

## บทที่ 5

### สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษานี้ เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด ผู้ศึกษาขอสรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะตามหัวข้อ ดังนี้

1. วัตถุประสงค์การศึกษา
2. สมมุติฐานการศึกษา
3. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
4. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา
5. การวิเคราะห์ข้อมูล
6. สรุปผล
7. อภิปรายผล
8. ข้อเสนอแนะ

#### วัตถุประสงค์การศึกษา

1. เพื่อศึกษาระดับของปัจจัยทางการบริหาร ปัจจัยทางการแข่งขัน และปัจจัยทางการตลาดของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด
2. เพื่อศึกษาความสำเร็จทางธุรกิจกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด
3. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด

#### สมมุติฐานการศึกษา

1. ปัจจัยทางการบริหาร มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด
2. ปัจจัยทางการแข่งขัน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด

3. ปัจจัยทางการตลาด มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด

## ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

### 1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

#### 1.1 ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ ได้แก่ สมาชิกกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด จำนวน 100 คน

#### 1.2 กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ คือ สมาชิกกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด จำนวน 100 คน

### เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ เป็นแบบสอบถามที่สร้างขึ้น โดยโครงสร้างแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 5 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของสมาชิกในกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง ทั้งหมด 100 คน โดยครอบคลุมอายุ เพศ ระดับการศึกษา สถานภาพ รายได้ต่อเดือน และระยะเวลาในการเข้าเป็นสมาชิก ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Checklist) จำนวน 6 ข้อ

ตอนที่ 2 ปัจจัยทางการบริหาร ของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง โดยครอบคลุม คน เงิน วัสดุคิบ เครื่องจักร วิธีการบริหารจัดการและตลาด จำนวน 24 ข้อ

ตอนที่ 3 ปัจจัยทางการแข่งขัน ของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง โดยครอบคลุม คุณภาพ ต้นทุน เวลาและความยืดหยุ่นในการปรับตัว จำนวน 9 ข้อ

ตอนที่ 4 ปัจจัยทางการตลาด ของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง โดยครอบคลุม ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย จำนวน 10 ข้อ

ตอนที่ 5 ความสำเร็จทางการประกอบการทางธุรกิจกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ของบ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด จำนวน 9 ข้อ

### วิธีการรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ตามขั้นตอน ดังนี้

1. นำส่งหนังสือแนะนำตัวจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ถึงกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด เพื่อขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม
2. ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองและชี้แจงผู้ช่วยวิจัย จำนวน 3 คน เพื่อให้ทราบขั้นตอนและวิธีเก็บแบบสอบถามเกี่ยวกับรายละเอียดของแบบสอบถาม วิธีการแจก และการเก็บแบบสอบถาม
3. นำแบบสอบถามที่ได้ ทั้งหมด จำนวน 100 ชุด ตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของเนื้อความตามแบบสอบถาม

### การวิเคราะห์ข้อมูล

1. วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ (แบบสอบถามตอนที่ 1) โดยวิธีการหาค่าความถี่ (Frequency) จากนั้นสรุปออกมาเป็นค่าร้อยละ (Percentage)
2. วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยทางด้านการบริหาร ของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง มีองค์ประกอบ 5 ประการ ได้แก่ คน เงิน วัสดุ ครุภัณฑ์ วิธีการบริหารจัดการและตลาด โดยใช้วิธีการประมวลผลทางหลักสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยนำเสนอข้อมูลในรูปแบบตารางควบคู่กับการบรรยายและสรุปผลการดำเนินการวิจัย เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 1
3. วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยทางการแข่งขัน มีองค์ประกอบ 4 ประการ ได้แก่ คุณภาพ ต้นทุน เวลาและความยืดหยุ่นในการปรับตัว โดยใช้วิธีการประมวลผลทางหลักสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยนำเสนอข้อมูลในรูปแบบตารางควบคู่กับการบรรยายและสรุปผลการดำเนินการวิจัย เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 1
4. วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด มีองค์ประกอบ 4 ประการ ได้แก่ ผลกระทบ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการขาย โดยใช้วิธีการประมวลผลทางหลักสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

(Standard Deviation) โดยนำเสนอข้อมูลในรูปแบบตารางควบคู่กับการบรรยายและสรุปผลการดำเนินการวิจัย เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 1

5. วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ มีองค์ประกอบ 3 ประการ ได้แก่ ยอดขาย ความเจริญเติบโตทางธุรกิจ ส่วนครองตลาด โดยใช้วิธีการประมวลผลทางหลักสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยนำเสนอข้อมูลในรูปแบบตารางควบคู่กับการบรรยายและสรุปผลการดำเนินการวิจัย เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 2

6. ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจชุมชน กลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 และทดสอบสมมุติฐานที่กำหนดไว้ ผู้ศึกษาทำการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของตัวแปร 2 กลุ่ม ด้วยการวิเคราะห์หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร โดยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) ระหว่างข้อมูลกลุ่มที่ 1 คือ ข้อมูลเกี่ยวกับคะแนนระดับการปฏิบัติการของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยทางการบริหาร ปัจจัยทางการแข่งขันและปัจจัยทางการตลาด กับข้อมูลกลุ่มที่ 2

## สรุปผล

การศึกษาวิจัย เรื่องปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด สามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป ผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นสมาชิกของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 70 คน คิดเป็นร้อยละ 70 มีอายุระหว่าง 26-35 ปี จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 40 สถานภาพสมรสแล้ว จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 62 มีการศึกษาอยู่ในระดับ ปวช./ปวศ./อนุปริญญา จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 53 ส่วนมากประกอบอาชีพเกษตรกร จำนวน 80 คน คิดเป็นร้อยละ 80 และมีรายได้สูงกว่า 5,000 บาท / เดือน จำนวน 64 คน คิดเป็นร้อยละ 64

2. สมาชิกกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด โดยภาพรวม มีระดับการปฏิบัติการเกี่ยวกับปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ อยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายส่วน พบว่า อยู่ในระดับมาก ทั้ง 3 ส่วน

เรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ คือ ปัจจัยทางการแข่งขัน ปัจจัยทางการบริหาร และปัจจัยทางการตลาด ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาเป็นรายส่วนจำแนกตามรายค้ำ สามารถสรุปผลการศึกษาได้ ดังนี้

2.1 ปัจจัยทางการบริหาร สมาชิกกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด มีระดับการปฏิบัติการเกี่ยวกับปัจจัยทางการบริหาร โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายค้ำ พบว่า อยู่ในระดับมาก ทั้ง 6 ค้ำ เรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ 3 ลำดับ ดังนี้ คือ ค้ำคน ค้ำนวัตตุดิบ และวิธีการบริหารจัดการ ตามลำดับ

2.2 ปัจจัยทางการแข่งขัน สมาชิกกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด มีระดับการปฏิบัติการเกี่ยวกับปัจจัยทางการแข่งขัน โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายค้ำ พบว่า อยู่ในระดับมาก ทั้ง 4 ค้ำ เรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ 3 ลำดับ ดังนี้ คือ ค้ำทุน ความยืดหยุ่น และคุณภาพ ตามลำดับ

2.3 ปัจจัยทางการตลาด สมาชิกกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด มีระดับการปฏิบัติการเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายค้ำ พบว่า อยู่ในระดับมาก ทั้ง 4 ค้ำ เรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ 3 ลำดับ ดังนี้ คือ ราคา ผลิตภัณฑ์ และช่องทางการจัดจำหน่าย ตามลำดับ

3. ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง มีระดับการปฏิบัติการความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง โดยรวมอยู่ในระดับมาก ( $\mu = 4.01$  ;  $\sigma = 0.70$ ) และเมื่อพิจารณาเป็นรายค้ำ พบว่า อยู่ในระดับมาก ทั้ง 4 ค้ำ ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ค้ำส่วนครองตลาด ค้ำกำไร ค้ำยอดขาย และค้ำความเจริญเติบโต

4. ปัจจัยทั้งสามส่วน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด โดยรวมมีค่าอยู่ระหว่าง 0.230 – 0.488 มีค่าความสัมพันธ์ทางบวกต่ำ และมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันปานกลางอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐานของการศึกษาที่ตั้งไว้ โดยคู่ที่มีความสัมพันธ์กันจากมากไปหาน้อย ได้แก่ ปัจจัยทางการบริหาร ( $X_1$ ) กับส่วนครองตลาด ( $Y_1$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันปานกลาง ( $r_{113} = 0.448$ ) ปัจจัยทางการตลาด ( $X_2$ )

กับยอดขาย ( $Y_1$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันปานกลาง ( $r_{x_2y_1} = 0.442$ ) และปัจจัยทางการแข่งขัน ( $X_2$ ) กับส่วนครองตลาด ( $Y_3$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันปานกลาง ( $r_{x_2y_3} = 0.358$ ) ตามลำดับ

## อภิปรายผล

ผลการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด มีประเด็นสำคัญที่ควรแก่การนำมาอภิปรายผล ดังนี้

**สมมติฐานข้อที่ 1 :** ปัจจัยทางการบริหาร มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยทางการบริหาร มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด โดยรวมมีค่าอยู่ระหว่าง 0.285 – 0.442 มีค่าความสัมพันธ์ทางบวก และมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันปานกลางอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานของการศึกษาที่ตั้งไว้

สาเหตุที่ผลการศึกษาเป็นเช่นนี้อาจเนื่องมาจาก สมาชิกของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ ได้มีการประชุมคณะกรรมการและสมาชิกของกลุ่มเป็นประจำทุกเดือน จึงทำให้กลุ่มได้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นกับกลุ่มได้รวดเร็ว และกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้สามารถหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาได้ทันที่ทั้งนี้ นอกจากนั้นทางกลุ่มยังได้ผู้นำกลุ่มที่มีความรู้ มีประสบการณ์ในการบริหารงานของธุรกิจมาก่อน จึงทำให้กลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ประสบความสำเร็จ

ผลการศึกษาครั้งนี้สอดคล้องกับแนวคิดของ วงศ์พัฒนา ศรีประเสริฐ (2552 : 21) ที่ได้กล่าวถึง ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจนั้น นอกจากองค์การธุรกิจจะต้องเอาชนะใจลูกค้าให้มาซื้อผลิตภัณฑ์แล้ว ยังต้องเอาชนะคู่แข่งอื่นอีกด้วย ซึ่งปัจจัยความสำเร็จที่จะช่วยให้ระบบการผลิตสามารถที่จะเอาชนะการแข่งขันการผลิตในธุรกิจได้มีอยู่ด้วยกันหลายมิติ แต่ที่ฝ่ายการผลิตต้องรับพิชชอบโดยตรงเกี่ยวกับการเพิ่มประสิทธิภาพของต้นทุน (Cost efficiency) เป็นที่ยอมรับกันดีว่า องค์การธุรกิจใดที่มีความสามารถในการผลิตสินค้าและบริการออกมาโดยมีต้นทุนต่ำ ย่อมสามารถกำหนดราคาสินค้าให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้าได้ดี โดยที่กำไร ไม่ลดลงแล้วยังสอดคล้องกับ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2546 : 11) ได้กล่าวถึง การจัดการธุรกิจแนวใหม่

ต้องใช้แนวทางการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ องค์กรธุรกิจต้องดำเนินงานภายใต้อิทธิพลของสภาวะแวดล้อมภายในและภายนอกกิจการลักษณะสำคัญของสภาวะแวดล้อมในปัจจุบันพอสรุปได้เป็น 2 ประการ คือ (1) มีความสลับซับซ้อนเพิ่มขึ้น (Increasing Complexity) ซึ่งเป็นผลมาจากองค์ประกอบของสภาวะแวดล้อมที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจขนาดใหญ่และปฏิสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบย่อยเหล่านี้ การตัดสินใจดำเนินธุรกิจจึงต้องพิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบ (2) มีการเปลี่ยนแปลงมากขึ้น (Increasing Change) โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วและวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ที่สั้นลงมีผลทำให้การบริหารธุรกิจมีความยุ่งยากกว่าเดิม ลักษณะของสภาวะแวดล้อมดังกล่าว มีผลทำให้ผู้บริหารต้องตระหนักถึงความสำคัญของสภาวะแวดล้อม

**สมมติฐานข้อที่ 2 :** ปัจจัยทางการแข่งขัน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยทางการแข่งขัน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด โดยมีค่าอยู่ระหว่าง 0.251 – 0.358 ซึ่งมีค่าความสัมพันธ์ทางบวก และมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันปานกลางอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานของการศึกษาที่ตั้งไว้

สาเหตุที่ผลการศึกษาที่เป็นเช่นนี้อาจเนื่องมาจาก ผู้นำกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด ได้มองเห็นความสำคัญของการแข่งขันทางธุรกิจอย่างมาก โดยได้ส่งหัวหน้าแต่ละแผนกเข้ารับการศึกษาอบรมเป็นประจำ และยังได้เชิญวิทยากรทางภาครัฐ และภาคเอกชน เข้ามาให้ความรู้แก่สมาชิกในกลุ่ม เพื่อมีการพัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลาย รวมทั้งมีการปรับเปลี่ยนด้านราคาสินค้า ให้มีความเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ยังมีการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้มีความหลากหลายด้วย ซึ่งเป็นอีกส่วนของกลยุทธ์การทางแข่งขันของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้บ้านคำพอง นั่นเอง

**ผลการศึกษาคั้งนี้สอดคล้องกับแนวคิดของ เจริญ อุปก้าว (2546 : บทคัดย่อ)**  
ธุรกิจชุมชน กลุ่มแม่บ้านที่ดำเนินการในรูปของกลุ่มเกษตรและแปรรูปจะประสบความสำเร็จมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลจะต้องมีการบริหารจัดการที่ดี และจะต้องขึ้นอยู่กับปัจจัยดังนี้  
ศักยภาพแนวทางของผู้นำ การมีส่วนร่วม ทุนดำเนินการ โครงสร้างและกระบวนการทำงาน ความรู้ทักษะ ประสบการณ์ของสมาชิกในกลุ่มความสามารถในการจัดเงินทุนและทรัพยากร การพัฒนาการเรียนรู้ หน่วยงานภาคีการพัฒนาเป็นผู้ส่งเสริมสนับสนุน ซึ่งปัจจัยทั้งหลายเหล่านี้ล้วนมีผลต่อความสำเร็จของการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนทั้งสิ้น แล้วยังสอดคล้องกับ

สพล มรรคไพบูลย์ (2546 : 126) ได้ศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลของผู้บริโภคและส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์อาหารในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จังหวัดชลบุรี ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จังหวัดชลบุรี ได้แก่ อายุ (ด้านความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์อาหาร) ระดับการศึกษาขั้นสูงสุด (ด้านความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์อาหาร) อาชีพ (ได้สนใจความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์อาหาร) และรายได้สุทธิที่แตกต่างกัน (ด้านความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์อาหาร) มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์อาหารในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จังหวัดชลบุรี แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และส่วนประสมทางการตลาดโดยรวมทั้ง 4 ด้าน ไม่มีความสัมพันธ์ต่อพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ในโครงการ

**สมมติฐานข้อที่ 3 :** ปัจจัยทางการตลาด มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด

จากการศึกษา ปัจจัยทางการตลาด มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด โดยมีอยู่ระหว่าง 0.285 - 0.442 มีค่าความสัมพันธ์ทางบวก และมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันปานกลางอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐานของการศึกษาที่ตั้งไว้

สาเหตุที่ผลการศึกษาที่ป็นเช่นนี้อาจเนื่องมาจาก สมาชิกกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง ได้มองเห็นความสำคัญของการตลาดมาก ได้ให้แผนการตลาดออกสำรวจตลาดว่าลูกค้าส่วนใหญ่มีอายุเท่าไร เป็นหญิงหรือชาย และแบบไหนที่ลูกค้าต้องการ แต่ทางกลุ่มเองยังไม่มีสินค้าประเภทนั้น แล้วยำนำวิเคราะห์และประชุมสมาชิกในกลุ่ม เช่นกรณีที่ผลการสำรวจออกมาแล้วสินค้าที่ลูกค้าต้องการอยากให้มี ก็เป็นพวกขนมของคบเคี้ยวที่สามารถรับประทานได้เลย ทางกลุ่มได้มาประชุมและได้หาแนวทางทดลองทำขนมที่ทำมาจากหน่อไม้ แล้วยำนำส่งตลาดผลการตอบรับเป็นที่น่าพอใจของกลุ่มนั่นเอง

ผลการศึกษาครั้งนี้สอดคล้องกับแนวคิด สพล มรรคไพบูลย์ (2546 : 126) ได้ศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลของผู้บริโภคและส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์อาหารในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จังหวัดชลบุรี ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จังหวัดชลบุรี ได้แก่ อายุ (ด้านความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์อาหาร) ระดับการศึกษาขั้นสูงสุด (ด้านความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์อาหาร) อาชีพ (ได้สนใจความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์อาหาร) และรายได้สุทธิที่แตกต่างกัน (ด้านความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์อาหาร) มีผลต่อ



พฤติกรรมการณ์ซื้อผลิตภัณฑ์อาหารในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จังหวัดชลบุรี แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และส่วนประสมทางการตลาดโดยรวมทั้ง 4 ด้าน ไม่มีความสัมพันธ์ต่อพฤติกรรมการณ์ซื้อผลิตภัณฑ์ในโครงการ และยังสอดคล้องกับ อรวรรณ สุทธิพิทักษ์ (2546 : 3) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยสู่ความสำเร็จของการจัดการธุรกิจชุมชน : ศึกษากรณีธุรกิจตลาดของตำบลชัยบุรี อำเภอเมือง จังหวัดพัทลุง จากการศึกษาพบว่า กลยุทธ์สู่ความสำเร็จของการจัดการธุรกิจตลาดชุมชนของตำบลชัยบุรี อำเภอเมือง จังหวัดพัทลุง มิได้ประสบผลสำเร็จเพราะปัจจัยการบริหารเชิงกลยุทธ์ในด้านการกำหนดทิศทางขององค์กร การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์และการปฏิบัติตามกลยุทธ์ เนื่องจากหลักการดังกล่าวมีความเหมาะสมกับธุรกิจ หรือองค์กรขนาดใหญ่ ที่มีการลงทุนสูง มีบุคลากรมาก และมีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน

## ข้อเสนอแนะ

### 1. ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการศึกษานี้ไปใช้

สมาชิกกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด ควรที่จะศึกษาจากผลการศึกษานี้ เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจ วางแผนงานปรับปรุงเกี่ยวกับปัจจัยด้านต่างๆ ของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด ในประเด็นต่างๆ ดังนี้

1.1 กลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ ยังมีระดับการปฏิบัติการยังไม่ทันกับความต้องการของตลาด หากปล่อยทิ้งไว้ทางกลุ่มเองอาจเกิดปัญหาด้านลูกค้าตามมา ดังนั้นทางกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ ควรจะมีการประชุมหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต และ เพื่อให้ทันกับสถานการณ์เศรษฐกิจปัจจุบันด้วย

1.2 กลุ่มควรมีวิธีการปรับปรุงและแก้ไขในเรื่องการบริหารเวลา เพราะจากการศึกษา พบว่า ทางกลุ่มเองเกิดปัญหาทางด้านเวลาทั้งในการผลิตและการขนส่งจากกลุ่มไปตลาดนั้นระยะทางไกล จึงทำให้กลุ่มเกิดปัญหาด้านการขนส่งสินค้าไม่ทันกับความต้องการของตลาด ดังนั้นกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ จึงควรมีแนวทางในการพักสินค้า เช่น มีการถ่ายเทสินค้าที่ทำเสร็จไปใกล้สถานที่ขนส่ง หรือตลาด เพื่อเกิดความสะดวกนั่นเอง

1.3 จากการศึกษาทางกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้นั้นมีการส่งเสริมการตลาดน้อยมาก ดังนั้นกลุ่มเองควรมีกกลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด เช่น การจับรางวัล หรือการซื้อผลิตภัณฑ์ถ้าซื้อ มากก็มีส่วนลด และของแถม เป็นการส่งเสริมการตลาดได้

1.4 จากการศึกษา เห็นได้ว่ากลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ มีการผลิตสินค้าที่มีความหลากหลายจึงทำให้ยอดขายสินค้าบางอย่างไม่ได้ขาย ดังนั้นกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ จึงควรมีการประชุมกลุ่มเพื่อหาทางออกร่วมกันว่าสินค้าตัวไหนที่ควรผลิตออก และสินค้าตัวไหนที่ควรคงผลิตต่อไปเพื่อให้ทันกับความต้องการของตลาด

## 2. ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

การศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ เป็นเพียงการศึกษาเฉพาะปัจจัย 3 ส่วน คือ ปัจจัยทางการบริหาร ปัจจัยทางการแข่งขัน และปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด ดังนั้นผู้วิจัยเห็นว่าในการทำวิจัยครั้งต่อไปควรศึกษาในประเด็นต่อไปนี้

2.1 ปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจของสมาชิกกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด

2.2 ความสัมพันธ์ของชุมชนกับความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ ดองอำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด

2.3 การพัฒนาคุณภาพแปรรูปอาหารจากหน่อไม้บ้านคำพองมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มแปรรูปอาหารจากหน่อไม้ บ้านคำพอง อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดร้อยเอ็ด