บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องปัจจัยความสำเร็จทางการประกอบการของธุรกิจชุมชน : กรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย ผู้ศึกษาได้สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

1. วัตถุประสงค์การศึกษา

1.1 เพื่อศึกษาระดับ ปัจจัยทางการดำเนินงาน ปัจจัยการแข่งขัน และปัจจัยทางการตลาดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

1.2 เพื่อศึกษาปัจจัยด้านบุคคลที่มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

1.3 เพื่อศึกษาปัจจัยทางการดำเนินงานที่มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

1.4 เพื่อศึกษาปัจจัยทางการแข่งขันที่มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ธุรกิจชุมชนบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

1.5 เพื่อศึกษาปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

2. สมมติฐานการศึกษา

2.1 ปัจจัยด้านบุคคล มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

2.2 ปัจจัยทางการดำเนินงาน มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

2.3 ปัจจัยทางการแข่งขัน มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

2.4 ปัจจัยทางการตลาด มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

3. ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ได้แก่ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย จำนวน 58 คน โดยทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน ประกอบด้วย กรรมการบริหาร จำนวน 5 คน และสมาชิก จำนวน 53 คน

4. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้ผู้ศึกษาใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูล จำนวน 1 ชุด แบ่งออกเป็น 5 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคล จำนวน 6 ข้อ

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยทางการดำเนินงาน จำนวน 25 ข้อ

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยทางการแข่งขัน จำนวน 16 ข้อ

ส่วนที่ 4 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด จำนวน 17 ข้อ

ส่วนที่ 5 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจชุมชนจำนวน 12 ข้อ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

5. การวิเคราะห์ข้อมูล

วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป คำนวณหาค่าค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (μ) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ค่าประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient Analysis) และการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณเชิงเส้นตรง (Multiple Linear Regression Analysis)

6. สรุปผลการศึกษา

การศึกษาเรื่องปัจจัยความสำเร็จทางการประกอบการของธุรกิจชุมชน : กรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย ผู้ศึกษาสรุปผล ดังนี้

6.1 ข้อมูลปัจจัยด้านบุคคล

ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ พบว่า เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 40–49 ปี มีการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาหรือ ปวช. มีสถานภาพสมรส มีรายได้เฉลี่ย 1,000 – 3,000 บาท ต่อเดือน และมีระยะเวลาการเข้าร่วมเป็นสมาชิก 3 – 4

6.2 ปัจจัยทางการดำเนินงาน

ปัจจัยทางการดำเนินงานโดยรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อจำแนกเป็นรายด้าน อยู่ในระดับมาก คือ ด้านโครงสร้างและกระบวนการทำงาน ด้านการมีส่วนร่วม และอยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านศักยภาพผู้นำกลุ่ม ด้านทุนดำเนินการ และด้านการพัฒนาการเรียนรู้ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านสามารถสรุปได้ ดังนี้

6.2.1 ด้านศักยภาพผู้นำกลุ่มอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่าอยู่ในระดับปานกลางทุกข้อ โดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อยได้แก่ ความมีประสบการณ์ในด้านการบริหารจัดการกลุ่ม ความสามารถในการแก้ปัญหาและกล้าตัดสินใจ ความรู้ความสามารถในเรื่องการบริหารจัดการกลุ่ม และความสามารถในด้านการหาตลาดผลิตภัณฑ์

6.2.2 ด้านการมีส่วนร่วมอยู่ในระดับมาก เมื่อจำแนกเป็นรายข้อพบว่าอยู่ในระดับมาก โดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อยได้แก่ มีการประชุมชี้แจงผลการดำเนินงานแก่สมาชิก การจัดประชุมสม่ำเสมอ การมีส่วนร่วมของสมาชิกในด้านการผลิต และการเลือกคณะกรรมการในการบริหารกลุ่ม และอยู่ในระดับปานกลางได้แก่ มีการประชุมสมาชิกเพื่อจัดทำระเบียบของกลุ่ม และการมีส่วนร่วมในการตลาด

6.2.3 ด้านทุนดำเนินการอยู่ในระดับปานเมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่าอยู่ในระดับมาก คือ การระดมทุนจากสมาชิก และอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ความพอเพียงของเงินทุนหมุนเวียน ได้รับเงินทุนสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก และได้จากการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

6.2.4 ด้านโครงสร้างและกระบวนการทำงาน อยู่ในระดับมาก เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่าอยู่ในระดับมาก โดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อยได้แก่ สมาชิกมีการแบ่งหน้าที่ทำงานอย่างชัดเจน มีการแต่งตั้งประธานกลุ่ม มีการจัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบ การมีคณะกรรมการในการบริหารกลุ่มและกลุ่มมีกฎระเบียบที่ชัดเจน

6.2.5 ด้านการพัฒนาการเรียนรู้ อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่าอยู่ในระดับปานกลางทุกข้อ โดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อยได้แก่ การปรับปรุงพัฒนากลุ่มโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างสมาชิก การอบรมเพื่อพัฒนาทักษะการผลิตให้สมาชิกการเข้าร่วมอบรมความรู้จากหน่วยงานต่าง ๆ และการศึกษาดูงานกลุ่มอื่น ๆ ที่ประสบความสำเร็จ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

6.3 ปัจจัยทางการแข่งขัน

ปัจจัยทางการแข่งขัน โดยรวมและรายด้าน อยู่ในระดับมาก เมื่อจำแนกเป็นรายด้าน พบว่าอยู่ในระดับมาก คือ ด้านคุณภาพและอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ด้านต้นทุน ด้านเวลา และด้านความยืดหยุ่นในการปรับตัว เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน สามารถสรุปได้ดังนี้

6.3.1 ด้านคุณภาพอยู่ในระดับมาก เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่าอยู่ในระดับมากทุกข้อ โดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อยได้แก่ ผลิตภัณฑ์มีความสะอาด ผลิตภัณฑ์มีความใหม่สด ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองคุณภาพ อย. มีคุณค่าทางโภชนาและการสามารถเก็บไว้ได้นาน

6.3.2 ด้านต้นทุน อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่าอยู่ในระดับ คือ การผลิตใช้แรงงานในกลุ่ม และอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต จัดหาในชุมชน และมีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการผลิต

6.3.3 ด้านเวลาอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่าอยู่ในระดับมาก คือ เปิดให้บริการทุกวัน และอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ เปิดให้บริการตั้งแต่เวลา 08.00 -17.00 น มีการให้บริการส่งสินค้าตรงตามเวลา และความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า

6.3.4 ด้านความยืดหยุ่นในการปรับตัว อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่าอยู่ในระดับมาก คือ สมาชิกในกลุ่มสามารถทำงานแทนกันได้ และอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ วัตถุดิบสามารถใช้ทดแทนกันได้ เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตสามารถนำมาใช้ร่วมกันได้ และกรณีมีคำสั่งซื้อเพิ่มสามารถผลิตเพิ่มได้ทันเวลาที่ลูกค้าต้องการ

6.4. ผลการวิเคราะห์ปัจจัยทางการตลาด

ปัจจัยทางการตลาด โดยรวมและรายด้าน อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อจำแนกเป็นรายด้าน พบว่าอยู่ในระดับมาก คือ ด้านการจัดจำหน่าย และด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านราคา และด้านการส่งเสริมการตลาด เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน สามารถสรุปได้ดังนี้

6.4.1 ด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่าอยู่ในระดับมากทุกข้อโดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อยได้แก่ มีตราแสดงเครื่องหมายรับรองคุณภาพ อย. มีการบรรจุหีบห่อสวยงาม มีชื่อตรา ยี่ห้อ มีหลากหลายรูปแบบ และหีบห่อที่บรรจุมีความคงทน

6.4.2 ด้านราคา อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อจำแนกเป็นรายข้อพบว่าอยู่ในระดับมาก คือ มีการแสดงป้ายราคาชัดเจน อยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ มีการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดไว้หลายระดับ และมีการกำหนดราคา ต่ำกว่าสินค้าชนิดเดียวกันในท้องตลาด

6.4.3 ด้านการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าอยู่ในระดับมาก คือ มีการจำหน่ายโดยตรงต่อผู้บริโภค รองลงมามีการจำหน่ายสินค้าตามศูนย์ OTOP มีการจัด

จำหน่ายสินค้าตามงานต่าง ๆ การจัดวางผลิตภัณฑ์สะดวกต่อการเลือกซื้อ อยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการจำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าคนกลาง

6.4.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อจำแนกเป็นรายข้อพบว่าอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการแจกสินค้าให้ทดลองชิมและ เอกสารหรือแผ่นพับที่เผยแพร่ข่าวสาร มีข้อความเข้าใจง่าย อยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการโฆษณาผ่านสื่อวิทยุ และมีการโฆษณาผ่านสื่อสิ่งพิมพ์

6.5 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จ

ปัจจัยความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจชุมชน พบว่ายอดขาย ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มท่านในรอบปีที่ผ่านมา 459,047 บาท ยอดขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มในปัจจุบัน (เฉลี่ย/เดือน) 468,570 บาท ปัจจุบันกลุ่มมียอดขายผลิตภัณฑ์รวม 453,333 บาท

ส่วนแบ่งทางการตลาด พบว่า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมียอดจำหน่ายตามงานแสดงสินค้า 69,040 บาท ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมียอดจำหน่ายที่ทำการกลุ่ม 234,880 บาท ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมียอดจำหน่ายให้พ่อค้าคนกลาง 966,560 บาท

กำไร พบว่า ผลการดำเนินงานของกลุ่มท่านในรอบปีที่ผ่านมามีกำไร 110,470 บาท กำไรจากการดำเนินงานของกลุ่ม (เฉลี่ย/เดือน) 966,666 บาท กำไรจากการดำเนินงานของกลุ่มได้จ่ายเป็นเงินเป็นผลให้สมาชิก 870,000 บาท กลุ่มมีการจัดสรรกำไรไว้เป็นทุนในการดำเนินงาน 96,666 บาท กำไรจากการดำเนินงานในรายปีปัจจุบันไม่มี

6.6 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจชุมชน

การศึกษาปัจจัยความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจชุมชน : กรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัย จำนวน 18 ด้านที่คาดว่าจะมีผลต่อความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจชุมชน และนำมาวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณเชิงเส้นตรง (Multiple Regression Analysis) และสร้างสมการทำนายพยากรณ์ตัวแปรตาม 1 ตัวแปรคือ ปัจจัยความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจชุมชน จากตัวแปร 18 ด้าน สรุปผลดังนี้

6.6.1 ค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรของตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ ระหว่างตัวแปรอิสระ (X) จำนวน 18 ตัว กับตัวแปรตาม จำนวน 1 ตัว มีความสัมพันธ์ตามตัวแปร (Y) สรุปได้ดังนี้ ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์เชิงลบ 3 ตัวแปร คือ อายุ (-0.31) ระดับการศึกษา (-0.91) และด้านการจัดจำหน่าย (-0.05) ส่วนอีก 15 ตัวแปร มีความสัมพันธ์เชิงบวก ตัวแปรอิสระ จำนวน 12 ตัวแปร มีความสัมพันธ์กับตัวแปรตามอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนตัวแปรอิสระจำนวน 6 ตัวแปร ได้แก่ ระดับการศึกษา สถานภาพ รายได้ต่อเดือน ระยะเวลาการ

เข้าเป็นสมาชิกด้านโครงสร้างและกระบวนการทำงาน ด้านการจัดจำหน่าย มีความสัมพันธ์กับตัวแปรตามอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งหมายความว่า ตัวแปรอิสระทั้งสองตัวนี้ ไม่มีความสัมพันธ์กับปัจจัยความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจชุมชน กรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

6.6.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ ระหว่างตัวแปรอิสระ กับตัวแปรอิสระด้วยกัน พบว่า ตัวแปรอิสระ 18 ตัวแปรไม่มีคู่ใดที่มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ เกิน 0.85 โดยส่วนใหญ่จะมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ ระดับปานกลาง (0.501-0.700) ตัวแปรอิสระคู่ที่มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระดับความสัมพันธ์ค่อนข้างสูงได้แก่ ด้านการมีส่วนร่วม (X_6) ด้านโครงสร้างและกระบวนการทำงาน (X_9) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .76 ด้านการมีส่วนร่วม (X_6) ด้านเวลา (X_{13}) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .705 ด้านการมีส่วนร่วม (X_6) ด้านการจัดจำหน่าย (X_{17}) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .705 ด้านการมีส่วนร่วม (X_7) โครงสร้างและกระบวนการทำงาน (X_9) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .76 ด้านคุณภาพ (X_{11}) ด้านต้นทุน (X_{12}) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .79 ด้านคุณภาพ (X_{11}) ด้านเวลา (X_{13}) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .72 ด้านคุณภาพ (X_{11}) ด้านผลิตภัณฑ์ (X_{15}) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .77 ด้านต้นทุน(X_{12}) ด้านเวลา (X_{13}) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .74 ด้านต้นทุน(X_{12}) ด้านความยืดหยุ่นในการปรับตัว (X_{14}) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .78 ด้านต้นทุน(X_{12}) ด้านผลิตภัณฑ์ (X_{15}) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .75 ด้านเวลา (X_{13}) ด้านผลิตภัณฑ์ (X_{15}) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .75 ด้านผลิตภัณฑ์ (X_{15}) ด้านราคา (X_{16}) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .72

6.6.3 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจชุมชน : กรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย โดยใช้การวิเคราะห์แบบกำหนดตัวแปรเข้าไปในสมการทั้งหมดพบว่า

1) ตัวแปรอิสระทุกตัวที่นำมาศึกษาทั้งหมดมีความสัมพันธ์กับตัวแปรตามค่อนข้างต่ำ คือปัจจัยความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจชุมชน กรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยมีค่าค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณเท่ากับ .397

2) ตัวแปรอิสระทุกตัวที่นำมาศึกษาสามารถร่วมกันอธิบายการผันแปรกับตัวแปรตาม คือปัจจัยความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจชุมชน กรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยสามารถอธิบายการผันแปรได้ เท่ากับ .158

7. อภิปรายผล

การศึกษาเรื่องปัจจัยความสำเร็จทางการประกอบการของธุรกิจชุมชน: กรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย ผู้ศึกษาพบว่ามีประเด็นที่น่าสนใจนำมาอภิปราย ดังนี้

สมมติฐานข้อที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคล มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลส่วนใหญ่ ประกอบด้วย เพศ ระดับการศึกษา สถานภาพ รายได้ต่อเดือน ระยะเวลาการเข้าเป็นสมาชิก ไม่มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้งโดยไม่มีความสัมพันธ์กันเลย ซึ่งเป็นการปฏิเสธสมมติฐาน ยกเว้น อายุ มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง โดยมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน ซึ่งเป็นการยอมรับสมมติฐาน

จากผลการศึกษาครั้งนี้ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหาร บ้านจอมแจ้งทั้งหมดนั้น เป็นเพศหญิง ยิ่งมีอายุมากยิ่งมีความรับผิดชอบในการทำงานสูง ส่วนใหญ่จะมีความชำนาญในการแปรรูปอาหาร และยังได้รับการสนับสนุนจำภาครัฐในด้านเงินทุน การจัดการฝึกอบรมให้ความรู้ในด้านการจัดการและการอบรมพัฒนาทักษะในการผลิต ความสำเร็จของกลุ่มจะเกิดขึ้นได้นั้น กลุ่มจะต้องมีความร่วมมือกัน ในด้านการจัดการผลิต การตลาด ตลอดจนมีการแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจน จึงทำให้มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารมากยิ่งขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับการจัดการ ของ สุวิมล ตั้งประเสริฐ(2542 : อ้างถึงในวราภรณ์ สร้อยคำ. 2547 : 5-6) ที่กล่าวไว้ว่า การจัดการ คือ ศิลปะในการใช้บุคคลอื่นร่วมกับปัจจัยในการจัดการเพื่อให้กิจกรรมดำเนินได้ตามวัตถุประสงค์ และสนองตอบความคาดหวังและจัดโอกาสให้บุคคลเหล่านั้น มีความเจริญก้าวหน้าในหน้าที่การงานซึ่งจากเดิมการจัดการจะเน้นเฉพาะการใช้บุคลากรให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ขององค์กร แต่ในปัจจุบันให้ความสำคัญต่อความต้องการ ความก้าวหน้า และการทำให้สมาชิกรู้สึกเป็นเจ้าของรวมพลังร่วมแรงร่วมใจในการช่วยเหลือกิจกรรมพัฒนาองค์กรให้เจริญยิ่งขึ้น ซึ่งการจัดการจะสามารถดำเนินไปสู่เป้าหมายได้จำเป็นต้องมีปัจจัยพื้นฐานหรือปัจจัยในการจัดการหรือสิ่งจำเป็นในการจัดการมีอยู่ 6 ประการ ประกอบด้วย 1) บุคลากร (Man) เป็นทรัพยากรที่มีความสำคัญมากที่สุด เพราะบุคคลเป็นปัจจัยในการจัดการปัจจัยอื่น เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จหรือเป้าหมายขององค์กร 2) เงิน (Money) เป็นปัจจัยหลักหรือเป็นปัจจัยกลางที่จะบันดาลให้เกิดการจัดซื้อสิ่งของวัสดุ ที่ดิน และค่าใช้จ่ายในการ

ดำเนินงานขององค์กรในรูปแบบต่าง ๆ 3) วัสดุ (Material) เป็นปัจจัยที่จะต้องนำมาป้อนเข้าสู่กระบวนการผลิต เพื่อให้ได้มาซึ่งคุณภาพของผลิตภัณฑ์ 4) วิธีการ (Method) เป็นวิธีการปฏิบัติงานเป็นขั้นตอนในการทำงานเพื่อเปลี่ยนสภาพของวัสดุให้เป็นผลิตภัณฑ์ 5) เครื่องจักร (Machine) เป็นเครื่องมืออุปกรณ์ใช้สำหรับผลิตสินค้าให้บริการแก่ลูกค้า 6) การตลาด (Marketing) เป็นการจำหน่ายสินค้าหรือบริการเพื่อผลกำไรและความอยู่รอดขององค์กร

แต่เป็นที่น่าสังเกตได้ว่า กลับไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ ณรงค์ศักดิ์ คำภูมี (2550 : บทคัดย่อ) ที่ได้ศึกษาประสิทธิผลโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ กรณีศึกษาองค์การบริหารส่วนตำบลวังหลุม ผลการศึกษาพบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะส่วนบุคคลกับความคิดเห็นต่อโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ และประสิทธิผลโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ พบว่าเพศ สถานภาพสมรส รายได้ (เฉลี่ยต่อเดือน) ระดับทัศนคติ มีความสัมพันธ์กับระดับความคิดเห็นต่อโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์เกือบทุกด้าน แสดงให้เห็นว่า การได้รับผลตอบแทนจากการดำเนินการ (รายได้) ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการ ส่งผลให้ผู้ที่มีรายได้สูง มีความพึงพอใจต่อการดำเนินโครงการสูง

สมมติฐานข้อที่ 2 ปัจจัยทางการดำเนินงาน มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยทางการดำเนินงานส่วนใหญ่ประกอบด้วย ศักยภาพผู้นำกลุ่ม ด้านการมีส่วนร่วม ด้านต้นทุนดำเนินงาน และด้านพัฒนาการเรียนรู้ มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย อยู่ในระดับปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 สอดคล้องกับสมมติฐาน ยกเว้นด้านโครงสร้างและกระบวนการทำงาน

จากการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาเห็นว่า กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง มีผู้นำที่เข้มแข็ง มีความสามารถจูงใจคนอื่นให้ปฏิบัติตามความคิดเห็นความต้องการของกลุ่ม และมีความเสียสละ มีความรับผิดชอบสูง มีความไว้วางใจและเชื่อใจอย่างเต็มที่ อีกทั้งยังได้รับความเคารพนับถือ มีความรู้ความสามารถในเรื่องการบริหารจัดการกลุ่ม โดยการประชุมชี้แจงผลการดำเนินงานแก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง มีการแบ่งหน้าที่ทำงานอย่างชัดเจน มีการระดมทุนจากสมาชิกของกลุ่มเอง การบริหารจัดการกลุ่มให้ประสบผลสำเร็จได้นั้น ผู้นำจะต้องมีขีดความสามารถสูงพอที่จะบริหารจัดการกลุ่มของตนให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของประพันธ์ แจ้งเอี่ยม (2546 : 1) ที่ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการทำธุรกิจชุมชน:กรณีศึกษา กลุ่มส่งเสริมกสิกรรมไร้สารพิษวังน้ำเขียว ตำบลวังน้ำเขียว อำเภอวังน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จได้แก่ การ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ทำงานแบบภาคีที่ช่วยให้กลุ่มสมาชิกลดความเสี่ยงในเรื่องของราคาและลดปัญหาในเรื่องการตลาด การมีผู้นำที่เข้มแข็งเสียสละและการมีสมาชิกที่มีความขยันขันแข็ง มีสำนึกที่ดีต่อกลุ่ม และยังสอดคล้องกับงานวิจัยของสมบัติ รัตนค้ำชูวงศ์ (2548 : 2) ได้ศึกษาเรื่อง การศึกษาปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจชุมชนที่ได้คัดสรรเป็นสุดยอดสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ระดับภาค 5 ดาว : กรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมในภาคกลางฝั่งตะวันตก ผลการศึกษาสรุปได้ว่า ปัจจัยแห่งความสำเร็จคือการบริหารจัดการภายในกลุ่มอย่างมีประสิทธิภาพ เสมอภาค และความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม

สมมติฐานข้อที่ 3 ปัจจัยทางการแข่งขัน มีผลต่อปัจจัยความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยทางการแข่งขันทุกด้าน ประกอบด้วย ด้านคุณภาพ ด้านต้นทุน ด้านเวลาและด้านความยืดหยุ่นในการปรับตัว มีผลต่อปัจจัยความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย อยู่ในระดับมาก อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 สอดคล้องกับสมมติฐาน

จากการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาเห็นว่า การผลิตใช้แรงงานของกลุ่มเพราะสมาชิกกลุ่มเป็นแม่บ้านไม่มีอาชีพเสริมอื่น ต้นทุนการผลิตจึงต่ำ ในขบวนการผลิตของสินค้าของกลุ่มมีการเน้นในเรื่องของความสะอาดใหม่และสดเสมอโดยกลุ่มไม่มีการใช้สารกันบูดหรือสารที่ช่วยให้เพิ่มสีสรรในการขาย มีการเปิดขายทุกวันโดยสมาชิกกลุ่มจะสับเปลี่ยนหมุนเวียนกัน โดยที่สมาชิกในกลุ่มสามารถทำงานทดแทนกันได้ในแต่ละหน้าที่ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ สมบัติ รัตนค้ำชูวงศ์ (2548 : 2) ได้ศึกษาเรื่อง การศึกษาปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจชุมชนที่ได้คัดสรรเป็นสุดยอดสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ระดับภาค 5 ดาว : กรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมในภาคกลางฝั่งตะวันตก ผลการศึกษาสรุปได้ว่า ปัจจัยแห่งความสำเร็จ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีการพัฒนาอย่างสม่ำเสมอได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการของตลาด และแนวคิดเกี่ยวกับการจัดการเชิงปฏิบัติการ ของวงศ์พัฒนา ศรีประเสริฐ (2551: 4) ที่กล่าวว่า ปัจจัยความสำเร็จที่ช่วยให้ระบบการผลิตเอาชนะการแข่งขันการผลิตในธุรกิจได้มี 4 ปัจจัยด้วยกันได้แก่ คุณภาพ (Quality) ต้นทุน (Cost) ความน่าเชื่อถือ(Dependability) และความยืดหยุ่น(Flexibility) นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับงานวิจัย ประพันธ์ แจ้งเอี่ยม (2546 : 1) ที่ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการทำธุรกิจชุมชน:กรณีศึกษา กลุ่มส่งเสริมกสิกรรมไร้สารพิษวังน้ำเขียว ตำบลวังน้ำเขียว อำเภอวังน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จได้แก่ การทำงานแบบภาคีที่ช่วยให้กลุ่มสมาชิกลดความเสี่ยงในเรื่องของราคาและลดปัญหาในเรื่องการตลาด และการมีสมาชิกที่มีความขยันขันแข็ง มีสำนึกที่ดีต่อกลุ่ม

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

สมมติฐานข้อที่ 4 ปัจจัยทางการตลาด มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยทางการตลาด จำนวน 2 ด้าน ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านราคา มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย อยู่ในระดับปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 สอดคล้องกับสมมติฐาน ยกเว้นด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด

จากการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาเห็นว่า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีการขึ้นทะเบียนและมีตราแสดงเครื่องหมายรับรองคุณภาพขององค์การอาหารและยา (อย.) จากกระทรวงสาธารณสุข การบรรจุของผลิตภัณฑ์กลุ่มเน้นในเรื่องของความสวยงามของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์มีป้ายราคาที่ชัดเจน ส่วนด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด มีผลต่อความสำเร็จทางการประกอบการโดยผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม มีการจำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าคนกลาง การโฆษณาผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ และการโฆษณาผ่านสื่อวิทยุน้อย ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด ของสุวิมล แม้นจริง (2546 : 10-11) กล่าวว่า เป็นเครื่องมือทางการตลาดที่ธุรกิจนำมาใช้เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาดของกิจการในตลาดเป้าหมาย และยังสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดของ (Kotler. 2003 : 16) ซึ่งประกอบด้วยส่วนประสม 4 ตัวหรือ 4P's ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายให้กับตลาดเป้าหมายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพอใจซึ่งประกอบด้วยสิ่งที่สัมผัสได้และสัมผัสไม่ได้ เช่น ความหลากหลาย คุณภาพ การออกแบบ ลักษณะ ตราสินค้า บรรจุภัณฑ์ ขนาด บริการ การรับประกัน การรับคืน ราคา (Price) หมายถึง คุณค่าของผลิตภัณฑ์ในรูปของตัวเงิน ซึ่งเป็นราคาของผลิตภัณฑ์ซึ่งบวกต้นทุนการจัดส่ง การรับประกัน และอื่น ๆ เช่น ราคาสินค้าในรายการ ส่วนลด ส่วนยอมให้ ระยะเวลาในการชำระเงิน และระยะเวลาการให้สินเชื่อ การจัดจำหน่าย (Place) หมายถึง ช่องทางหรือกิจกรรมเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดเป้าหมาย ซึ่งสถาบันที่นำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดเป้าหมาย ก็คือสถาบันการตลาด ส่วนกิจกรรมเป็นกิจกรรมที่ช่วยในการกระจายตัวสินค้า ประกอบด้วย ช่องทาง การครอบคลุม การจำแนกสินค้า ทำเลที่ตั้ง สินค้าคงคลัง การขนส่ง การส่งเสริมการตลาด (Promotion) หมายถึง เครื่องมือการสื่อสารเพื่อสร้างความพึงพอใจต่อตราสินค้าหรือบริการ โดยใช้เพื่อจูงใจให้เกิดความต้องการ เพื่อเตือนความทรงจำในผลิตภัณฑ์ โดยคาดว่าจะมีอิทธิพลต่อความรู้สึก ความเชื่อ และพฤติกรรมการซื้อ การติดต่อสื่อสาร หรือเป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย เพื่อสร้างทัศนคติและการซื้อการติดต่อสื่อสารอาจใช้พนักงานขาย ทำการขาย และการติดต่อสื่อสารโดยไม่ใช้คน เครื่องมือในการติดต่อสื่อสารมีหลายประการ องค์กรอาจเลือกใช้หรือ

หลายเครื่องมือ ซึ่งต้องใช้หลักการเลือกเครื่องการสื่อสารการตลาดแบบประสมประสานกัน โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมกับลูกค้า ผลิตภัณฑ์ คู่แข่งขัน โดยบรรจุจุดมุ่งหมายร่วมกันไว้ โดยเครื่องมือที่ใช้ในการส่งเสริมการตลาดประกอบด้วย การโฆษณา การขายโดยบุคคล การประชาสัมพันธ์ การสิ่งเสริมการขาย การตลาดทางตรง

นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ วราภรณ์ สร้อยคำ (2547 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง การศึกษาการจัดการธุรกิจสินค้าในโครงการ "หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์" ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองกุงใหญ่ ตำบลหนองกุงใหญ่ อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น จากการศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกร พบว่า ควรมีการปรับปรุงและพัฒนาขนาดบรรจุให้มีความหลากหลาย บรรจุภัณฑ์ควรมีการปรับเปลี่ยนเป็นถุงสุญญากาศ มีฉลากอาหารที่พิมพ์รายละเอียดส่วนผสม ระบุวันที่ผลิต วันหมดอายุให้ชัดเจน เพื่อเป็นการรักษาคุณภาพ และยืดอายุการเก็บรักษาได้นานยิ่งขึ้น ควรมีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้มากขึ้น เช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านมินิมาร์ท ร้านค้าตามสถานศึกษา ทั้งในจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียง

8. ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาที่ค้นพบ ผู้ศึกษาขอเสนอแนะเกี่ยวกับผลการศึกษาใน 2 ประเด็น ได้แก่ ประเด็นเกี่ยวกับการนำผลการศึกษาไปใช้ และประเด็นเกี่ยวกับการทำการศึกษาครั้งต่อไป โดยมีรายละเอียด ดังนี้

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

8.1 ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการศึกษาไปใช้

ในการศึกษา เรื่องปัจจัยความสำเร็จทางการประกอบการของธุรกิจชุมชน : กรณีศึกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารบ้านจอมแจ้ง ตำบลสีกาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย ผู้ศึกษาได้นำผลการศึกษาบางประการเพื่อเสนอหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถนำผลการศึกษาไปใช้ประโยชน์ดังนี้

8.1.1 จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยทางการดำเนินงาน ในด้านการพัฒนาการเรียนรู้มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด ขอเสนอแนะให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเช่น องค์การบริหารส่วนตำบล เกษตรตำบล พัฒนาชุมชน และการศึกษานอกโรงเรียนโดยการส่งเสริมและสนับสนุนกลุ่มในการศึกษาดูงานจากกลุ่มอื่น ๆ ที่ประสบความสำเร็จ

8.1.2 จากการศึกษาพบว่าปัจจัยทางการแข่งขันในด้านความยืดหยุ่นในการปรับตัว มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด ขอเสนอแนะให้กลุ่มมีการวางแผนการขายโดยการเพิ่มแรงงานในกรณีมีการซื้อเพิ่มเพื่อความสามารถเพิ่มผลผลิตได้ทันเวลาที่ลูกค้าต้องการ

8.1.3 จากการศึกษาพบว่าปัจจัยทางการตลาด ในด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด ขอเสนอแนะให้กลุ่ม ขอเสนอแนะให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเช่น องค์การบริหารส่วนตำบล เกษตรตำบล พัฒนาชุมชน และการศึกษานอกโรงเรียน ประชาสัมพันธ์กลุ่มในรูปแบบต่าง ๆ เช่นการโฆษณาผ่านสื่อวิทยุและมีการโฆษณาผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ ต่าง ๆ

8.2ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาในคราวต่อไป

ผลจากการศึกษาค้นคว้า ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะเพื่อนำไปใช้ในการศึกษาครั้งต่อไป ดังนี้

8.2.1 ควรจะมีการศึกษาในเชิงคุณภาพเกี่ยวกับปัจจัยความสำเร็จทางการประกอบการของธุรกิจชุมชนกลุ่มอื่น เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนากลุ่มธุรกิจชุมชนได้ ต่อไป

8.2.2 ควรมีการศึกษาวิจัยเชิงเปรียบเทียบปัจจัยความสำเร็จทางการประกอบการของธุรกิจชุมชนกลุ่มอื่นที่ประสบความสำเร็จเปรียบเทียบกับกลุ่มที่ไม่ประสบความสำเร็จ หาความแตกต่างเพื่อนำผลที่ได้มาใช้พัฒนาให้ประสบความสำเร็จต่อไป

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY