังนี้

3.1 นำข้อมูลจากการสัมภาษณ์และแบบสอบถาม มาดำเนินการวิเคราะห์ SWOT Analysis ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวาอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา

3.2 ให้ผู้เชี่ยวชาญดำเนินการวิเคราะห์ SWOT Analysis โดยส่งเสริมให้เกิดบรรยากาศในการแสดงความคิดเห็นอย่างเปิดเผย และประเมินศักยภาพในด้านการตลาดในรูปแบบส่วนประสมทางการตลาดหรือที่เรียกกันว่า 4 P

3.3 เมื่อได้ข้อมูลจากการวิเคราะห์ SWOT Analysis แล้วจะดำเนินการประเมิน SWOT Analysis จะมุ่งจุดสนใจเป็นเรื่อง ๆ ไป โดยผู้ที่ไม่มีหน้าที่เกี่ยวข้องโดยตรงจะช่วยให้ข้อมูลสนับสนุนทั่วไป ในการแก้ปัญหาที่จะให้ประโยชน์สูงสุด สิ่งที่อยู่ภายใต้กระบวนการทำ SWOT Analysis คือ การเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์ให้เป็นแผนการทำงานยุทธศาสตร์ด้านการตลาดการเลี้ยงนกเขาชวา กรณีศึกษา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา เพื่อให้ได้ตรงกับวัตถุประสงค์ในการวิจัย