

การศึกษาความเป็นไปได้ในการเริ่มต้นธุรกิจการผลิตบรรจุภัณฑ์จากกระดาษของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจ
จังหวัดปทุมธานี

A Feasibility Study of Paper Packaging Business Start-up of Ruamjai Khlongsong Farm Women
Group, Pathum Thani

อรวิกา ศรีทอง¹ ชาคริต ศรีทอง²

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการเริ่มธุรกิจผลิตบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากกระดาษของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจ จังหวัดปทุมธานี การดำเนินการวิจัยในครั้งนี้ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้กระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการ เครื่องมือวิจัยประกอบด้วย 1) การศึกษาข้อมูลเอกสาร 2) การสังเกตอย่างมีส่วนร่วม และ 3) การสัมภาษณ์เชิงลึกที่ประกอบด้วยผู้ประกอบการธุรกิจการผลิตบรรจุภัณฑ์ จำนวน 3 ท่าน ผู้บริหารหรือตัวแทนกลุ่มแม่บ้าน จำนวน 2 ท่าน และนักวิชาการหรือผู้เชี่ยวชาญด้านการประกอบธุรกิจจำนวน 2 ท่าน ผลการวิจัยสามารถแบ่งออกเป็น 4 แผนดังต่อไปนี้

1) แผนการผลิต มีรูปแบบการผลิตโดยใช้เทคโนโลยีจากเครื่องจักร สมาชิกกลุ่มแม่บ้านและคนในชุมชนเป็นหลักในการผลิตอัตราการผลิตอยู่ที่ 5,000 แผ่นต่อวัน การศึกษาด้านการตลาดโดยคาดการณ์ว่าผู้ซื้อมีกำลังซื้ออยู่ในระดับ 4,000 – 7,000 แผ่นต่อวัน 2) แผนการตลาด ทำการเลือกกลุ่มลูกค้าโดยใช้ลักษณะการมีความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มแม่บ้านและกลุ่มลูกค้าเป็นลำดับแรกและใช้พนักงานขายที่เป็นสมาชิกของกลุ่มแม่บ้านและชุมชนในการขายตรงโดยกลุ่มลูกค้าหลักอยู่ในตลาดไทและตลาดสี่มุมเมือง รวมไปถึงกลุ่มลูกค้าจากกลุ่มแม่บ้านและกลุ่มองค์กรต่าง ๆ ในจังหวัดปทุมธานี 3) แผนการเงิน พบว่ามีการลงทุนครั้งแรกประมาณ 6,350,000 บาท โดยได้แหล่งเงินลงทุนจาก 3 ส่วน ได้แก่ 1. เงินลงทุนจากกลุ่มแม่บ้าน 2. เงินลงทุนจากกองทุนหมู่บ้านและองค์กรต่าง ๆ จากภาครัฐ และ 3. เงินจากการกู้ยืมจากสถาบันทางการเงิน โดยรายได้จากการขายในปีแรกอยู่ที่ประมาณ 2,078,680 บาท ปีที่ 2 รายได้ประมาณ 2,359,615 บาท และปีที่ 3 รายได้ประมาณ 2,668,463 บาท สามารถคืนทุนได้ภายใน 2 ปีครึ่ง และ 4) แผนการจัดการ มีดำเนินการโดยใช้บุคลากรที่เป็นสมาชิกของกลุ่มแม่บ้านและกลุ่มชุมชนในท้องถิ่นเป็นหลัก โดยเลือกจากกลุ่มสมาชิกและชุมชนที่มีประสบการณ์ทำงานในแต่ละด้านจากภาคอุตสาหกรรมมาก่อน แต่ตงงานเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ดังนั้นแล้วงานวิจัยนี้สามารถสร้างรายได้ให้กับกลุ่มแม่บ้านรวมถึงสร้างรายได้ให้กับชุมชนจนเกิดเป็นชุมชนที่เข้มแข็งและยั่งยืน

คำสำคัญ : การศึกษาความเป็นไปได้ การเริ่มต้นธุรกิจ การผลิตบรรจุภัณฑ์

Abstract

This research aimed to study a feasibility of paper packaging business start-up of Ruamjai Khlongsong Farm Women Group, Pathum Thani. The qualitative was conducted as the methodology of this study by employing the action research. Moreover, the research instruments consisted of 1) documentary research 2) participant observation and 3) in-depth interview which consisted of three entrepreneurs in the packaging business, two managers or representatives of Farm Women Group, and two academics or professionals in the business field. The research results were categorized into four part as follows;

1) Production plan: the production was mainly employed the technology of machines, the members of the Farm Women Group and the people in the community, which were the main manpower of production. The production rate was 5,000 sheets per day. The marketing study by forecasting found that the buyers had the purchasing power at 4,000 – 7,000 sheets per day. 2) Marketing plan: the customer group selection was firstly based on the relationship between the Farm Women Group and the customer groups, and then based on the salespeople who were the members of the Farm Women Group and the community members in direct selling by focusing on the customers in Talad Thai and Simummuang Market, and the customers from other Farm Women Groups and organizations in Pathum Thani as well. The financial plan study found that the first investment was about 6,350,000 Baht by the investment sources consisted of three parts which were the investment from the Farm Women Group, the investment from the community funds and other government organizations, and 3) Financial plan: the findings found that there were the loans from the financial institutions. In the first year, the sales revenue was about 2,078,680 Baht; in the second year was about 2,359,615 Baht; and in the third year was about 2,668,463 Baht. In addition, the payback period was within two and a half years. 4) Management plan: there were operated by the members of Farm Women Group and community which were mainly selected by focusing on the people who had the work experiences in each industrial type but unemployed due to the current economic conditions. Therefore, this study could generate the incomes for the Farm Women Group and the community where became a solid and sustainable community.

Keyword: Feasibility Study, Business Start-Up, Production Plan

วันที่รับบทความ : 12 กันยายน 2563

วันที่แก้ไขบทความ : 1 ธันวาคม 2563

วันที่ตอบรับบทความ : 7 ธันวาคม 2563

1. บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของงานวิจัย

ในการขับเคลื่อนแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติไปสู่การปฏิบัติในระดับพื้นที่ สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ได้ให้ความสำคัญกับหลักการพัฒนาโดยยึดพื้นที่เป็นตัวตั้ง และการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลไกบริหารจัดการเชิงพื้นที่แบบบูรณาการผ่านกระบวนการจัดทำแผนพัฒนาจังหวัดและกลุ่มจังหวัดที่เป็นการบูรณาการการทำงานระหว่างภาคส่วนต่าง ๆ โดยยึดหลักพื้นที่ภารกิจ และการมีส่วนร่วม (Area - Function - Participation) (ข้อมูลการบริการยุทธศาสตร์ภาคกลาง, 2563) มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ ได้รับมอบหมายให้ดูแลพื้นที่ในเขตจังหวัดปทุมธานีและจังหวัดสระแก้ว ดังนั้นทางคณะผู้วิจัยจึงได้ให้บริการวิชาการต่าง ๆ กับชุมชน โดยคณะผู้วิจัยมุ่งเน้น คือ การให้ความรู้เกี่ยวกับการเพิ่มรายได้ของชุมชนในเขตจังหวัดปทุมธานี เพื่อสร้างรายได้และมีความยั่งยืนของชุมชน ดังนั้นคณะผู้วิจัยร่วมกับหลักสูตรเทคโนโลยีอุตสาหกรรม คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม ได้ทำการสำรวจพื้นที่ การให้บริการและพบว่ากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจ จังหวัดปทุมธานี มีศักยภาพและความพร้อมต่าง ๆ โดยในปัจจุบันกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจมีสมาชิกกลุ่มทั้งสิ้น 23 คน (สำนักงานเกษตรอำเภอคลองหลวง, 2563) มีอาชีพหลักคือ ทำนา ทำสวน รับจ้าง นอกจากนี้ยังมีการปลูกเห็ดชนิดต่าง ๆ เช่น เห็ดภูฐาน เห็ดนางฟ้าเพื่อจำหน่ายและมีอาชีพเสริมในการสร้างรายได้ให้กับสมาชิกคือการผลิตน้ำพริกมะขาม น้ำพริกปลาอย่าง น้ำพริกเมล็ดบัว หมกหน่อไม้ น้ำส้มคั้น เป็นต้น (อรวิภา ศรีทอง, 2559) ทางคณะผู้วิจัยเห็นว่าทางกลุ่มแม่บ้านยังมีการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ประเภทกล่องพลาสติกมาใส่สินค้าเพื่อจำหน่ายสินค้าอยู่จำนวนมาก และเป็นต้นทุนที่สูงพอสมควร แต่จากการสำรวจพบว่าทางกลุ่มแม่บ้านต้องการให้สินค้า

ของทางกลุ่มเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ตั้งแต่กระบวนการผลิตตลอดจนถึงบรรจุภัณฑ์และต้องการให้มีการเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ซึ่งมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ จาตุยา คลังจันทร์ (2558) ที่ให้ความสำคัญกับบรรจุภัณฑ์ ดังนั้นทางคณะผู้วิจัยจึงได้ทำการสำรวจเชิงพื้นที่ และพบว่าสินค้าที่ทางกลุ่มแม่บ้านผลิตเป็นสินค้าประเภทออร์แกนิกทั้งหมด เป็นสินค้าที่ปลอดภัยตั้งแต่การปลูกไปจนถึงการผลิตเป็นน้ำพริกหรือน้ำส้ม แต่บรรจุภัณฑ์ของทางกลุ่มยังเป็นพลาสติกชนิดที่มีขายอยู่ทั่วไป เช่น ถุงพลาสติกใสแบบไม่ย่อยสลายและไม่มีข้อมูลทางโภชนาการ ขวดพลาสติกที่ไม่บอบกถึงวันหมดอายุ และบรรจุภัณฑ์ที่ยังไม่ได้มาตรฐาน ดังนั้นทางกลุ่มผู้วิจัยเห็นว่าทางกลุ่มแม่บ้านมีศักยภาพพอในการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากกระดาษได้ และสามารถเพิ่มกำลังการผลิตต่อยอดไปเป็นธุรกิจผลิตบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากกระดาษได้ ซึ่งข้อได้เปรียบของทางกลุ่มแม่บ้านคือ ทางกลุ่มมีความรู้จักกับผู้ขายส่งบรรจุภัณฑ์ในตลาดไทและตลาดสี่มุมเมืองเป็นอย่างดี ประกอบกับสถานที่ตั้งกลุ่มอยู่ใกล้ตลาดไทและตลาดสี่มุมเมือง ดังนั้นทางคณะผู้วิจัยจึงเห็นว่าน่าจะมีการเพิ่มรายได้จากการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากกระดาษเพื่อใช้เองและส่งขายได้

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.2.1 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำแผนการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากกระดาษ

1.2.2 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำแผนการตลาดบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากกระดาษ

1.2.3 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำแผนการเงินบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากกระดาษ

1.2.4 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำแผนการจัดการบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากกระดาษ

1.3 ขอบเขตของการวิจัย

1.3.1 ตัวแปรที่ศึกษา

ตัวแปรอิสระ คือ ตัวแทนผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในด้านการทำธุรกิจผลิตบรรจุภัณฑ์ที่ทำ

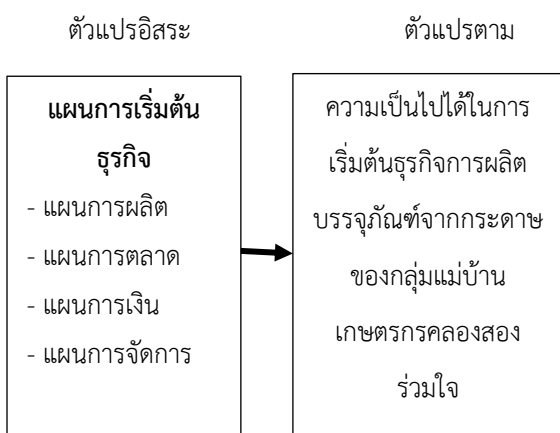
จากกระดาษจำนวน 3 ราย โดยการศึกษาจากแผนการผลิต แผนการตลาด แผนการเงิน แผนการจัดการ

ตัวแปรตาม คือ ความเป็นไปได้ในการเริ่มต้นธุรกิจการผลิตบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจ

1.4 สมมติฐานการวิจัย

แผนการเริ่มต้นธุรกิจมีผลต่อการเริ่มต้นธุรกิจการผลิตบรรจุภัณฑ์จากกระดาษของของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจ

1.5 กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ที่มา: ประยุกต์จาก (พรรณราย แสงวิเชียรและคณะ, 2561 และ พงศ์สฎา เฉลิมกลิ่นและคณะ, 2562)

2. วิธีดำเนินการวิจัย

สถานที่ในการวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดให้ดำเนินการวิจัยในพื้นที่จังหวัดปทุมธานี พื้นที่ ตำบลคลองสอง อำเภอกลองหลวง จังหวัดปทุมธานี ในพื้นที่ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจ

การวิจัยครั้งนี้ได้ศึกษาการดำเนินงานการวิจัยโดยประยุกต์จากพงศ์สฎา เฉลิมกลิ่นและคณะ (2562) อรวิกา ศรีทอง (2559) และพรรณราย แสงวิเชียรและคณะ (2561) โดยใช้เป็นแนวทางในการดำเนินการวิจัยซึ่ง

ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อศึกษาการพัฒนาแผนในการเริ่มต้นธุรกิจการผลิตบรรจุภัณฑ์จากกระดาษของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจ โดยใช้กระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการ (Action Research) โดยคณะผู้วิจัยมีส่วนร่วมในกระบวนการวิจัยและค้นหาคำตอบร่วมกันในการได้รับข้อมูลเชิงลึกจากกลุ่มแม่บ้านผู้ประกอบการ และผู้เชี่ยวชาญ จากการเข้าไปสัมผัส ผัสกับข้อมูลโดยตรง และใช้เครื่องมือวิจัยที่ประกอบด้วย

1. การศึกษาข้อมูลเอกสาร (Documentary Research) คณะผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดทฤษฎีต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาครั้งนี้ เพื่อใช้เป็นกรอบดำเนินการวิจัยในการศึกษา โดยคณะผู้วิจัยได้ศึกษาจากบทความและงานวิจัยที่มีผู้ศึกษาในเรื่องที่เกี่ยวข้อง

2. การสังเกตอย่างมีส่วนร่วม (Participation Observation) คณะผู้วิจัยเข้าไปมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกับกลุ่มแม่บ้าน และสถานประกอบการที่ผลิตบรรจุภัณฑ์กระดาษ โดยคณะผู้วิจัยได้ทำการบันทึกในรูปแบบการจดบันทึก บันทึกภาพ และบันทึกวิดีโอ รวมไปถึงการซักถามเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วน

3. การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) โดยเก็บข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informants) โดยใช้วิธีเลือกแบบเจาะจงเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) โดยผู้ให้ข้อมูลสำคัญสำหรับการวิจัยในครั้งนี้ได้แก่

3.1 ผู้ประกอบการธุรกิจการผลิตบรรจุภัณฑ์จากกระดาษ ในจังหวัดกรุงเทพฯ และปริมณฑล ที่ประกอบกิจการไม่ต่ำกว่า 5 ปี จำนวน 3 ท่าน

3.2 ผู้บริหารหรือตัวแทนผู้บริหารของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจ จังหวัดปทุมธานี จำนวน 2 ท่าน

3.3 นักวิชาการหรือผู้เชี่ยวชาญที่มีองค์ความรู้เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจจำนวน 2 ท่าน

หลังจากนั้น คณะผู้วิจัยทำการตรวจสอบความแม่นยำตรงของข้อมูลโดยใช้วิธีการตรวจสอบเส้าของแหล่งข้อมูล

(Data Triangulation) โดยข้อมูล 3 เล่าครั้งนี้ประกอบด้วย

- 1) ข้อมูลจากแหล่งจากการสืบค้นบทวรรณกรรมต่าง ๆ
- 2) ข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิ
- 3) ข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลเชิงลึก และใช้เวลาในการเก็บข้อมูลเป็นระยะเวลา 3 เดือน

จากเครื่องมือการวิจัยทั้ง 3 ส่วน คณะผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ข้อมูลจากทั้ง 3 ส่วนร่วมกัน เพื่อให้ได้ทราบถึงปัญหา อุปสรรค เทคนิคการบริหารและกลยุทธ์ต่าง ๆ ในการเริ่มต้นเป็นผู้ประกอบการผลิตบรรจุภัณฑ์จากกระดาษ และนำผลลัพธ์ที่ได้จากการวิเคราะห์และสังเคราะห์จัดทำแผนการเริ่มต้นธุรกิจผลิตบรรจุภัณฑ์จากกระดาษ ให้มีลักษณะการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ ทางกลุ่มผู้วิจัยได้นำแผนการเริ่มต้นธุรกิจผลิตบรรจุภัณฑ์จากกระดาษที่ได้มานำเสนอต่อกลุ่มแม่บ้าน ผู้เกี่ยวข้อง และผู้เชี่ยวชาญด้านการเริ่มต้นธุรกิจบรรจุภัณฑ์จากกระดาษ เพื่อทำการสรุปแผนการเริ่มต้นธุรกิจการผลิตบรรจุภัณฑ์จากกระดาษและสามารถนำไปสู่การใช้งานได้จริง

3. สรุปผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์และสังเคราะห์ของคณะผู้วิจัยร่วมกับตัวแทนกลุ่มแม่บ้านและผู้เชี่ยวชาญด้านการเริ่มต้นธุรกิจบรรจุภัณฑ์จากกระดาษได้ตั้งวิสัยทัศน์ (Vision) พันธกิจ (Mission) แผนการผลิต แผนการตลาด และแผนการจัดการ ในการเริ่มต้นธุรกิจบรรจุภัณฑ์จากกระดาษ ได้ดังนี้

3.1 ภูมิหลังธุรกิจ (Company Profile)

จากการศึกษางานวิจัยของ สมบัติ คชสิทธิ์ และคณะ (2546) ร่วมกับการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่ากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจ เป็นกลุ่มแม่บ้านที่มีความเข้มแข็ง และมีเครือข่ายมากที่สุดในจังหวัดปทุมธานี ปัจจุบันมีความพร้อมด้านวัตถุดิบ มีโรงสีข้าวในชุมชนของตนเองรวมถึงมีเครื่องบรรจุข้าวสารและเครื่อง

บรรจุกระป๋องเป็นของตนเอง มีใบประกอบการค้าข้าว อีกทั้งยังเป็นกลุ่มแม่บ้านที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานปกครองส่วนท้องถิ่นและหน่วยราชการส่วนท้องถิ่นอย่างต่อเนื่อง

สินค้าของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจจังหวัดปทุมธานี เป็นสินค้าประเภทอาหารสด และอาหารแปรรูป อาทิ ผักปลอดสารพิษ น้ำพริกชนิดต่าง ๆ ซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานตราสัญลักษณ์ขององค์การอาหารและยาแล้ว ข้าวสารบรรจุถุงประเภทต่าง ๆ เป็นต้น

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มแม่บ้านจังหวัดปทุมธานี มุ่งที่จะแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่สมาชิก และเป็นผู้ดำเนินการดำเนินธุรกิจแก่กลุ่มแม่บ้านอื่น ๆ ในจังหวัดปทุมธานี

3.2 วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจที่เป็นผู้นำการผลิตบรรจุภัณฑ์จากกระดาษที่เติบโตอย่างมั่นคงยั่งยืน มุ่งเน้นพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ด้วยแรงงานจากสมาชิกที่เป็นคนในท้องถิ่นและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย

3.3 พันธกิจ (Mission)

เป็นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่มีการพัฒนาสินค้าทางด้านบรรจุภัณฑ์จากกระดาษที่มีความโดดเด่นทางด้านการใช้สมาชิกในกลุ่มที่เป็นคนในชุมชนและท้องถิ่นในการจัดการ การผลิต และการตลาด รวมไปถึงการออกแบบที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าและเอาใจใส่ต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อความเจริญเติบโตร่วมกันของสมาชิกในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจ

เป้าหมายระยะสั้น (2563-2566)

- ครอบครองส่วนแบ่งการตลาดในจังหวัดปทุมธานี โดยมุ่งเน้นที่ตลาดขายส่งได้แก่ตลาดไทและตลาดสี่มุมเมืองให้ได้ส่วนแบ่งทางการตลาดอย่างน้อย 5% ของตลาดปัจจุบันภายในปี 2564
- มีอัตราการเติบโตของยอดขายเพิ่มขึ้นปีละ 10 % ภายในปี 2566

- สร้างผลกำไรให้สมาชิกในกลุ่มแม่บ้านอย่างน้อย 10% จากรายได้ปัจจุบัน

เป้าหมายระยะยาว (2566-2573)

- ขึ้นเป็นผู้นำทางการตลาดในธุรกิจบรรจุภัณฑ์กระดาษในเขตภาคกลางภายในปี 2573

- มีอัตราการเติบโตมีอัตราการเติบโตของยอดขายเพิ่มขึ้นปีละ 10 %

- เพิ่มการลงทุนในการวิจัยและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความคงทน สวยงามและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม โดยอาจเปลี่ยนวัสดุให้เหมาะสมกับสินค้าแต่ละประเภท โดยเน้นบรรจุภัณฑ์ที่ย่อยสลายได้ของกลุ่มแม่บ้านเป็น 2 % ของยอดขายในแต่ละปี

ข้อค้นพบของการวิจัยโดยคณะผู้วิจัยได้จัดทำแผนธุรกิจโดยแบ่งเป็น 4 แผน หลักที่ส่งผลต่อการเริ่มต้นธุรกิจการผลิตบรรจุภัณฑ์จากกระดาษของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจ ได้ดังนี้

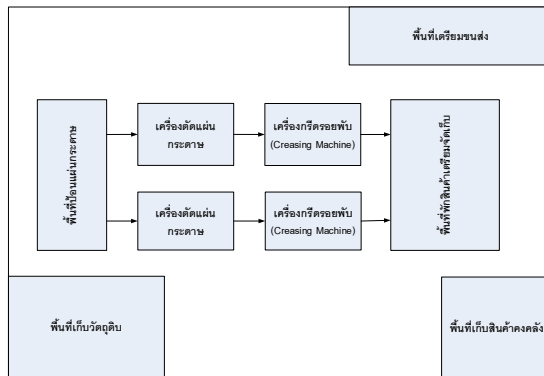
3.4 แผนการผลิต

จากการศึกษาของคณะผู้วิจัยพบว่ามีความสอดคล้องกับ สุภาพร พรหมมะเรียง (2561) ที่ศึกษาเกี่ยวกับแนวทางการยกระดับสินค้าที่ให้ความสำคัญกับการผลิตเป็นระดับแรกซึ่งมีความสอดคล้องกับผลการวิจัยของคณะผู้วิจัยโดยมีผลการวิจัยดังนี้

1. ที่ตั้ง: พื้นที่ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจ จังหวัดปทุมธานีพื้นที่เป็นอาคารชั้นเดียว จำนวน 2 คูหา

ขั้นตอนการผลิต

- 1) เขียนแบบและออกแบบลวดลายบรรจุภัณฑ์ตามขนาด
- 2) การตัดโครงบรรจุภัณฑ์
- 3) การกรีดทำรอยพับ
- 4) ทำการบรรจุหรือการส่งมอบลูกค้าการจัดวางผังการผลิต



ภาพที่ 2 แสดงการวางผังการผลิต

2. การดำเนินงานการผลิต

1) ประเมินการพยากรณ์การผลิตของตัวบรรจุภัณฑ์ : การประเมินจะมีผลสั่งในการผลิตอยู่ที่ประมาณ 5,000 ชิ้น / วัน

2) เครื่องจักร : การเริ่มต้นธุรกิจบรรจุภัณฑ์จำเป็นต้องใช้เครื่องจักรดังนี้

- เครื่องตัดแผ่นพลาสติกด้วยคอมพิวเตอร์ ขนาดกำลังการผลิต 2,500 แผ่น / วัน ดังนั้นจึงต้องใช้จำนวน 2 เครื่อง

- เครื่องกรีดรอยพับบรรจุภัณฑ์ (Creasing Machine) ขนาดกำลังการผลิต 2,500 แผ่น / วัน ดังนั้นจึงต้องใช้จำนวน 2 เครื่อง

- ในกรณีที่บรรจุภัณฑ์ต้องใช้ส่วนประกอบที่เป็นพลาสติกจำเป็นต้องมี Outsource ซึ่งทางกลุ่มแม่บ้านได้จัดเตรียมหาบริษัท Outsource ไว้ ประมาณ 2-3 ราย ที่มีข้อตกลงร่วมกันก่อนล่วงหน้าการจัดตั้งธุรกิจ

3) การขนส่ง : การจัดส่งบรรจุภัณฑ์ เนื่องจากที่ตั้งอยู่ใกล้กับสถานที่ส่งได้แก่ ตลาดไทและตลาดสี่มุมเมือง ดังนั้นทางกลุ่มจัดจึงเตรียมสมาชิกในกลุ่มเป็นผู้ขนส่ง

4) การจัดการทรัพยากรบุคคล: จากการพยากรณ์การผลิต ดังกล่าวทางกลุ่มแม่บ้านได้จัดเตรียมพนักงานฝ่ายต่าง ๆ คือ ฝ่ายผลิต, ฝ่ายขนส่ง, ฝ่ายขาย, ฝ่ายบัญชี, ฝ่ายจัดซื้อ, และฝ่ายวิศวกรรม โดยการใช้คนจากสมาชิกเป็นหลักและจ้างคนในพื้นที่ในกรณีที่สมาชิกไม่เพียงพอ

จากขั้นตอนการผลิตสามารถสรุปเป็นค่าใช้จ่าย
ได้ดังแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 แสดงตารางค่าใช้จ่ายเริ่มต้นธุรกิจในส่วนของการผลิต

สรุปค่าใช้จ่าย	บาท/เดือน
1. ค่าเช่าโรงงาน 2 คูหา	70,000
2. ค่าวัตถุดิบ	1,800,000
3. เครื่องจักร	40,000
4. ค่าจ้าง	182,000
5. ค่าคอมมิชชั่น	9,600
6. ค่ารถกระบะ	13,334
7. ค่าน้ำมัน	14,400
8. ค่าสาธารณูปโภค	15,000
9. ค่าใช้จ่ายการตลาด	4,800
รวม	2,149,134

3.5 แผนการตลาด

จากผลของการศึกษาพบว่าผลที่ได้มีความสอดคล้องกับ อรวีภา ศรีทอง (2559) และ ณีฐวรา ดาววิระกุล (2556) ซึ่งทำการศึกษากลยุทธ์การตลาดของกลุ่มที่มาจากชุมชน โดยมีผลการวิจัยที่สอดคล้องมีดังนี้

Segmentation แบ่งลูกค้าออกตามการใช้งานบรรจุภัณฑ์ โดยจะเน้นไปที่กลุ่มลูกค้าที่ใช้งานเพื่อจุดประสงค์ในการขนส่งขวดน้ำพริก ผลไม้ ดอกไม้ และสินค้าอื่น ๆ โดยเน้นการขนส่งในระยะสั้น ๆ และมีความเป็นเอกลักษณ์ของตัวสินค้าแต่ละชนิดเพื่อสร้างจุดขายให้กับผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากกระดาษของกลุ่มแม่บ้าน

Target market กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเลือกเน้นกลุ่มลูกค้า 2 กลุ่ม ได้แก่

1. ลูกค้าที่มีความสัมพันธ์กับกลุ่มแม่บ้านในตลาดไท และตลาดสี่มุมเมือง ซึ่งกลุ่มลูกค้าที่มีความสัมพันธ์กับกลุ่มแม่บ้านมีอยู่ประมาณ 60-70 ร้าน ซึ่งเป็นลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง จัดเป็นลูกค้าชั้นเยี่ยมและทางกลุ่มแม่บ้านให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก

2. ลูกค้าทั่วไปที่อยู่ในตลาดไท ตลาดสี่มุมเมือง และลูกค้าจากแหล่งต่าง ๆ ซึ่งทางกลุ่มแม่บ้านใช้

ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มแม่บ้านต่าง ๆ ที่อยู่ในจังหวัดปทุมธานี ในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า

Product positioning บรรจุภัณฑ์ที่ผลิตจากกระดาษของกลุ่มแม่บ้านจะเน้นความทนทานของบรรจุภัณฑ์และน้ำหนักที่เบาทำให้ลูกค้าสามารถพกพาได้สะดวก ประกอบกับลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ของแต่ละชนิดสินค้าที่บรรจุในผลิตภัณฑ์

กลยุทธ์ด้านตัวสินค้า (Product strategy)

กลยุทธ์ด้านตัวสินค้าจะเน้นที่ความทนทานของบรรจุภัณฑ์เป็นหลัก โดยอาศัยการออกแบบที่ช่วยให้เกิดความแข็งแรงของโครงสร้างของบรรจุภัณฑ์ให้สามารถรองรับน้ำหนักและสามารถคงรูปอยู่ โดยไม่กระทบกระเทือนสินค้าด้านในได้ และเน้นการใช้เทคโนโลยีด้านวัสดุศาสตร์ มาใช้งาน

กลยุทธ์ด้านราคา (Pricing strategy)

การตั้งราคาจะใช้กลยุทธ์การตั้งราคาแบบ value pricing ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความเหมาะสมทางด้านราคาของบรรจุภัณฑ์กับความสามารถที่เพิ่มขึ้นของบรรจุภัณฑ์ โดยตั้งราคาไว้ที่ 20 บาทต่อ 1 แพ็คของบรรจุภัณฑ์ ซึ่งมีการเสนอส่วนลดให้กับร้านค้าที่มีจำนวนซื้อครั้งละมาก ๆ และมีการขายเชื่อให้กับผู้ประกอบการเพื่อเป็นการดึงดูดความสนใจของลูกค้าได้

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Channel strategy)

กลยุทธ์การใช้ช่องทางในการจัดจำหน่ายของบรรจุภัณฑ์กระดาษ จะใช้ช่องทางในระดับ Level 0 คือการขายตรงไปสู่ร้านค้าในตลาดไท และตลาดสี่มุมเมือง โดยใช้ความสัมพันธ์ที่ดีกับร้านค้า เนื่องจากลักษณะของการทำธุรกิจเป็นแบบธุรกิจไปสู่ธุรกิจ ซึ่งจะทำให้เข้าใกล้กับร้านค้าและทำให้ร้านค้ามีความรับรู้เกี่ยวกับสินค้าในลักษณะที่สามารถเลือกลวดลายและความคงทนที่เหมาะสมกับสินค้าที่ทำการบรรจุมากขึ้น

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Integrated Marketing Communication: IMC)

กลยุทธ์การส่งเสริมการขายของบรรจุกภัณฑ์ที่ผลิตจากกระดาษ จะสร้างความรับรู้และสื่อสารกับร้านค้าผ่านทาง แผ่นพับ แคตตาล็อก (Catalog) ระบบออนไลน์ เช่น ไลน์แอปพลิเคชัน เฟสบุ๊ก ที่ส่งให้กับร้านค้าหรือผู้ที่สนใจ และมีการให้ส่วนลดให้แก่ร้านค้าที่สั่งซื้อในจำนวนมาก ๆ

3.6 แผนการเงิน

ทางกลุ่มคณะผู้วิจัยได้จัดทำโปรแกรมทางการเงิน และบัญชี รวมไปถึงการจํอบรมในการใช้งานให้กับกลุ่มแม่บ้านในการจัดทำแผนการเงินและบัญชี ซึ่งผลจากการใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางการเงิน และบัญชีสามารถแสดงผลได้ดังนี้

ประมาณการ กำไร/ขาดทุน (Profit & Loss) ดังแสดงในภาพที่ 3 และแสดงค่า IRR และ NPV ดังแสดงในภาพที่ 4

ลำดับที่	รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4
1	ค่าไป(ขาดทุน) สุทธิ หลังหักภาษี	2,078,680.61	2,359,615.00	2,668,463.66	3,008,004.61
2	บวก ค่าเสื่อมราคา	669,999.40	669,999.40	669,999.40	669,999.40
3	บวก เงินอุดหนุนเพิ่ม(ลด)	0.00	0.00	0.00	0.00
4	บวก เงินอุดหนุนเพิ่ม(ลด)	1,800,000.00	180,000.00	198,000.00	217,800.00
5	หัก สุทธิกำไรค่าเพิ่ม(ลด)	3,800,000.00	380,000.00	396,000.00	435,600.00
6	เงินสดรับ (1+2+3+4-5)	948,680.01	2,849,614.40	3,140,463.06	3,480,204.01
7	เงินสดรับ (รวม)	948,680.01	3,798,294.41	6,938,757.48	10,398,961.48
8	เงินสดจ่าย ณ ต้น โครงการ	6,350,000.00	6,350,000.00	6,350,000.00	6,350,000.00

ยังไม่คืนทุน	ยังไม่คืนทุน	คืนทุน	คืนทุน
--------------	--------------	--------	--------

ภาพที่ 3 แสดงประมาณกำไร/ทุน ของธุรกิจบรรจุกภัณฑ์จากกระดาษ

คำนวณ IRR และ NPV ณ ปีที่	3
อัตราส่วนลดในการคำนวณ NPV (อัตราของกองทุนเงินที่โครงการเทียบ)	10.0000%

(หน่วย : บาท)

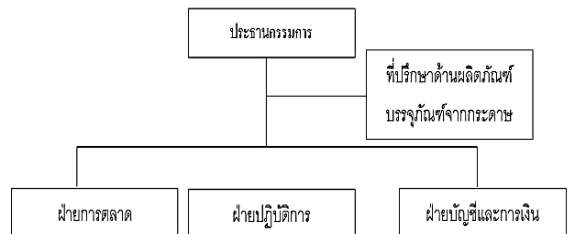
ปี	เงินสดรับสุทธิ	มูลค่าซาก	กระแสเงินสด	IRR	PV	NPV
0	ณ ต้นปีดำเนินงาน		-6,350,000.00		-6,350,000.00	
1	948,680.01		948,680.01			
2	2,849,614.40		2,849,614.40			
3	3,140,463.06	1,340,001.80	4,480,464.86	11.6869%	6,583,729.17	233,729.17

ภาพที่ 4 แสดงค่า IRR และ NPV

จากแผนการเงินการลงทุนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจ พบว่าเงินลงทุนครั้งแรกประมาณ 6,350,000 บาท โดยได้แหล่งเงินลงทุนครั้งแรกของกลุ่มแม่บ้านได้มาจาก 3 ส่วนได้แก่ 1) เงินลงทุนจากกลุ่มแม่บ้าน 2) เงินลงทุนจากกองทุนหมู่บ้านและองค์กรต่าง ๆ จากภาครัฐ และ 3) เงินจากการกู้ยืมจากสถาบันทางการเงิน แต่จากผลการวิจัยพบว่ารายได้จากการขายในปีแรกอยู่ที่ประมาณ 2,078,680 บาท ปีที่ 2 รายได้ประมาณ 2,359,615 บาท และปีที่ 3 รายได้ประมาณ 2,668,463 บาท และปีที่ 4 ประมาณรายได้ 3,008,004 บาท ซึ่งจากภาพที่ 3 และ ภาพที่ 4 จะแสดงให้เห็นว่าการประมาณกำไร/ขาดทุนของธุรกิจบรรจุกภัณฑ์จากกระดาษ พบว่าปีที่ 1 ถึงปีที่ 2 กิจการของกลุ่มแม่บ้านยังไม่คืนทุนจากการลงทุนแต่จะคืนทุนในปีที่ 3 และในช่วงปีที่ 3 เป็นต้นไปจะได้กำไรจากการประกอบกิจการ

3.7 แผนการจัดการ

จากการศึกษาผลการจัดการด้านกลยุทธ์องค์กรพบว่าผลการวิจัยมีความสอดคล้องกับ สันติ ทองแก้ว (2548), ชนินทร์ ชื่นอินมณู (2559), และภัทรศิริรินทร์ กลิ่นจันทร์ (2558) ที่ได้ทำการศึกษาแผนธุรกิจและได้มีการจัดทำแผนการจัดการซึ่งผลที่ได้มีความสอดคล้องกับผลการวิจัยซึ่งได้มีการจัดทำแผนการจัดการดังนี้ โครงสร้างกลุ่มผู้บริหาร ดังแสดงในภาพที่ 5



ภาพที่ 5 โครงสร้างกลุ่มผู้บริหาร

จากภาพที่ 5 สามารถอธิบายถึงหน้าที่และความรับผิดชอบของบุคลากรหลัก ได้ดังต่อไปนี้

1. ประธานกรรมการ

กำหนดกลยุทธ์และนโยบายโดยรวมในการบริหาร รวมทั้งประสานงานระหว่างฝ่ายต่าง ๆ เพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ

2. ที่ปรึกษาด้านผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จากกระดาษ

ให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์ การจัดเตรียมวัตถุดิบ การออกแบบขวดขวด ความแข็งแรง และกระบวนการผลิต ตรวจสอบข้อมูลที่ใช้ในการสื่อสารทางการตลาดให้ถูกต้องและเหมาะสม และตอบปัญหาที่ลูกค้าฝากไว้กับทางกลุ่มแม่บ้าน

3. ฝ่ายการตลาด

วางแผนกลยุทธ์ด้านการตลาด รวมถึงแนวปฏิบัติด้านต่าง ๆ ได้แก่

- 1) การกำหนดตลาดเป้าหมาย
- 2) การแสวงหาโอกาสทางการตลาด
- 3) การวางแผนการตลาด
- 4) การกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด
- 5) การสื่อสารการตลาด
- 6) การติดตามและการวิเคราะห์

สถานการณ์การตลาดอย่างต่อเนื่อง

4. ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ

วางแผนกลยุทธ์ด้านการจัดหา ผลิต รวมถึงการส่งมอบสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้า ดังนี้

- 1) การคิดสรร ผู้จัดการจำหน่ายวัตถุดิบ เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานเข้าสู่กระบวนการผลิต รวมถึงการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับผู้จัดการจำหน่ายวัตถุดิบในชุมชน

- 2) ควบคุมให้การใช้วัตถุดิบเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

- 3) ควบคุมและตรวจสอบกระบวนการผลิตทุกขั้นตอน รวมทั้งการหาแนวทางแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

- 4) การจัดการด้านบุคลากร ได้แก่ การสรรหา คัดเลือก การประเมินผลการปฏิบัติงาน การพิจารณา ค่าตอบแทน และการฝึกอบรม

5. ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน
วางแผนกลยุทธ์ทางการเงิน ดังนี้

- 1) จัดทำแผนงานและประมาณการทางการเงิน
- 2) วิเคราะห์ และควบคุมอัตราส่วนทางการเงินให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้

- 3) วิเคราะห์และควบคุมต้นทุนสินค้า

- 4) วิเคราะห์และควบคุมต้นทุนทางการเงิน

6. แผนงานด้านบุคลากรและค่าใช้จ่าย

ธุรกิจบรรจุภัณฑ์จากกระดาษกลุ่มแม่บ้าน เกษตรกรคลองสอง จังหวัดปทุมธานี เป็นการผลิตด้วยเครื่องจักรผสมผสานกับการใช้แรงงานของคนในชุมชน และความรู้ความสามารถจากภูมิปัญญาของสมาชิกในกลุ่มฯ ดังนั้น การคัดเลือกพนักงานผู้ผลิต ในระยะเริ่มแรก จะใช้สมาชิกกลุ่มฯที่มีความรู้ความสามารถในแต่ละด้าน ทั้งด้านการออกแบบขวดขวด ด้านการคัดเลือกผลิตภัณฑ์จากกระดาษแต่ละชนิด การใช้เครื่องจักร ในการผลิต การบรรจุ การขนส่ง รวมถึงการจำหน่ายและการให้ความรู้แก่ลูกค้า

ด้านการฝึกอบรมนั้นบริษัทจะมีการอบรมให้แก่สมาชิกใหม่ และมีการจัดกิจกรรมฝึกอบรมสมาชิกเป็นประจำทุกปีเพื่อปลูกฝังนโยบายขององค์กร และช่วยเปิดโอกาสให้สมาชิกได้แสดงความสามารถและแบ่งปันความรู้ให้แกกัน เพื่อนำไปสู่การเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ นอกจากนี้ยังมีการฝึกอบรมในกรณีเหตุการณ์ฉุกเฉิน เช่น เกิดอุบัติเหตุในโรงงาน อีกด้วย

ในส่วนของสมาชิกปฏิบัติการในส่วนการผลิต จะมีการคัดเลือกสมาชิกให้มีคุณสมบัติตรงตามคำบรรยายลักษณะงาน (Job description) ที่ได้กำหนดไว้ เพื่อให้มีความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติงาน และลดความ

ผลิตผลในการปฏิบัติงานให้มากที่สุด ทั้งนี้ในการรับสมาชิกใหม่จะมีการฝึกอบรมก่อนเข้าปฏิบัติการ

มีการจัดการในรูปแบบของสหกรณ์ เพื่อให้สมาชิกสามารถเข้าถึงกิจการโดยการส่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพเข้ามาจำหน่ายในราคาที่ยุติธรรม และสามารถสมัครเข้ารับการอบรมในด้านการผลิต เพื่อให้เข้ามาช่วยผลิตด้วยได้ เป็นการช่วยเพิ่มรายได้ในครัวเรือน และยังทำให้สมาชิกเกิดความภาคภูมิใจต่อองค์กร

ในเรื่องของผลตอบแทนที่ให้แกพนักงานสามารถสรุปได้ดังนี้

อัตราเงินเดือน : ในส่วนของพนักงานเดิมนั้น อัตราการเพิ่มขึ้นของเงินเดือนเท่ากับ 5% ต่อปี โดยเป็นการปรับขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจ (ปรับเพิ่มขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อ) อีกทั้งยังเป็นการจูงใจให้พนักงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและเพื่อเป็นการรักษาพนักงานที่มีความสามารถให้อยู่กับบริษัท

สวัสดิการอื่น ๆ เช่น ประกันสังคม ประกันสุขภาพ และประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล โครงการสำรองเลี้ยงชีพ นอกจากนี้พนักงานที่ต้องเดินทางไปบริการลูกค้านอกสถานที่ บริษัทยังให้เบี่ยเลี้ยงค่าน้ำมันในการติดต่อกับลูกค้าแกพนักงาน

4. อภิปรายผล

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการเริ่มต้นธุรกิจการผลิตบรรจุภัณฑ์จากกระดาษของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจ จังหวัดปทุมธานี ทางคณะผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ร่วมกับนักวิชาการและตัวแทนกลุ่มแม่บ้านโดยพบว่าผลของการวิจัยในครั้งนี้ทางกลุ่มแม่บ้านสามารถขยายธุรกิจที่มาจากฐานทรัพยากรบุคคลของสมาชิกและชุมชนในท้องถิ่น โดยงานวิจัยนี้สามารถสร้างรายได้ให้กับสมาชิกและชุมชนซึ่งสามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 3 ปี โดยเงินลงทุนในการก่อตั้งธุรกิจได้มาจาก 3 ส่วน ส่วนที่แรกได้มาจากเงินสะสมของกลุ่มแม่บ้านส่วนที่สองได้มาจากเงินสนับสนุน

ต่าง ๆ จากองค์กรภาครัฐเช่น เงินกองทุนหมู่บ้าน เงินสนับสนุนจาก อบต. และส่วนที่สาม ได้มาจากการกู้ยืมจากสถาบันทางการเงินต่าง ๆ และในการบริหารงานทางกลุ่มแม่บ้านได้มีการแบ่งหน้าที่การทำงานโดยใช้สมาชิกและชุมชนเป็นหลักในการบริหารงานประกอบกับสามารถสร้างรายได้ให้กับชุมชนในท้องถิ่น จากการสำรวจและทำการวิเคราะห์ร่วมกันของคณะผู้วิจัยพบว่าคนในท้องถิ่นส่วนมากเคยทำงานในโรงงานมาก่อนแต่หลังจากประสบปัญหาทางด้านเศรษฐกิจทำให้คนในท้องถิ่นตกงาน ดังนั้นทางคณะผู้วิจัยจึงเห็นว่าสามารถดึงองค์ความรู้ของสมาชิกและชุมชนที่มีองค์ความรู้ในหลาย ๆ ด้านจากการทำงานในภาคอุตสาหกรรม เช่น ฝ่ายขาย ฝ่ายผลิต ฝ่ายการตลาดและที่สำคัญคือฝ่ายออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ที่สามารถมาสร้างประโยชน์จากการประกอบธุรกิจกลับคืนสู่กลุ่มสมาชิกและชุมชนโดยตรงซึ่งจากแนวคิดของคณะผู้วิจัยร่วมกับสมาชิกและผู้เชี่ยวชาญมีความสอดคล้องกับ ชุดมินต์ สะสอง และบุญทวรรณ วิงวอน (2559) ที่ได้ทำการศึกษาเรื่องความร่วมมือของผู้มีส่วนได้เสียและแผนธุรกิจที่มีบทบาทในการขับเคลื่อนกลุ่มวิสาหกิจหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ให้มีความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืน

5. ข้อเสนอแนะ

5.1 จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ของคณะผู้วิจัยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพผลที่ได้เป็นมุมมองส่วนหนึ่งของงานวิจัยซึ่งการวิจัยในครั้งนี้ยังขาดมุมมองด้านกว้างดังนั้นในการทำการวิจัยครั้งต่อไปควรเพิ่มในส่วนของการทำวิจัยเชิงปริมาณเพื่อให้ทราบมุมมองเชิงกว้าง

5.2 จากผลการวิจัยพบว่าจุดอ่อนของกลุ่มแม่บ้านคือยังขาดผู้เชี่ยวชาญที่ให้คำปรึกษาในการเริ่มต้นธุรกิจ ดังนั้นในช่วงแรกทางกลุ่มแม่บ้านอาจขอความร่วมมือกับสถาบันการศึกษาเพื่อขอคำแนะนำในการเริ่มต้นธุรกิจและแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ในช่วงเริ่มต้นได้

5.3 จากแผนธุรกิจที่ทำการเสนอในด้านการเงินและด้านบัญชี ทางคณะผู้วิจัยได้ใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการคำนวณ ซึ่งในการประกอบธุรกิจจริงทางกลุ่มแม่บ้านควรหาผู้ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านมาดูแลทางด้านการเงินและบัญชีเพื่อลดความผิดพลาด

6. เอกสารอ้างอิง

ข้อมูลการบริหารยุทธศาสตร์ภาคกลาง. (2563).

ทิศทางการแปลงยุทธศาสตร์ภาค เมือง และพื้นที่เศรษฐกิจ. ค้นเมื่อ 8 กรกฎาคม 2563, จาก <https://sites.google.com/site/centralreg22/>

จาดุยา คลังจันทร์. (2558). **โครงการจัดตั้งธุรกิจเพิ่ม**

มูลค่าบรรจุกภัณฑ์. การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการสาระและการสร้างคุณค่า, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

ชุตินันต์ สะสอง และบุญทวรรณ วิงวอน. (2559). ศึกษาความร่วมมือของผู้มีส่วนได้เสียและแผนธุรกิจที่มีบทบาทในการขับเคลื่อนกลุ่มวิสาหกิจหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์(OTOP) ให้มีความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืน. **วารสารมหาวิทยาลัยนครพนม.** 6(1), 124-133.

ชนินทร์ ชื่นอินมณ. (2559). **แผนธุรกิจเพื่อขยายธุรกิจโรงงานผลิตขนมบ้านปั้นแป้ง.** การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

ณัฐวรา ดาววีระกุล. (2558). **แผนธุรกิจน้ำพริกแกงแม่เสียน.** การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

พรรณราย แสงวิเชียร, มรกต กำแพงเพชร, แววมยุรา คำสุข, บรรเจิดศักดิ์ สันหมักดี, ชรินทร์ งามกมล, และกันต์ติกรมารู รัตนปริญญาณกุล. (2561). แผนธุรกิจเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ปลาสดแปรรูปตามความต้องการของผู้บริโภค. **วารสารธุรกิจปริทัศน์,** 10(1), 191- 206.

พงศ์สฎา เฉลิมกลิ่น, อารยา ผิวนวนล, นิศารัตน์ จันทราสกุล, และอะมิตา แผ่นสูงเนิน. (2562). การพัฒนาแผนธุรกิจธุรกิจสวนเลมอน จังหวัดนครปฐม. ใน **รายงานประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 11 “วิจัยสร้างนวัตกรรม เพื่อพัฒนาท้องถิ่นและสังคมไทย สู่ Disruptive Society”** (หน้า 785-793). มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม, นครปฐม.

ภัทรศิรินทร์ กลิ่นจันทร์. (2558). **แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์หนอนไม้ไผ่ทอด Mr.Bug.** การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

สำนักงานเกษตรอำเภอคลองหลวง. (2563). **กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร.** ค้นเมื่อ 8 กรกฎาคม 2563, จาก http://khlounguang.pathumthani.doe.go.th/?page_id=19.

สมบัติ คชสิทธิ์, วัฒนีย์ บุญวิทยา, ธัญนันท์ ทองคำ, วรรณิภา พานิชกรกุล, ทรงฤทธิ์ อินแปลง, สุภณิดา พัชร, และวิมล จิโรจพันธุ์. (2545). **การศึกษาแนวทางการยกระดับภูมิปัญญาท้องถิ่น: กรณีศึกษาการผลิตน้ำพริก ปลาย่าง โดยกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสองร่วมใจ อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี.** ปทุมธานี: สถาบันราชภัฏเพชรบุรีวิทยาจกรณ.

สุภาพร พรหมะเริง. (2561). **แนวทางการยกระดับสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ประเภทอาหารกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มแม่บ้านริมร่อง ตำบลมะเขือ**

แจ้ อําเภอเมือง จังหวัดลําพูน. วารสารสังคาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทร วิโรฒ, 21, 248-258.

สันติ ท่องแก้ว. (2548). แผนกลยุทธ์เพื่อการพัฒนา
ธุรกิจบรรจุภัณฑ์อาหาร กรณีศึกษาบริษัท
อาร์เอน จำกัด. การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจ
มหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม
อาหาร, มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.

อรวิภา ศรีทอง. (2559, กรกฎาคม). การพัฒนากลยุทธ์
การตลาดของผลิตภัณฑ์ข้าวเสริมสุขภาพกึ่ง
สำเร็จรูป: กรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
คลองหลวง(คลองสอง). วารสาร
บัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลย
อลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์, 10(1),
208-219.