

## รูปแบบการจัดการพฤติกรรมและปัญหาการเขียนแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการ OTOP จังหวัดชัยภูมิ

### Behavior Management Model and Business Plan Writing Problem of Enterprise Group and OTOP Entrepreneur in Chaiyaphum Province

รัศมีเพ็ญ นาครินทร์<sup>1</sup>, จีราวัฒน์ มันทรา<sup>2</sup>, อัญญา ภัทร์จรินทยา<sup>3</sup> และ เฟด็จเกียรติ นิลบล<sup>4</sup>  
Rassamepen Nakarin<sup>1</sup> Jeerawat Mantra<sup>2</sup> Annarviya Phutcharinya and  
Phedetkiat Nillabon<sup>4</sup>

#### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์ของการวิจัย (1) เพื่อศึกษาพฤติกรรมและจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อป จังหวัดชัยภูมิ และ (2) เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยปัญหาและอุปสรรคที่ส่งผลในการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อป จังหวัดชัยภูมิ ซึ่งเป็นการวิจัยแบบผสมผสาน โดยใช้ข้อมูลเชิงปริมาณในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการวิสาหกิจ จำนวน 255 คน และเชิงคุณภาพจากการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง จำนวน 10 คน รวมกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 265 คน ผู้วิจัยเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยวิธีการแบบเจาะจง ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 170 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 และเพศหญิง จำนวน 85 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 ส่วนใหญ่มีการศึกษามัธยมศึกษา จำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 43.92 ประเภทผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่คือผลิตภัณฑ์อื่นๆ จำนวน 76 คน คิดเป็นร้อยละ 29.80 รองลงมาคืออาหารและเครื่องดื่ม จำนวน 77คน คิดเป็นร้อยละ 30.20 ตามลำดับ พฤติกรรมและปัญหาการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อป และอุปสรรคคือด้านวัสดุ เครื่องมือ อุปกรณ์ และรองลงมาคือ ด้านกระบวนการจัดทำแผนธุรกิจ ตามด้วยพฤติกรรมที่ส่งผลในการจัดทำแผนธุรกิจนั้นคือด้านแรงจูงใจ

**คำสำคัญ :** รูปแบบการจัดการพฤติกรรม, ปัญหาการเขียนแผนธุรกิจ, กลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อป

#### ABSTRACT

The purposes of the research 1) to study the behaviors and the Business Plan of enterprise group and the OTOP Entrepreneur in Chaiyaphum province and 2) to analyze the problem and barriers factors affecting the Business Plan of enterprise group and the OTOP Entrepreneur in Chaiyaphum province in Chaiyaphum province. The

<sup>1</sup> อาจารย์ประจำ สาขาบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏชัยภูมิ

Lecturer of Business Administration Program, Faculty of Business Administration, Chaiyaphum Rajabhat University, E-mail : rassamepen.cpru@gmail.com

<sup>2</sup> คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย, Faculty of Management Science Loei Rajabhat University

<sup>3</sup> สาขาการท่องเที่ยวและบริการ มหาวิทยาลัยราชภัฏชัยภูมิ, Tourism and Service program, Chaiyaphum Rajabhat University

<sup>4</sup> บริษัทซูเปอร์ฟาสท์ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด, Supper Fast Technology (Thailand) Company Limited

mixed methodology between quantitative and qualitative research. The sample consists of OTOP Entrepreneur in Chaiyaphum province of 255 qualified as a sample of 10 member's total of 265 samples. The statistics used purposive sampling in this study. The research findings were showed as follows : Most of the respondents were male, the 170 people were 66.67 percent and female's 85 people were 33.33 percent. Most of Secondary Education 112 people, representing 43.92 per cent. Most other products, product categories, the number of 76 people 29.80 percent, followed by food and beverage, number 77 people representing 30.20 followed by food and beverage respectively. The behaviors and the Business Plan problems of Entrepreneur in Chaiyaphum province were clearly found in overall aspect at a moderate level. The problem and barriers : the aspect was found that the material, equipment, tools was the highest, followed by the process of the Business Plan and according to behavior, resulting in a business plan that is the motivation.

**Key word :** Behavior Management Model, Business Plan Writing Problem, Enterprise Group and OTOP Entrepreneur

## บทนำ

จากสภาพเศรษฐกิจของประเทศที่เกิดวิกฤต ประชาชนทุกระดับประสบปัญหาต่างๆ โดยเฉพาะกลุ่มประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศถูกรุมเร้า นั่นคือ ปัญหาความยากจน รัฐบาลจึงประกาศสงครามกับความยากจน จึงมีโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์หรือการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจ เพื่อให้ชุมชนได้ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้พัฒนาสินค้าให้เกิดมูลค่าเพิ่ม โดยได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐพร้อมให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนองค์ความรู้ และการบริหารจัดการให้เกิดการเชื่อมโยงสินค้าจากชุมชนสู่ตลาดทั้งภายในและภายนอกประเทศด้วยระบบเครือข่ายและการสนับสนุน ส่งเสริมต่างๆ เพื่อสร้างชุมชนให้พึ่งพาตนเองโดยการมีส่วนร่วมในการสร้างรายได้จากการนำทรัพยากร ภูมิปัญญาท้องถิ่นมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพ มีความแตกต่างที่เป็นที่ต้องการของตลาด “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” (Community Development Office, Chaiyaphum Province. 2017) และกลุ่มวิสาหกิจจังหวัดชัยภูมิ แผนธุรกิจคือ ฐานทางธุรกิจที่มุ่งสร้างรายได้อย่างเป็นระบบอีกทั้งเป็นข้อมูลสำหรับการวางรากฐานของ SMEs ในอนาคตของผู้ประกอบการในการดำเนินงานขยายกิจการและแหล่งฐานเงินทุนของกิจการ การดำเนินงานผลิตและจำหน่ายของผู้ประกอบการวิสาหกิจเป็นแนวทางประการหนึ่งที่จะสร้างความเจริญแก่ชุมชนให้สามารถยกระดับฐานะความเป็นอยู่ของคนในชุมชนให้ดีขึ้น โดยการผลิตหรือจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นให้กลายเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ มีจุดเด่นเป็นเอกลักษณ์ของตนเองที่ สอดคล้องกับวัฒนธรรมในแต่ละท้องถิ่นสามารถจำหน่ายในตลาดทั้งภายในและภายนอกประเทศ โดยมีหลักการพื้นฐาน 3 ประการ ได้แก่ ภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สากล (Local Yet Global) พึ่งตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ (Self-Reliance-Creativity) และการสร้างทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Development) ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์ ไม่ได้หมายถึงตัวสินค้าแต่เพียงอย่างเดียวแต่เป็นกระบวนการทางความคิดและรวมถึงการบริการ การดูแลจรรีกรักษา

อนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม การรักษากฎมีปัญญาไทย การท่องเที่ยว ศิลปวัฒนธรรม ประเพณี การต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นและการแลกเปลี่ยนเรียนรู้เพื่อให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่า คุณภาพ มีความแตกต่างอย่างสร้างสรรค์ และมีช่องทางจำหน่ายเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย แต่ทั้งนี้การจัดการ พื้นฐานการประกอบธุรกิจใดๆ จำเป็นอย่างยิ่งคือการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ให้เกิดองค์ความรู้และเข้าใจ การในดำเนินธุรกิจ ซึ่งสภาพการณ์การขับเคลื่อนองค์กรธุรกิจของผู้ประกอบการในปัจจุบันจำเป็นต้องมี ระบบการวางแผนอย่างเป็นขั้นตอนเนื่องจากการแข่งขันจำเป็นต้องมีกระบวนการที่ชัดเจนและแสดงให้เห็น ความเป็นไปได้และสร้างมูลค่าเพิ่มในอนาคต

จะเห็นได้ว่าการจัดทำแผนธุรกิจมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันที่ ผู้ประกอบการต้องตระหนักและให้ความสำคัญของการจัดทำแผนธุรกิจ เนื่องจากเป็นเครื่องมือช่วยโอกาส ในการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อการขยายกิจการ หรือการบุกเบิกความคิดสร้างสรรค์ในเกิดขึ้นจริงตามแผน ธุรกิจที่วางแผนไว้ โดยเฉพาะภาคการลงทุนที่ต้องพึ่งพาสถาบันการเงินแผนธุรกิจที่องค์ประกอบสำคัญที่ สามารถสื่อให้เห็นว่าธุรกิจที่กำลังดำเนินอยู่นั้นจะสร้างมูลค่าเพิ่มได้ในอนาคตเพียงใด แต่ผู้ประกอบการยัง ขาดการตระหนักและไม่เข้าใจว่าแผนธุรกิจมีความสำคัญมากเพียงใด ซึ่งส่วนใหญ่จะยังเข้าใจและให้ ความสำคัญด้านแผนธุรกิจเฉพาะผู้ประกอบการขนาดใหญ่เท่านั้น ทำให้เกิดสภาพปัญหาของผู้ประกอบการ หรือกลุ่มวิสาหกิจชุมชนคือ ไม่เข้าใจเรื่องแผนธุรกิจ และขาดความเข้าใจและความสามารถในการตระหนัก ถึงความสำคัญของการจัดทำแผนธุรกิจและผู้ประกอบการวิสาหกิจเมื่อเข้าถึงสถาบันการเงินจะถูกสอบถาม เกี่ยวกับแผนธุรกิจที่ต้องใช้เป็นส่วนรับรองการดำเนินกิจการ และปัจจุบัน นโยบายรัฐให้การส่งเสริมและ สนับสนุนกลุ่ม SMEs โดยส่งเสริมการแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการสามารถนำแผนธุรกิจเสนอประกอบการ ขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน ซึ่งมี บริษัทประกันสินเชื่อขนาดย่อม (บสย) เข้ามาให้การสนับสนุนโดยค้ำ ประกันสินเชื่อแก่ธุรกิจ SMEs โดยผู้ประกอบการไม่ต้องมีหลักทรัพย์อื่นใดๆ นอกจากแผนธุรกิจ แต่ปัญหา ที่ค้นพบนั้นคือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจไม่สามารถทำแผนธุรกิจได้และส่วนใหญ่ใช้วิธีจ้างให้บุคคลหรือ หน่วยงานรับจ้างจัดทำแทน เพื่อนำไปเสนอต่อแหล่งเงินทุน ซึ่งแผนธุรกิจปัจจัยเบื้องต้นของการดำเนินการ ธุรกิจใดๆ ให้ประสบความสำเร็จได้นั้นจำเป็นต้องมีแผนเพราะคือทิศทางแห่งอนาคตของกิจการสู่เป้าหมาย ตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินกิจการ

ปัจจุบันกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปส่วนใหญ่ประมาณ 80 เปอร์เซ็นต์จากจำนวน กลุ่มตัวอย่างยังไม่เข้าใจคำว่าแผนธุรกิจ และไม่มีพื้นฐานเขียนแผนธุรกิจได้ เนื่องจากไม่หลักการและ ความสามารถในการเรียบเรียงข้อมูลสาขาวิชาการ เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจไม่มีพื้นฐานความรู้เพียงพอ และบางส่วนพูดและปฏิบัติได้ สื่อสารถ่ายทอดถามและตอบให้ข้อมูลได้ แต่เขียนไม่ได้ เพราะการดำเนิน กิจการของกลุ่มเกิดจากประสบการณ์และการถ่ายทอดเชิงปฏิบัติการจากบรรพบุรุษหรือประสบการณ์ที่ เรียนรู้สะสมจากประสบการณ์ เมื่อนักกิจการขึ้นทะเบียนเข้าระบบมีหน่วยงานภาครัฐให้การส่งเสริมและ สนับสนุน ได้แก่ สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดชัยภูมิ, อุตสาหกรรมจังหวัดชัยภูมิ หรือหน่วยงานสภา เกษตรจังหวัดชัยภูมิ จำเป็นต้องดำเนินงานให้เกิดระบบเพื่อการบริหารจัดการที่เกิดประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และรู้ต้นทุนที่แท้จริง รู้การกำหนดราคาขายที่เป็นมาตรฐาน มีช่องทางแหล่งเงินทุน จึงต้องอาศัยแผน ธุรกิจในการจัดระบบและขับเคลื่อนกิจการเพื่อรองรับการขยายกิจการและการเติบโตในวันข้างหน้า ดังนั้นปัญหาที่กลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปกำลังเผชิญเกี่ยวกับการเขียนแผนธุรกิจ นั้นคือ ความไม่รู้และเข้าใจเกี่ยวกับแผนธุรกิจ และเขียนภาษาหรือเรียบเรียงถ้อยคำประโยคสื่อสารเชิงวิชาการ

ได้ และผู้ประกอบการยังไม่มีแผนธุรกิจเป็นของกิจการเลย ทำให้ขาดโอกาสช่องทางแหล่งเงินทุนหรือโอกาสการขยายกิจการ เติบโตเป็นธุรกิจจดทะเบียนลิขสิทธิ์แฟรนไชส์ในอนาคตซึ่งปัญหาและอุปสรรคที่เป็นเหตุให้ศึกษาวิจัยเนื่องจากพฤติกรรมของผู้ประกอบการเข้าใจผิดว่าการจัดทำแผนธุรกิจนั้นเพียงเพื่อมุ่งหวังด้านแหล่งเงินทุนหรือความต้องการกู้ยืมเป็นต้น ซึ่งจากความเป็นจริงแล้วธุรกิจใดที่มีแผนธุรกิจที่ดีนั้นจะเป็นยุทธศาสตร์ของกิจการนำไปสู่ความสำเร็จของกิจการได้ในอนาคต คือมรดกตกทอดสู่รุ่นลูกหลานในการสืบทอดกิจการ เนื่องจากแผนธุรกิจเป็นลิขสิทธิ์จัดเป็นสินทรัพย์ประเภทหนึ่งของกิจการได้เช่นกัน จึงเป็นเหตุให้ผู้วิจัยต้องการศึกษาการจัดทำแผนธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดซึ่งผลการวิจัยที่คาดว่าจะได้รับจะเป็นข้อมูลสำคัญให้แก่หน่วยงานที่กำกับดูแลและพัฒนาผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ตำบล ผลิตภัณฑ์ชุมชน “วิสาหกิจชุมชน” รวมถึงผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม “SME” เพื่อนำไปแก้ไขปัญหาและใช้ในการวางแผนการปรับปรุงและพัฒนาการจัดทำแผนธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการได้เป็นนักธุรกิจในอนาคตต่อไป

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมและจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปจังหวัดชัยภูมิ
2. เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยปัญหาและอุปสรรคที่ส่งผลในการจัดทำแผนธุรกิจของของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปจังหวัดชัยภูมิ

### วิธีดำเนินการวิจัย

#### 1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 กลุ่มประชากร ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ ผู้ประกอบการ OTOP ที่แปรรูปมีผลิตภัณฑ์จำหน่ายจังหวัดชัยภูมิ จำนวน 16 อำเภอๆ และขึ้นทะเบียนสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดชัยภูมิ จำนวน 113 คน เจ้าหน้าที่พัฒนากร (ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย) จำนวน 7 คน รวม 120 คน และกลุ่มวิสาหกิจมีผลิตภัณฑ์ขึ้นทะเบียนสภาเกษตรกรจังหวัดชัยภูมิ 16 อำเภอ จำนวน 142 คน และเจ้าหน้าที่สภาเกษตรกรจังหวัดชัยภูมิ (ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย) จำนวน 3 คน รวมกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 265 คน ผู้วิจัยกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) ที่ขึ้นทะเบียนหรือจดทะเบียนกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการ OTOP ในฐานข้อมูลทะเบียนปี 2560 ของสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดชัยภูมิ และสภาเกษตรกรจังหวัดชัยภูมิ ดังนี้

ตารางที่ 1 จำนวนกลุ่มวิสาหกิจเกษตรกรแปรรูปขึ้นทะเบียนสภาเกษตรกร จังหวัดชัยภูมิ

อำเภอ	จำนวนเป้าหมาย ผู้ผลิต	จนท.	กลุ่มวิสาหกิจเกษตรกร	จนท.
	ผู้ประกอบการ OTOP (คน)		แปรรูปขึ้นทะเบียน สภาเกษตรกร จ.ชย.	
เมืองชัยภูมิ	20	1	30	1
บ้านเขว้า	29	1	10	1
คอนสวรรค์	8	1	10	1

อำเภอ	จำนวนเป้าหมาย ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP (คน)	จนท.	กลุ่มวิสาหกิจเกษตร แปรรูปขึ้นทะเบียน สภาเกษตร จ.ชย.	จนท.
เกษตรสมบูรณ์	10	1	10	
หนองบัวแดง	13	1	20	
จัตุรัส	8	1	10	
บำเหน็จณรงค์	2		5	
หนองบัวระเหว			8	
เทพสถิต	1		5	
ภูเขียว	5	1	5	
บ้านแท่น	3		5	
แก่งคร้อ	2		5	
คอนสาร	3		2	
ภักดีชุมพล	1		10	
เนินสง่า			5	
ซับใหญ่	8		2	
<b>รวม</b>	<b>113</b>	<b>7</b>	<b>142</b>	<b>3</b>

ที่มา : Community Development Office, Chaiyaphum Province (2017)

1.2 กลุ่มตัวอย่างประชากรและการสุ่ม กลุ่มตัวอย่างสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ได้แก่ ผู้ให้ข้อมูลซึ่งกำหนดโดยวิธีการเลือกสุ่มแบบเจาะจง (Purposive sampling) มีขั้นตอนดังนี้

1.2.1. กลุ่มตัวอย่างสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ได้แก่ ผู้ให้ข้อมูลซึ่งกำหนดโดยวิธีการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive sampling) มีขั้นตอนดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 กลุ่มตัวอย่างใช้หลักการคำนวณของ เครจซี่ และ มอร์แกน (Krejcie & Morgan, 1970 : 607-610) หาจำนวนตัวอย่างที่เหมาะสม โดยผู้วิจัยกำหนดให้ความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ ( $\alpha$ ) = .05 ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% สรุปได้ว่าการวิจัยครั้งนี้ใช้กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 265 กลุ่มตัวอย่าง

ขั้นตอนที่ 2 กำหนดกลุ่มตัวอย่างเจาะจง (Sorachai Phisayaboot. 2010) ที่จดทะเบียนจัดตั้งวิสาหกิจจังหวัดชัยภูมิ ของกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจ ประกอบด้วยกลุ่มนักวิชาการชำนาญการ ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจประธานกลุ่มวิสาหกิจเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชน จำนวน 255 คน นักวิชาการชำนาญการ สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดชัยภูมิจำนวน 8 คน และ นักวิชาการสภาเกษตรจังหวัดชัยภูมิ จำนวน 2 คน รวมจำนวน 265 คน

1.2.2.กลุ่มเป้าหมายเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์กลุ่มผู้สนับสนุนโดยการวิพากษ์โดยเจาะลึกรายบุคคลโดยการสัมภาษณ์ (Individual depth Interview) จากผู้ทรงคุณวุฒินักวิชาการด้านบัญชีและการเงิน จำนวน 2 คน และนักวิชาการสภาเกษตรจังหวัดชัยภูมิ จำนวน 2 คน นักวิชาการด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์จำนวน 2 คน ด้านการตลาด จำนวน 2

คน และด้านการจัดการความเสี่ยงทางธุรกิจ จำนวน 2 คน รวมจำนวน 10 คน ที่ครอบคลุมเนื้อหาด้านการจัดทำแผนธุรกิจ 5 ด้าน

1.23. รวมกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้จำนวนทั้งหมด 265 กลุ่มตัวอย่าง

## 2. เครื่องมือที่ใช้และการเก็บรวบรวมข้อมูล

### 2.1 การสร้างเครื่องมือในการวิจัย

2.1.1 ศึกษาเอกสาร แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำไปจัดทำกรอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย และกรอบในการเขียนคำสัมภาษณ์

2.1.2 นำเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยที่พัฒนาขึ้นไปปรึกษาผู้เชี่ยวชาญจำนวน 5 ท่าน ซึ่งมีความรู้และประสบการณ์ทางด้านที่ทำการศึกษ เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงความครอบคลุมเนื้อหา (Content validity) และความถูกต้องในสำนวนภาษา เมื่อผู้เชี่ยวชาญพิจารณาตรวจสอบตามแบบประเมินแล้ว ได้นำแบบประเมินไปคำนวณหาค่าความเที่ยงตรงของแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ทั้งในด้านความเหมาะสมของเนื้อหาได้ค่าอยู่ระหว่าง 1 คะแนน ความถูกต้องในสำนวนภาษาได้คะแนน 1 คะแนน ความสอดคล้องได้คะแนน 0.81- 1 คะแนน จากคะแนนเต็ม 1 คะแนน นำค่าดังกล่าวพร้อมแบบประเมินของผู้เชี่ยวชาญ มาใช้เป็นแนวทางสำหรับปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์

2.1.3 นำแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ที่ได้แก้ไขแล้วไปทดลองใช้กับประชากรที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง เพื่อนำมาวิเคราะห์หาความเที่ยง (Reliability) โดยวิธีสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) ของแบบสอบถามทั้งฉบับคือ 0.973 โดยวิเคราะห์รายข้อ (Item Analysis) เพื่อตัดคำถามที่ไม่สมบูรณ์ทิ้ง เพื่อให้ได้ข้อคำถามที่มีคุณภาพ ปรากฏผลว่าได้ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม (Reliability) อยู่ระหว่าง 0.972-0.974 และแบบสอบถามที่มีลักษณะเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Check-List) จะคำนวณหาค่าอำนาจจำแนก (Discrimination) ด้วยวิธีวิเคราะห์ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation : SD) ได้ค่าอยู่ระหว่าง 0.416-1.792 จากนั้นจึงนำแบบสอบถามที่ได้ไปเก็บรวบรวมข้อมูลต่อไป

### 2.2 เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล แบ่งออกเป็น 2 ชุด ประกอบด้วย

#### ชุดที่ 1 แบบสอบถามผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน แบ่งออกเป็น 5 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม แบบหาค่าร้อยละ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลสถานประกอบการวิสาหกิจ แบบหาค่าร้อยละ

ส่วนที่ 3 พฤติกรรมและปัญหาการจัดทำแผนธุรกิจในปัจจุบันเป็นคำถามแบบมีระดับ Rating Scale ของ Kibert Scale Model แบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ชนิดกำหนดคำตอบเป็นข้อความ 5 ระดับ หาค่าค่าเฉลี่ยของคะแนน (Mean) และค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน มีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเป็นแบบสำรวจรายการ (Check list) ข้อมูลส่วนบุคคล

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเป็นแบบสำรวจรายการ (Check List) พฤติกรรมการจัดทำแผนธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนจังหวัดชัยภูมิ

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัญหาของผู้ประกอบการในการจัดทำแผนธุรกิจ ลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ซึ่งมีการกำหนดระดับทัศนคติต่อการจัดทำแผนธุรกิจจากมากไปหาน้อย

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับแนวทางการจัดทำแผนธุรกิจคำถามแบบอัตนัย ใช้การวิเคราะห์และสังเคราะห์ข้อมูลจากเนื้อหาและจับประเด็นที่สัมภาษณ์

#### ชุดที่ 2 แบบสัมภาษณ์ แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม แบบร้อยละ

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมและปัญหาการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการ  
โอท็อปจังหวัดชัยภูมิเพื่อวิเคราะห์และสังเคราะห์ข้อมูลจากเนื้อหาและจับประเด็นที่สัมภาษณ์

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการ  
โอท็อปจังหวัดชัยภูมิโดยวิเคราะห์และสังเคราะห์ข้อมูลจากเนื้อหาและจับประเด็นที่สัมภาษณ์

### 2.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลผู้วิจัยจะได้ลงไปเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง เพื่อชี้แจงถึง  
เป้าหมายและวัตถุประสงค์ของการวิจัยในครั้งนี้ โดยใช้ระยะเวลาประมาณ 90 วัน ดังนี้

**แบบสอบถาม** ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง โดยได้รับความร่วมมือในการ  
ตอบแบบสอบถามจากผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนจังหวัดชัยภูมิ ที่ขึ้นทะเบียนสำนักงานพัฒนาชุมชน  
จังหวัดชัยภูมิ และสภาเกษตรกรจังหวัดชัยภูมิ เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่ม  
ตัวอย่าง

**แบบสัมภาษณ์** ดำเนินการสัมภาษณ์ และเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองโดยการติดต่อ  
ล่วงหน้าก่อนการสัมภาษณ์ และอธิบายให้ผู้ให้สัมภาษณ์ได้ทราบถึงวัตถุประสงค์ พร้อมทั้งขอคำยินยอม  
จากผู้ให้สัมภาษณ์ รวมทั้งชี้แจงให้ผู้ให้สัมภาษณ์ทราบว่าข้อมูลจากการสัมภาษณ์จะถูกเก็บเป็นความลับ  
โดยผู้ให้สัมภาษณ์จะไม่ได้รับผลกระทบใดๆ และในการสัมภาษณ์ก็จะจดบันทึก พร้อมทั้งทบทวนเน้นย้ำ  
ข้อมูลที่สำคัญ เพื่อตรวจสอบว่าผู้ให้ข้อมูลมีความเข้าใจตรงกันกับคำสัมภาษณ์

## 3. การวิเคราะห์และนำเสนอข้อมูล

**3.1 การวิเคราะห์ข้อมูล** การวิเคราะห์ข้อมูลใช้โปรแกรมสำเร็จรูปด้วยโปรแกรมทาง  
สังคมศาสตร์ มีการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

3.1.1 การหาค่าความเชื่อมั่น ของแบบสอบถามเรื่อง รูปแบบการจัดการพฤติกรรมและ  
ปัญหาการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปจังหวัดชัยภูมิ โดยการคำนวณหา  
ค่าความเชื่อมั่นโดยการหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา ( $\alpha$ -coefficient) ตามวิธีของครอนบาค (Cronbach)

3.1.2 การศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการกลุ่มวิสาหกิจ ของแบบสอบถาม เป็น  
การวิเคราะห์ข้อมูลแบบสถิติเชิงปริมาณ แบบพรรณนา (Quantitative Statistic Descriptive  
analysis) โดยใช้ ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard  
Deviation = S.D.)

3.1.3 การวิเคราะห์ข้อมูลแบบสถิติเชิงอนุมานพรรณนา (Qualitative Inferential  
Statistic Descriptive Analysis) ข้อมูลเชิงคุณภาพที่ได้จากการสัมภาษณ์ ทำการประมวลความคิดเห็น  
และข้อเสนอแนะบนพื้นฐานทางวิชาการและปฏิบัติได้จริง เพื่อสรุปหาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อรูปแบบ  
การจัดทำแผนธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนจังหวัดชัยภูมิ

3.1.4 ทำการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อประสิทธิผลการจัดทำแผนธุรกิจ  
ของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนจังหวัดชัยภูมิ โดยสถิติที่ใช้ การวิเคราะห์ปัจจัย (Factor Analysis)

### 3.2 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

3.2.1 สถิติที่ใช้ตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 ใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)  
เพื่ออธิบายข้อมูล ประกอบด้วย ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ยของคะแนน (Mean = ) และ ค่า  
ความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) จากสูตร

3.2.2 สถิติที่ใช้ตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) เพื่อ  
วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติการวิเคราะห์ปัจจัย (Factor Analysis)

### 3.3 การนำเสนอข้อมูล

ผู้วิจัยได้นำข้อมูลทั้งหมดไปวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมทางสังคมศาสตร์ในการการคำนวณชุดค่าสถิติ แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 5 ตอนดังนี้

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 2 ชุด ค่าสถิติที่ใช้ ได้แก่ ร้อยละ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean)

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัยข้อที่ 1 ค่าสถิติที่ใช้ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)

ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัยข้อที่ 2 ค่าสถิติที่ใช้ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ค่าความแตกต่าง โดยวิธีการวิเคราะห์ปัจจัย (Factor Analysis) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

ตอนที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์และวิพากษ์เชิงลึกกลุ่มหน่วยงานที่สนับสนุน จากผู้เชี่ยวชาญเรียบร้อยแล้ว จำนวน 1 ชุด โดยใช้การวิเคราะห์และสังเคราะห์ข้อมูลจากเนื้อหาและจับประเด็นที่สัมภาษณ์

## ผลการวิจัย

ผลการวิจัย ปรากฏ ดังนี้

ตอนที่ 1 วิเคราะห์สถานการณ์ของผู้ตอบแบบสอบถาม ค่าสถิติที่ใช้ ได้แก่ จำนวน (Frequency) และ ร้อยละ (Percentage) พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 170 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 และเพศหญิง จำนวน 85 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 ส่วนใหญ่ผู้ตอบแบบสอบถามมีการศึกษามัธยมศึกษา จำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 43.92 ประถมศึกษา จำนวน 70 คน คิดเป็นร้อยละ 27.45 ปริญญาตรี จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 21.57 และปริญญาโทขึ้นไป จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 7.06 ประเภทผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่คือผลิตภัณฑ์อื่นๆ จำนวน 76 คน คิดเป็นร้อยละ 29.80 รองลงมาคืออาหารและเครื่องดื่ม จำนวน 77คน คิดเป็นร้อยละ 30.20ตามลำดับ

ตอนที่ 2 วิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยข้อที่ 1 “เพื่อศึกษาพฤติกรรมและปัญหาการจัดทำแผนธุรกิจของของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปจังหวัดชัยภูมิ” พบว่า พฤติกรรมและปัญหาการจัดทำแผนธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจ โดยภาพรวมด้านพฤติกรรมและปัญหาการจัดทำแผนธุรกิจอยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{x} = 3.24$ ) สำหรับผลการพิจารณาเป็นรายด้าน เรียงลำดับค่าคะแนนเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ได้ดังนี้ ด้านแรงจูงใจ ( $\bar{x} = 3.52$ ) รองลงมาคือ ด้าน การจัดทำแผนธุรกิจ ( $\bar{x} = 3.41$ ) ด้านการให้ความสำคัญการจัดทำแผนธุรกิจ ( $\bar{x} = 3.12$ ) และด้าน ความรู้ความเข้าใจในการจัดทำแผนธุรกิจ ( $\bar{x} = 2.91$ ) ตามลำดับ

ตอนที่ 3 วิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยข้อที่ 2 “เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยปัญหาอุปสรรคที่ส่งผลในการจัดทำแผนธุรกิจของของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปจังหวัดชัยภูมิ” พบว่า โดยส่วนใหญ่ปัญหาและอุปสรรคภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{x} = 3.21$ ) เมื่อพิจารณาผลรายด้าน เรียงลำดับค่าคะแนนเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ได้ดังนี้ ด้านรูปแบบหรือแบบฟอร์มจัดทำแผนธุรกิจ ( $\bar{x} = 3.45$ ) รองลงมาคือ ด้าน ด้านด้านค่าใช้จ่ายและกำไร ( $\bar{x} = 3.31$ ) และด้านด้านวัสดุ เครื่องมือ อุปกรณ์ ( $\bar{x} = 2.88$ ) ตามลำดับ

ผลการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมทางสังคมศาสตร์โดยใช้สถิติ Factor Analysis เพื่อวิเคราะห์สำรวจหรือค้นหาตัวแปรสำคัญแบบ Exploratory factor analysis เลือกวิธี Principal Component Analysis และหมุนแกนด้วยวิธี Varimax Orthogonal Rotation เพื่อสกัดตัวแปรสำคัญที่มีค่า

สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของตัวแปรสำคัญที่เรียกว่า Factor Loading เพื่อสกัดตัวแปรเหล่านั้น ที่มีค่าตั้งแต่ 0.30 ขึ้นไป เป็นตัวแปรสำคัญ ผลจากวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า มีค่าสัมประสิทธิ์ของการวัดความเพียงพอของข้อมูลการสุ่มตัวอย่างด้วยวิธีวัดแบบ ไกเซอร์ เมเยอร์-โอลกิน (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy) หรือค่า KMO มีค่าเท่ากับ 0.73 มีค่าความแปรปรวนของข้อมูลได้ร้อยละ 67.81 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และพบว่า ข้อมูลทั้งหมดสามารถสกัดปัจจัยพฤติกรรมและปัญหาในการจัดทำแผนธุรกิจของของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปจังหวัดชัยภูมิ ที่สำคัญได้เป็น 2 ปัจจัย มีค่าตั้งแต่ 0.30 ขึ้นไป การวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยในตอนต้นที่ 3 นี้ ผู้วิจัยได้ใช้ตัวแปรซึ่งเป็นปัจจัยคัดสรร (Selected Factors) ตัวแปรต่างๆ ของระดับการจัดการพฤติกรรมและปัญหาของผู้ประกอบการวิสาหกิจในการจัดทำแผนธุรกิจจังหวัดชัยภูมิ ประกอบด้วย ด้าน กระบวนการจัดรูปแบบหรือแบบฟอร์มการจัดทำแผนธุรกิจ โดยการวิเคราะห์ปัจจัยโดยใช้สถิติ Factor Analysis เพื่อวิเคราะห์ ที่ใช้เป็นเกณฑ์พิจารณาให้เป็นตัวแปรสำคัญเพื่อพัฒนารูปแบบการจัดการพฤติกรรมและปัญหาการจัดทำแผนธุรกิจผู้ประกอบการวิสาหกิจจังหวัดชัยภูมิ พบว่ามี 7 ปัจจัยสำคัญที่เรียงจากมากไปหาน้อย สรุปได้ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ตัวแปรสำคัญแบบ Exploratory factor analysis

รายการ	ปัจจัยสำคัญ	น้ำหนัก
Factor load $\geq$ 0.30	BP-P 5 ด้านวัสดุ เครื่องมือ อุปกรณ์	0.89
	BP-M 2 ด้านกระบวนการจัดทำแผนธุรกิจ	0.86
	BP-M 3 ด้านแรงจูงใจ	0.85
	BP-P 6 ด้านค่าใช้จ่าย และกำไร	0.82
	BP-P 7 ด้านรูปแบบหรือแบบฟอร์มการจัดทำแผนธุรกิจ	0.82
	BP-M 4 ด้านการให้ความสำคัญ	0.81
	BP-M 1 ด้านความรู้ความเข้าใจในการจัดทำแผนธุรกิจ	0.77

ส่วนที่ 3 การสัมภาษณ์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปจังหวัดชัยภูมิโดยวิเคราะห์และสังเคราะห์ข้อมูลจากเนื้อหาและจับประเด็นที่สัมภาษณ์ เพื่อนำข้อมูลสู่การวิเคราะห์พฤติกรรมและปัญหาการจัดทำแผนธุรกิจของของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปจังหวัดชัยภูมิ เป็นส่วนการวิเคราะห์และสังเคราะห์ข้อมูลจากเนื้อหาและจับประเด็นที่สัมภาษณ์ ซึ่งจากผลการสัมภาษณ์ของประธานกลุ่มวิสาหกิจโดยการสุ่มแบบเจาะจง จำนวนตัวอย่าง 16 อำเภอ สรุปผลจากสัมภาษณ์จากประธานกลุ่มวิสาหกิจและประธานกลุ่มผู้ประกอบการโอท็อป ได้อธิบายว่าการเขียนแผนธุรกิจเป็นเรื่องยุ่งยาก และไม่เข้าใจภาษาในการเรียบเรียงหรือเรียงร้อยประโยคสี่อออกเป็นลายลักษณ์อักษรได้ชัดเจน เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจส่วนใหญ่เป็นคนที่มีความยากหรือบางกลุ่มคนที่ประสบความสำเร็จขายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ได้ยอดจำหน่ายสูงอาศัยจากประสบการณ์หรือการใช้ภูมิปัญญาและประสบการณ์โดยใช้ภาษาพูดและลงมือทำให้เกิดผล และไม่รู้ประโยชน์ว่าการทำแผนธุรกิจกลุ่มวิสาหกิจจะได้ประโยชน์อย่างไรจึงไม่ให้ความสำคัญหรือใส่ใจเรียนรู้ และที่สำคัญกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปไม่ได้สำเร็จการศึกษาสูง หรือผู้ที่สำเร็จการศึกษาสูงไม่รู้เรื่องด้าน

บริหารธุรกิจที่จะสามารถเรียบเรียงหรือเขียนแผนธุรกิจได้ จึงจำเป็นต้องอาศัยวิธีการจ้างให้คนรู้เขียนให้ หรือต้องมีพี่เลี้ยงให้คำชี้แนะหรือภาษาดำเนินการ และผู้ประกอบการหรือกลุ่มวิสาหกิจเป็นผู้ให้ข้อมูล

จากประเด็นการสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้นำข้อมูลโดยการสังเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยข้อที่ 2 “เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยปัญหาอุปสรรคที่ส่งผลในการจัดทำแผนธุรกิจของของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปจังหวัดชัยภูมิ” ตอนนี้เป็น การสังเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์องค์ประกอบจากส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 โดยขั้นแรกผู้วิจัยได้นำมาจัดทำเป็นร่างรูปแบบการจัดการพฤติกรรมและปัญหา และในขั้นต่อไปได้นำรูปแบบดังกล่าวไปนำเสนอให้ผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 10 คน ร่วมวิพากษ์หลังจากแก้ไขและปรับปรุงตามคำแนะนำของผู้ทรงคุณวุฒิแล้ว ผู้วิจัยจะได้นำมาเสนอและ แสดงขั้นตอนการสร้างและพัฒนา รูปแบบการจัดการพฤติกรรมและปัญหาการจัดทำแผนธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจจังหวัดชัยภูมิ ดังนี้

ขั้นที่ 1 สร้างและพัฒนา รูปแบบการจัดการพฤติกรรมและปัญหา ประกอบด้วย (1) การจัดการด้านวัสดุเครื่องมืออุปกรณ์ BPM : MT (Business Plan Management of Material Tools) ได้แก่ สมุดจดบันทึก เครื่องคำนวณ เครื่องคอมพิวเตอร์ (2) การจัดการกระบวนการจัดทำแผนธุรกิจ BPM-P (Business Plan Management of Process) ได้แก่ การแบ่งบทบาทหน้าที่ของฝ่ายต่างๆ ที่ทำการบันทึกข้อมูลความเป็นจริงจากการผลิตภัณฑ์ต่างๆที่ต้องบันทึกลงในแผนธุรกิจ (3) การจัดการแรงจูงใจ BPM-M (Business Plan Management of Motivation) ได้แก่ การกระตุ้นสร้างเหตุผลให้เกิดแรงผลักดันในการให้ความสำคัญต่อการจัดทำแผนธุรกิจ และ (4) การจัดการด้านค่าใช้จ่ายและกำไร BPM- P/L (Business Plan Management of Profit and Loss) ได้แก่ การจัดการด้านรายได้และค่าใช้จ่ายที่ทำให้ต้นทุนต่ำ

ขั้นที่ 2 นำร่างรูปแบบการพัฒนาที่เหมาะสมตามแบบฟอร์มแผนธุรกิจที่มีองค์ประกอบครบตามความต้องการนำไปใช้ประโยชน์ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องหรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสียแก่กลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปจังหวัดชัยภูมิ

ขั้นที่ 3 สรุปประเด็นโดยวิพากษ์ร่วมกันโดย Focus Group ที่มีวัตถุประสงค์ การบ่งชี้เหตุการณ์ (Event Identification) การทำธุรกิจมักมีความไม่แน่นอนเกิดขึ้นตามมา องค์กรไม่สามารถมั่นใจได้ว่าเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งจะเกิดขึ้นหรือไม่หรือผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นว่าจะเป็นอย่างไร ในกระบวนการบ่งชี้เหตุการณ์ผู้บริหารควรต้องพิจารณาเกี่ยวกับองค์ประกอบ อาทิ ปัจจัยความเสี่ยงทุกด้านที่อาจเกิดขึ้น เช่น ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ การเงิน บุคลากรที่ปฏิบัติงาน กฎหมาย ภาษีอากรระบบงานและสิ่งแวดล้อม รวมถึง แหล่งความเสี่ยงทั้งจากภายในและภายนอกองค์กร

## อภิปรายผลการวิจัย

ผลการวิจัยมีประเด็นสำคัญที่นำมาอภิปรายผลและสรุปผล โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

วัตถุประสงค์ที่ 1 การศึกษาพฤติกรรมกรรมการจัดทำแผนธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจจังหวัดชัยภูมิ ผลการวิจัยพบว่า ด้านแรงจูงใจส่งผลต่อพฤติกรรมในการจัดทำแผนธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจจังหวัดชัยภูมิซึ่งผลปรากฏพฤติกรรมในระดับ มาก โดยต้องมีความคิดสร้างสรรค์ มีงบประมาณการจัดทำ มีพี่เลี้ยงในการจัดทำ ต้องมีผลตอบแทนหรือผลประโยชน์จึงจะทำแผนธุรกิจ และมีแนวคิดแผนธุรกิจไม่สามารถนำไปใช้ให้เกิดความคุ้มค่าในอนาคต ซึ่งผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ

Nattachai Potongnak (2015) การศึกษาวิจัยพฤติกรรมผู้บริโภคที่ส่งผลต่อปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อความสำเร็จของแผนธุรกิจสถาบันสร้างสรรค์และพัฒนาศิลปินและวงดนตรี Mix-head Music Space ซึ่งพบว่า พบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการขายเป็นอันดับแรก ด้านส่วนประสมทางการตลาดที่มีต่อสถาบันสร้างสรรค์และพัฒนาศิลปินและวงดนตรี ต้องการให้สถาบันสร้างสรรค์และพัฒนาศิลปินและวงดนตรี Mix-head Music Space มีความหลากหลายของหลักสูตรการเรียนร้องเพลงและดนตรีของสถาบันฯที่มีให้เลือกได้ตามแนวเพลงที่ถนัด และสอดคล้องกับผลวิจัยของ Khuttiya Khuttiyawara (2015) การถ่ายทอดความรู้เรื่องแผนธุรกิจเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนของกลุ่มอาชีพหัตถกรรม ชุมชนปวงยาค อำเภอน้ำขุ่น จังหวัดลำปาง พบว่า การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการถ่ายทอดความรู้เรื่องแผนธุรกิจเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนของกลุ่มอาชีพหัตถกรรมในชุมชนปวงยาค อำเภอน้ำขุ่น จังหวัดลำปาง โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม

วัตถุประสงค์ที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยปัญหาและอุปสรรคที่ส่งผลในการจัดทำแผนธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจในจังหวัดชัยภูมิ พบว่า ปัญหาและอุปสรรคด้านรูปแบบหรือแบบฟอร์มในการจัดทำแผนธุรกิจมีปัญหาหรืออุปสรรคในระดับมาก นั่นคือ รูปแบบควรอ่านวิเคราะห์ง่ายและสะดวกในการกรอกข้อมูล และผู้ประกอบการวิสาหกิจขาดความรู้ด้านบัญชีการเงิน การผลิต และการคำนวณ จึงส่งผลให้เกิดปัญหาและอุปสรรคในการจัดทำแผนธุรกิจให้เกิดประสิทธิผล ซึ่งผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับ Sayamon Vichupakornkul (2016) แผนธุรกิจร้านอาหารเพื่อสุขภาพ (คลีนฟู้ด) การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ (คลีนฟู้ด) ของคนในจังหวัดกรุงเทพมหานคร และสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Sasipen Phuangsaijai et al. (2011) การวิจัยแบบบูรณาการเพื่อพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของธุรกิจชุมชนในเขตภาคเหนือสู่ระดับสากลอย่างยั่งยืน นอกจากนี้งานวิจัยของ Tawatjai Kahaban (2017 :337) ยังได้เสนอแนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชนเพื่อให้เกิดความสมดุลโดยเสนอรูปแบบการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนประมงอย่างมีส่วนร่วม 2 รูปแบบ ได้แก่ (1) )เพิ่มรายได้และลดต้นทุนการผลิตของคนในชุมชน โดยการวางแผนการจัดการจัดการกลุ่มให้เข้มแข็ง และ การวางแผนด้านการตลาด ส่วนการลดต้นทุนการผลิต ควรจะมีแผนส่งเสริมในระดับครัวเรือน และ (2) การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติโดยการเพิ่มปริมาณปลาในแหล่งน้ำโดยการสร้างจิตสำนึกและการพัฒนาศักยภาพในการจัดการทรัพยากรธรรมชาติให้แก่องค์กรชุมชน

## สรุปผลการวิจัย

รูปแบบการจัดการพฤติกรรมและปัญหาของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปจังหวัดชัยภูมิ สรุปผลการวิจัยได้ว่า (1) ผลศึกษาพฤติกรรมและจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปจังหวัดชัยภูมิ สรุปผลที่ได้จากการศึกษา พบว่า พฤติกรรมและจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปจังหวัดชัยภูมิ นั่นคือกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปขาดความรู้และความเข้าใจและไม่ให้ความสำคัญการจัดทำแผนธุรกิจ เพราะไม่มีแรงจูงใจและขาดความรู้กระบวนการจัดทำแผนธุรกิจ ในการจัดการกระบวนการจัดทำแผนธุรกิจ อาทิ การแบ่งบทบาทหน้าที่ของฝ่ายต่างๆ ที่ทำการบันทึกข้อมูลความเป็นจริงจากบริบทของกลุ่มวิสาหกิจ แต่ต้นทุนการผลิตของผลิตภัณฑ์ต่างๆที่จะต้องบันทึกลงในแผนธุรกิจ และ (2) ผลวิเคราะห์ปัจจัยปัญหาอุปสรรคที่ส่งผลในการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อปจังหวัดชัยภูมิ พบว่า กลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีปัญหาและ

อุปสรรค ด้านรูปแบบหรือแบบฟอร์มจัดทำแผนธุรกิจ,ค่าใช้จ่ายและกำไร และด้านวัสดุ เครื่องมือ อุปกรณ์ ในการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการ OTOP

### ข้อเสนอแนะ

1. ควรการสร้างความตระหนักรู้แก่กลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการ OTOP โดยนำความรู้และทำแบบฟอร์มเนื้อหาให้ทันสมัยและพัฒนากลยุทธ์ด้านเทคโนโลยีที่เป็นมาตรฐานเกิดความสะดวกและใช้งานง่ายแก่ผู้ประกอบการ
2. ควรส่งเสริมอบรมให้ความรู้ในการจัดทำแผนธุรกิจ นำไปเป็นแนวทางในการพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการ OTOP มีการจัดทำที่เลี้ยงที่มีความรู้แผนธุรกิจโดยอาศัยภาคีเครือข่ายที่ปรึกษาในการดำเนินการให้ความรู้ ถ่ายทอดประสบการณ์ในการจัดทำแผนธุรกิจแก่กลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการโอท็อป เพื่อพัฒนากลุ่มวิสาหกิจและผลิตภัณฑ์ OTOPให้มีความคุณภาพและมาตรฐานสากลมากขึ้น
3. ควรมีนโยบายจากภาครัฐในการให้การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ทั้งโดยตรงและโดยอ้อมอย่างเป็นรูปธรรม ไม่ว่าจะเป็นด้านกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับต่าง ๆ การมีส่วนร่วมของกลุ่มสถาบันการเงินที่ส่งเสริมการลงทุนแก่กลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการ OTOP ให้มีโอกาสแหล่งเงินทุนที่มีดอกเบี้ยเหมาะสม

### ข้อเสนอแนะจากการทำวิจัย

1. ด้านพฤติกรรมการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการ OTOP ควรสร้างความตระหนักให้ผู้นำกลุ่มหรือผู้ประกอบการที่มีอำนาจตัดสินใจเห็นคุณค่าการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่ม ที่จำเป็นต้องอาศัยข้อมูลความเป็นจริงในการจัดทำแผนธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ด้วยวิธีการถ่ายทอดองค์ความรู้เบื้องต้นด้านแผนธุรกิจให้เกิดความเข้าใจ และให้เวลาในการจัดทำแผนธุรกิจให้เกิดความสมบูรณ์
2. ด้านปัญหาการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจและผู้ประกอบการ OTOP ที่ค้นพบจากการวิจัยนั้นคือผู้ประกอบการสามารถถ่ายทอด เล่าเรื่องที่ดำเนินงานกิจกรรมต่างได้ แต่ไม่สามารถเรียบเรียงเนื้อหาหรือเล่ารวมนั้นเป็นรูปธรรม เนื่องจากผู้ประกอบการมีความรู้จากประสบการณ์ที่ปฏิบัติจริง และส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี จึงจำเป็นต้องมีพี่เลี้ยงที่สามารถช่วยเรียบเรียงเนื้อหาให้เป็นรูปธรรมได้
- 3 ควรพัฒนานำรูปแบบหรือกลยุทธ์การจัดทำแผนธุรกิจไปส่งเสริมและสนับสนุนถ่ายทอดสู่แนวปฏิบัติที่ดี เป็นต้นแบบให้แก่กลุ่มวิสาหกิจหรือผู้ประกอบการ OTOP ที่พร้อมสู่การพัฒนากิจกรรมให้เติบโตเป็นช่องทางธุรกิจในอนาคต โดยการพัฒนาแบบการวิจัย ให้เกิด เครื่องมือด้านเทคโนโลยีผ่านช่องทางระบบแพคฟอร์มหรือแบบฟอร์มสำเร็จรูป ที่ให้ผู้ประกอบการได้รับความสะดวกในการกรอกข้อมูลให้ง่ายและไม่เกิดความซับซ้อนในเชิงปฏิบัติ

### กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบพระคุณ มารดาและบิดา ผู้บริหารมหาวิทยาลัยราชภัฏ ผู้บริหารคณะบริหารธุรกิจ คณบดี อาจารย์ทุกท่านที่คอยให้คำชี้แนะและแสดงความคิดเห็นในทางหรือข้อคิดเห็นในการดำเนินงานวิจัยให้ประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง รวมถึงพัฒนาการชุมชนจังหวัดชัยภูมิ หัวหน้าส่วนหน่วยงาน

พัฒนาชุมชนจังหวัดชัยภูมิ พัฒนาชุมชนชำนาญการ สภาเกษตรกรจังหวัดชัยภูมิ และเจ้าหน้าที่ผู้  
ประสานงานและช่วยเหลือในการเก็บข้อมูลและอำนวยความสะดวกในการให้สัมภาษณ์ ตอบ  
แบบสอบถามทุกครั้งด้วยดีอย่างสม่ำเสมอ จึงทำให้งานวิจัยนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี

## เอกสารอ้างอิง

- Community Development Office, Chaiyaphum Province. (2017). *Community Product Registration and Agricultural Council of Chaiyaphum Province*. Chaiyaphum : Community Development Office, Chaiyaphum Province. [In Thai]
- Khuttiya Khuttiyawara (2015). “The knowledge transfer of business plan to develop the community enterprise in Pong Yang Khok handicraft community, Hang Chat district, Lampang province”. *Journal of Community development and quality of life*, 3 (3) : 261-269. [In Thai]
- Kreicie, R.V. & Morgan, D.W. (1970). “Determining Sample Size of Research Activities”. *Educational and Psychological Measurement*, 30 (3) : 607-601.
- Nattachai Potongnak. (2015) *The Business Plan of Creating and Developing Artist and Bands under the Name of Mixhead Music Space*. Independent Study, Bangkok University [In Thai]
- Sasipen Phuangsaichai et al. (2011). “Integrated research to improve the competitiveness of community businesses in the northern region into Sustainable international level”. *Chiang Mai University Journal of Economics*, 15 (2) : 23-44. [In Thai]
- Sayamon Vichupakornkul. (2014) *Business Plan for Clean Food Restaurant*. M.B.A. (Small and Medium-Sized Enterprises), March 2016, Graduate School Bangkok University. [In Thai]
- Sorachai Phisayaboot. (2010). *Business Statistics*. Bangkok : Wittayapat : Dhurakij Pundit University. [In Thai].
- Tawatchai Kahaban. (2017). “Economic Development in the Fishing Villages of Tubpla, Nhongsuang, Nhongkungsri, Kalasin”. *Governance Journal*, 6 (2) : July-December 2017.