



“ธุรกิจน้ำตาลมะพร้าว” กรณีศึกษาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์  
ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430 จุลนิพนธ์  
ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2556

“ธุรกิจน้ำตาลมะพร้าว” กรณีศึกษาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโสมสเคย์  
ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430 จุลนิพนธ์  
ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2556

**COCONUT SUGAR BUSINESS: A CASE STUDY OF BAN RIMKLONG HOMESTAY  
COMMUNITY ENTERPRISE T.BANPROK A.MUEANG, SAMUTSONGKRAM**



ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

**A Research Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree  
Bachelor of Business Administration Program in General Business Management**

**Faculty of Management Science**

**SILPAKORN UNIVERSITY**

**2013**

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว  
อนุมัติให้การวิจัย เรื่อง “ธุรกิจน้ำตาลมะพร้าว” กรณีศึกษาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลอง  
โฮมสเตย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม เสนอโดยนางสาวชนิดา บุญชุ่ม และ  
นางสาวคาริน กิ่งสวัสดิ์ มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาจุลนิพนธ์ ตาม  
หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

การวิจัยเรื่อง “ธุรกิจน้ำตาลมะพร้าว” กรณีศึกษาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์  
ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม ได้ผ่านการนำเสนอในเวทีงานการประชุมเชิง  
วิชาการทางบริหารธุรกิจระดับชาติ ครั้งที่ 3 มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ระหว่างวันที่ 31 มกราคม – 1  
กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2557 ณ โรงแรมดิเอ็มเพรส จังหวัดเชียงใหม่

.....  
(อาจารย์เอกกฤต เลิศวิทยาประดิษฐ์)

อาจารย์ที่ปรึกษา

วันที่ ..... เดือน ..... พ.ศ. ....

.....  
(อาจารย์อมรินทร์ เทวตา)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

ผลงานวิจัยนักศึกษา รหัสประจำตัว.....  
วันที่ ..... เดือน ..... พ.ศ. ....

12530031, 12530049: สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ: น้ำตาลมะพร้าวแท้ / วิสาหกิจชุมชน / บ้านริมคลองโฮมสเตย์

ชนิดา บุญห่ม และคาริน กิ่งสวัสดิ์ : “ธุรกิจน้ำตาลมะพร้าว” กรณีศึกษาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม. อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์เอกกฤต เลิศวิทยาประดิษฐ์.101 หน้า.

### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา (1) สักยภาพทางการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม (2) ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม

ผลการวิจัยพบว่า จุดแข็งของบ้านริมคลองโฮมสเตย์ คือ ผู้นำกลุ่มมีความคิดและความสามารถในการวางแผนและการจัดการ ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพและมีความเป็นเอกลักษณ์ จุดอ่อนของบ้านริมคลองโฮมสเตย์ คือ ขาดความร่วมมือจากสมาชิกในการทำงาน ทำให้ขาดแรงงานในการดำเนินงานหลายด้าน ขาดความรู้ด้านการตลาด ทำให้ไม่มีกลยุทธ์ทางการตลาดที่แปลกใหม่ เน้นการขายอยู่กับที่ ไม่มีการทำบัญชี มีเพียงการจดบันทึกปริมาณการขาย แต่ก็ได้ทำอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ ทำให้ขาดข้อมูลมาใช้ในการวางแผนทางการเงิน โอกาสของบ้านริมคลองโฮมสเตย์ คือ ปัจจุบันคนหันมาให้ความสนใจในเรื่องของสุขภาพมากขึ้นด้วยการบริโภคสินค้าที่ไม่มีส่วนผสมของสารเคมี อีกทั้งบ้านริมคลองโฮมสเตย์เป็นวิสาหกิจชุมชน ทำให้ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในหลายๆด้าน อุปสรรคของบ้านริมคลองโฮมสเตย์ คือ คนรู้จักน้ำตาลมะพร้าว น้อย และแยกไม่ออกกว่าเป็นน้ำตาลมะพร้าวแท้หรือน้ำตาลมะพร้าวเทียม อีกทั้งคนรุ่นใหม่ไม่ค่อยทำอาหารรับประทานเอง ทำให้น้ำตาลมะพร้าวมีอุปสรรคต่อการเจริญเติบโต

คณะวิทยากรจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2556

ลายมือชื่อนักศึกษา 1.....2.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา .....

12530031, 12530049: MAJOR: GENERAL BUSINESS MANAGEMENT

KEY WORDS: PURE COCONUT SUGAR / COMMUNITY ENTERPRISE / BAN

RIMKLONG HOMESTAY

CHANIDA BOONCHUM AND DARIN KINGSAWAT: COCONUT SUGAR  
BUSINESS : A CASE STUDY OF BAN RIMKLONG HOMESTAY COMMUNITY  
ENTERPRISE T.BANPROK A.MUEANG, SAMUT SONGKRAN. RESEARCH ADVISOR:  
AKE-KRIT LERDWITAYAPRADIT, M.BA. 101 pp.

Abstract

The purposes of this research were to study: (1) business potentials of Ban Rimklong Homestay Community Enterprise, Banprok Sub-district, Mueang District, Samut Songkram Province; and (2) operation problems and threats of Ban Rimklong Homestay Community Enterprise, Banprok Sub-district, Mueang District, Samut Songkram Province.

The results of the study were shown that the community enterprise's strengths were leaders' ideas and abilities on planning and management; products contained of quality and uniqueness. On the other hand, weaknesses included a lack of cooperation among the members helping in the business; a sufficiency in marketing knowledge; and no account recording. The community enterprise, however, gained opportunities, such as an increase of healthy-products demand and supports from the government. Last, the community enterprise was found that buyers could not differentiate between pure and artificial coconut sugars.

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

---

Faculty of Management Science

SILPAKORN UNIVERSITY

Academic Year 2013

Students' signatures 1.....2.....

Research Advisor's signature.....

## กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยเรื่อง “ธุรกิจน้ำตาลมะพร้าว” กรณีศึกษาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลอง โสมสเดย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ด้วยความช่วยเหลือของอาจารย์เอกกฤต เลิศวิทยาประดิษฐ์ ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ที่ให้ความช่วยเหลือและให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อผู้วิจัย รวมทั้งอาจารย์จิติพร ตำราญศาสตร์ ที่กรุณาให้คำปรึกษา คำแนะนำ และข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์แก่ผู้วิจัย ส่งผลให้วิทยานิพนธ์เล่มนี้ถูกต้องและสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณในความกรุณาของท่านเป็นอย่างสูง

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ในสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากรทุกท่าน ที่ให้ความรู้ ให้คำแนะนำและประสบการณ์อันมีค่าแก่ผู้วิจัย ขอขอบพระคุณเจ้าของหนังสือ วารสาร เอกสาร และวิทยานิพนธ์ทุกเล่ม ที่ช่วยให้วิทยานิพนธ์มีความสมบูรณ์

ขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดาที่คอยเป็นกำลังใจให้คำปรึกษาตลอดระยะเวลาการทําวิจัย ตลอดจนส่งเสริมให้ได้รับการศึกษาจนสามารถทำงานวิจัยครั้งนี้สำเร็จลุล่วง

ขอขอบพระคุณประธาน รองประธาน และสมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลอง โสมสเดย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม ที่ให้ความร่วมมืออย่างดียิ่งในการเก็บข้อมูลการวิจัย ส่งผลให้ผู้วิจัยสามารถดำเนินการวิจัย จนสำเร็จลุล่วงด้วยดี

คุณค่าหรือประโยชน์อันเกิดจากวิทยานิพนธ์เล่มนี้ ผู้วิจัยขอน้อมนุชาแต่พระคุณบิดา มารดา ครูอาจารย์ที่อบรมสั่งสอน แนะนำ ให้การสนับสนุนและกำลังใจอย่างดียิ่งเสมอมา

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญตาราง.....	ฎ
สารบัญภาพ.....	ฐ
บทที่	
1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	2
ขอบเขตของการวิจัย.....	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย.....	2
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	3
2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง.....	4
แนวคิดวิสาหกิจชุมชน.....	4
ความหมายวิสาหกิจชุมชน.....	4
เป้าหมายของวิสาหกิจชุมชน.....	4
ระบบตลาดแบบวิสาหกิจชุมชน.....	5
หลักการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน.....	5
ความรู้เกี่ยวกับน้ำตาลมะพร้าว.....	6
ความหมายและความเป็นมาน้ำตาลมะพร้าว.....	6
ขั้นตอนการทำน้ำตาลมะพร้าว.....	7
ผลิตภัณฑ์ และประโยชน์จากน้ำตาลมะพร้าว.....	8
การจัดการการผลิต.....	10
การป้อนปัจจัยการผลิต (Input).....	10
การเลือกทำเลที่ตั้งของสถานประกอบการ.....	10
การวางผังของสถานประกอบการ.....	12
กระบวนการผลิต.....	13



บทที่	หน้า
การพยากรณ์เพื่อการผลิต.....	13
การวางแผนกำลังการผลิต.....	13
การวางแผนและพัฒนาผลิตภัณฑ์.....	13
การควบคุมการผลิต.....	14
การจัดการสินค้าคงคลัง.....	14
การจัดการ โลจิสติกส์.....	14
การควบคุมคุณภาพ.....	14
ข้อมูลป้อนกลับ.....	15
การบำรุงรักษาและความปลอดภัยในสถานประกอบการ.....	15
การจัดการการตลาด.....	16
ความหมายของการตลาด.....	16
การวิเคราะห์พฤติกรรมของตลาด.....	17
ส่วนประสมทางการตลาด.....	17
การตลาดแบบ STP (Segmentation Targeting Positioning).....	18
การวางแผนการตลาด.....	19
การบริหารผลิตภัณฑ์.....	19
การบรรจุภัณฑ์.....	19
ป้ายฉลาก.....	20
การตั้งราคา.....	20
ช่องทางการจัดจำหน่าย.....	21
การบริหารความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า.....	21
การบริหารทรัพยากรมนุษย์.....	22
ความหมายการบริหารทรัพยากรมนุษย์.....	22
วัตถุประสงค์ในการบริหารทรัพยากรมนุษย์.....	22
การวางแผนทรัพยากรมนุษย์.....	23
การสรรหาและการคัดเลือก.....	23
การฝึกอบรมและการพัฒนาพนักงาน.....	24
การประเมินผลการปฏิบัติงาน.....	25

บทที่	หน้า
การจ่ายค่าตอบแทน.....	25
แรงงานสัมพันธ์.....	26
การจัดการการเงิน.....	27
การวิเคราะห์งบการเงิน (Financial statement analysis).....	27
การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	28
การวิเคราะห์ SWOT Analysis.....	28
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	30
3    วิธีดำเนินการวิจัย.....	33
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	33
วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	33
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	33
ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา.....	33
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา.....	34
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา.....	34
การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล.....	34
วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล.....	35
ระยะเวลาในการเก็บข้อมูล.....	36
4    ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	37
ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม.....	37
ประวัติความเป็นมาของกลุ่ม.....	37
ผู้นำคนสำคัญของกลุ่ม.....	38
การจัดการการผลิต.....	39
ผลิตภัณฑ์.....	39
การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต.....	39
การจัดหาปัจจัยการผลิต.....	41
กรรมวิธีการผลิต.....	44
ต้นทุนและผลตอบแทน.....	48
สภาพและผังโรงงาน.....	66

บทที่	หน้า
การจัดการด้านสาธารณสุข.....	67
การตรวจสอบคุณภาพน้ำตามะพร้าว.....	67
การจัดการการตลาด.....	69
การบริหารการตลาด.....	69
การพัฒนาผลิตภัณฑ์.....	69
ช่องทางการจัดจำหน่าย.....	71
ราคาและการตั้งราคา.....	73
การส่งเสริมการตลาด.....	73
การบริหารทรัพยากรมนุษย์.....	73
การบริหารงานทั่วไปของกลุ่มฯ.....	73
การจ่ายค่าตอบแทน.....	75
การฝึกอบรมและการพัฒนา.....	76
แหล่งให้ความสนับสนุนและความช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ.....	76
การจัดการการเงิน.....	78
การบริหารการเงิน.....	78
แหล่งเงินทุน.....	78
การวางแผนทางการเงิน.....	79
สถานภาพทางการเงิน.....	79
5 สรุปรูป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	80
สรุปผลการศึกษา.....	80
การอภิปรายผลการศึกษา.....	83
ศักยภาพทางการดำเนินงาน.....	83
ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน.....	87
ข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนาบ้านริมคลอง โสมสเคย์.....	88
ข้อเสนอแนะในการศึกษาวิจัย.....	90
รายการอ้างอิง.....	91

บทที่	หน้า
ภาคผนวก.....	94
ภาคผนวก ก ตัวอย่างแนวคำถามในการสัมภาษณ์กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริม คลองโสมสเคย์ ตำบลบ้านปรกอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม	95
ภาคผนวก ข การประเมินแนวคำถามในการสัมภาษณ์กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริม คลองโสมสเคย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม	98
ประวัติผู้วิจัย.....	100



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ตารางแสดงผลการประเมินแนวคำถาม.....	34
2	ตารางแสดงสัดส่วนระหว่างปริมาณวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์.....	40
3	ตารางแสดงข้อมูลบรรจุภัณฑ์.....	42
4	ตารางแสดงรายการและอุปกรณ์ในการผลิตน้ำตาลมะพร้าว.....	45
5	ตารางแสดงต้นทุนการผลิตน้ำตาลมะพร้าว.....	56
6	ตารางแสดงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์.....	70
7	ตารางแสดงยอดขายจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประจำปี 2555.....	73
8	ตารางแสดงแหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่บ้านริมคลอง โสมสเคย์.....	77
9	ตารางแสดงแหล่งเงินทุนของบ้านริมคลอง โสมสเคย์.....	79
10	ตารางแสดง SWOT Analysis.....	83

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	ภาพแสดงน้ำตาลใส.....	40
2	ภาพแสดงฉลาก.....	41
3	ภาพแสดงเตาเคี้ยวตาล.....	43
4	ภาพแสดงโรงผลิต.....	44
5	แผนภาพแสดงขั้นตอนการผลิตน้ำตาลปีบและน้ำตาลปีก.....	47
6	แผนภาพแสดงขั้นตอนการผลิตน้ำตาลไซรัป.....	48
7	แผนภาพแสดงโรงผลิตน้ำตาลมะพร้าว.....	67
8	ภาพแสดงผลการทดสอบคุณภาพน้ำหวานดอกมะพร้าว.....	68
9	แผนภาพแสดงช่องทางการจัดจำหน่าย.....	72
10	แผนภาพแสดงโครงสร้างการบริหารองค์กรของบ้านริมคลองโฮมสเตย์.....	74

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

จังหวัดสมุทรสงครามเป็นจังหวัดที่ขึ้นชื่อในเรื่องของมะพร้าว มีการปลูกมะพร้าวกันเป็นจำนวนมาก มีสภาพแวดล้อมที่อำนวยความสะดวกการปลูกมะพร้าว ทำให้มะพร้าวที่นี่มีรสชาติที่หอมหวาน ผลผลิตจากมะพร้าวถูกนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆมากมาย เช่น เนื้อมะพร้าวสามารถนำมาทำเป็นน้ำกะทิในการปรุงอาหารคาวหวานได้หลากหลาย เป็นต้น น้ำมะพร้าวสามารถดื่มได้ให้ความสดชื่น และสามารถนำมาทำขนมได้มากมายหลายชนิด เป็นต้น แม้แต่น้ำหวานจากดอกมะพร้าวก็สามารถนำมาทำเป็นผลิตภัณฑ์น้ำตาลมะพร้าว ที่ให้รสชาติที่ดีเยี่ยม เป็นภูมิปัญญาพื้นบ้านที่ถ่ายทอดกันมานานหลายร้อยปี และได้สร้างชื่อเสียงในด้านความอร่อยโด่งดังไปทั่ว มีวิสาหกิจชุมชนมากมายที่รวมกลุ่มกันเพื่อผลิตน้ำตาลมะพร้าว หนึ่งในนั้นคือ วิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ตั้งอยู่บริเวณกลุ่มหมู่บ้านริมคลองฝึลลอกที่เชื่อมต่อไปถึงตลาดน้ำอัมพวาการทำเกิดขึ้นจากแนวคิดของกลุ่มชาวบ้านที่เห็นถึงคุณค่าของธรรมชาติความเป็นบ้านสวนริมน้ำวัฒนธรรมความเป็นอยู่ที่ใช้เรือเป็นพาหนะมาตั้งแต่เดิม วิถีชีวิตการประกอบอาชีพของชาวสวนมะพร้าว และการทำน้ำตาลมะพร้าว ที่นับวันจะถูกคนรุ่นใหม่ทอดทิ้งให้รกร้างไปอย่างน่าเสียดาย ทั้งที่มีคุณค่าเป็นที่สนใจของคนต่างถิ่น เสรี พงศ์พิศ (2547) ได้กล่าวไว้ว่าวัตถุประสงค์หลักของการรวมกลุ่มกันของคนในชุมชน ก็เพื่อช่วยเหลือสมาชิกในชุมชน และส่งเสริมให้ชุมชนมีความเข้มแข็งสามารถพึ่งพาตนเองได้ วิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ เป็นตัวอย่างหนึ่งของวิสาหกิจชุมชนที่ก่อตั้งขึ้นด้วยวัตถุประสงค์หลักเพื่อช่วยเหลือสมาชิกในชุมชนเป็นสำคัญ อีกทั้งยังมีความตั้งใจที่จะอนุรักษ์วิธีการทำน้ำตาลมะพร้าวที่มีมาตั้งแต่รุ่นปู่รุ่นย่า ถึงอย่างไรก็ตาม วิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์เป็นเพียงวิสาหกิจชุมชนที่มีขนาดเล็ก ในขณะที่จังหวัดสมุทรสงครามมีผู้ผลิตน้ำตาลมะพร้าวหลายราย แต่มีปัจจัยใดที่ทำให้วิสาหกิจชุมชนนี้ยังสามารถดำรงอยู่ได้

จากปัญหาที่พบของวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ จึงทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจในการศึกษาศักยภาพในการดำเนินงาน ไม่ว่าจะเป็นด้านการผลิต การตลาด ทรัพยากรมนุษย์ และการเงิน ตลอดจนจนปัญหาอุปสรรคต่างๆ จึงเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างยิ่งที่ไม่อาจมองข้าม เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพการดำเนินงานที่แท้จริงของกลุ่ม และเป็นแนวทางในการเสริมสร้างความเข้มแข็ง

รวมถึงเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อันจะส่งผลต่อการพัฒนาชุมชน สร้างงาน เสริมรายได้ และเป็นการวางรากฐานที่เข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจของประเทศต่อไป

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาศักยภาพทางการดำเนินงานธุรกิจน้ำตาลมะพร้าวของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮม-สเตย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม
2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานธุรกิจน้ำตาลมะพร้าวของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮม-สเตย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม

## 1.3 ขอบเขตของการวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นการศึกษาถึงศักยภาพทางการดำเนินงานในด้านการจัดการการผลิต การจัดการการตลาด การบริหารทรัพยากรมนุษย์ และการจัดการการเงิน รวมถึงปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮม สเตย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม

## 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย

1. การศึกษาวิจัยนี้ทำให้ทราบถึงศักยภาพทางการดำเนินงานที่แท้จริงรวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ ทั้งในด้านการจัดการการผลิต การจัดการการตลาด การบริหารทรัพยากรมนุษย์ และการจัดการการเงิน ซึ่งจะเป็ประโยชน์อย่างยิ่งต่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ ในการนำไปปรับใช้เพื่อปรับปรุงและพัฒนาศักยภาพด้านต่างๆให้มีความเข้มแข็งและมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น
2. การศึกษาวิจัยนี้จะเป็นประโยชน์ต่อชุมชน เพราะหากวิสาหกิจชุมชนฯ มีศักยภาพที่ดีขึ้นก็จะทำให้ชีวิตความเป็นอยู่ของคนในชุมชนดีขึ้น เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนฯ เป็นแหล่งสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน ทำให้คนในชุมชนมีรายได้ไปจุนเจือครอบครัว และคนในชุมชนมีความรักใคร่สามัคคีกัน เกิดเป็นชุมชนที่น่าอยู่และเข้มแข็ง
3. การศึกษาวิจัยนี้จะเป็นประโยชน์ต่อสังคม เพราะหากชุมชนหนึ่งมีความเจริญและเข้มแข็ง ชุมชนรอบข้างก็จะนำไปเป็นแบบอย่าง ทำให้ชุมชนเหล่านั้นมีการพัฒนามากขึ้น เกิดเป็นสังคมที่มีความสามัคคี เข้มแข็ง และเป็นสังคมที่มีความเจริญ สังคมนั้นอาจกลายเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวให้ความสนใจ เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น



4. การศึกษาวิจัยนี้จะประโยชน์ต่อประเทศชาติ เพราะหากสังคมได้รับการพัฒนา มีศักยภาพที่สูงขึ้น ทำให้ประเทศมีความเจริญและเข้มแข็งมากขึ้น และเป็นการเพิ่มศักยภาพด้าน เศรษฐกิจ การส่งออก ทำให้มีรายได้เข้ามาในประเทศมากขึ้น อีกทั้งยังเป็นการสร้างชื่อให้กับ ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากผลผลิตทางการเกษตรให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง

5. การศึกษาวิจัยนี้จะประโยชน์ต่อด้านการศึกษา เป็นวิจัยแบบอย่างและเป็นแหล่ง ความรู้สำหรับผู้ที่มีความสนใจเกี่ยวกับเรื่องน้ำตาลมะพร้าว

### 1.5 นิยามคำศัพท์

1. น้ำตาลมะพร้าวแท้ หมายถึง น้ำตาลมะพร้าวที่ไม่มีส่วนผสมของน้ำตาลทรายหรือน้ำตาลมะพร้าวที่มีส่วนผสมของน้ำตาลทรายไม่เกิน 20%

2. วิสาหกิจชุมชน หมายถึง กิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการ หรือการอื่น ๆ ที่ดำเนินการ โดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกัน และรวมตัวกันประกอบ กิจการดังกล่าว ไม่ว่าจะป็นรูปนิติบุคคลในรูปแบบใดหรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และ เพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน ทั้งนี้ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการ ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนประกาศกำหนด (พระบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2548)

3. บ้านริมคลองโฮมสเตย์ หมายถึง วิสาหกิจชุมชนที่รวมกลุ่มกันเพื่อประกอบธุรกิจ บ้านพักโฮมสเตย์ เปิดเป็นศูนย์การเรียนรู้การเกี่ยวน้ำตาลมะพร้าว และจำหน่ายน้ำตาลมะพร้าว

## บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาครั้งนี้ ทำการศึกษาการผลิตน้ำตาลมะพร้าวของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม ดังนั้น ในบทนี้จึงได้รวบรวมวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย ซึ่งประกอบด้วยแนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยต่างๆ ดังนี้

1. แนวคิดวิสาหกิจชุมชน
2. ความรู้เกี่ยวกับน้ำตาลมะพร้าว
3. การจัดการการผลิต
4. การจัดการการตลาด
5. การบริหารทรัพยากรมนุษย์
6. การจัดการการเงิน
7. การวิเคราะห์ SWOT Analysis
8. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### 2.1 แนวคิดด้านวิสาหกิจชุมชน

#### 2.1.1 ความหมายวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชน หมายถึง กิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการหรือการอื่นๆที่ดำเนินการ โดยคณะบุคคลที่มีความผูกพันมีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าว ไม่ว่าจะป็นรูปนิติบุคคลในรูปแบบใดหรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน ทั้งนี้ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนประกาศกำหนด (พระบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2548)

#### 2.1.2 เป้าหมายของวิสาหกิจชุมชน

เมื่อองค์กรชุมชนหรือเครือข่ายขององค์กรชุมชนพัฒนากิจกรรมแล้ว จะมีการเชื่อมโยงเข้าด้วยกันอย่างเป็นระบบทำให้เกิดระบบวิสาหกิจชุมชน ซึ่งมีเป้าหมายเพื่อ (เสรี พงศ์พิศ, วิจิต นันทสุวรรณ และจ่านง แรกพินิจ, 2544: 2523)

1. สนับสนุนการเรียนรู้เพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนของชุมชน โดยชุมชนเพื่อชุมชนแก่จุดอ่อน เสริมจุดแข็งให้ชุมชน ใช้ประโยชน์จากทรัพยากร และทุนทางสังคมอย่างมีประสิทธิภาพ และยั่งยืน
2. สร้างกระบวนการเรียนรู้และระบบพัฒนา เพื่อการพึ่งพาตนเองของชุมชนที่ครอบคลุมการจัดการทุกด้านให้มีระบบการจัดการ การผลิต การแปรรูป การตลาด การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม การจัดสวัสดิการชุมชน ซึ่งดำเนินการโดยองค์กรชุมชน ในการวางแผนดำเนินการและประสานความร่วมมือกับภาครัฐและเอกชน
3. พัฒนาระบบเศรษฐกิจและสังคมของชุมชนที่มีอิสระ พึ่งตนเองได้ มีระบบการจัดการที่เหมาะสมสอดคล้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมชุมชน มีต้นทุนการจัดการต่ำ และเป็นสถาบันทางสังคมที่ชาวบ้านพึ่งพาอาศัยได้
4. พัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนที่กระจายการพัฒนาไปสู่ทุกส่วนของชุมชน ไม่ใช่ระบบที่ให้โอกาสกับผู้ที่เหนือกว่าทางด้านเศรษฐกิจหรือการเมือง

### 2.1.3 ระบบตลาดแบบวิสาหกิจชุมชน

ตลาดของวิสาหกิจชุมชนจึงเป็นระบบที่มีลักษณะเฉพาะแตกต่างจากระบบตลาดโครงสร้างหลักเพราะปัจจัยหลักที่กำหนดตลาด คือ การพึ่งตนเอง การพึ่งพาอาศัย การเน้นคุณภาพและคุณธรรม โดยแบ่งเป็น ตลาดในระดับแรก คือ การอุปโภคบริโภคในครอบครัว ระดับที่สองคือ เพื่อนบ้านในชุมชนเดียวกัน ระดับที่สามคือ ชุมชนในเครือข่ายเดียวกัน และการตลาดขั้นสุดท้ายคือการตลาดนอกชุมชน นำเอาสินค้าที่เหลือจากการใช้ภายในชุมชนแล้วออกจำหน่าย นำรายได้จากภายนอกเข้าสู่ชุมชน เสริมสร้างความเข้มแข็งของระบบเศรษฐกิจชุมชนประเภทของผลิตภัณฑ์ในตลาดขั้นสุดท้ายของวิสาหกิจชุมชน จึงเป็นไปในแนวเดียวกันนโยบายหนึ่งหมู่บ้าน หนึ่งผลิตภัณฑ์

### 2.1.4 หลักการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน

หลักการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืนและมั่นคงควรใช้หลักการบริหารบ้านเมืองที่ดีหรือหลักธรรมาภิบาล (GOOD GOVERNANCE) ซึ่งสำนักงาน ก.พ. ระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการสร้างระบบบริหารจัดการบ้านเมืองที่ดี พ.ศ. 2542 ออกไว้ว่าด้วยหลักธรรมาภิบาล คือ แนวทางในการจัดระเบียบเพื่อให้สังคมของประเทศทั้งภาครัฐภาคธุรกิจเอกชนและภาคประชาชน สามารถอยู่ร่วมกันได้อย่างสงบสุข และตั้งอยู่ในความถูกต้องเป็นธรรม ตามหลักพื้นฐานการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี ดังนี้

1. หลักนิติธรรม (The Rule of Law) หมายถึง การปฏิบัติตามกฎหมาย กฎ ระเบียบ ข้อบังคับต่างๆ โดยถือว่าเป็นการปกครองภายใต้กฎหมายมิใช่ตามอำเภอใจ หรืออำนาจของตัวบุคคล จะต้องคำนึงถึงความเป็นธรรม และความยุติธรรม รวมทั้งมีความรัดกุมและรวดเร็วด้วย

2. หลักคุณธรรม (Morality) หมายถึง การยึดมั่นในความถูกต้องดีงาม การส่งเสริมให้บุคลากรพัฒนาตนเอง ไปพร้อมกัน เพื่อให้บุคลากรมีความซื่อสัตย์จริงใจ ขยัน อดทน มีระเบียบวินัย ประกอบอาชีพสุจริตเป็นนิสัย

3. หลักความโปร่งใส (Accountability) หมายถึง ความโปร่งใส พอเทียบได้ว่าเป็นความหมาย ตรงข้ามหรือเกือบตรงข้าม กับการทุจริต คอร์รัปชัน โดยที่เรื่องทุจริต คอร์รัปชัน ให้ความหมายในเชิงลบและความน่าสะพรึงกลัวแฝงอยู่ ความโปร่งใสเป็นคำศัพท์ที่ทำให้แง่มุมในเชิงบวก และให้ความสนใจในเชิงสงบสุข ประชาชนเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร ได้สะดวกและเข้าใจง่ายและมีกระบวนการให้ประชาชนตรวจสอบความถูกต้องอย่างชัดเจน

4. หลักการมีส่วนร่วม (Participation) หมายถึง การให้โอกาสให้บุคลากรหรือผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเข้ามามีส่วนร่วมทางการบริหารจัดการเกี่ยวกับการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ

5. หลักความรับผิดชอบ (Responsibility) หมายถึง การตระหนักในสิทธิและหน้าที่ ความสำนึกในความรับผิดชอบต่อสังคม การใส่ใจปัญหาการบริหารจัดการ การกระตือรือร้นในการแก้ปัญหา และเคารพในความคิดเห็นที่แตกต่างรวมทั้งความกล้าที่จะยอมรับผลดีและผลเสียจากกระทำของตนเอง

6. หลักความคุ้มค่า (Cost – effectiveness or Economy) หมายถึง การบริหารจัดการและใช้ทรัพยากรที่มีจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ส่วนรวม โดยบรรจงทำให้บุคลากรมีความประหยัดใช้วัสดุอุปกรณ์อย่างคุ้มค่าและรักษาทรัพยากรธรรมชาติให้สมบูรณ์ยั่งยืน

## 2.2 ความรู้เกี่ยวกับน้ำตาลมะพร้าว

### 2.2.1 ความหมายและความเป็นมาน้ำตาลมะพร้าว

น้ำตาลมะพร้าว หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากเคี้ยวน้ำตาลสดจากจันทมะพร้าว การทำน้ำตาลมะพร้าว เป็นอาชีพที่เกิดจากภูมิปัญญาของบรรพบุรุษในพื้นที่เมืองแม่กลอง จังหวัดสมุทรสงคราม ซึ่งเป็นชนกลุ่มหนึ่งที่อพยพมาตั้งถิ่นฐานในใกล้ปากอ่าวบริเวณลุ่มแม่น้ำกลอง เมื่อประมาณ 200 ปีมาแล้ว เมืองแม่กลองเป็นพื้นที่ที่มีการปลูกมะพร้าวมากและมีการทำน้ำตาลมะพร้าวในบริเวณเขตพื้นที่ที่เรียกว่า บางนาจัน และบางขันแตก ปัจจุบันคือ ตำบลท้ายหาด และตำบลบางขันแตก ทั้งสองพื้นที่เป็นอยู่ของกลุ่มชนชาวจีน กลุ่มชนชาวมอญ กลุ่มชนชาวมุสลิม และกลุ่มคนไทยที่มาตั้งหลักแหล่งและทำมาหากินแต่ดั้งเดิม (วิระ เทพกรณ์, 2548: 7)

เมื่อได้ศึกษาถึงประวัติ แหล่งที่อยู่ และการประกอบอาชีพแล้ว สันนิษฐานได้ว่า การทำน้ำตาลมะพร้าวน่าจะเป็นภูมิปัญญาของชาวไทยเชื้อสายมอญ ที่มาตั้งรกรากอยู่ในบริเวณเขตพื้นที่ทั้งสอง ก่อนที่ความรู้เรื่องการทำน้ำตาลมะพร้าวจะแพร่ขยายออกไปสู่ชาวไทยเชื้อสายอื่น และจาก

การศึกษาเชิงสืบค้นของผู้เขียน ซึ่งได้ข้อมูลจากบุคคลในท้องถิ่นที่มีอายุยืนยาวกว่า 85 ปี หลายท่าน ได้ข้อสรุปตรงกันว่า บรรพบุรุษไทยในอดีตรู้จักธรรมชาติของต้นมะพร้าวเป็นอย่างดี จึงปลูกมะพร้าวกันมากในเขตพื้นที่ดังกล่าว (วิระ เทพกรณ์, 2548: 8)

เมื่อช่วงปี พ.ศ. 2480 – 2500 ชาวสวนในพื้นที่ตำบลท้ายหาด และตำบลบางขันแตก สามารถทำการผลิตน้ำตาลรวมกันได้วันละประมาณ 8,000 ปิบ ช่วงเวลาดังกล่าวนี้ เป็นช่วงที่ชาวสวนผลิตน้ำตาลมะพร้าวด้วยกรรมวิธีที่สืบทอดมาจากบรรพบุรุษในอดีตอย่างครบถ้วน ดังนั้นน้ำตาลมะพร้าวในยุคนี้จึงมีคุณภาพเป็นที่ต้องการของตลาดเป็นอย่างยิ่ง (วิระ เทพกรณ์, 2548: 10)

## 2.2.2 ขั้นตอนการทำน้ำตาลมะพร้าว

อาชีพการทำน้ำตาลมะพร้าว เป็นอาชีพที่ต้องใช้ทักษะและความชำนาญเฉพาะตัว อันเกิดจากการสะสมประสบการณ์ที่ได้จากการสังเกต และการลงมือปฏิบัติจริง พร้อมกับการแก้ไขปรับปรุงให้สอดคล้องกับธรรมชาติของต้นมะพร้าว และคุณภาพของเครื่องมือเครื่องใช้ที่ใช้ประกอบการทำงานตั้งแต่มีคปาดตาลจนถึงน้ำร้อนที่ใช้ลวกกระบอกลด (วิระ เทพกรณ์, 2548: 36)

ขั้นตอนการทำน้ำตาลมะพร้าวที่สำคัญมี 3 ขั้นตอน คือ

### 1. การเก็บน้ำตาลใส

การเก็บน้ำตาลใสให้ได้ปริมาณมากหรือน้อยนั้น ขึ้นอยู่กับมะพร้าวพันธุ์น้ำ และการพัฒนาจั่นมะพร้าวให้เป็นวงตาล ทั้งนี้ต้องอาศัยความชำนาญอย่างยิ่งด้วย ซึ่งมีวิธีการดังนี้

1.1 ขจัดสิ่งรกรุงรังที่ค่อมะพร้าวออก ให้แลดูสะอาดโปร่งตา

1.2 ตัดเกตุอายุของจั่นที่จะใช้เป็นวงตาล โดยเลือกจั่นที่ไม่แก่หรืออ่อนจนเกินไป แล้วจะใช้มีดปาดตาลปาดส่วนปลายของจั่นและดอกอ่อนทิ้ง เพื่อต้องการให้ก้านดอกและดอกอ่อนภายในจั่นทะลึ่งออกมา ทำให้เริ่มมีน้ำหวานซึมอยู่ที่หน้าวงตาล โดยจะต้องปาดวงตาลวันละ 2 ครั้ง คือ เช้าและเย็น ประมาณ 2 – 3 วัน จึงเริ่มเห็นยวงวงตาลให้โน้มมาเพียงเล็กน้อย เพื่อเป็นการกระตุ้นเตือนยวงตาล โดยชาวสวนจะใช้มีดถลกหน้าทางมะพร้าว ทำเป็นเชือกผูกโยงวงตาลไว้กับทางมะพร้าว จากนั้นอีก 2 – 3 วัน ก็เริ่มโน้มยวงลงมาวันละน้อยๆ ชาวสวนจะปาดผิวหน้าวงตาลทิ้ง ซึ่งต้องปฏิบัติทุกวันในช่วงเช้า 1 ครั้ง และเย็น 1 ครั้ง เพื่อทำให้ยวงตาลเคยชินกับการขับน้ำหวานออกมาเป็นน้ำตาลใสพร้อมๆ กับค่อยๆ เหนียวยวงตาลลงมาวันละน้อยๆ การเหนียวยวงตาลในช่วงนี้จะต้องเหนียวลงพร้อมๆ กับเปลือกจั่น และต้องระวังไม่ให้ก้านทรงเกิดรอยบวมหรือเกิดรอยพับ เพราะจะทำให้ น้ำตาลใสไหลไม่สะดวก ช่วงที่เปลือกจั่นแตก ยวงตาลจะถูกเหนียวโน้มให้ลงมาเกือบได้ที่แล้ว น้ำตาลจะไหลหยดลงพื้นดินอย่างเห็นได้ชัด ว่ามีปริมาณมากพอที่จะเก็บน้ำตาลใสได้แล้ว จากนั้นนำกระบอกลดไปสวม โดยการผูกเชือกหูกระบอกลดไว้กับยวงตาล ชาวสวนก็จะได้น้ำตาลใส

## 2. การเกี่ยวน้ำตาล

เมื่อชาวสวนน้ำตาลมะพร้าวสับเปลี่ยนกระบอบกรอรับน้ำตาลใสเป็นที่เรียบร้อยแล้ว มักจะนำกระบอบน้ำตาลใสมารวมกันไว้ที่เพิงพัก แล้วจึงหาบไปยังโรงเกี่ยวน้ำตาล จากนั้นชาวสวนจะตรวจคุณภาพของน้ำตาลใสในกระบอบตาลว่าบูดหรือเป็นมูกหรือไม่ เพื่อแยกทิ้ง นำน้ำตาลใสที่คุณภาพดี ผ่านกระซอนสำหรับกรองลงกระทะในปริมาณมากกว่า 3 ปีบ แล้วจึงจุดไฟเกี่ยวน้ำตาล

โดยปกติแล้วจะใช้เวลาเกี่ยวน้ำตาล 1 กระบอบ ประมาณ 1 ชั่วโมงซึ่งเมื่อช่วงบ้ำฟองผ่านไปแล้วก็เกี่ยวไปอีกกระษะหนึ่งจะถึง ช่วงบ้ำไฟ ฟองน้ำตาลที่ล้นโคออกมาจะเข้มข้น มีลักษณะเป็นฟองเล็กๆ เมื่อน้ำในน้ำตาลระเหยออกไปหมดแล้ว ฟองจะเริ่มยุบลง ให้เอาโคออกได้ และจะเห็นว่าน้ำตาลกำลังเดือดปุดๆ เรียกช่วงนี้ว่าแตกดอกหมาก ในช่วงนี้ให้ลดความร้อนของเตาลง เติมเชื้อเพลิงทำให้ความร้อนพอเหมาะกับการเดือดของน้ำตาล และต้องคอยเฝ้าสังเกตการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นเร็วมาก

เมื่อน้ำตาลแตกดอกหมากแล้ว จะเป็นน้ำตาลเริ่มปุด ช่วงนี้ผู้เกี่ยวจะต้องเตรียมผ้าสำหรับจับขอบกระทะ เพราะอีกชั่วอึดใจน้ำตาลจะยุบฟองให้เห็นความเข้มข้นของน้ำตาลที่เรียกว่าน้ำตาลปุด ผู้เกี่ยวจะต้องคอยหมุนกระทะให้ด้านข้างกระทะได้รับความร้อนจากตรงกลางเตาเสมอกันทั้งกระทะ เพื่อป้องกันไม่ให้น้ำตาลไหม้ สังเกตคุณลักษณะการปุดของน้ำตาลในกระทะ เมื่อได้ที่พอเหมาะ สีของน้ำตาลจะเข้มกำลังดี แล้วจึงยกกระทะลงจากเตา

## 3. การทำให้น้ำตาลขึ้นแห้ง

หลังจากยกกระทะน้ำตาลลงจากเตาตาลแล้ว ฟองที่ปุดจะยุบตัวลงเป็นเนื้อน้ำตาลเหนียวข้น มีความร้อนสูง ซึ่งเรียกว่า น้ำตาลอุ่น หรือน้ำตาลตะหงุ่น จะใช้เหล็กกระทะแทก หรือเรียกว่า เหล็กกระทะทุ้ง เพื่อกวนให้น้ำตาลขึ้น เหล็กนี้ยึดหยุ่นได้คล้ายสปริง ในการกระทะแทกหรือกระทะทุ้งน้ำตาล จะเป็นไปในลักษณะกึ่งการปั่น และยกขึ้นสะบัดน้ำตาล หมุนซ้าย-ขวา น้ำตาลขึ้นเป็นเนื้อน้ำตาลเกาะอยู่ที่ขอบกระทะและเริ่มแห้ง ให้ขอดมารวมกัน แล้วใช้เหล็กบี้ละเลงน้ำตาลพร้อมกับยกขึ้นสะบัดให้ติดข้างกระทะ ทำแบบนี้ประมาณ 2 – 3 ครั้ง ก็จะคายน้ำตาลสีนวลสวย จากนั้นถ้าต้องการบรรจุน้ำตาลขึ้นแห้งลงปีบ ก็ยกกระทะขึ้นวางบนขาหยั่ง แล้วใช้เนี่ยนขอดีให้น้ำตาลลงปีบจนหมด ถ้าไม่เต็มก็รอน้ำตาลจากกระทะต่อไป

### 2.2.3 ผลผลิต และประโยชน์จากน้ำตาลมะพร้าว

การผลิตน้ำตาลมะพร้าว เพื่อจำหน่ายนิยมทำเป็น 2 ลักษณะ คือ น้ำตาลปึก มีลักษณะเป็นก้อน หรือเป็นไปตามภาชนะที่ใช้เป็นแม่พิมพ์ และน้ำตาลปีบ เป็นการบรรจุน้ำตาลลงปีบให้เต็ม โดย 1 ปีบมีน้ำหนัก 30 กิโลกรัม โดยคนไทยรู้จักใช้น้ำตาลมะพร้าวในการประกอบอาหารหวาน

ความมาเป็นเวลานานแล้ว เพราะน้ำตาลมะพร้าว เป็นน้ำตาลที่มีความหวานกลมกล่อมเหมาะกับอาหารไทยมากกว่าน้ำตาลชนิดอื่น ช่วยเพิ่มรสชาติของอาหารให้มีความอร่อยถูกปากคนไทย และเสริมสร้างเส้นใยปลายจวักมากยิ่งขึ้น เช่น ขนมไทยจำพวก ขนมปลากริมไข่เต่า ขนมสอดไส้ แกงบวด ลอดช่องน้ำกะทิ เป็นต้น อาหารควาจำพวก น้ำพริกกะปิ ปลาต้มหวาน ไข่ลูกเขย ไข่พะโล้ เป็นต้น

น้ำตาลมะพร้าว ผลิตจากพืชที่ไม่ผ่านการตัดต่อพันธุกรรม รสชาติคล้ายน้ำตาลทรายแดง แต่มีคุณค่าทางอาหารสูงกว่ามาก น้ำตาลมะพร้าวปริมาณ 100 กรัม มีโปแตสเซียมประมาณ 1,030 มิลลิกรัม ในขณะที่น้ำตาลทรายแดงมี 6.5 มิลลิกรัม และน้ำตาลทรายขาวมี 2.5 มิลลิกรัม นอกจากนี้ยังมีแร่ธาตุอื่นๆ รวมทั้งวิตามินบางชนิดที่น้ำตาลทรายแดงและน้ำตาลทรายขาวไม่มี โปแตสเซียมมีบทบาทในการลดความดันโลหิต ควบคุมระดับน้ำตาลในเลือด ระดับโคเลสเตอรอล และน้ำหนักตัว น้ำตาลมะพร้าว 1 ช้อนชา ให้พลังงาน 15 แคลอรี (น้ำตาลทราย 1 ช้อนชา ให้พลังงาน 20 แคลอรี และไม่มีคุณค่าทางโภชนาการอยู่เลย) อยู่ในกลุ่มอาหารที่มีค่าดัชนีน้ำตาล (glycemic index; GI) ต่ำ คือ 35 จึงทำให้ระดับน้ำตาลในเลือดไม่สูงขึ้นเร็วและร่างกายไม่ต้องหลั่งสารอินซูลินออกมามากเพื่อกวาดน้ำตาลออกไปจากกระแสเลือด การมีสารอินซูลินในเลือดมากเกินไป จะทำให้ระดับน้ำตาลลดลงมากเกินไป

### 2.3 การจัดการการผลิต

การผลิตและการจัดการงานผลิตนั้น ได้มีนักวิชาการหลายท่านได้ให้ความหมายไว้ ซึ่งจะขอนำมากล่าวสรุปไว้เพียงบางท่าน ดังต่อไปนี้

ชลิต มธุรสมนตรี (2544: 1-3) ของการบริหารการผลิตไว้ว่า โดยทั่วไปแล้วองค์การทางธุรกิจถือว่าเป็นองค์การที่แสวงหาผลกำไร ดังนั้นเป้าหมายพื้นฐานของทุกองค์การทางธุรกิจ คือ การทำกำไรจากการผลิตสินค้าและบริการแล้วนำเสนอขายต่อลูกค้า การผลิตจึงเกี่ยวข้องกับการแปรสภาพปัจจัยการผลิต เพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ซึ่งจะทำให้สามารถมองการปฏิบัติการเป็นระบบ (System) อย่างง่าย ๆ ได้โดยอาศัยปัจจัยนำเข้า (Input) หมายถึงทรัพยากรที่จะต้องนำเข้าสู่ระบบเพื่อใช้ในการแปรรูป ซึ่งโดยทั่วไปจะประกอบไปด้วย แรงงาน (Man) เงินทุน (Money) วัตถุดิบ (Material) เครื่องจักร (Machine) วัสดุอุปกรณ์ (Material) ที่ดิน (Land) และข้อมูลข่าวสาร (Information) เป็นต้น ขั้นตอนต่อมาคือ การแปรสภาพ (Transform) หมายถึงการเปลี่ยนปัจจัยนำเข้าให้กลายเป็นสิ่งส่งออก โดยอาศัยกระบวนการทางฟิสิกส์ เคมี ชีวภาพหรือการให้บริการ เป็นต้น แล้วได้มาซึ่งสิ่งส่งออก (Output) อันหมายถึง สินค้า

และบริการที่องค์กรต้องการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งมีเรื่องของการบริหารจัดการภายใต้จริยธรรมและความรับผิดชอบต่อสังคมด้วย

ณัฐพันธุ์ เจริญนนท์ (2542: 6-7) ได้กล่าวถึงการผลิตและการดำเนินงานว่าเป็นการศึกษา วิเคราะห์ กำหนดแนวทางปฏิบัติและควบคุมกระบวนการ (Process) แปรรูปปัจจัยนำเข้า (Input) หรือทรัพยากรการดำเนินงานให้เป็นผลลัพธ์ (Output) ในรูปสินค้าและบริการอย่างเป็นระบบ มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ขององค์กร

ยุทธ กัยวรรณ (2543: 8) ได้กล่าวถึงความหมายของการผลิต (Production) ไว้ว่า การผลิต คือ การมีปัจจัยนำเข้าอันประกอบด้วย แรงงาน การจัดการ เครื่องจักร วัตถุดิบ อาคาร และพลังงาน เป็นต้น มาจัดทำหรือดำเนินการประกอบหรือการสร้างขึ้นมาหรือแปรรูปซึ่งสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ โดยผ่านกระบวนการแปรสภาพจากวัตถุดิบให้ได้มาซึ่งผลลัพธ์ ได้แก่ สินค้าและบริการ โดยลูกค้าหรือผู้มาใช้บริการมีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลย้อนกลับแก่ผู้ดำเนินการผลิตเพื่อปรับปรุงผลการผลิตในโอกาสต่อไป

กล่าวโดยสรุป การผลิต หมายถึง กระบวนการแปลงสภาพปัจจัยการผลิต ซึ่งใช้ทรัพยากรการผลิต ได้แก่ คน เงิน เครื่องจักร วัสดุและอุปกรณ์ ที่ดิน และข้อมูลข่าวสาร ทางการตลาดและการบริหารจัดการที่ได้รับผลตอบแทนจากลูกค้า เพื่อมาสร้างหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือสินค้า เมื่อนำวัตถุดิบเหล่านี้เข้าสู่กระบวนการผลิต ทำการตัดแต่ง เสริม เชื่อม ต่อ ผสม บรรจุ หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า การแปรรูป แล้วได้มาซึ่งสินค้าและบริการ โดยมีจริยธรรมทางธุรกิจและมีความรับผิดชอบต่อสังคม

### 2.3.1 การป้อนปัจจัยการผลิต (Input)

#### 2.3.1.1 การเลือกทำเลที่ตั้งของสถานประกอบการ

การเลือกทำเลที่ตั้งสถานประกอบการธุรกิจ เป็นการจัดหาหรือสรรหาสถานที่ สำหรับประกอบธุรกิจให้มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยคำนึงถึง กำไร ค่าใช้จ่าย พนักงาน ความสัมพันธ์กับลูกค้าความสะดวก ตลอดจนสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ที่ดีตลอดระยะเวลาที่ประกอบธุรกิจนั้น

การเลือกทำเลที่ตั้งสถานประกอบการธุรกิจ มีความสำคัญต่อความสำเร็จขององค์กรธุรกิจ กล่าวคือ หากเลือกทำเลที่ไม่เหมาะสม จะทำให้องค์กรธุรกิจ ประสบปัญหาอื่น ๆ ตามมา เช่น ค่าขนส่งสูง เนื่องจากสถานประกอบการอยู่ไกลจากแหล่งวัตถุดิบ และตลาด นอกจากนี้ อาจขาดแคลนแรงงานที่มีคุณภาพ ขาดแคลนวัตถุดิบ รวมไปถึงปัจจัยอื่น ๆ ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการผลิต และการปฏิบัติงานขององค์กรธุรกิจ โดยทั่วไปลักษณะของทำเล จะไม่มีลักษณะใด ที่ดีกว่ากันอย่างชัดเจน แต่จะเกิดจากการพิจารณาลักษณะดีของแต่ละทำเลนำมาประกอบกัน เพื่อการตัดสินใจเลือกที่ใช้ตั้งสถานประกอบการที่อาจก่อให้เกิดปัญหาในอนาคตให้น้อยที่สุด การเลือกทำเลที่ตั้งสถาน



ประกอบธุรกิจต่าง ๆ โดยทั่วไปมักจะพยายามหาแหล่ง หรือทำเลที่ทำให้ต้นทุนรวมของการผลิตสินค้าและบริการที่ต่ำที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ แต่ลักษณะของการประกอบธุรกิจและสถานที่ประกอบกิจการย่อมแตกต่างกันในเรื่องของชนิดสินค้า ค่าใช้จ่ายและการลงทุน ดังนั้นการพิจารณาเลือกทำเลจึงต้องคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ หลายประการเพราะการเลือกทำเลที่ตั้ง มีความสำคัญต่อการดำเนินงานขององค์การธุรกิจต่าง ๆ เช่น การวางแผนระบบการผลิต การวางผังโรงงาน การลงทุนและรายได้ เป็นต้น

การเลือกทำเลที่ตั้งสถานประกอบธุรกิจมีปัจจัยที่เป็นองค์ประกอบที่นำมาใช้ในการพิจารณาหลายประการ โดยปัจจัยต่างๆจะส่งผลกระทบต่อต้นทุน และส่งผลต่อความต้องการซื้อสินค้าของลูกค้า ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. แหล่งวัตถุดิบและทรัพยากรธรรมชาติ การตั้งสถานประกอบธุรกิจ โดยเฉพาะองค์การธุรกิจประเภทอุตสาหกรรม ต้องคำนึงถึง แหล่งวัตถุดิบ ที่นำมาใช้ในการผลิต ควรจะอยู่ในแหล่งวัตถุดิบหรืออยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ เพื่อสะดวกในการจัดหาวัตถุดิบ ราคาวัตถุดิบและค่าขนส่งย่อมลดลง นอกจากนั้น ต้องคำนึงถึงทรัพยากรธรรมชาติด้วย เช่น น้ำ อากาศ เนื่องจากการผลิตส่วนประกอบที่สำคัญที่ใช้ในการผลิต ส่วนใหญ่ต้องอาศัยน้ำ กิจการประเภทโรงงานอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ จึงตั้งอยู่ ใกล้แม่น้ำ หรือแหล่งน้ำต่าง ๆ เพื่อสะดวกในการนำน้ำมาใช้ในการผลิต

2. แหล่งแรงงาน แรงงาน หมายถึง สิ่งที่ได้จากความสามารถของมนุษย์ทั้งแรงงาน ที่ได้จากแรงกายและแรงงาน ที่ได้จากความคิด เพื่อนำมาใช้ในการผลิตสินค้าและบริการ ตามที่ต้องการ แรงงานที่ผู้ประกอบการต้องการ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ แรงงานที่มีฝีมือหรือแรงงานที่มีความชำนาญ และแรงงานไร้ฝีมือ หรือแรงงานทั่วไป ผู้ประกอบการจะมีความต้องการแรงงานประเภทใด จะรู้ได้โดยการจัดทำรายละเอียดหน้าที่ของตำแหน่งงานแต่ละตำแหน่ง ต้องการแรงงานจำนวนเท่าใด และเมื่อใด โดยการเสนอจากแต่ละหน่วยงานในองค์การธุรกิจ ในการจัดหาสถานที่ประกอบการ ต้องคำนึงถึง แหล่งแรงงานที่ธุรกิจมีความต้องการ ซึ่งควรจะเป็นแหล่งที่จัดหาแรงงานได้ง่าย อัตราค่าจ้างต่ำและมีคุณภาพตามที่ต้องการ

3. ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง การขนส่งสินค้าทำให้เกิดค่าใช้จ่ายต่างๆ ได้แก่ ค่าขนส่งวัตถุดิบไปยังโรงงานเพื่อทำการผลิต ค่าขนส่งสินค้าไปเพื่อเก็บรักษา และค่าขนส่งสินค้าออกจำหน่าย ถ้าหากสถานประกอบการตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ อยู่ใกล้คลังเก็บสินค้า และอยู่ใกล้ผู้บริโภค ก็จะทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในการขนส่งน้อย และผู้บริโภคเกิดความสะดวกในการซื้อสินค้า

4. สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ การเลือกสถานประกอบการควรคำนึงถึงระบบการให้บริการด้านการประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์ ฯลฯ ไม่ว่าจะประกอบกิจการประเภทโรงงานอุตสาหกรรม หรือประเภทซื้อขายสินค้า เพราะสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆนี้ มีส่วนทำให้การ

ประกอบธุรกิจมีความคล่องตัวสูง อีกทั้งควรคำนึงถึงสถานพยาบาล สถานีตำรวจ สถานีดับเพลิง เพื่อความปลอดภัย และสะดวกในการขนส่งในการเดินทาง

5. แหล่งลูกค้า สำหรับการประกอบกิจการประเภท โรงงานอุตสาหกรรม การจำหน่ายสินค้าจะจำหน่ายครั้งละเป็นจำนวนมาก ผู้มาซื้อคือ พ่อค้าคนกลาง ดังนั้นจึงไม่จำเป็นต้องเลือกสถานที่ตั้งใกล้ผู้บริโภคโดยตรง แต่ถ้าเป็นการประกอบกิจการประเภทผู้ค้าคนกลางที่ต้องจำหน่ายสินค้าแก่ผู้บริโภคโดยตรง ควรเลือกสถานที่ตั้งใกล้ผู้บริโภค เพื่อความสะดวกในการจำหน่ายและเสียดำเนินส่งต่อ

6. กฎหมาย ระเบียบและข้อบังคับ การเลือกสถานที่ประกอบการจะต้องศึกษากฎหมาย ระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ของสถานที่ประกอบการ เพื่อไม่ให้เกิดการประกอบการ นั้นขัดต่อกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับหรือประเพณีอันดีงามของสถานที่นั้น

7. แหล่งเงินทุน การเลือกสถานที่ประกอบการต้องคำนึงถึงเงินทุนที่ต้องใช้ ได้แก่ ราคาที่ดิน อัตรา ค่าแรงงาน เครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ต่าง ๆ ค่าธรรมเนียมและภาษี ที่ต้องจ่ายให้องค์การของรัฐในการดำเนินการจัดตั้งสถานที่ประกอบการ ซึ่งค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เหล่านี้ขึ้นอยู่กับ การเลือกสถานที่ประกอบการทั้งสิ้น จากปัจจัยต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้น มีผลกระทบต่อ การตัดสินใจเลือกสถานที่ประกอบการ โดยผู้ประกอบการควรคำนึงถึงผลตอบแทน ที่คาดว่าจะได้รับจาก การตัดสินใจเลือกสถานที่ใดเป็นสถานที่ประกอบ โดยคำนึงถึงสิ่งต่าง ๆ คือ ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายรวมต่ำสุด และกำไรที่สูงสุด

### 2.3.1.2 การวางผังของสถานประกอบการ

การวางผังของสถานประกอบการ เป็นการกำหนดตำแหน่งของพื้นที่ปฏิบัติงาน การติดตั้งเครื่องจักร อุปกรณ์การกำหนดทิศทาง การไหลของทรัพยากรและผลิตภัณฑ์ เพื่อให้การผลิตสินค้าหรือการให้บริการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยอยู่ภายใต้ข้อจำกัดขององค์กร ซึ่งการวางผังของสถานประกอบการมีวัตถุประสงค์ คือ

1. เพื่อให้การใช้พื้นที่เกิดประโยชน์อย่างเต็มที่
2. เพื่อลดระยะทางและเวลาการเคลื่อนย้ายทรัพยากรการดำเนินงาน
3. เพื่อสะดวกในการปฏิบัติงาน แบ่งพื้นที่ให้เหมาะสม
4. เพื่อให้เกิดสภาพแวดล้อมที่ดีและความปลอดภัยสูงสุด
5. เพื่อกำหนดขอบเขตความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน

## 2.3.2 กระบวนการผลิต

### 2.3.2.1 การพยากรณ์เพื่อการผลิต

การพยากรณ์ คือ การคาดการณ์ หรือมองเหตุการณ์ในอนาคตโดยอาศัยข้อมูลจากอดีต และการพยากรณ์นั้นต้องประกอบด้วย การประมาณค่าขนาดของตัวแปรต่าง ๆ โดยไม่ลำเอียง เป็นการคาดคะเนความต้องการสินค้าและบริการ ของลูกค้าเป้าหมาย ในอนาคต(ล่วงหน้า) ในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง โดยอาศัยข้อมูลในอดีตมาช่วยในการวิเคราะห์ความต้องการ โดยการพยากรณ์การผลิต มีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นพื้นฐานในการตัดสินใจในการผลิต วางแผนการขาย วางแผนปัจจัยในการผลิต และเพื่อใช้ข้อมูลในอดีตคาดการณ์คะเนความต้องการในการวางแผนการผลิต

### 2.3.2.2 การวางแผนกำลังการผลิต

การวางแผนการผลิต เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่มีอยู่ เพื่อวางแผนเกี่ยวกับ การจัดหา วัตถุดิบ เครื่องมือ เครื่องจักร และบุคคลที่มีความสามารถผลิตสินค้าหรือบริการให้มีคุณภาพและเพียงพอต่อความต้องการอยู่ตลอดเวลา โดยการวางแผนกำลังการผลิตจะต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ คือ

1. ประสิทธิภาพของเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ผลิต
2. มีสถานที่เก็บเพียงพอหรือไม่
3. ความสม่ำเสมอในการว่าจ้างแรงงาน
4. การประหยัดเกิดจากการซื้อครั้งละมากๆ
5. จำนวนเงินทุนที่มีอยู่
6. จะหาแรงงานได้ยากง่ายเพียงไร

### 2.3.2.3 การวางแผนและพัฒนาผลิตภัณฑ์

เป็นการตัดสินใจอย่างเป็นระบบในการพัฒนา และบริหารผลิตภัณฑ์ของกิจการให้สัมพันธ์กับกลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งการตัดสินใจเกี่ยวกับตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งถือเป็นการเตรียมข้อมูลและรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ที่ต้องการจะผลิต โดยอาศัยการเก็บรวบรวม และการวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภค ผู้ขาย และผู้ผลิต ซึ่งจะต้องคำนึงถึงลักษณะที่สำคัญ 3 ประการคือ

1. ระดับคุณภาพ เช่น คุณภาพของวัตถุดิบ คุณภาพการออกแบบ รูปลักษณ์
2. ความเชื่อถือได้ของผลิตภัณฑ์ คือการให้ประโยชน์ต่อผู้ใช้ตามที่ผู้ออกแบบได้กำหนดไว้
3. ต้นทุนการผลิต คือ ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดจากการผลิตผลิตภัณฑ์

### 2.3.1 การควบคุมการผลิต

#### 2.3.3.1 การจัดการสินค้าคงคลัง

การจัดการสินค้าคงคลัง เป็นการควบคุมและวางแผนในการรักษาระดับสินค้าคงคลังในปริมาณที่เหมาะสม เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเสียค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสินค้าคงคลังต่ำที่สุด โดยการจัดการสินค้าคงคลังมีวัตถุประสงค์ ดังต่อไปนี้

1. สามารถมีสินค้าคงคลังบริการลูกค้าในปริมาณที่เพียงพอ และทันต่อความต้องการของลูกค้าเสมอเพื่อสร้างยอดขายและรักษาระดับของส่วนแบ่งตลาดไว้
2. สามารถลดระดับการลงทุนในสินค้าคงคลังต่ำที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพื่อทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำลงด้วย
3. เพื่อให้กำหนดปริมาณการสั่งซื้อและจุดสั่งซื้อที่ดีที่สุด
4. เพื่อรักษาสภาพคล่อง โดยการกำหนดอัตราการหมุนเวียนของสินค้าให้เร็วขึ้น เพิ่มความสามารถในการทำกำไร และลดค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสินค้าคงคลัง
5. เพื่อป้องกันความไม่แน่นอนที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต
6. เพื่อควบคุมไม่ให้สินค้ามากเกินไปจนทำให้พื้นที่ในการจัดเก็บไม่เพียงพอ และจัดการพื้นที่จัดเก็บสินค้าคงคลังให้คุ้มค่า

#### 2.3.3.2 การจัดการโลจิสติกส์

การจัดการโลจิสติกส์ เป็นกระบวนการในการวางแผน การเคลื่อนย้าย การเก็บสินค้าบริการ การควบคุมและข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล จากจุดเริ่มต้นไปสู่จุดสุดท้ายของการบริโภคเพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งโลจิสติกส์มีความสำคัญในการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจในยุคแห่งการแข่งขัน องค์กรส่วนใหญ่จึงให้ความสนใจเพื่อสร้างประสิทธิภาพในกระบวนการดำเนินธุรกิจและสร้างศักยภาพในการแข่งขัน ดังนั้น โลจิสติกส์จึงเปรียบเสมือนฟันเฟืองในการขับเคลื่อนเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันและผลตอบแทนให้กับธุรกิจ

#### 2.3.3.3 การควบคุมคุณภาพ

การควบคุมคุณภาพ เป็นกระบวนการในการผลิตสินค้าและบริการให้มีคุณลักษณะตรงกับความต้องการของลูกค้าและพยายามดูแลแก้ไข ปรับปรุง พัฒนาให้ได้มาตรฐานอยู่เสมอ เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุด โดยมีต้นทุนการดำเนินงานที่เหมาะสม การควบคุมคุณภาพไม่ได้จำกัดอยู่กับฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเท่านั้น จะต้องทำเป็นระบบตั้งแต่การควบคุมระดับนโยบายการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพตามที่กำหนด ตลอดทั้งการควบคุมคุณภาพในการผลิต

วิชัย แหวนเพชร (2534 : 1144) ได้สรุปประโยชน์อันเกิดจากการควบคุมคุณภาพไว้ดังนี้

- ลดค่าใช้จ่าย เช่น ลดการทำให้ผลผลิตเสียหาย ลดการทำงานซ้ำซ้อน ลดการซ่อมแซมหรือแก้ไขผลผลิตใหม่ อีกทั้งยังช่วยลดค่าใช้จ่ายในการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่ไม่ดีออกจากกัน และลดเวลาเนื่องจากหยุดทำการผลิตได้ ลดค่าใช้จ่ายภายนอกในโรงงาน เช่น ค่าโฆษณา ลดการต่อว่าหรือตำหนิจากลูกค้า

- ทำให้ขายผลผลิตได้ในราคาที่ตั้งไว้ หากผลผลิตไม่มีคุณภาพ ย่อมไม่ได้รับความนิยมน่าจะทำให้ต้องลดราคาถึงจะขายได้

- ทำให้บรรยากาศในการทำงานดีขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้เกิดการพัฒนาคุณภาพต่อไป

สำหรับประเทศไทยก็ให้ความสำคัญของการควบคุมคุณภาพผลผลิต โดยรัฐบาลได้จัดตั้งสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) เป็นสถาบันมาตรฐานแห่งชาติ ด้วยการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม โดยการอนุญาตให้แสดงเครื่องหมายกับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพเป็นไปตามมาตรฐาน การรองรับขีดความสามารถของห้องปฏิบัติการ โดยการดำเนินการรับรองห้องปฏิบัติการ ตามหลักเกณฑ์เช่นเดียวกันกับมาตรฐานของต่างประเทศ หรือระหว่างประเทศ และการรับรองระดับคุณภาพ โดยการดำเนินการรับรองระบบคุณภาพ ตามอนุกรมมาตรฐาน มอก.9000 ซึ่งเป็นมาตรฐานระดับชาติ และมีเนื้อหาตลอดจนรูปแบบเช่นเดียวกันกับมาตรฐานระหว่างประเทศที่ใช้มาตรฐาน ISO 9000

### 2.3.4 ข้อมูลย้อนกลับ

#### 2.3.4.1 การบำรุงรักษาและความปลอดภัยในสถานประกอบการ

ในการบริหารงานผลิตสินค้าและบริการนั้นถึงแม้ว่าจะได้วางแผนและกำหนดการควบคุมระบบการจัดการคุณภาพ วางมาตรฐานในการจัดการ โลจิสติกส์ไว้เป็นอย่างดีแล้วก็ตาม แต่ถ้าเครื่องจักรอุปกรณ์เกิดขัดข้องหรือเสียหายก็จะทำให้ทุกอย่างหยุดชะงักลงไปได้ เนื่องจากเครื่องจักรอุปกรณ์ทุกชนิดจะมีการเสียดังขึ้นในระหว่างการใช้งาน ฉะนั้นเราจะหลีกเลี่ยงปัญหานี้ไม่ได้และจำเป็นต้องคำนึงถึงด้วยในการวางแผนการผลิต ซึ่งการบำรุงรักษาเครื่องจักรจะทำให้เกิดความปลอดภัยในการทำงาน และเกิดประโยชน์ต่างๆ ดังนี้

1. ช่วยลดความเสื่อมสภาพจากการจัดเก็บและการเกิดของเสียจากการผลิตด้วยเครื่องจักรที่ชำรุด มีการลดค่าอะไหล่และค่าเสียเวลาและโอกาสอันเนื่องมาต้องหยุดเครื่องจักรเพื่อซ่อมแซม และลดค่ารักษาพยาบาลและค่าเสียเวลาอันเนื่องจากพนักงานเกิดอุบัติเหตุบาดเจ็บไม่สามารถทำงานได้

2. ช่วยลดความเสียหายและเสียเวลาอันเกิดจากเครื่องจักรขัดข้องขณะปฏิบัติงาน

3. ช่วยยืดอายุการทำงานของเครื่องจักรและป้องกันการชำรุดเสียหายระหว่างใช้งาน ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนและงบประมาณในการจัดหา
4. ช่วยลดชิ้นงานหรือผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพต่ำหรือผลผลิตที่ไม่ได้มาตรฐานตามข้อกำหนด
5. ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้สูงขึ้น
6. ทำให้เกิดความปลอดภัยในการทำงาน ป้องกันอันตรายที่จะเกิดขึ้นกับผู้ปฏิบัติงาน
7. ช่วยลดเวลาที่หยุดชะงักเนื่องจากเครื่องจักรชำรุดระหว่างการผลิตลงได้
8. ช่วยลดอุบัติเหตุหรืออันตรายเนื่องจากการชำรุดของเครื่องจักรลงได้
9. ช่วยลดต้นทุนการผลิตได้ การบำรุงรักษาเครื่องจักรอยู่เสมอ ทำให้ต้นทุนในการซ่อมแซมเครื่องจักรน้อยลง ส่งผลต่อต้นทุนการผลิต
10. ทำให้ผลผลิตสูงขึ้น เพราะเครื่องจักรสามารถทำงานได้เต็มกำลัง
11. ได้รับผลผลิตที่รวดเร็ว เหตุที่เป็นเช่นนี้เพราะเครื่องจักรได้รับการบำรุงก็สามารถทำงานได้เต็มความสามารถ ทำให้สามารถผลิตสินค้าส่งได้ทันกับความต้องการของลูกค้า

## 2.4 การจัดการการตลาด

ในภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลง และสภาพการแข่งขันที่รุนแรง การบริหารการตลาดจึงเป็นส่วนสำคัญอย่างยิ่งต่อการประสบความสำเร็จของธุรกิจ เนื่องจากการตลาดไม่ได้มีหน้าที่เพียงการขายสินค้า หรือบริการเท่านั้น แต่เป็นตัวกลางระหว่างลูกค้ากับองค์กร ฝ่ายการตลาดมีหน้าที่ต้องศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าขององค์กร เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาพัฒนาสินค้าและบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และวางแผนบริหารกิจกรรมการตลาดขององค์กรให้เหมาะสมในการนำเสนอรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และองค์กรแก่ลูกค้า พร้อมทั้งจูงใจให้เกิดการซื้อขาย และความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า อันเป็นวัตถุประสงค์หลักของการบริการการตลาด

### 2.4.1 ความหมายของการตลาด

สมาคมการตลาดแห่งสหรัฐอเมริกา : AMA ปี 2550 นิยามว่า การจัดการการตลาด หมายถึง กิจกรรม การจัดดำเนินการ และกระบวนการสร้างสรรค์ ติดต่อสื่อสาร ส่งมอบ และเสนอที่จะแลกเปลี่ยนสิ่งที่มีคุณค่าสำหรับลูกค้า ลูกค้าประจำ คู่ค้า และสังคมส่วนใหญ่

สถาบันการตลาดแห่งประเทศอังกฤษ : CIM ให้คำนิยามการตลาดว่า การจัดการการตลาดคือ กระบวนการในการจัดการเพื่อให้สามารถเข้าถึงความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า สามารถตอบสนองต่อความคาดหวังนั้น และสามารถสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากความหมายดังกล่าว การจัดการการตลาด หมายถึง กระบวนการสร้างสรรค์ติดต่อสื่อสาร ส่งมอบ และเสนอที่จะแลกเปลี่ยนสิ่งที่มีคุณค่าสำหรับลูกค้า และกระบวนการในการจัดการเพื่อให้สามารถเข้าถึงความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า สามารถตอบสนองต่อความคาดหวังนั้น และสามารถสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

#### 2.4.2 การวิเคราะห์พฤติกรรมของตลาด

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2541: 13) ได้กล่าวถึง การวิเคราะห์ให้ทราบถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคว่า เป็นการวิจัยหรือค้นหาเกี่ยวกับพฤติกรรม การซื้อ หรือการใช้ของผู้บริโภค โดยใช้คำถามช่วยในการวิเคราะห์เพื่อค้นหาคำตอบเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค คือ 6W 1H ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ใครบ้างอยู่ในตลาดเป้าหมาย (Who?) เป็นคำถามเพื่อให้ทราบถึงลักษณะของกลุ่มเป้าหมาย
2. ผู้บริโภคต้องการซื้ออะไร (What?) เป็นคำถามเพื่อให้ทราบถึงสิ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ
3. ทำไมผู้บริโภคจึงตัดสินใจซื้อ (Why?) เป็นคำถามที่ต้องการวัตถุประสงค์ในการซื้อ
4. ใครบ้างมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ (Who?) เป็นคำถามเพื่อต้องการทราบถึงบทบาทของกลุ่มต่างๆที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค
5. ผู้บริโภคซื้อเมื่อใด (When?) เป็นคำถามที่ต้องการทราบถึงโอกาสในการซื้อ
6. ผู้บริโภคซื้อที่ไหน (Where?) เป็นคำถามเพื่อต้องการทราบถึงช่องทางหรือแหล่งที่ผู้บริโภคซื้อ
7. ผู้บริโภคซื้ออย่างไร (How?) เป็นคำถามเพื่อต้องการทราบถึงขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อ

#### 2.4.3 ส่วนประสมทางการตลาด

ในการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า เราต้องคำนึงถึงความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้า และทำการตอบสนองโดยใช้หลักการ “ ส่วนประสมทางการตลาด ” (Marketing Mix) หรือ 4Ps ของ Mac Carthy (สุวสา ชัยสุรัตน์, 2537: 30) ซึ่งหมายถึงตัวแปรทางการตลาดที่ควบคุมได้ที่บริษัทใช้ร่วมกันเพื่อตอบสนองความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งกลายเป็นหลักการพื้นฐานที่นักการตลาดใช้จนถึงปัจจุบัน ส่วนประสมทางการตลาดประกอบด้วยตัวแปรสำคัญ 4 ประการคือ

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าโดยการเสนอความต้องการ ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะมีตัวตนหรือไม่ก็ได้ ผลิตภัณฑ์ประกอบด้วยสินค้า บริการ และความคิด ผลิตภัณฑ์ต้องมีรรถประโยชน์ (Utility) และมีมูลค่า

(Value) ในสายตาของลูกค้า จึงทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆคือ ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ความแตกต่างทางการแข่งขัน ส่วนประกอบผลิตภัณฑ์ การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ส่วนประสมทางการตลาด และสายผลิตภัณฑ์

2. ราคา (Price) หมายถึง มูลค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน อันเป็นต้นทุน (Cost) ของลูกค้า ในการตัดสินใจซื้อ ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างมูลค่า (Value) กับราคาของผลิตภัณฑ์ ถ้ามูลค่าสูงกว่าหรือเหมาะสมกับราคา ลูกค้าก็จะตัดสินใจซื้อ ดังนั้นผู้กำหนดกลยุทธ์ด้านราคาจะต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆคือ การยอมรับของลูกค้าในมูลค่าผลิตภัณฑ์ว่าสูงหรือเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์นั้น ต้นทุนผลิตภัณฑ์และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง การแข่งขันในตลาด และปัจจัยอื่นๆ เช่น กลยุทธ์การตั้งราคาของกลุ่มแข่งขัน สภาพเศรษฐกิจ และนโยบายของธุรกิจ เป็นต้น

3. การจัดจำหน่าย (Place หรือ Distribution) หมายถึง โครงสร้างของช่องทาง ซึ่งประกอบด้วยสถาบันและกิจกรรมการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์ไปยังตลาด ส่วนกิจกรรมในการกระจายสินค้าประกอบด้วย การขนส่ง การคลังสินค้า และการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง

3.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Channel of Distribution) หมายถึง เส้นทางผลิตภัณฑ์หรือกรรมสิทธิ์ของผลิตภัณฑ์ถูกเปลี่ยนมือไปยังตลาด โดยเริ่มต้นจากแหล่งผลิต ผ่านผู้ขายไปสู่ผู้ซื้อ ดังนั้นในระบบช่องทางการจัดจำหน่ายจึงประกอบด้วย ผู้ผลิต คนกลาง และผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม

3.2 การกระจายสินค้า (Physical Distribution) หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม การกระจายสินค้าจึงประกอบด้วย การขนส่ง (Transportation), การเก็บรักษาและการคลังสินค้า (Storage and Warehousing) และการบริหารสินค้าคงเหลือ (Inventory Management)

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) หมายถึง การติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลผลิตภัณฑ์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย เพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ การติดต่อสื่อสารอาจใช้พนักงานขายทำการขายโดยตรง (Personal Selling) หรือใช้สื่อเป็นเครื่องมือในการติดต่อสื่อสาร (Nonpersonal Selling) การส่งเสริมการตลาดแบ่งออกเป็น 4 ประการ ได้แก่ การโฆษณา การขายโดยใช้พนักงานขาย การส่งเสริมการขาย และการประชาสัมพันธ์

#### 2.4.4 การตลาดแบบ STP (Segmentation Targeting Positioning)

S : Segmentation หมายถึง การแบ่งส่วนตลาดของกลุ่มผู้ซื้อสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง ออกเป็นตลาดย่อยที่แตกต่างกัน เพื่อกำหนดคุณสมบัติของแต่ละส่วนตลาด เพื่อเลือกส่วนตลาดที่มี



ศักยภาพ คือ คาดว่าจะมียอดขายมากเพียงพอและมีแนวโน้มที่จะขยายตลาดได้ เพื่อวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดให้เหมาะสมกับแต่ละส่วนตลาดและผลิตภัณฑ์

T : Targeting หมายถึง กิจกรรมในการประเมินและการเลือกส่วนตลาดที่มีศักยภาพ เมื่อธุรกิจทราบถึงลักษณะที่ชัดเจนของตลาดเป้าหมาย จะช่วยให้สามารถให้บริการได้ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายนั้น และการทราบถึงศักยภาพของตลาดที่ชัดเจน ก็จะทำให้ธุรกิจประเมินยอดขายและวางแผนในระยะยาวได้

P : Positioning หมายถึง การกำหนดตำแหน่งทางการแข่งขันสำหรับผลิตภัณฑ์ โดยเปรียบเทียบคุณสมบัติและสถานะของผลิตภัณฑ์ของบริษัทกับคู่แข่งในในตลาด

#### 2.4.5 การวางแผนการตลาด

การวางแผนการตลาด เป็นการกำหนดกลยุทธ์และวิธีในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้กิจการสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่มุ่งหวัง โดยคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรทางการตลาดให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการตอบรับกับความเป็นไป และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมในดำเนินธุรกิจทั้งภายนอกและภายในกิจการ

โดยการวางแผนทางการตลาดมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้บริหารมีโอกาสรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และตราหือในลักษณะที่ตรงตามท้องถื่นธุรกิจต้องการให้เป็น หรือตรงตามตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ที่ท้องถื่นธุรกิจกำหนด

#### 2.4.6 การบริหารผลิตภัณฑ์

##### 2.4.6.1 การบรรจุภัณฑ์

การบรรจุภัณฑ์ หมายถึง กิจกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบ และการผลิตบรรจุภัณฑ์ หรือหีบห่อ สำหรับผลิตภัณฑ์ (ประชิด ทิณบุตร, 2537: 20) การบรรจุภัณฑ์ถูกจัดเป็นองค์ประกอบทางกายภาพหรือมีตัวตนที่สำคัญของตราหือผลิตภัณฑ์ เนื่องจาก การบรรจุภัณฑ์มีส่วนช่วยในการส่งเสริม ป้องกัน และเพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ การบรรจุภัณฑ์สามารถแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะ ดังนี้

1. บรรจุภัณฑ์ชั้นแรก (Primary Packaging) เป็นบรรจุภัณฑ์ที่หือหุ้มผลิตภัณฑ์ชั้นในสุดที่ผู้บริโภคใช้ ซึ่งช่วยเพิ่มคุณค่าให้กับผู้บริโภค โดยการอำนวยความสะดวกในการใช้งาน การพกติดตัว และการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์

2. บรรจุภัณฑ์ชั้นที่สอง (Secondary Packaging) เป็นบรรจุภัณฑ์ส่วนที่หือหุ้มหือบรรจุภัณฑ์ชั้นแรก ผู้ผลิตสามารถใช้บรรจุภัณฑ์ชั้นที่สองในการสร้างภาพลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์และการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาด

3. บรรจุภัณฑ์เพื่อการขนส่ง (Shipping Packages) บรรจุภัณฑ์เพื่อการขนส่งเป็นบรรจุภัณฑ์ที่รวบรวมบรรจุภัณฑ์ชั้นที่สองจำนวนหลายๆ หน่วย เพื่อประโยชน์ในการขนส่งและการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์

#### 2.4.6.2 ป้ายฉลาก

ป้ายฉลาก (Label) เป็นส่วนของผลิตภัณฑ์ที่ให้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และผู้ขาย ซึ่งผู้บริโภคใช้ในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์และการบริโภคผลิตภัณฑ์ป้ายฉลากจะทำหน้าที่ 2 ประการ ดังนี้

1. การให้ข้อมูลข่าวสาร (Information Functions) การให้ข้อมูลเกี่ยวกับชื่อตราหือผลิตภัณฑ์ โลโก้ ชื่อ และที่อยู่ของผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย ข้อมูลเกี่ยวกับส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ ขนาด และการแนะนำวิธีการใช้ผลิตภัณฑ์

2. การส่งเสริมการตลาด (Promotional Functions) ป้ายฉลากทำหน้าที่ส่งเสริมการตลาด โดยการดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค และส่งเสริมให้เกิดการซื้อผลิตภัณฑ์

#### 2.4.7 การตั้งราคา

ราคา คือ จำนวนเงินที่ใช้ในการแลกเปลี่ยนเพื่อให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์หรือบริการ โดยผู้ซื้อและผู้ขายตกลงกัน ราคาเป็นปัจจัยหนึ่งของส่วนประสมการตลาดที่จะก่อให้เกิดความพึงพอใจต่อผู้บริโภค หากประเมินว่าผลิตภัณฑ์นั้นมีมูลค่า และก่อให้เกิดอรรถประโยชน์ เหมาะสมกับราคา หรือจำนวนเงินที่จ่ายไป โดยการตั้งราคาวิวัตถุประสงค์ คือ เพื่อแสวงหากำไร และเพื่อแสวงหายอดขาย รวมถึงการรักษาส่วนแบ่งตลาด

โดยองค์กรจะต้องมีการกำหนดกลยุทธ์การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ ซึ่งกลยุทธ์นั้นต้องเข้ากันได้กับกลยุทธ์การตลาดขององค์กรธุรกิจที่ถูกกำหนดขึ้น เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์รวมขององค์กร กลยุทธ์การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ขององค์กรธุรกิจสามารถดำเนินการได้ในแนวทางต่างๆ ดังนี้

1. กลยุทธ์การตั้งราคาสูง (Skimming Pricing Strategy) เป็นกลยุทธ์การตั้งราคาสูงสำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีความโดดเด่น แตกต่างจากผลิตภัณฑ์อื่นที่จำหน่ายในตลาด เพื่อเก็บเกี่ยวส่วนเกินจากผู้บริโภคที่ยินดีจ่ายค่าสินค้าในราคาสูง

2. กลยุทธ์การตั้งราคาแบบเจาะตลาด (Penetration Pricing Strategy) เป็นการตั้งราคาในระดับต่ำกว่าระดับราคาตลาดหรือราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแข่งขันในตลาดใช้เมื่อผู้บริโภคในตลาดมีความไวต่อราคาสูง เพื่อสร้างการรับรู้เกี่ยวกับตราสินค้าให้เกิดขึ้นในตลาด

3. กลยุทธ์การตั้งราคาเพื่อการแข่งขัน (Competitive Pricing Strategy) เป็นกลยุทธ์การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ในระดับราคาที่เทียบเท่ากับราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแข่งขันในตลาด ทั้งนี้เพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันกันตัดราคา

#### 2.4.8 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการตลาดหรือช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นโครงสร้างทางธุรกิจขององค์กรที่มีความสัมพันธ์กันนับตั้งแต่แหล่งกำเนิดผลิตภัณฑ์ไปจนถึงผู้บริโภค โดยมีวัตถุประสงค์ในการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์ไปสู่ผู้บริโภคคนสุดท้าย สมาชิกในช่องทางการจัดจำหน่ายประกอบด้วย

1. พ่อค้าคนกลางหรือผู้ขายต่อ หมายถึง คนกลางที่ทำหน้าที่เก็บรักษาและขายสินค้าให้กับผู้ผลิต พ่อค้าคนกลางจะมีกรรมสิทธิ์ในสินค้าที่ตนครอบครอง และต้องยอมรับความเสี่ยงภัยที่อาจเกิดขึ้นกับสินค้าในระหว่างการเก็บรักษา
2. ตัวแทนคนกลาง ได้แก่ นายหน้า ตัวแทนผู้ผลิต เป็นคนกลางที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ในสินค้า และไม่ได้เก็บรักษาสินค้า ทำหน้าที่ในการแสวงหาลูกค้าและเจรจาต่อรอง ตกลงการขาย และโอนกรรมสิทธิ์ในสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค
3. สถาบันอำนวยความสะดวกทางการตลาด หมายถึง คนกลางที่ทำหน้าที่อำนวยความสะดวกในการเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิตไปยังยังผู้บริโภค

#### 2.4.9 การบริหารความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า : CRM (Customer Relationship Management)

ชั้นจิตต์ แจ็งเจนกิง (2546, 12-13) คือ กิจกรรมการตลาดที่กระทำต่อลูกค้า อาจจะเป็นลูกค้าผู้บริโภคหรือลูกค้าคนกลางในช่องทางการจัดจำหน่ายแต่ละรายอย่างต่อเนื่องมุ่งให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจมีการรับรู้ที่ดี ตลอดจนรู้สึกชอบบริษัทและสินค้าหรือการบริการของบริษัท ทั้งนี้จะมุ่งเน้นกิจกรรมการสื่อสารแบบสองทางมีจุดมุ่งหมายเพื่อพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับลูกค้าให้ได้ประโยชน์ทั้งสองฝ่าย (Win-Win Strategy) เป็นระยะเวลายาวนาน

โกศล พรประสิทธิ์เวช (2552,1-3) การศึกษา “ความต้องการ” และ “พฤติกรรม” ของลูกค้าเป็นกระบวนการตอบสนองให้ลูกค้าเกิดความประทับใจมีความสัมพันธ์ที่ดียิ่งขึ้น นำไปสู่รายได้ผลงานที่มากขึ้นในอนาคต นำข้อมูลที่ได้จาก CRM มาวิเคราะห์วางแผนกลยุทธ์ กำหนดนโยบายการขาย การให้บริการที่เหมาะสมแก่ลูกค้าแต่ละกลุ่ม สินค้าหรืองานแต่ละชนิด ในการปรับปรุง เพิ่ม/ลด การทำงานให้เหลือเท่าที่จำเป็น เพื่อลดค่าใช้จ่ายลง นำข้อมูลที่ได้จากระบบมาใช้ในการตรวจสอบและควบคุมภายในได้ง่ายและสะดวกขึ้น

กล่าวโดยสรุป การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ หมายถึง กระบวนการหรือกิจกรรมใดๆ ที่นำมาสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า การสร้างความพึงพอใจในตัวสินค้าและบริการให้กับลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง การรักษาลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความจงรักภักดีในตราสินค้าและสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อองค์กร โดยให้ได้รับประโยชน์ทั้งสองฝ่าย ทั้งต่อตัวลูกค้าและองค์กร (Win-Win Strategy) อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลานาน

โดยเป้าหมายของ CRM นั้นไม่ได้เน้นเพียงแค่การบริการลูกค้าเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการเก็บข้อมูลพฤติกรรม ในการใช้จ่ายและความต้องการของลูกค้า จากนั้นจะนำข้อมูลเหล่านั้นมาวิเคราะห์และใช้ให้เกิดประโยชน์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือการบริการรวมไปถึงนโยบายในด้านการจัดการ ซึ่งเป้าหมายสุดท้ายของการพัฒนา CRM ก็คือ การเปลี่ยนจากผู้บริโภคไปสู่การเป็นลูกค้าตลอดไป

## 2.5 การบริหารทรัพยากรมนุษย์

### 2.5.1 ความหมายการบริหารทรัพยากรมนุษย์

สุนันทา เลานันทน์ (2546 : 5) ได้กล่าวสรุปว่า การบริหารทรัพยากรมนุษย์เป็นกระบวนการตัดสินใจและการปฏิบัติที่เกี่ยวกับบุคลากรทุกระดับในหน่วยงาน เพื่อให้เป็นทรัพยากรบุคคลที่มีประสิทธิภาพสูงสุดที่จะส่งผลสำเร็จต่อเป้าหมายขององค์กร กระบวนการต่างๆ ที่สัมพันธ์เกี่ยวข้อง ได้แก่ การวางแผนทรัพยากรมนุษย์ การวิเคราะห์งาน การสรรหา การคัดเลือก การฝึกอบรมและการพัฒนาการประเมินผลการปฏิบัติงาน การจ่ายค่าตอบแทน สวัสดิการและผลประโยชน์เกี่ยวกับ สุขภาพและความปลอดภัยพนักงานและแรงงานสัมพันธ์ การพัฒนาองค์การ ตลอดจนการวิจัยด้านทรัพยากรมนุษย์

พยอม วงศ์สารศรี (2542 : 5) สรุปว่า การบริหารทรัพยากรมนุษย์ หมายถึง กระบวนการที่ผู้บริหารใช้ศิลป์และกลยุทธ์ดำเนินการสรรหา คัดเลือก และบรรจุบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมให้ปฏิบัติงานในองค์กร พร้อมทั้งสนใจการพัฒนาธำรงรักษาให้สมาชิกที่ปฏิบัติงานในองค์กรเพิ่มพูนความรู้ความสามารถ มีสุขภาพกายและสุขภาพจิตที่ดีในการทำงาน และยังรวมถึงการแสวงหาวิธีการที่ทำให้สมาชิกในองค์กรที่ต้องพ้นจากการทำงานด้วยเหตุทุพพลภาพ เกษียณอายุ หรือเหตุอื่นใดในงาน ให้สามารถดำรงชีวิตอยู่ในสังคมอย่างมีความสุข

กล่าวโดยสรุป การบริหารทรัพยากรมนุษย์ หมายถึง กระบวนการตัดสินใจและการปฏิบัติที่เกี่ยวกับบุคลากรทุกระดับในหน่วยงานเป็นกระบวนการในการสรรหาคัดเลือก และบรรจุบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมให้ปฏิบัติงานในองค์กร ส่งเสริมพัฒนาพนักงานที่มีอยู่ให้มีศักยภาพเพิ่มขึ้นตลอดจนการธำรงรักษาไว้ซึ่งพนักงานขององค์กร

### 2.5.2 วัตถุประสงค์ในการบริหารทรัพยากรมนุษย์

การบริหารทรัพยากรมนุษย์มีจุดหมายปลายทางที่สำคัญ คือ ต้องการให้เกิดประสิทธิผลในองค์การ (Organizational effectiveness) โดยองค์การจะต้องดำเนินการจัดกิจกรรมต่างๆ ให้บรรลุวัตถุประสงค์สำคัญ 3 ประการ ดังนี้ (พยอม วงศ์สารศรี, 2542 : 7; ฌ็องลูฟว์ เบรนนันท์, 2546 : 17)

1. สอนองความต้องการทางสังคม (Society's requirements) หน่วยงานบริหารทรัพยากรมนุษย์ขององค์กรต้องสรรหาบุคคลที่มีความเหมาะสมให้เข้าร่วมงานกับองค์กร ซึ่งนับเป็นการสร้างงานให้กับสมาชิกของสังคม และต้องให้ผลตอบแทนอย่างยุติธรรม ตลอดจนพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ทักษะ และความสามารถที่จะปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นพลเมืองที่ดีของสังคม

2. สอนองความคาดหวังด้านการบริหาร (Management's expectation) หน่วยงานบริหารทรัพยากรมนุษย์ต้องสร้างความมั่นใจให้องค์กรว่า จะมีบุคคลที่มีความรู้ ทักษะ และความสามารถในระดับและปริมาณที่เหมาะสมร่วมงานกับองค์กรอยู่ตลอดเวลา โดยบุคคลเหล่านี้จะมีความจงรักภักดีและทุ่มเทความสามารถในการทำงานให้องค์กรอย่างเต็มที่

3. สอนองความต้องการของพนักงาน (Employee's needs) หน่วยงานบริหารทรัพยากรมนุษย์ต้องตระหนักเสมอว่า คนไม่ใช่เครื่องจักร แต่เป็นสิ่งมีชีวิตจิตใจ มีความรู้สึก ดังนั้น กิจกรรมต่างๆ ที่คิดจะดำเนินการควรเป็นกิจกรรมที่ตอบสนองความต้องการของพนักงาน โดยมุ่งพัฒนาความเข้าใจในกระบวนการทำงานและเสริมสร้างการทำงานอย่างมีความสุข

### 2.5.3 การวางแผนทรัพยากรมนุษย์

การวางแผนทรัพยากรมนุษย์ คือกระบวนการคาดการณ์ความต้องการของทรัพยากรมนุษย์ขององค์กรเป็นการล่วงหน้าว่าต้องการบุคคลประเภทใด ระดับใด จำนวนเท่าใด และต้องการเมื่อใด (the right people the right place, at the right time) และกำหนดวิธีการที่จะได้มาซึ่งทรัพยากรมนุษย์ที่ต้องการว่าจะได้มาจากไหน อย่างไรตลอดจนการกำหนดนโยบายและระเบียบปฏิบัติต่างๆ เพื่อที่จะใช้ทรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ให้ได้ประโยชน์สูงสุด

### 2.5.4 การสรรหาและการคัดเลือก

การสรรหา คือ กระบวนการในการแสวงหาและจูงใจผู้สมัครงานที่มีความสามารถเข้ามาทำงานในองค์กรเริ่มต้นตั้งแต่การแสวงหากคนเข้าทำงานและสิ้นสุดเมื่อบุคคลได้มาสมัครงานในองค์กร โดยแหล่งที่มาของบุคลากรจะได้มาจากภายนอกองค์กรและภายในองค์กร หรือภายในสายงานและภายนอกสายงาน ซึ่งวิธีการสรรหาสามารถทำได้หลายวิธี เช่น การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การแนะนำจากบุคคล บริษัทจัดหางาน เป็นต้น

การคัดเลือก คือ กระบวนการที่องค์กรใช้เครื่องมือต่างๆ มาดำเนินการพิจารณาคัดเลือกผู้สมัครจำนวนมากให้เหลือตามจำนวนที่องค์กรต้องการ ฉะนั้นการคัดเลือกจำเป็นต้องมีเกณฑ์กำหนดขึ้นเพื่อเป็นกรอบในการพิจารณาให้ได้คนที่มีคุณสมบัติตรงกับงานที่เปิดรับ โดยวิธีการคัดเลือกบุคลากรสามารถทำได้หลายวิธี เช่น การทดสอบ การสัมภาษณ์ การตรวจสอบจากบุคคลอ้างอิง การทดลองงาน เป็นต้น

### 2.5.5 การฝึกอบรมและการพัฒนาพนักงาน

การฝึกอบรม (Training) คือ กระบวนการจัดการเรียนรู้อย่างเป็นระบบเพื่อสร้างหรือเพิ่มพูนความรู้ (knowledge) ทักษะ (skill) ความสามารถ (ability) และเจตนา (attitude) ของบุคลากร อันจะช่วยปรับปรุงให้การปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพสูงขึ้น (ประทุม รอดประเสริฐ, 2537: 132) ดังนั้น การฝึกอบรมจึงเป็นโครงการที่ถูกจัดขึ้นมาเพื่อช่วยให้พนักงานมีคุณสมบัติในการทำงานสูงขึ้น เช่น เป็นหัวหน้างานที่สามารถบริหารงานและบริหารผู้ใต้บังคับบัญชาได้ดีขึ้น หรือเป็นช่างเทคนิคที่มีความสามารถในการซ่อมแซมเครื่องจักรได้ดีขึ้น เป็นต้น

การพัฒนาบุคลากร คือ การจัดประสบการณ์การเรียนรู้ให้แก่บุคคล เพื่อปรับปรุงการทำงานให้ดีขึ้น และเพื่อให้บุคคลมีความงอกงามเติบโตทางจิตใจ (ประทุม รอดประเสริฐ, 2537: 132) การพัฒนาบุคลากรจึงเป็นสิ่งที่มีความหมายในระยะยาว และมุ่งหวังผลในด้านการช่วยให้บุคคลมีความงอกงามเติบโต มากกว่าการมุ่งเน้นเป้าหมายระยะสั้น และการแก้ไขข้อบกพร่องในการปฏิบัติงานของบุคลากร ซึ่งเป็นสิ่งที่การฝึกอบรมให้ความสำคัญ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่าการพัฒนาบุคลากร เป็นกระบวนการที่ประกอบด้วยรูปแบบและวิธีการหลายชนิด ตัวอย่างเช่น การฝึกอบรม การหมุนเวียนงาน การดูงาน การสอนงาน การให้การศึกษา ทั้งในแง่การส่งบุคลากรไปเรียนในสถานศึกษา หรือการเรียนรู้ด้วยตนเอง การปรับปรุงคุณภาพชีวิตการทำงาน และการส่งเสริมสุขภาพและการกีฬา เป็นต้น

โดยการจัดฝึกอบรมและการพัฒนาพนักงานมีวัตถุประสงค์สำคัญ 3 ประการดังต่อไปนี้ (นพพงษ์ บุญจิตราดุลย์, 2537: 213)

1. เพื่อปรับปรุงระดับความตระหนักรู้ในตนเอง (self – awareness) ของแต่ละบุคคล ความตระหนักรู้ในตนเองคือ การเรียนรู้เกี่ยวกับตนเอง อันได้แก่ การทำความเข้าใจเกี่ยวกับบทบาทและความรับผิดชอบของตนเองในองค์กร การตระหนักถึงความแตกต่างระหว่างสิ่งที่ตนเองปฏิบัติจริงและปรัชญาที่ยึดถือ การเข้าใจถึงทัศนคติที่ผู้อื่นมีต่อตนเอง และการเรียนรู้ว่าการกระทำของตนมีผลกระทบต่อผู้อื่นอย่างไร เป็นต้น

2. เพื่อเพิ่มพูนทักษะการทำงาน (job skills) ของแต่ละบุคคล โดยอาจเป็นทักษะด้านใดด้านหนึ่งหรือหลายด้านก็ได้ เช่น การใช้คอมพิวเตอร์การดูแลรักษาความปลอดภัยในการทำงาน หรือการปกครองบัญชีลูกน้อง เป็นต้น

3. เพื่อเพิ่มพูนแรงจูงใจ (motivation) ของแต่ละบุคคล อันจะทำให้การปฏิบัติงานเกิดผลดี แม้ว่าบุคคลหนึ่ง ๆ จะมีความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงาน แต่หากขาดแรงจูงใจในการทำงานแล้ว บุคคลนั้นก็อาจจะมิได้ใช้ความรู้และความสามารถของตนเองอย่างเต็มที่ และผลงานก็

ย่อมจำไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร ดังนั้น การสร้างแรงจูงใจในการทำงานจึงเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จขององค์กร

### 2.5.6 การประเมินผลการปฏิบัติงาน

การประเมินผลการปฏิบัติงาน คือ กระบวนการที่ผู้บริหารใช้พิจารณาผลการปฏิบัติงานของพนักงานว่า พนักงานปฏิบัติงานได้ในระดับใด เพื่อเปรียบเทียบกับมาตรฐานที่ตั้งไว้ รวมทั้งให้ข้อมูลย้อนกลับแก่พนักงานเพื่อทำให้มีการปรับปรุงการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยการประเมินผลการปฏิบัติงานมีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อนำไปใช้ในการพิจารณาการเลื่อนตำแหน่งหน้าที่ การโอนโยกย้าย ลดตำแหน่งการออกจากงาน และการขึ้นเงินเดือน

2. เพื่อใช้เป็นแนวทางในการให้คำแนะนำฝึกอบรมและพัฒนาผู้ปฏิบัติงาน

3. เพื่อที่จะปรับปรุงการบังคับบัญชาผู้ปฏิบัติงานให้มีความสำนึกในหน้าที่มากยิ่งขึ้น

4. พัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างผู้บังคับบัญชาและลูกน้อง

5. เพื่อการแก้ไขปรับปรุงระบบวิธีการทำงาน และอุปกรณ์ในการทำงาน

6. เพื่อปรับปรุงวิธีเลือกสรรบุคคลเข้าทำงาน

7. เพื่อกระตุ้นให้ผู้ปฏิบัติงานปฏิบัติงานมากขึ้น

8. เพื่อเป็นการประเมินให้เห็นประสิทธิภาพโดยส่วนรวมของโครงการพัฒนาการบริหาร

### 2.5.7 การจ่ายค่าตอบแทน

ค่าตอบแทน (Compensation) คือ ค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่องค์กรจ่ายให้แก่ผู้ปฏิบัติงาน ค่าใช้จ่ายนี้อาจจ่ายในรูปตัวเงินหรือมิใช่ตัวเงินก็ได้ เพื่อตอบแทนการปฏิบัติงานตามหน้าที่ความรับผิดชอบ จูงใจให้มีการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ ส่งเสริมขวัญกำลังใจของผู้ปฏิบัติงาน และเสริมสร้างฐานะความเป็นอยู่ของครอบครัวผู้ปฏิบัติงานให้ดีขึ้น (เสนาะ ดิยาว, 2534)

ค่าตอบแทนเป็นปัจจัยสำคัญที่เกี่ยวข้องกับบุคคลหลายฝ่าย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานขององค์กรทั้งโดยทางตรงและโดยทางอ้อม ดังนั้นการพิจารณากำหนดค่าตอบแทนได้อย่างเหมาะสม มีวัตถุประสงค์หลักในการจ่ายค่าตอบแทน ดังนี้

1. ดึงดูดบุคลากร การจ่ายค่าตอบแทนมีวัตถุประสงค์เพื่อจูงใจให้บุคลากรเข้าร่วมงานกับองค์กร ซึ่งจะเห็นได้ว่าอัตราค่าตอบแทนจะเป็นปัจจัยสำคัญในการดึงดูดบุคลากรเข้าทำงาน ดังนั้นจึงเป็นหน้าที่ของผู้กำหนดค่าตอบแทนที่จะต้องทำการศึกษาและพิจารณาปัจจัยแวดล้อม เช่น สภาพสังคม สภาพเศรษฐกิจ ตลาดแรงงาน การเติบโตของอุตสาหกรรม เป็นต้น เพื่อทำการกำหนดค่าตอบแทนอย่างเหมาะสมและจูงใจผู้ร่วมงาน

2. บริหารต้นทุน ค่าตอบแทนถือเป็นต้นทุนในการดำเนินธุรกิจที่มีความสำคัญไม่แพ้ค่าใช้จ่ายในด้านอื่น ซึ่งหลายองค์การมีค่าใช้จ่ายกว่าครึ่งที่เกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายด้านทรัพยากรมนุษย์ ดังนั้นการกำหนดค่าตอบแทนที่มีประสิทธิภาพจะสามารถนำมาใช้เพื่อควบคุมและตรวจสอบค่าใช้จ่ายขององค์การได้

3. จุใจในการปฏิบัติงาน ตามทฤษฎี ความเท่าเทียมกัน (Equity Theory) บุคคลจะพิจารณาเปรียบเทียบอัตราส่วนระหว่างแรงพยายามในการปฏิบัติงานกับผลลัพธ์ที่ได้ของตนเองกับบุคคลอื่น ว่ามีความเท่าเทียมกันหรือไม่ ดังนั้นการกำหนดค่าตอบแทนอย่างยุติธรรมจะสร้างความพอใจให้แก่บุคลากร และป้องกันปัญหาที่จะส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานขององค์การ

### 2.5.8 แรงงานสัมพันธ์

กวี วงศ์พุด (2538) “เป็นเรื่องเกี่ยวกับการกำหนดนโยบายบุคคล ตั้งแต่การว่าจ้างไปจนถึงการเลิกจ้าง รวมทั้งกาหนดวิธีทางหรือมาตรการต่าง ๆ ในการดำเนินการ และยังรวมถึงความสัมพันธ์ระหว่างองค์การกับพนักงาน ในการมีบทบาทในการกำหนดความสัมพันธ์ และการสร้างเสริมความสัมพันธ์อันดีระหว่างกัน และรวมถึงฝ่ายที่สามคือรัฐบาล ที่จะเข้าไปมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมสนับสนุนให้เกิดความสัมพันธ์อันดีระหว่างนายจ้างกับลูกจ้าง ”

สัมฤทธิ์ ชศสมศักดิ์ (2538) “กระบวนการที่มีการดำเนินการอย่างเป็นระบบ เพื่อให้เกิดบรรยากาศในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี ระหว่างนายจ้างกับลูกจ้าง โดยมีรัฐบาลเป็นฝ่ายสนับสนุน ทั้งนี้เพื่อให้เกิดประโยชน์ที่สร้างความพึงพอใจให้กับทุกฝ่าย รวมถึงความสงบเรียบร้อยของสังคมส่วนรวม”

กล่าวโดยสรุป แรงงานสัมพันธ์ หมายถึง ความเกี่ยวข้อง หรือการปฏิบัติต่อกันระหว่างนายจ้าง องค์กรนายจ้าง กับลูกจ้าง องค์กรลูกจ้าง ตั้งแต่เริ่มเข้าทำงาน จนออกจากงาน เช่น การทำสัญญาจ้างแรงงาน การมอบหมายงาน การควบคุมการทำงาน การทดลองงาน การปฏิบัติตามกฎหมายคุ้มครองแรงงานการจ่ายค่าจ้าง การอบรมพัฒนา การจัดสวัสดิการแรงงาน ความปลอดภัยในการทำงาน การเลื่อนขึ้นเงินเดือน การลงโทษ การพิจารณาความดีความชอบ การโยกย้าย การยื่นข้อเรียกร้อง การเจรจาข้อเรียกร้อง การนัดหยุดงาน การปิดงาน การเลิกจ้าง เป็นต้น

## 2.6 การจัดการการเงิน

การจัดการการเงินจะเกี่ยวกับหน้าที่ของผู้จัดการทางการเงินในองค์กรธุรกิจ ผู้จัดการทางการเงิน (Financial Managers) จะต้องบริหารงานทางการเงินของธุรกิจทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจการเงินหรือไม่ใช่ก็ตาม เอกชนหรือรัฐ ขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก แสวงหากำไรหรือไม่



แสวงหากำไร หน้าที่ของผู้จัดการทางการเงินจะมีหลายประการ เช่น การจัดทำงบประมาณ การพยากรณ์ทางการเงิน การจัดการเงินสด การบริหารสินเชื่อ การวิเคราะห์การลงทุน และการจัดหาเงินทุน เป็นต้น

รูปแบบองค์กรธุรกิจ

### 2.6.1 การวิเคราะห์งบการเงิน (Financial statement analysis)

การวิเคราะห์งบการเงิน (Financial statement analysis) เป็นการวิเคราะห์ธุรกิจว่ามีสภาพคล่องทางการเงิน ประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์ ความสามารถในการทำกำไร และความสามารถในการชำระหนี้ของกิจการเป็นอย่างไร

ประเภทของงบการเงินที่สำคัญ ได้แก่

**1. งบดุล (Balance Sheets)** เป็นรายงานที่นำเสนอภาพรวมของสถานะทางการเงินของกิจการ โดยมีองค์ประกอบที่สำคัญ ได้แก่ สินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

- **สินทรัพย์** คือ เงินหรือสิ่งของที่มีมูลค่าเป็นตัวเงิน ที่กิจการหรือบุคคลเป็นเจ้าของ อาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ เช่น เงินสด ตัวเงินรับต่างๆ ลูกหนี้ ที่ดิน อาคาร รถยนต์ สิทธิบัตร ลิขสิทธิ์ ค่าใช้จ่ายล่วงหน้าประเภทต่างๆ เป็นต้น

- **หนี้สิน** คือ จำนวนเงินที่บุคคลหรือกิจการเป็นหนี้บุคคลภายนอก โดยมีภาระผูกพัน ซึ่งจะต้องชำระในวันข้างหน้า เช่น เจ้าหนี้การค้า เงินกู้ เงินเบิกเกินบัญชี เจ้าหนี้จำนอง เป็นต้น

- **ส่วนของผู้ถือหุ้น** คือ ส่วนที่ได้ได้เสียคงเหลือในสินทรัพย์ของกิจการหลังจากหักหนี้สิน ทั้งสิ้นออกแล้ว กรรมสิทธิ์ที่เจ้าของกิจการมีในสินทรัพย์ เรียกว่า สินทรัพย์สุทธิ (สินทรัพย์ - หนี้สิน)

**2. งบกำไรขาดทุน (Income Statement)** เป็นรายงานที่นำเสนอความสามารถในการทำกำไรของกิจการ โดยมีองค์ประกอบที่สำคัญ ได้แก่ รายได้ ต้นทุนขาย ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ค่าเสื่อมราคา ดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ และกำไรสุทธิ

- **รายได้** คือ ผลตอบแทนที่กิจการได้รับจากการขายสินค้าหรือบริการตามปกติของกิจการรวมทั้ง ผลตอบแทนอื่นๆ ที่ไม่ได้เกิดจากการดำเนินงานตามปกติ เช่น รายได้จากการขายสินทรัพย์

- **ต้นทุนขาย** คือ ต้นทุนของสินค้าที่ขายหรือบริการที่ให้ หรือต้นทุนที่เกิดจากการขายสินค้าและบริการ

- **ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน** คือ ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการขายสินค้าหรือบริการ และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการบริหารกิจการอันเป็นส่วนรวมของการดำเนินงาน

- ค่าเสื่อมราคา คือ จำนวนเงินที่มูลค่าของสินทรัพย์ถาวรเสื่อมค่าลงอันเนื่องมาจากการใช้งานสินทรัพย์ถาวรนั้น เช่น ค่าเสื่อมราคาอาคาร เป็นต้น

- ดอกเบี้ยจ่าย คือ ดอกเบี้ยหรือค่าตอบแทนเนื่องจากการใช้ประโยชน์จากเงินหรือเงินทุน

- ภาษีเงินได้ คือ ภาษีที่ถูกเรียกเก็บจากรายได้ทั้งหมด

- กำไร (ขาดทุน) สุทธิ คือ ส่วนที่เกิดจากรายได้ที่มากกว่าค่าใช้จ่ายในระบอบบัญชีนั้นๆ แต่ถ้าหากค่าใช้จ่ายมากกว่ารายได้ก็ถือว่า ขาดทุนสุทธิ

## 2.6.2 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

เป็นการวัดสุขภาพทางการเงินของกิจการ โดยการนำข้อมูลจากงบกำไรขาดทุนและงบดุลมาพิจารณาร่วมกัน ซึ่งเน้นพิจารณาในมุมมองที่เป็นประโยชน์ต่อฝ่ายบริหาร เจ้าหนี้ หรือผู้สนใจอื่นๆ โดยมีอัตราส่วนที่ใช้ในการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

### 1. อัตราส่วนทางการเงินวัดสภาพคล่อง (Liquidity Ratios)

- เงินทุนหมุนเวียน = สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน

- เงินทุนหมุนเวียนเร็ว = (สินทรัพย์หมุนเวียน - สินค้าคงเหลือ) / หนี้สินหมุนเวียน

### 2. อัตราส่วนทางการเงินวัดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

- การหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ = ยอดขาย / สินค้าคงเหลือ

- การหมุนเวียนของสินทรัพย์ = ยอดขาย / สินทรัพย์รวม

- การหมุนเวียนของลูกหนี้ = ยอดขาย / ลูกหนี้

### 3. อัตราส่วนทางการเงินวัดความสามารถในการทำกำไร

- การทำกำไรจากยอดขาย = (กำไรสุทธิ / ยอดขาย) \* 100

- ผลตอบแทนจากสินทรัพย์ = (กำไรสุทธิ / สินทรัพย์รวม) \* 100

- ผลตอบแทนจากส่วนของเจ้าของ = (กำไรสุทธิ / ส่วนของเจ้าของรวม) \* 100

### 4. อัตราส่วนทางการเงินวัดความสามารถในการก่อหนี้

- หนี้สินต่อสินทรัพย์ = (หนี้สินรวม / สินทรัพย์รวม) \* 100

- การจ่ายดอกเบี้ย = รายได้ก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี / ดอกเบี้ยจ่าย

## 2.7 การวิเคราะห์ SWOT Analysis

สภาพแวดล้อมทางธุรกิจเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการสำเร็จหรือความล้มเหลวในการดำเนินงานของธุรกิจ โดยเฉพาะในปัจจุบันที่สถานการณ์ความได้เปรียบและความเสียเปรียบทาง

ธุรกิจสามารถเกิดขึ้นและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว จึงเป็นความจำเป็นที่ทุกธุรกิจต้องให้ความสนใจเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลงและการแข่งขันที่เกิดขึ้น

เราสามารถกล่าวได้ว่า สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ หมายถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจอาจก่อให้เกิดผลทั้งในเชิงบวกและเชิงลบต่อการดำเนินงานทั้งในปัจจุบันและอนาคต การเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายในของธุรกิจอาจก่อให้เกิดจุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weakness) ของธุรกิจเอง และการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอกซึ่งก็อาจก่อให้เกิดโอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) ต่อการดำเนินงานได้ ดังนั้นการศึกษาด้านกลยุทธ์ของธุรกิจจะแบ่งการพิจารณาจากสภาพแวดล้อมภายนอก ซึ่งเราเรียกการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเหล่านี้ว่า การวิเคราะห์ SWOT (จำเนียร บุญมาก, 2547)

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้ดำเนินการวิจัยจะใช้แนวทางการวิเคราะห์ SWOT Analysis มาใช้เป็นแนวคิดพื้นฐานในการวิเคราะห์ศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนฯ

#### การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน ได้แก่

1. จุดแข็ง (Strengths) หมายถึง การดำเนินงานภายในที่ธุรกิจสามารถกระทำได้ดี ธุรกิจจะต้องวิเคราะห์การดำเนินงานภายใน เช่น การบริหาร การเงิน การตลาด การผลิต และการวิจัยและพัฒนา เป็นต้น ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบของธุรกิจและทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จเหนือคู่แข่ง

2. จุดอ่อน (Weakness) หมายถึง การดำเนินงานภายในที่ธุรกิจไม่สามารถกระทำได้ดี การดำเนินงานภายในเหล่านี้ เช่น การบริหาร การเงิน การตลาด การผลิต และการวิจัยและพัฒนา เป็นต้น ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จของธุรกิจ

#### การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก ได้แก่

1. โอกาส (Opportunities) หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานของธุรกิจ ธุรกิจจะต้องคาดคะเนการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอก เช่น เศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี และการแข่งขันอยู่เป็นระยะ เพื่อการแสวงหาประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมเหล่านี้ซึ่งการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้จะทำให้ความต้องการของลูกค้าเปลี่ยนแปลงไป

2. อุปสรรค (Threats) หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่คุกคามต่อการดำเนินงานของธุรกิจ สภาพแวดล้อมภายนอกเหล่านี้ ได้แก่ เศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี และการแข่งขัน เป็นต้น

### ประโยชน์ของการวิเคราะห์ SWOT

วิเคราะห์ SWOT เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมต่าง ๆ ทั้งภายนอกและภายในองค์กร ซึ่งปัจจัยเหล่านี้แต่ละอย่างจะช่วยให้เข้าใจได้ว่ามีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานขององค์กรอย่างไร จุดแข็งขององค์กรจะเป็นความสามารถภายในที่ถูกละเลยไปเพื่อประโยชน์เพื่อการบรรลุเป้าหมาย ในขณะที่จุดอ่อนขององค์กรจะเป็นคุณลักษณะภายใน ที่อาจจะทำลายผลการดำเนินงาน โอกาสทางสภาพแวดล้อมจะเป็นสถานการณ์ที่ให้โอกาสเพื่อการบรรลุเป้าหมายขององค์กรในทางกลับกัน อุปสรรคทางสภาพแวดล้อมจะเป็นสถานการณ์ที่ขัดขวางการบรรลุเป้าหมายขององค์กร ผลจากการวิเคราะห์ SWOT นี้จะใช้เป็นแนวทางในการกำหนดวิสัยทัศน์ การกำหนดกลยุทธ์ เพื่อให้องค์กรเกิดการพัฒนาไปในทางที่เหมาะสม

### 2.8 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ชินอรส เกียรติไพศาล (2551) ได้ทำการวิจัยเรื่องการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร มีวัตถุประสงค์เพื่อทราบถึงการดำเนินงาน ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยศึกษาจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเขตมีนบุรี จำนวน 5 กลุ่ม ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาการดำเนินงานของกลุ่มผู้ประกอบการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเขตมีนบุรี ส่วนใหญ่เกิดจากผู้ประกอบการที่ไม่มีความรู้ความชำนาญในการบริหารจัดการ การผลิตยังคงยึดภูมิปัญญาท้องถิ่นแต่มีการประยุกต์เทคโนโลยีสมัยใหม่บ้าง เพื่อพัฒนารูปแบบและเป็นการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ ภาครัฐขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มไม่มีรูปแบบการบริหารกลุ่มหรือการทำงานกลุ่มเต็มรูปแบบ ส่งผลให้การสนับสนุนจากภาครัฐมีน้อย นอกจากนี้ผู้นำกลุ่มมักบริหารงานเพียงลำพัง เนื่องจากไม่มีความรู้ความชำนาญในด้านการบริหารจัดการ ส่วนปัจจัยที่ส่งผลให้กลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนประสบผลสำเร็จ คือ นโยบายของรัฐบาลที่เปิดโอกาสให้มีการสร้างงาน สร้างรายได้ แก่คนในชุมชนและความร่วมมือขององค์กรในการร่วมคิด ร่วมวางแผน ร่วมปฏิบัติ ร่วมติดตามประเมินผล รวมทั้งการมีภาวะผู้นำกลุ่ม ผนวกกับความเข้มแข็งของชุมชนที่ถือถือการขับเคลื่อนกลุ่ม

นันทิยา แสตนโกติก (2549) ได้ทำการวิจัยเรื่องวิสาหกิจชุมชน กรณีศึกษา : การทำคูกี้กึ่งงานเมือง อาชีพท้องถิ่นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่ตราด ตำบลห้วยทราย อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพ ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่ตราด โดยวิเคราะห์ถึงศักยภาพการดำเนินงาน ทั้งในด้านการบริหารจัดการองค์กร การผลิต การตลาด และการเงิน ผลการศึกษาพบว่า ศักยภาพทางด้านการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ กลุ่มนั้นมีการจัดตั้งคณะกรรมการ โดยการลงคะแนนเสียงคัดเลือก โดยอำนาจ

การตัดสินใจในส่วนใหญ่นั้นขึ้นอยู่กับประธานและคณะกรรมการร่วมกันตัดสินใจ ทำให้เกิดการดำเนินงานอย่างเป็นทีมและเป็นระบบมากขึ้น ทางกลุ่มนั้นมีความรู้ความสามารถในเรื่องการผลิตเป็นอย่างดี โดยเฉพาะประธานกลุ่มที่ได้เรียนรู้มาจากสถาบันสอนทำขนมหลายที่ด้วยกัน และสมาชิกภายในกลุ่มก็เคยทำขนมมาก่อน บุคคลในกลุ่มสามารถทำงานได้ทุกหน้าที่ ดังนั้น จึงไม่มีปัญหาเมื่อมีคนใดคนหนึ่งไม่สามารถทำงานได้ กลุ่มมีความเข้มแข็ง และสมาชิกในกลุ่มมีความสามัคคี ศักยภาพด้านการผลิตพบว่าผลิตภัณฑ์ที่ทำอยู่นั้นใช้สัดส่วนที่คงที่ ดังนั้น รสชาติจะคงเดิมไม่มีการเปลี่ยนแปลงซึ่งมีผลให้รักษาคุณภาพได้เป็นอย่างดี ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพทำจากวัตถุดิบที่ได้มาตรฐานและยังได้รับรางวัล จากการประกวดสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ระดับ 4 ดาว ศักยภาพทางการตลาดพบว่า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีความแปลกใหม่ไม่เหมือนคู่แข่งรายอื่นอย่างเช่น คูกี้กึ่งเมืองที่มีการผลิตเพียงที่เดียวทำให้เกิดความแตกต่างจากคู่แข่งอื่น ผลิตภัณฑ์มีหลากหลายตามความต้องการของลูกค้า การผลิตสามารถผลิตได้ทันตามกำหนดเวลาที่แน่นอนและทันตามความต้องการของลูกค้า ศักยภาพทางการเงินกลุ่มสามารถชำระเงินกู้คืนได้ตามกำหนดทุกงวดจึงไม่มีปัญหาในการชำระเงินกู้ และจากการศึกษาพบว่า กลุ่มนั้นมีปัญหาและอุปสรรคทางการผลิตคือ เตาอบในปัจจุบันมีขนาดเล็กไป ทำให้การผลิตในแต่ละครั้งทำได้ในปริมาณน้อยในการผลิตบางครั้งอาจมีคุณภาพที่ต่างกัน ปัญหาด้านการตลาดคือ มีอุปสรรคในการขยายตลาดเพราะผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตส่วนใหญ่มีคู่แข่งค่อนข้างมาก ซึ่งลูกค้าส่วนมากมักมีร้านประจำของตนเองทำให้ไม่เปิดรับผู้ผลิตรายใหม่ ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่ดี อีกทั้งผลิตภัณฑ์นั้นแตกหักได้ง่ายจึงต้องระมัดระวังในการส่งเป็นอย่างมาก เพราะถ้าเกิดความเสียหายก็จำเป็นต้องทิ้งไปเลยดังนั้นการขนส่งจึงลำบาก และปัญหาทางการเงินทางกลุ่มฯ มีปัญหาทางด้านเงินทุนหมุนเวียนที่ไม่เพียงพอในการซื้อวัตถุดิบคราวละมากๆ ซึ่งการแก้ปัญหาของกลุ่มคือการหาแหล่งเงินกู้ขอความช่วยเหลือจากทางราชการในการจัดหาเงินทุน

พัชราดิ ชูกิจคุณ (2548) ได้ทำการวิจัยเรื่องศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจชุมชนกรณีศึกษากลุ่มผู้ผลิตน้ำมันงา บ้านทุ่งกงมู อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงสถานการณ์การดำเนินงานรวมถึงปัญหา และอุปสรรคต่างๆ ของกลุ่มผู้ผลิตน้ำมันงา บ้านทุ่งกงมู อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน โดยวิเคราะห์ถึงศักยภาพการดำเนินงาน ทั้งในด้านการบริหารจัดการองค์กร การผลิต การตลาด และการเงิน ผลการศึกษาพบว่า ศักยภาพในการดำเนินงานของกลุ่มยังขาดประสิทธิภาพในการบริหารจัดการทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นการที่กลุ่มมีระบบการบริหารจัดการที่ขึ้นอยู่กับแกนนำเพียงไม่กี่คนซึ่งมีอาชีพหลักของตนเอง นอกจากนี้กลุ่มยังมีการใช้กำลังการผลิตไม่เต็มกำลัง ระบบการผลิตยังไม่ได้มาตรฐาน ไม่มีผู้รับผิดชอบด้านการตลาดโดยตรงทำให้กลุ่มมีช่องทางการตลาดน้อย ทำให้ที่ตั้งของกลุ่มอยู่ห่างไกล

ทำให้มีต้นทุนด้านการขนส่งสูง การตั้งราคาขายผลิตภัณฑ์ต่ำกว่าต้นทุนซึ่งเป็นราคาขายที่ขาดทุน การมีต้นทุนทางวัตถุดิบสูงกว่ากลุ่มอื่น และกลุ่มยังต้องพึ่งพาความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐ อย่างไรก็ตามปัจจัยที่ส่งผลให้กลุ่มประสบความสำเร็จมีอยู่ 2 ประการ คือ ปัจจัยภายใน ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีคุณภาพและราคาถูกเป็นที่ชื่นชอบของลูกค้า ผู้นำกลุ่มเป็นบุคคลที่มีความรู้ความสามารถในการผลิตน้ำมันงา มีความเป็นผู้นำสูง และมีแนวความคิดที่ดีในการช่วยเหลือชุมชน ลักษณะการทำงานของกลุ่มเป็นแบบเครือข่ายช่วยเหลือกัน ทำให้การติดต่อประสานงานและการบริหารงานคล่องตัว วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเป็นวัตถุดิบในชุมชน กลุ่มมีการรับซื้อเมล็ดงาในราคาที่สูงกว่าท้องตลาดเนื่องจากจุดมุ่งหมายที่ต้องการช่วยเหลือสมาชิก กระบวนการผลิตน้ำมันงาไม่ยุ่งยาก น้ำมันงาของกลุ่มได้รับการตรวจสอบคุณภาพจากสถาบันอาหาร นอกจากนี้การระดมทุนเริ่มแรกในการรวมกลุ่มเป็นการส่งเสริมให้กลุ่มมีการพึ่งพาตนเอง ส่วนปัจจัยภายนอก ได้แก่ กลุ่มตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ การตั้งราคาผลิตภัณฑ์น้ำมันงาได้ต่ำกว่าคู่แข่งรายอื่น การได้รับความช่วยเหลือและการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ คณะกรรมการและสมาชิกในกลุ่มมีอาชีพหลักเป็นมัคคุเทศก์ ทำให้สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับกลุ่มนักท่องเที่ยวและเป็นช่องทางให้กลุ่มสามารถส่งผลิตภัณฑ์ไปขายต่างประเทศได้ นอกจากนี้น้ำมันงาของกลุ่มสามารถนำไปพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ได้ เช่น แชมพู สบู่ ครีมทาผิว เป็นต้น อีกทั้งในปัจจุบันผลิตภัณฑ์น้ำมันงานิยมนำมาใช้ในกิจการสปาซึ่งกำลังเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลาย

### บทที่ 3

#### วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮม สเตย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม เป็นการมุ่งศึกษาเพื่อวิเคราะห์การดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการจัดการการผลิต การจัดการการตลาด การบริหารทรัพยากรมนุษย์ และการจัดการการเงิน

#### 3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

##### 3.1.1 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ใช้วิธีการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ โดยผู้ศึกษาจะทำการเก็บข้อมูลภาคสนามด้วยตนเอง ด้วยวิธีการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (In-depth Interview) ในประเด็นคำถามที่ครอบคลุมตามวัตถุประสงค์ การสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participatory Observation) และการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม (Non-participatory Observation)

##### 3.1.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

###### 3.1.1.1 ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ สมาชิกทุกคนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮม สเตย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม

###### 3.1.1.2 กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ ประธาน รองประธาน และเหรัญญิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮม สเตย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม กลุ่มตัวอย่างข้างต้นมีจำนวน 3 คน ซึ่งได้มาจากการสุ่มแบบเจาะจง โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างที่จะสามารถตอบคำถามและให้ข้อมูลได้ตรงกับวัตถุประสงค์ของการวิจัยมากที่สุด

##### 3.1.3 ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นการรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮม สเตย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม เกี่ยวกับเรื่องทั่วไปของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน รวมทั้งการจัดการการผลิต การจัดการการตลาด การบริหารทรัพยากรมนุษย์ และการจัดการการเงิน

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นการรวบรวมข้อมูลจากเอกสารต่างๆ เช่น ข้อมูลที่มีการเก็บบันทึกไว้ บัญชี รายงานประจำปีของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ และเอกสารงานวิจัยต่างๆ ตลอดจนข้อมูลทางด้านทฤษฎีต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

### 3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

#### 3.2.1 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้ศึกษาใช้เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ สมุดจดบันทึก เครื่องบันทึกเสียง และกล้องถ่ายรูป เพื่อช่วยเก็บรายละเอียดระหว่างการสัมภาษณ์ เมื่อได้ข้อมูลมาครบถ้วน จะเรียบเรียงข้อมูลจากสมุดจดบันทึก เครื่องบันทึกเสียง และภาพถ่ายเพื่อทำการวิเคราะห์ต่อไป

#### 3.2.2 การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้วิธีการตรวจสอบความน่าเชื่อถือด้านข้อมูลแบบสามเส้า (Data Triangulation) เพื่อพิสูจน์ว่าข้อมูลที่ได้มาสอดคล้องกัน เป็นการยืนยันข้อมูลจากผู้ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ได้แก่ ประธาน รองประธาน และเหรัญญิก ในประเด็นที่เกี่ยวข้องจนข้อมูลมีความอึด仗 และไม่เปลี่ยนแปลงไปจากข้อมูลเดิมที่มีอยู่

อีกทั้ง ผู้วิจัยยังได้ตรวจสอบความเหมาะสมของแนวคำถามที่จะใช้ในการสัมภาษณ์ กลุ่มตัวอย่าง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วน โดยให้อาจารย์ที่ปรึกษาวิจัยประเมินแนวคำถามในการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง อาจารย์ที่ปรึกษาทำการประเมินตามความเหมาะสมว่าผ่าน หรือไม่ผ่าน ในด้านของความเหมาะสมของแนวคำถามในการสัมภาษณ์ ความครอบคลุมเนื้อหาของแนวคำถามในการสัมภาษณ์ ความง่ายต่อความเข้าใจ และสิ่งที่ควรแก้ไขเพิ่มเติม แสดงในภาคผนวก ข

อาจารย์ที่ปรึกษาวิจัย คือ อาจารย์เอกกฤต เลิศวิทยาประดิษฐ์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ผลการประเมินแสดงดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ตารางแสดงผลการประเมินแนวคำถาม

คำถาม	ผ่าน	ไม่ผ่าน
1. ความเหมาะสมของแนวคำถาม	✓	
2. ความครอบคลุมของเนื้อหา	✓	
3. ความง่ายต่อการเข้าใจ	✓	



### 3.2 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ประกอบด้วย ศักยภาพด้านการจัดการการผลิต การจัดการการตลาด การบริหารทรัพยากรมนุษย์ และการจัดการการเงิน ซึ่งมีวิธีการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

#### 3.2.1 การจัดการการผลิต

การศึกษาเกี่ยวกับการผลิต ประกอบด้วย การเลือกทำเลที่ตั้ง การวางผังของสถานประกอบการ กระบวนการผลิต การพยากรณ์การผลิต การวางแผนกำลังการผลิต การวางแผนและพัฒนาผลิตภัณฑ์ การควบคุมการผลิต การจัดการสินค้าคงคลัง การจัดการโลจิสติกส์ การควบคุมคุณภาพ และการบำรุงรักษาและความปลอดภัยในสถานประกอบการ โดยการสังเกต การสัมภาษณ์สมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ และนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของการจัดการการผลิต เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพด้านการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ

#### 3.2.2 การจัดการการตลาด

การศึกษาเกี่ยวกับการตลาด ประกอบด้วย การวิเคราะห์พฤติกรรมของตลาด ส่วนประสมทางการตลาด การวางแผนการตลาด การบริหารผลิตภัณฑ์ การตั้งราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการบริหารความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า โดยการสัมภาษณ์สมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ และนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของการจัดการการตลาด เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพด้านการตลาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ

#### 3.2.3 การบริหารทรัพยากรมนุษย์

การศึกษาเกี่ยวกับการบริหารทรัพยากรมนุษย์ ประกอบด้วย การวางแผนทรัพยากรมนุษย์ การสรรหาและการคัดเลือก การฝึกอบรมและการพัฒนาพนักงาน การประเมินผลการปฏิบัติงาน การจ่ายค่าตอบแทน และแรงงานสัมพันธ์ โดยการสัมภาษณ์สมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ และนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของการบริหารทรัพยากรมนุษย์ เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพด้านทรัพยากรมนุษย์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ

#### 3.2.4 การจัดการการเงิน

การศึกษาเกี่ยวกับการเงิน ประกอบด้วย การบริหารการเงิน แหล่งเงินทุน การวางแผนทางการเงิน สถานภาพทางการเงิน โดยการสัมภาษณ์สมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ และใช้ข้อมูลที่มีการเก็บบันทึกไว้ บัญชี รายงานประจำปีของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ เป็นต้น และนำข้อมูลที่ได้

ได้มาทำการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของการจัดการการเงิน เพื่อชี้ให้เห็นถึง ศักยภาพด้านการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ

### 3.3 ระยะเวลาในการเก็บข้อมูล

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ใช้เวลาเก็บข้อมูลระหว่างเดือนกรกฎาคม 2556 ถึง เดือนตุลาคม 2556 รวมเวลา 4 เดือน



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลที่ได้จากการศึกษา เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์โดยตรงจากสมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม โดยได้ทำการสัมภาษณ์ 1. คุณฉิรดา เอกแก้วนำชัย ตำแหน่งประธานกลุ่ม 2. คุณบรรจง หัตถินาโค ตำแหน่งรองประธาน และ 3. คุณกิ่งแก้ว แก้วกฤษณ์ ตำแหน่งற்றுญิก เพื่อศึกษา

1. ศักยภาพทางการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ
2. ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ

#### 4.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม

##### 4.1.1 ประวัติความเป็นมาของกลุ่ม

สถานประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์

สถานที่ตั้ง : 43/1 หมู่ 6 ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม

สืบเนื่องจากประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ คุณฉิรดา เอกแก้วนำชัย มีความสนใจในเรื่องการทำธุรกิจบ้านพักโฮมสเตย์ จึงได้ร่วมกับคนในชุมชนเพื่อตั้งเป็นธุรกิจชุมชนขึ้นในปี พ.ศ. 2546 จำนวน 25 ครัวเรือน แต่เดิมเป็นการรวมกลุ่มกันเพื่อทำเป็นสถานที่ท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ แล้วจึงมาเปิดเป็นบ้านพักโฮมสเตย์ในภายหลัง เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่นักท่องเที่ยว ในระยะเริ่มแรกเปิดให้บริการบ้านพักเพียงแค่ไม่กี่หลัง แล้วค่อยๆ ขยายเข้าไปในชุมชน ซึ่งในช่วงแรกนั้นคนในชุมชนยังไม่ค่อยเห็นด้วยกับการทำธุรกิจบ้านพักโฮมสเตย์ เพราะเห็นว่าเป็นสิ่งแปลกใหม่ที่คนในชุมชนยังไม่ยอมรับที่จะเปิดบ้านตัวเองให้คนแปลกหน้าเข้ามาพักอาศัย คุณฉิรดา เอกแก้วนำชัย จึงเปิดบ้านตัวเองในการทำเป็นบ้านพักโฮมสเตย์ให้นักท่องเที่ยวเข้ามาพัก เพื่อให้ชาวบ้านเห็นถึงข้อดีว่าการทำโฮมสเตย์คืออะไรแล้วก็ทำการขยายธุรกิจโฮมสเตย์ไปยังชาวบ้านที่มีวิสัยทัศน์และทัศนคติเดียวกัน จนสามารถเปิดบ้านหลังแรกและหลังต่อไปได้ ประกอบกับมีการบอกปากต่อปาก ทำให้คนในชุมชนสนใจที่จะทำธุรกิจนี้ เมื่อระยะเวลาผ่านไป 1 ปี คนในชุมชนสามารถยอมรับได้หมด จึงทำให้กลุ่มเริ่มมีความเข้มแข็งขึ้นในระดับหนึ่ง จนปัจจุบันมีบ้านพักเปิดให้บริการจำนวนทั้งหมด 12 หลัง

ในปี พ.ศ. 2548 ได้เริ่มมีการทำน้ำตาลมะพร้าวขึ้น เนื่องจากได้รับงบประมาณสนับสนุนจากท่านผู้ว่าราชการจังหวัดสมุทรสงครามโดยมีอยู่ประมาณ 70,000 บาท ถ้าหากชุมชน

ใดต้องการงบประมาณ ไปใช้ในการทำให้ชุมชนเกิดการพัฒนา หรือใช้เป็นทุนสนับสนุนของธุรกิจชุมชน ท่านจะสนับสนุนอย่างเต็มที่ คุณธิดา เอกแก้วนำชัย จึงเสนอกับท่านผู้ว่าราชการจังหวัด ที่จะทำให้เตาเคี้ยวน้ำตาลมะพร้าวเพื่อการท่องเที่ยว เพราะเป็นวิถีชีวิตที่โดดเด่นของคนในชุมชน และเป็นประโยชน์กับนักท่องเที่ยวที่อยากมาดูกรรมวิธีในการทำน้ำตาลมะพร้าว ท่านผู้ว่าราชการจังหวัดก็เห็นด้วย ยินดีที่จะให้งบประมาณในส่วนนี้มาใช้ประโยชน์ และให้เจ้าหน้าที่หัวหน้าการเกษตรจังหวัดเขียนโครงการมาเสนอ แต่ในเวลาใกล้ๆ กัน ตำบลท้ายหาดก็ร้องขอของบประมาณเข้ามา เพื่อใช้ในการพัฒนาชุมชน เนื่องจากคลองที่ตำบลท้ายหาดตื้นเขิน น้ำไหลเข้าออกไม่สะดวก ทำให้การเกษตรไม่ค่อยดี จึงต้องการงบประมาณไปทำการขุดลอกคลอง ทำให้มีการแบ่งงบประมาณกันคนละครึ่ง เป็นจำนวนเงิน 35,000 บาท

ในขณะเดียวกัน ปี พ.ศ. 2548 ได้มีพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนเกิดขึ้น เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมการทำธุรกิจชุมชน ซึ่งวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ได้จัดเป็นวิสาหกิจชุมชนในปี พ.ศ. 2549

ในการจัดตั้งบ้านริมคลองโฮมสเตย์นั้นมีเป้าหมายเพื่อช่วยเหลือสมาชิกโดยการให้สมาชิกเปิดบ้านเป็นบ้านพักโฮมสเตย์ ซึ่งทำให้สมาชิกมีรายได้เสริม นอกจากนี้ บ้านริมคลองโฮมสเตย์ยังมีบทบาทต่อชุมชนด้วยการร่วมส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงเกษตร กิจกรรมการส่งเสริมความรู้ด้านการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ด้านศิลปหัตถกรรม วัฒนธรรมพื้นบ้าน และการแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรของจังหวัดสมุทรสงครามให้เป็นที่รู้จักกันมากขึ้น

#### 4.1.2 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่ม

นางธิดา เอกแก้วนำชัย ตำแหน่งประธานกลุ่ม อายุ 57 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 4 มีอาชีพหลักเป็นผู้บริหารกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ มัคคุเทศก์ และเป็นผู้ริเริ่มในการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ และได้รับคัดเลือกให้เป็นประธานกลุ่ม เนื่องจากเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ เป็นคนที่รักในวิถีการดำเนินชีวิตแบบพอเพียง มีใจอยากอนุรักษ์ขนบธรรมเนียมประเพณี และวิถีชีวิตพื้นบ้าน เพื่อให้สิ่งเหล่านี้คงอยู่ไม่สูญหายไปตามกาลเวลา มีบทบาทภายในกลุ่มดังนี้

- วางแผนการทำงานกลุ่มในด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ การจัดการการผลิต การตลาด และการเงิน
- ประสานงานกับหน่วยงานภายนอก
- ดูแลความเป็นอยู่ของสมาชิกภายในกลุ่ม

## 4.2 การจัดการการผลิต

### 4.2.1 ผลผลิต

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ได้ดำเนินแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร คือ มะพร้าวเป็นผลิตภัณฑ์น้ำตาลมะพร้าว ซึ่งได้จากน้ำหวานของดอกมะพร้าว โดยผลิตภัณฑ์น้ำตาลมะพร้าวของบ้านริมคลองโฮมสเตย์ มีอยู่ 3 รูปแบบ คือ 1) น้ำตาลไซรัป บรรจุขวดขนาด 250 มิลลิลิตร เป็นน้ำตาลมะพร้าวแท้ 100 % น้ำตาลจะมีลักษณะเหลว 2) น้ำตาลปี๊บ บรรจุในกระปุกพลาสติกขนาด 500 กรัม เป็นน้ำตาลมะพร้าวแท้ 100 % น้ำตาลจะมีลักษณะเหลวข้น 3) น้ำตาลปี๊บ บรรจุในถุงพลาสติกขนาด 500 กรัม เป็นน้ำตาลมะพร้าวแท้ ที่มีส่วนผสมของน้ำตาลทรายประมาณ 5 % ของน้ำตาลใส น้ำตาลจะมีลักษณะเป็นก้อนตามแบบภาชนะที่ใช้เป็นแม่พิมพ์

### 4.2.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต

การบริหารการผลิตของบ้านริมคลองโฮมสเตย์ เป็นหน้าที่ของ คุณฉัตรดา เอกแก้วนำชัย ตำแหน่งประธานกลุ่ม ร่วมกับ คุณบรรจง หัตถินาโค ตำแหน่งรองประธาน และคุณกิ่งแก้ว แก้วกฤษกร ตำแหน่งเหรัญญิก ช่วยกันทำหน้าที่ในการบริหารการผลิต โดยคุณฉัตรดา เอกแก้วนำชัย จะเป็นผู้ที่วางแผนการผลิตและการจัดหาวัตถุดิบ และมีคุณบรรจง หัตถินาโค กับคุณกิ่งแก้ว แก้วกฤษกร เป็นผู้ทำการผลิต รวมถึงการควบคุมคุณภาพในทุกกระบวนการผลิต ซึ่งจะได้รับค่าจ้างเป็นรายวัน โดยมีแผนการผลิต คือ จะจัดซื้อน้ำตาลใสในช่วงเช้าของทุกวันจากสวนเครือข่าย และจะทำการผลิตน้ำตาลมะพร้าวทันทีที่น้ำตาลใสมาถึงโรงผลิต มักจะเป็นช่วงเช้าของทุกวัน เหตุที่ต้องผลิตทันที เนื่องด้วยน้ำตาลใสไม่สามารถทิ้งเอาไว้ได้นานหลังจากเก็บน้ำตาลใสมาจากต้นแล้ว เพราะอาจทำให้น้ำตาลใสเกิดฟอง มีกลิ่นเปรี้ยว เมื่อนำไปผลิตก็จะทำให้ได้น้ำตาลมะพร้าวที่ไม่มีคุณภาพ เนื่องจากน้ำตาลมะพร้าวที่ได้จะมีลักษณะที่เหลวเกินไป ไม่ข้นแข็ง รสชาติจะไม่หวานหอมเท่ากับน้ำตาลมะพร้าวที่ผลิตจากน้ำตาลใสที่เก็บมาจากต้นในทันที กล่าวคือ บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ทำการผลิตน้ำตาลมะพร้าวทุกวันเนื่องจากในแต่ละวันจะผลิตในปริมาณที่ไม่มากนักขึ้นอยู่กับปริมาณของวัตถุดิบหรือน้ำตาลใสที่ได้มาแต่ละวัน รวมถึงแรงงานที่ผลิตน้ำตาลมะพร้าวมีจำนวนน้อยคน ใน 1 วัน สามารถเลือกผลิตน้ำตาลมะพร้าวได้เพียงชนิดเดียว คือ จะผลิตน้ำตาลไซรัป น้ำตาลปี๊บ หรือน้ำตาลปี๊บอย่างใดอย่างหนึ่ง เพราะมีปริมาณวัตถุดิบน้อย โดยใช้เกณฑ์ในการเลือกผลิต คือ ปริมาณของน้ำตาลแต่ละชนิดที่เหลืออยู่ เช่น ในวันที่จะทำการผลิตพบว่า น้ำตาลไซรัปมีปริมาณคงเหลือเท่ากับ 17 ขวด น้ำตาลปี๊บมีปริมาณคงเหลือเท่ากับ 28 กระปุก และน้ำตาลปี๊บมีปริมาณคงเหลือเท่ากับ 31 ถุง วันนั้นก็จะทำการผลิตน้ำตาลไซรัป เนื่องจากมีปริมาณคงเหลือที่น้อยที่สุด เป็นต้น และยังมีการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าอีกด้วย

ตารางที่ 2 สัดส่วนระหว่างปริมาณวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์

ชนิดของน้ำตาล มะพร้าว	น้ำตาลใส (ลิตร)	น้ำตาลทราย (%)	รูปแบบ บรรจุภัณฑ์	จำนวน (หน่วย) ที่ผลิตได้/วัน	หมายเหตุ
น้ำตาลไร่ป	60	-	ขวดขนาด 250 มิลลิลิตร	35-45 ขวด	เป็นการประมาณการ ของกลุ่ม เนื่องจาก การผลิตแต่ละครั้งไม่ มีการจดบันทึก จำนวนผลิตภัณฑ์ที่ ผลิตได้ต่อวัน
น้ำตาลปีบ	60	-	กระปุก พลาสติกขนาด 500 กรัม	36 กระปุก	
น้ำตาลปีก	60	ประมาณ 5 %	ถุงพลาสติก ขนาด 500 กรัม	40 ถุง	

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

#### 4.2.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

ในการจัดหาปัจจัยการผลิตและบรรจุภัณฑ์ของบ้านริมคลอง โสมสത്യ มีรายละเอียด  
ดังนี้

##### - วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลัก คือ น้ำตาลใส ในการจัดหาน้ำตาลใสจะดำเนินการรับซื้อจากสวนที่เป็น  
เครือข่ายเท่านั้น ซึ่งมีอยู่ 2 สวน โดยรับซื้อในปริมาณที่ไม่แน่นอนและไม่จำกัด เนื่องจากได้ทำ  
สัญญาแบบผูกขาดกับผู้ขายปัจจัยการผลิตหรือเครือข่าย ขึ้นอยู่กับปริมาณน้ำตาลใสที่เก็บได้จากต้น  
ในแต่ละวัน (ภาพที่ 1) ซึ่งได้รับซื้อน้ำตาลใสโดยเฉลี่ยวันละประมาณ 3 ถึง 60 ลิตร (20 ลิตร  
ต่อถัง) ในราคาถังละ 80 บาท หรือคิดเป็นมูลค่า 240 บาท โดยใช้เงินทุนหมุนเวียนที่กลุ่มเก็บไว้ใน  
แต่ละปีซึ่งรวมถึงเงินที่ได้จากการระดมหุ้นในส่วนของการทำงานน้ำตาลมะพร้าว และเงินสะสมจาก  
การขายน้ำตาลมะพร้าวโดยจะรับซื้อวัตถุดิบในช่วงเช้าของทุกวัน



ภาพที่ 1 น้ำตาลใส

### - บรรจุกัณฑ์

บ้านริมคลองโสมสเคย์ ใช้ขวดแก้วในการบรรจุน้ำตาลไซรัป ใช้ถุงพลาสติกในการบรรจุน้ำตาลปึก และใช้กระปุกพลาสติกในการบรรจุน้ำตาลปืบ ซึ่งมีแหล่งที่มา ดังนี้

1. ขวดแก้ว ซื้อมาจากร้านขายบรรจุกัณฑ์ในกรุงเทพฯ ราคารวมฝา 10 บาทต่อขวด ลักษณะขวดเป็นขวดใส ไม่มีสี ไม่มีกลิ่น ลักษณะฝาเป็นโลหะสีทอง ทั้งนี้ในการสั่งซื้อครั้งละประมาณ 10 กล่อง หรือประมาณ 1,050 ขวด (บรรจุกล่องละ 105 ขวด)

2. ถุงพลาสติก ซื้อมาจากร้านขายบรรจุกัณฑ์ในกรุงเทพฯ มีต้นทุนประมาณถุงละ 2 บาท (รวมค่าสติ๊กเกอร์) ลักษณะเป็นถุงพลาสติกพับข้างชนิดใสพิเศษ เนื้อแข็ง ใส เงางาม ไม่มีสี

3. กระปุกพลาสติก ซื้อมาจากร้านขายบรรจุกัณฑ์ในกรุงเทพฯ ราคากระปุกรวมฝา 5 บาทต่อกระปุก ลักษณะกระปุกและฝา เป็นสีขาวขุ่น

4. ถุงฟิล์มหัดหุ้มขวด เพื่อกันน้ำและอากาศเข้าไปในขวด มีต้นทุนถุงละ 0.18 บาท

5. ฉลากสติ๊กเกอร์ ลักษณะเป็นกระดาษสติ๊กเกอร์สีขาวพิมพ์สี ซึ่งกลุ่มฯ ได้จ้างร้านขายบรรจุกัณฑ์ในการออกแบบและพิมพ์ให้ มีต้นทุนราคาฉลากละ 3 บาท ขนาดฉลากของขวดน้ำตาลไซรัป คือ 4.7x18 เซนติเมตร ลักษณะของฉลากเป็นสัญลักษณ์รูปหลังคาศาลาเรือนไทย มีพื้นหลังเป็นต้นมะพร้าว มีรายละเอียดบนฉลากที่บอกถึงปริมาณน้ำตาลมะพร้าว สรรพคุณน้ำตาล ส่วนประกอบสำคัญ วิธีรับประทาน วันที่ผลิตและหมดอายุ ชื่อกลุ่ม ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ (ภาพที่ 2) ส่วนฉลากที่ติดอยู่บนถุงพลาสติกของน้ำตาลปึกจะมีลักษณะเป็นสติ๊กเกอร์ใส ไม่มีสี มีโลโก้รูปหลังคาศาลาเรือนไทย ตัวอักษรมีสีเขียวและสีขาวซึ่งรายละเอียดบนฉลากจะบอกถึงปริมาณข้อเสนอแนะในการเก็บรักษา วันที่ผลิตและวันหมดอายุ ชื่อกลุ่ม ที่อยู่ เบอร์โทร และเว็บไซต์ มีขนาดฉลากเท่ากับ 6x13 เซนติเมตร



ภาพที่ 2 ฉลาก

### รายละเอียดบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 ข้อมูลบรรจุภัณฑ์

รายการ	หน่วย	ราคา/หน่วย	ปริมาณการจัดซื้อ/ครั้ง	หมายเหตุ
ขวดแก้ว ขนาด 250 มิลลิลิตร	ขวด	10	1,050 ขวด	ราคารวมฝา
ถุงพลาสติก ขนาดบรรจุ 500 กรัม	ถุง	2	ไม่แน่นอน	ราคารวมฉลาก
กระปุกพลาสติก ขนาดบรรจุ 500 กรัม	กระปุก	5	ไม่แน่นอน	ไม่มีฉลาก
ถุงฟิล์มหุ้มขวด ขนาด 3.5x7.5 นิ้ว	ถุง	0.18	ไม่แน่นอน	-
ฉลากขวดแก้ว ขนาด 4.7x18 เซนติเมตร (สติ๊กเกอร์)	แผ่น	3	ไม่แน่นอน	-

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

#### - เครื่องมือ และวัสดุอุปกรณ์การผลิต

##### เตาเคี้ยวตาล

เตาเคี้ยวตาล ได้รับเงินสนับสนุนจากท่านผู้ว่าราชการจังหวัดสมุทรสงคราม จำนวน 35,000 บาท มาใช้ในการสร้างเตาเคี้ยวน้ำตาล 1 ชุด มีจำนวน 2 เตา (ดังภาพที่ 3) โดยบ้านริมคลอง โสมสเดย์ คาดว่ามีอายุการใช้งานอย่างน้อย 10 ปี กำลังการผลิตต่อวันสามารถผลิตได้ไม่จำกัด จำนวนขึ้นอยู่กับกำลังคน และปริมาณวัตถุดิบ โดยปกติจะทำการผลิตน้ำตาลมะพร้าวแต่ละชนิดได้ ดังนี้ ถ้าเป็นน้ำตาลไซร์สามารถผลิตได้ประมาณ 35-45 ขวด ถ้าเป็นน้ำตาลปี๊บสามารถผลิตได้ประมาณ 40 ถุง และถ้าเป็นน้ำตาลปี๊บสามารถผลิตได้ประมาณ 36 กระปุก เนื่องจากจะมีวัตถุดิบมาใช้ในการผลิตต่อวันประมาณ 60 ลิตรเท่านั้น





ภาพที่ 3 เต่าเคี้ยวตาล

อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตของบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ใต้แก่

1. กระทะใบบัว จำนวน 3 ใบ ใบละ 1,200 บาท คิดเป็นมูลค่า 3,600 บาท
2. ถังพลาสติกใส่น้ำตาลใส จำนวน 4 ใบ ใบละ 260 บาท คิดเป็นมูลค่า 1,040 บาท
3. กระชอน จำนวน 2 อัน อันละ 79 บาท คิดเป็นมูลค่า 158 บาท
4. เนียน จำนวน 1 อัน อันละ 350 บาท คิดเป็นมูลค่า 350 บาท
5. ไม้พาย จำนวน 1 อัน อันละ 250 บาท คิดเป็นมูลค่า 250 บาท
6. เหล็กกระทิง จำนวน 1 อัน อันละ 280 บาท คิดเป็นมูลค่า 280 บาท
7. โคน จำนวน 1 อัน อันละ 160 บาท คิดเป็นมูลค่า 160 บาท
8. สามเส้าหรือขาหยั่ง จำนวน 1 อัน กลุ่มทำขึ้นเอง
9. ถ้วยใช้สำหรับเป็นแม่พิมพ์ จำนวน 10 โหล (1 โหลเท่ากับ 12 ใบ) โหลละ 30 บาท

คิดเป็นมูลค่า 300 บาท

10. เครื่องวัดความหวาน (Refractometer) จำนวน 1 ตัว ตัวละ 1,690 บาท
11. เครื่องวัดอุณหภูมิ (Thermometer) จำนวน 1 ตัว ตัวละ 2,800 บาท
12. เครื่องซิลปิดปากถุงพลาสติก จำนวน 1 เครื่อง เครื่องละ 4,200 บาท
13. เครื่องเป่าลมร้อนสำหรับซิลพลาสติกหุ้มขวด (Hot Air Gun) จำนวน 1 ตัว ตัวละ

2,200 บาท

วัสดุที่ใช้ในการผลิตของบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ใต้แก่

1. ฟ้าขาวบาง จำนวน 6 ผืน 1 ผืนมีความยาวประมาณ 1 เมตร ราคาเมตรละ 20 บาท คิดเป็นมูลค่า 120 บาท

### - เชื้อเพลิง

บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ใช้ไม้ในการนำมาทำเป็นเชื้อเพลิง ที่ได้จากการตัดแต่งกิ่งต้นไม้ในบริเวณวิสาหกิจชุมชนฯ ของตนเอง เศษไม้ต่างๆ ไป รวมถึงทางมะพร้าวที่แห้งเหี่ยว

### - โรงผลิต

บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ใช้งบประมาณของตนเองในการดำเนินการก่อสร้างโรงผลิตเป็นจำนวนเงินประมาณ 60,000 บาท โดยใช้เป็นสถานที่ในการคั้นน้ำตาลมะพร้าว เพื่อการสาธิตและการจำหน่าย จากการประมาณการคาดว่า โรงผลิตจะมีอายุการใช้งานประมาณ 25 ปี (ดังภาพที่ 4)



ภาพที่ 4 โรงผลิต

### - การเก็บรักษาวัตถุดิบ และผลิตภัณฑ์

ในการผลิตน้ำตาลมะพร้าวจะไม่มี การเก็บน้ำตาลใสมาไว้เป็นวัตถุดิบคงคลัง เนื่องจากน้ำตาลใสไม่สามารถเก็บไว้ได้นานหลังจากที่เก็บมาจากต้นแล้ว จึงต้องใช้วิธีการไปรับน้ำตาลใสมาจากสวนเครื่องขายในทุกๆ วัน โดยสวนที่เป็นเครื่องขายจะทำการเก็บรักษาหรือยืดอายุของน้ำตาลใสด้วยการใส่ไม้พะยอม หรือไม้เทียมลงในกระบอกรองน้ำตาลใส เพื่อคงคุณภาพของน้ำตาลใสเอาไว้ ส่วนการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์หรือน้ำตาลมะพร้าวที่บรรจุลงบรรจุภัณฑ์เรียบร้อยแล้วจะถูกนำไปเก็บไว้ในห้องที่สร้างไว้เป็นคลังสินค้า ซึ่งอยู่บริเวณเดียวกับ โรงผลิต เพื่อรอจำหน่ายต่อไป

#### 4.2.4 กรรมวิธีการผลิต

วัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ และเครื่องมือการผลิตดังตารางที่ 4

ตารางที่ 4 รายการและอุปกรณ์ในการผลิตน้ำตาลมะพร้าว

รายการ	อุปกรณ์
1. น้ำตาลใส 3 ปีบ (60 ลิตร) 2. น้ำตาลทราย ประมาณ 5 % ของปริมาณ น้ำตาลใส (ใช้เฉพาะในการผลิตน้ำตาลปีบ) 3. บรรจุก้อนซ์ - ขวดแก้วขนาด 250 มิลลิลิตร - ถุงพลาสติกขนาดบรรจุ 500 กรัม - กระจุกพลาสติกขนาดบรรจุ 500 กรัม - ฉลากขนาด 4.7x18 เซนติเมตร - ถุงฟิล์มหุ้มขวด 3.5x7.5 นิ้ว	1. กระทะ 2. ถังพลาสติก 3. กระจอน และผ้าขาวบาง 4. โถ 5. ซ้อนคักฟอง 6. เนียน 7. ไม้กวนน้ำ หรือ ไม้พาย 8. เหล็กกระทู้ 9. สามเส้า หรือขาหยั่ง 10. ฟืน 11. วัสดุรองกันกระทะเคี้ยวตาล หรือยางรถยนต์ 12. ภาชนะสำหรับใช้เป็นแม่พิมพ์ 13. เครื่องวัดความหวาน 14. เครื่องวัดอุณหภูมิ 15. เครื่องชั่งถุงพลาสติก 16. เครื่องเป่าลมร้อน
<p>ปริมาณที่ผลิตได้ต่อครั้ง - กรณีผลิตน้ำตาลไซรัป จะได้น้ำตาลไซรัปจำนวน 35 – 45 ขวด</p> <p>- กรณีผลิตน้ำตาลปีบ จะได้น้ำตาลปีบประมาณ 18 กิโลกรัม ถ้ายกรูใส่กระจุกจะได้จำนวน 36 กระจุก</p> <p>- กรณีน้ำตาลปีบ จะได้น้ำตาลปีบประมาณ 20 กิโลกรัม ถ้ายกรูใส่ถุงจะได้จำนวน 40 ถุง</p>	

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

### กรรมวิธีในการผลิตน้ำตาลปี๊บและน้ำตาลปี๊กของบ้านริมคลองโฮมสเตย์ มีดังนี้

1. เทน้ำตาลใสผ่านกระชอนสำหรับกรองลงกระทะประมาณ 3 ถัง (60 ลิตร) พร้อมจุดไฟเคี่ยวน้ำตาล (กรณีผลิตน้ำตาลปี๊ก ให้เทน้ำตาลทรายลงในกระทะประมาณ 5 % ของปริมาณน้ำตาลใส)
2. ในระหว่างการเคี่ยวตาลให้ใช้ช้อนตักฟองออกเป็นระยะๆ เมื่อเคี่ยวน้ำตาลประมาณ 1 ชั่วโมง จนน้ำตาลใสเดือด ซึ่งจะเกิดฟองจำนวนมากให้น้ำโคมาครอบกระทะ เมื่อน้ำในน้ำตาลระเหยออกไปหมดแล้ว ฟองจะเริ่มยุบลง ให้เอาโคออกได้ และในช่วงนี้ให้ลดความร้อนของเตาลงเดิมเชื้อเพลิงจะให้ความร้อนพอเหมาะกับการเดือดของน้ำตาล
3. เมื่อเคี่ยวน้ำตาลจนแตกดอกหมากแล้ว น้ำตาลจะเริ่มปูด ให้เตรียมผ้าสำหรับจับขอบกระทะ และหมุนกระทะให้ด้านข้างกระทะได้รับความร้อนจากตรงกลางเตาเสมอกันทั้งกระทะ เพื่อป้องกันไม่ให้น้ำตาลไหม้ และทำการสังเกตสีของน้ำตาลเมื่อเข้มกำลังดีให้ยกลงจากเตาแล้วนำไปวางบนยางรถยนต์
4. หลังจากยกกระทะลงจากเตาตาลแล้ว ฟองที่ปูดจะยุบตัวลง จะเป็นเนื้อน้ำตาลเหนียวข้นมีความร้อนสูง แล้วใช้เนียนขูดน้ำตาลที่ติดอยู่ขอบกระทะออกก่อน
5. ใช้เหล็กกระทิ้งเพื่อกวนให้น้ำตาลข้น จะเป็นไปในลักษณะกึ่งการปั่นและยกขึ้นสะบัดน้ำตาลหมุนซ้าย-ขวา น้ำตาลจะข้นเป็นเนื้อน้ำตาลเกาะอยู่ที่ขอบกระทะและเริ่มแห้ง ถ้าต้องการให้น้ำตาลมีสีน้ำตาลสวยยิ่งขึ้นให้ขูดมารวมกันแล้วใช้เหล็กบี้ละเอียดน้ำตาลพร้อมกับยกขึ้นสะบัดให้ติดข้างกระทะ ทำแบบนี้ประมาณ 2-3 ครั้ง ก็จะได้น้ำตาลสีน้ำตาลสวย
6. จากนั้นยกกระทะขึ้นไปวางบน 3 เสา หรือขาหยั่ง แล้วใช้เนียนขูดน้ำตาลลงในแม่พิมพ์ที่เตรียมไว้ รอจนน้ำตาลแห้ง แข็งเป็นก้อน จึงนำน้ำตาลมาบรรจุลงในถุง หรือนำใส่กระปุกพลาสติก หลังจากนั้นทำการปิดบรรจุภัณฑ์ให้เรียบร้อย โดยใน 1 วัน สามารถบรรจุน้ำตาลได้ 40 ถุง/36 กระปุก (500 กรัม) ดังแผนภาพที่ 5

สูบน้ำตาลใสมาจากเครือข่าย



กรองน้ำตาลใสลงกระทะ



เคี่ยวจนน้ำตาลแตกดอกหมาก



ยกกระทะลงจากเตา



ใช้เหล็กกระทิ้งน้ำตาลให้ข้น



ใช้เนียนขอดน้ำตาล



หยอดลงแม่พิมพ์ (กรณีผลิตน้ำตาลปึก)



บรรจุลงบรรจุภัณฑ์

แผนภาพที่ 5 ขั้นตอนการผลิต

กรรมวิธีการในการผลิตน้ำตาลไซรัปของบ้านริมคลองโฮมสเตย์ มีดังนี้

1. เทน้ำตาลใสผ่านกระชอนสำหรับกรองลงกระทะประมาณ 3 ถัง (60 ลิตร) พร้อมจุดไฟเคี่ยวน้ำตาล
2. เคี่ยวให้เดือดประมาณ 3 ชั่วโมง
3. ทดสอบวัดความหวานด้วยเครื่องวัดค่าความหวาน ให้ได้  $80 \pm 2$  Brix
4. เทน้ำตาลมะพร้าวที่ผ่านการวัดความหวานตามมาตรฐานแล้วลงในขวดแก้วขณะร้อน โดยวัดอุณหภูมิไม่ต่ำกว่า 80 องศา แล้วปิดฝาให้แน่น
5. จากนั้นต้องทำให้เย็นโดยนำขวดที่ใส่น้ำตาลมะพร้าวที่ผ่านการวัดอุณหภูมิตามเกณฑ์เรียบร้อยแล้วมาแช่ไว้ในอ่างน้ำประมาณ 15 นาที
6. นำขวดขึ้นจากน้ำ ทำให้ขวดแห้งโดยใช้ผ้าเช็ดหรือผึ่งให้แห้ง พร้อมติดฉลาก
7. หลังจากนั้นนำขวดที่ติดฉลากเรียบร้อยแล้วมาทำการซีลขวดโดยใช้เครื่องเป่าลมร้อน ดังแผนภาพที่ 6

ชื่อน้ำตาลโสมจากเครือข่าย



กรองน้ำตาลโสมลงกระทะ



เคี่ยวให้เดือด



ทดสอบความหวาน



วัดอุณหภูมิพร้อมบรรจุใส่ขวด



นำขวดแช่น้ำ



ติดฉลาก

แผนภาพที่ 6 ขั้นตอนการผลิต

#### 4.2.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์น้ำตาลมะพร้าว ทำการคำนวณต่อหนึ่งหน่วยการผลิต แสดงดังตารางที่ 5

น้ำตาลไซรป์ (ขนาด 250 มิลลิลิตร) ผลจากการวิเคราะห์ เมื่อทำการพิจารณาถึงต้นทุนการผลิต ต้นทุนการตลาด ต้นทุนการบริหารจัดการต่อปี พบว่าต้นทุนต่อหน่วยเป็น 34.73 บาท ต้นทุนนี้รวมถึงต้นทุนในส่วนค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ เตาตาล และ โรงผลิต รวมถึงค่าไฟฟ้า และค่าน้ำประปา เมื่อทางบ้านริมคลองโสมสเตย์ ขายน้ำตาลไซรป์ขวดละ 100 บาท ดังนั้นจึงได้กำไรต่อหน่วยเท่ากับ 65.27 บาท แต่หากพิจารณาต้นทุนและผลตอบแทนที่คิดเฉพาะต้นทุนที่จ่ายเป็นต้นทุนหรือต้นทุนเงินสด จะพบว่ามีกำไรต่อหน่วยเท่ากับ 82.75 บาท

น้ำตาลปีก (ขนาด 500 กรัม) ผลจากการวิเคราะห์ เมื่อทำการพิจารณาถึงต้นทุนการผลิต ต้นทุนการตลาด ต้นทุนการบริหารจัดการต่อปี พบว่าต้นทุนต่อหน่วยเป็น 23.1659 บาท ต้นทุนนี้รวมถึงต้นทุนในส่วนค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ เตาตาล และ โรงผลิต รวมถึงค่าไฟฟ้า และค่าน้ำประปา เมื่อทางบ้านริมคลองโสมสเตย์ ขายน้ำตาลปีกถุงละ 25 บาท ดังนั้นจึงได้กำไรต่อหน่วยเท่ากับ 1.8341 บาท แต่หากพิจารณาต้นทุนและผลตอบแทนที่คิดเฉพาะต้นทุนที่จ่ายเป็นต้นทุนหรือต้นทุนเงินสด จะพบว่ามีกำไรต่อหน่วยเท่ากับ 5.9542 บาท

น้ำตาลปีบ (ขนาด 500 กรัม) ผลจากการวิเคราะห์ เมื่อทำการพิจารณาถึงต้นทุนการผลิต ต้นทุนการตลาด ต้นทุนการบริหารจัดการต่อปี พบว่าต้นทุนต่อหน่วยเป็น 27.3504 บาท

ต้นทุนนี้รวมถึงต้นทุนในส่วนค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ เตาตาล และ โรงผลิต รวมถึงค่าไฟฟ้า และค่า  
น้ำประปา เมื่อทางบ้านริมคลอง โสมสเคย์ ขายน้ำตาลปีบกระปุกละ 40 บาท ดังนั้นจึงได้กำไรต่อ  
หน่วยเท่ากับ 12.6496 บาท แต่หากพิจารณาต้นทุนและผลตอบแทนที่คิดเฉพาะต้นทุนที่จ่ายเป็นตัว  
เงินหรือต้นทุนเงินสด จะพบว่ากำไรต่อหน่วยเท่ากับ 20.57 บาท

### การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทน

#### 1. ต้นทุนวัตถุดิบหลัก

##### - น้ำตาลใส

การผลิตน้ำตาลไซรัปจำนวน 40 ขวด (ขนาด 250 มิลลิลิตร) ใช้น้ำตาลใส  
จำนวน 60 ลิตร ราคาลิตรละ 4 บาท ดังนั้นน้ำตาลไซรัป 1 ขวด ใช้น้ำตาลใส 1.5 ลิตร เป็นมูลค่า 6  
บาท

การผลิตน้ำตาลปีบจำนวน 40 ถุง (ขนาดบรรจุ 500 กรัม) ใช้น้ำตาลใส  
จำนวน 60 ลิตร ราคาลิตรละ 4 บาท ดังนั้นน้ำตาลปีบ 1 ถุง ใช้น้ำตาลใส 1.5 ลิตร เป็นมูลค่า 6 บาท

การผลิตน้ำตาลปีบจำนวน 36 กระปุก (ขนาดบรรจุ 500 กรัม) ใช้น้ำตาล  
ใสจำนวน 60 ลิตร ราคาลิตรละ 4 บาท ดังนั้นน้ำตาลปีบ 1 กระปุก ใช้น้ำตาลใส 1.67 ลิตร เป็นมูลค่า  
6.68 บาท

#### 2. ต้นทุนวัตถุดิบรอง

##### - น้ำตาลทราย

การผลิตน้ำตาลปีบจำนวน 40 ถุง (ขนาดบรรจุ 500 กรัม) คิดเป็น 20  
กิโลกรัม ใช้น้ำตาลทรายประมาณ 5 % ของปริมาณน้ำตาลใส หรือประมาณ 3 กิโลกรัม ราคา  
กิโลกรัมละ 23.50 บาท น้ำตาลปีบ 1 กิโลกรัม ใช้น้ำตาลทราย 0.15 กิโลกรัม ดังนั้นน้ำตาลปีบ 1 ถุง  
ใช้น้ำตาลทราย 0.075 กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่า 1.7625 บาท

#### 3. ต้นทุนวัสดุ

##### - ผ้าขาวบาง

การผลิตน้ำตาลปีบ ใช้น้ำตาลปีบสำหรับรองบนภาชนะที่ใช้เป็นแม่พิมพ์  
มีจำนวน 6 ผืน ราคาผืนละ 20 บาท คิดเป็นเงิน 120 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี ใช้น้ำตาลปีบได้  
จำนวน 3,606 ถุง (ขนาด 500 กรัม) ดังนั้น น้ำตาลปีบ 1 ถุง ใช้น้ำตาลปีบ มูลค่า 0.0333 บาท

#### 4. ต้นทุนค่าแรง

แรงงานที่ทำการผลิตน้ำตาลมะพร้าว มีจำนวน 2 คน ได้รับค่าจ้างวันละ 225 บาทต่อ  
คน ทำงาน 6 ชั่วโมงต่อวัน หรือ 37.5 บาทต่อชั่วโมง ดังนั้นกลุ่มฯ ต้องจ่ายค่าจ้างวันละ 450 บาทต่อ  
วัน หรือ 75 บาทต่อชั่วโมง

ในเวลา 6 ชั่วโมง สามารถผลิตน้ำตาลไซรัปได้ 40 ขวด (ขนาด 250 มิลลิลิตร) ดังนั้น น้ำตาลไซรัป 1 ขวด ใช้เวลาในการผลิตเท่ากับ 0.15 ชั่วโมง เป็นจำนวนเงิน 11.25 บาท

ในเวลา 6 ชั่วโมง สามารถผลิตน้ำตาลปึกได้ 40 ถุง (ขนาด 500 กรัม) ดังนั้น น้ำตาลปึก 1 ถุง ใช้เวลาในการผลิตเท่ากับ 0.15 ชั่วโมง เป็นจำนวนเงิน 11.25 บาท

ในเวลา 6 ชั่วโมง สามารถผลิตน้ำตาลปี๊บได้ 36 กระปุก (ขนาด 500 กรัม) ดังนั้น น้ำตาลปี๊บ 1 กระปุก ใช้เวลาในการผลิตเท่ากับ 0.17 ชั่วโมง เป็นจำนวนเงิน 12.75 บาท

### 5. ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์

การคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ ทำโดยหารมูลค่าอุปกรณ์นั้นด้วยอายุการใช้งาน เพื่อให้ได้ค่าเสื่อมราคาต่อปี แล้วหารค่าเสื่อมราคาต่อปีด้วยมูลค่าการผลิตน้ำตาลมะพร้าวทั้งปี จากยอดขายน้ำตาลมะพร้าวของปี 2555 โดยแบ่งเป็น มูลค่าการผลิตน้ำตาลไซรัป เท่ากับ 188,000 บาท มูลค่าการผลิตน้ำตาลปึก เท่ากับ 90,150 บาท และมูลค่าการผลิตน้ำตาลปี๊บ เท่ากับ 100,480 บาท แล้วคูณด้วยราคาน้ำตาลมะพร้าว โดยน้ำตาลไซรัปราคา 100 บาท/ขวด น้ำตาลปึกราคา 25 บาท/ถุง และน้ำตาลปี๊บราคา 40 บาท/กระปุก จะได้ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยน้ำตาลมะพร้าว 1 ขวด/1 ถุง/1 กระปุก

#### 5.1 กระทะใบบัว

กระทะใบบัวที่ใช้เคี่ยวน้ำตาลมะพร้าว มีจำนวน 3 ใบ ราคาใบละ 1,200 บาท คิดเป็นจำนวนเงินทั้งหมด 3,600 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้น มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 360 บาทต่อปี

น้ำตาลไซรัปจำนวน 1 ขวด (ขนาด 250 มิลลิลิตร) ราคา 100 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 188,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคากระทะใบบัว เท่ากับ 0.1914 บาทต่อน้ำตาลไซรัป 1 ขวด

น้ำตาลปึกจำนวน 1 ถุง (ขนาด 500 กรัม) ราคา 25 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 90,150 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคากระทะใบบัวเท่ากับ 0.0998 บาทต่อน้ำตาลปึก 1 ถุง

น้ำตาลปี๊บจำนวน 1 กระปุก (ขนาด 500 กรัม) ราคา 40 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 100,480 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคากระทะใบบัวเท่ากับ 0.1433 บาทต่อน้ำตาลปี๊บ 1 กระปุก

#### 5.2 ถังพลาสติกใส่น้ำตาลใส

ถังพลาสติกใส่น้ำตาลใส มีจำนวน 4 ใบ ราคาใบละ 260 บาท คิดเป็นจำนวนเงินทั้งหมด 1,040 บาท อายุการใช้งาน 8 ปี ดังนั้น มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 130 บาทต่อปี



น้ำตาลไซรัปจำนวน 1 ขวด (ขนาด 250 มิลลิลิตร) ราคา 100 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 188,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาถังพลาสติกเท่ากับ 0.0691 บาทต่อน้ำตาลไซรัป 1 ขวด

น้ำตาลปีกจำนวน 1 ถุง (ขนาด 500 กรัม) ราคา 25 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 90,150 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาถังพลาสติกเท่ากับ 0.0360 บาทต่อน้ำตาลปีก 1 ถุง

น้ำตาลปีบจำนวน 1 กระปุก (ขนาด 500 กรัม) ราคา 40 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 100,480 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาถังพลาสติกเท่ากับ 0.0517 บาทต่อน้ำตาลปีบ 1 กระปุก

### 5.3 กระชอน

กระชอน มีจำนวน 2 อัน ราคาอันละ 79 บาท คิดเป็นจำนวนเงินทั้งหมด 158 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี ดังนั้น มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 79 บาทต่อปี

น้ำตาลไซรัปจำนวน 1 ขวด (ขนาด 250 มิลลิลิตร) ราคา 100 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 188,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคากระชอนเท่ากับ 0.0420 บาทต่อน้ำตาลไซรัป 1 ขวด

น้ำตาลปีกจำนวน 1 ถุง (ขนาด 500 กรัม) ราคา 25 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 90,150 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคากระชอนเท่ากับ 0.0219 บาทต่อน้ำตาลปีก 1 ถุง

น้ำตาลปีบจำนวน 1 กระปุก (ขนาด 500 กรัม) ราคา 40 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 100,480 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคากระชอนเท่ากับ 0.0314 บาทต่อน้ำตาลปีบ 1 กระปุก

### 5.4 เนียน

เนียน มีจำนวน 1 อัน ราคาอันละ 350 บาท คิดเป็นจำนวนเงินทั้งหมด 350 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้น มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 35 บาทต่อปี

น้ำตาลปีกจำนวน 1 ถุง (ขนาด 500 กรัม) ราคา 25 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 90,150 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเนียนเท่ากับ 0.0097 บาทต่อน้ำตาลปีก 1 ถุง

น้ำตาลปีบจำนวน 1 กระปุก (ขนาด 500 กรัม) ราคา 40 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 100,480 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเนียนเท่ากับ 0.0139 บาทต่อน้ำตาลปีบ 1 กระปุก

### 5.5 ไม้พาย

ไม้พาย มีจำนวน 1 อัน ราคาอันละ 250 บาท คิดเป็นจำนวนเงินทั้งหมด 250 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้น มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 25 บาทต่อปี

น้ำตาลปี๊กจำนวน 1 ถุง (ขนาด 500 กรัม) ราคา 25 บาท มีมูลค่าการผลิต  
ทั้งปี เท่ากับ 90,150 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาไม้พายเท่ากับ 0.0069 บาทต่อน้ำตาลปี๊ก 1 ถุง

น้ำตาลปีบจำนวน 1 กระปุก (ขนาด 500 กรัม) ราคา 40 บาท มีมูลค่าการ  
ผลิตทั้งปี เท่ากับ 100,480 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาไม้พายเท่ากับ 0.0099 บาทต่อน้ำตาลปีบ 1  
กระปุก

### 5.6 เหล็กกระทง

เหล็กกระทง มีจำนวน 1 อัน ราคาอันละ 280 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน  
ทั้งหมด 158 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้น มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 28 บาทต่อปี

น้ำตาลปี๊กจำนวน 1 ถุง (ขนาด 500 กรัม) ราคา 25 บาท มีมูลค่าการผลิต  
ทั้งปี เท่ากับ 90,150 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเหล็กกระทงเท่ากับ 0.0077 บาทต่อน้ำตาลปี๊ก 1 ถุง

น้ำตาลปีบจำนวน 1 กระปุก (ขนาด 500 กรัม) ราคา 40 บาท มีมูลค่าการ  
ผลิตทั้งปี เท่ากับ 100,480 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเหล็กกระทงเท่ากับ 0.0111 บาทต่อน้ำตาลปีบ 1  
กระปุก

### 5.7 โค

โค มีจำนวน 1 อัน ราคาอันละ 160 บาท คิดเป็นจำนวนเงินทั้งหมด 160  
บาท อายุการใช้งาน 2 ปี ดังนั้น มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 80 บาทต่อปี

น้ำตาลไซรัปจำนวน 1 ขวด (ขนาด 250 มิลลิลิตร) ราคา 100 บาท มีมูลค่า  
การผลิตทั้งปี เท่ากับ 188,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโคเท่ากับ 0.0425 บาทต่อน้ำตาลไซรัป 1  
ขวด

น้ำตาลปี๊กจำนวน 1 ถุง (ขนาด 500 กรัม) ราคา 25 บาท มีมูลค่าการผลิต  
ทั้งปี เท่ากับ 90,150 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโคเท่ากับ 0.0221 บาทต่อน้ำตาลปี๊ก 1 ถุง

น้ำตาลปีบจำนวน 1 กระปุก (ขนาด 500 กรัม) ราคา 40 บาท มีมูลค่าการ  
ผลิตทั้งปี เท่ากับ 100,480 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโคเท่ากับ 0.0318 บาทต่อน้ำตาลปีบ 1 กระปุก

### 5.8 ถ้วยใช้สำหรับเป็นแม่พิมพ์

ถ้วยสำหรับใช้เป็นแม่พิมพ์มีจำนวน 10 โหล ราคาโหลละ 30 บาท คิดเป็น  
จำนวนเงินทั้งหมด 300 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้น มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 30 บาทต่อปี

น้ำตาลปี๊กจำนวน 1 ถุง (ขนาด 500 กรัม) ราคา 25 บาท มีมูลค่าการผลิต  
ทั้งปี เท่ากับ 90,150 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาถ้วยสำหรับใช้เป็นแม่พิมพ์เท่ากับ 0.0083 บาทต่อ  
น้ำตาลปี๊ก 1 ถุง

### 5.9 เครื่องวัดความหวาน

เครื่องวัดความหวานมีจำนวน 1 ตัว ราคาตัวละ 1,690 บาท คิดเป็นจำนวนเงินทั้งหมด 1,690 บาท อายุการใช้งาน 8 ปี ดังนั้น มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 211.25 บาทต่อปี

น้ำตาลไซรัปจำนวน 1 ขวด (ขนาด 250 มิลลิลิตร) ราคา 100 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 188,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเครื่องวัดความหวานเท่ากับ 0.1123 บาทต่อน้ำตาลไซรัป 1 ขวด

### 5.10 เครื่องวัดอุณหภูมิ

เครื่องวัดอุณหภูมิมีจำนวน 1 ตัว ราคาตัวละ 2,800 บาท คิดเป็นจำนวนเงินทั้งหมด 2,800 บาท อายุการใช้งาน 8 ปี ดังนั้น มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 350 บาทต่อปี

น้ำตาลไซรัปจำนวน 1 ขวด (ขนาด 250 มิลลิลิตร) ราคา 100 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 188,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเครื่องวัดอุณหภูมิเท่ากับ 0.1861 บาทต่อน้ำตาลไซรัป 1 ขวด

### 5.11 เครื่องซิลปิดปากถุงพลาสติก

เครื่องซิลปิดปากถุงพลาสติกมีจำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 4,200 บาท คิดเป็นจำนวนเงินทั้งหมด 4,200 บาท อายุการใช้งาน 15 ปี ดังนั้น มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 280 บาทต่อปี

น้ำตาลปีกจำนวน 1 ถุง (ขนาด 500 กรัม) ราคา 25 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 90,150 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเครื่องซิลปิดปากถุงพลาสติกเท่ากับ 0.0776 บาทต่อน้ำตาลปีก 1 ถุง

### 5.12 เครื่องเป่าลมร้อนสำหรับซิลถุงพลาสติกหุ้มขวด

เครื่องเป่าลมร้อนสำหรับซิลถุงพลาสติกหุ้มขวดจำนวน 1 ตัว ราคาตัวละ 2,200 บาท คิดเป็นจำนวนเงินทั้งหมด 2,200 บาท อายุการใช้งาน 8 ปี ดังนั้น มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 275 บาทต่อปี

น้ำตาลไซรัปจำนวน 1 ขวด (ขนาด 250 มิลลิลิตร) ราคา 100 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 188,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเครื่องเป่าลมร้อนสำหรับซิลถุงพลาสติกหุ้มขวดเท่ากับ 0.1462 บาทต่อน้ำตาลไซรัป 1 ขวด

## 6. ค่าเสื่อมราคาโรงผลิต

โรงผลิตน้ำตาลมะพร้าว มีจำนวน 1 หลัง มูลค่า 60,000 บาท คิดเป็นมูลค่าทั้งหมด 60,000 บาท อายุการใช้งาน 25 ปี ดังนั้น มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 2,400 บาทต่อปี

น้ำตาลไซรัปจำนวน 1 ขวด (ขนาด 250 มิลลิลิตร) ราคา 100 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 188,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโรงผลิตเท่ากับ 1.2765 บาทต่อน้ำตาลไซรัป 1 ขวด

น้ำตาลปี๊กจำนวน 1 ถุง (ขนาด 500 กรัม) ราคา 25 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 90,150 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโรงผลิตเท่ากับ 0.6655 บาทต่อน้ำตาลปี๊ก 1 ถุง

น้ำตาลปี๊บจำนวน 1 กระจุก (ขนาด 500 กรัม) ราคา 40 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปี เท่ากับ 100,480 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโรงผลิตเท่ากับ 0.9554 บาทต่อน้ำตาลปี๊บ 1 กระจุก

## 7. ต้นทุนการตลาด

### 7.1 น้ำตาลไซรัป

- ค่าขวดบรรจุน้ำตาลไซรัปรวมฝา ราคา 10 บาทต่อขวด
- ค่าฉลาก ราคา 3 บาทต่อฉลาก
- ค่าถุงฟิล์มหัด ราคา กิโลกรัมละ 180 บาท มีประมาณ 1,000 ถุง คิดเป็น ราคา 0.18 บาทต่อถุง

### 7.2 น้ำตาลปี๊ก

- ค่าถุงพลาสติกบรรจุน้ำตาลปี๊กรวมฉลาก ราคา 2 บาทต่อถุง

### 7.3 น้ำตาลปี๊บ

- ค่ากระจุกพลาสติกบรรจุน้ำตาลปี๊บ ราคา 5 บาทต่อกระจุก

## 8. ต้นทุนบริหารจัดการ

### 8.1 ค่าไฟฟ้า

ค่าไฟฟ้าเดือนละประมาณ 250 บาท หรือประมาณ 3,000 บาทต่อปี น้ำตาลไซรัป 1 ขวด (ขนาด 250 มิลลิลิตร) ราคา 100 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปีเท่ากับ 188,000 บาท ดังนั้นค่าไฟฟ้าต่อน้ำตาลไซรัป 1 ขวด เท่ากับ 1.5957 บาท

ค่าไฟฟ้าเดือนละประมาณ 250 บาท หรือประมาณ 3,000 บาทต่อปี น้ำตาลปี๊ก 1 ถุง (ขนาด 500 กรัม) ราคา 25 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปีเท่ากับ 90,150 บาท ดังนั้นค่าไฟฟ้าต่อน้ำตาลปี๊ก 1 ถุง เท่ากับ 0.8319 บาท

ค่าไฟฟ้าเดือนละประมาณ 250 บาท หรือประมาณ 3,000 บาทต่อปี น้ำตาลปี๊บ 1 กระจุก (ขนาด 500 กรัม) ราคา 40 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปีเท่ากับ 100,480 บาท ดังนั้นค่าไฟฟ้าต่อน้ำตาลปี๊บ 1 กระจุก เท่ากับ 1.1942 บาท

## 8.2 คำน้ำประปา

ค่าน้ำประปาเดือนละประมาณ 100 บาท หรือประมาณ 1,200 บาทต่อปี  
น้ำตาลไซรัป 1 ขวด (ขนาด 250 มิลลิลิตร) ราคา 100 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปีเท่ากับ 188,000 บาท  
ดังนั้นค่าน้ำประปาต่อน้ำตาลไซรัป 1 ขวด เท่ากับ 0.6382 บาท

ค่าน้ำประปาเดือนละประมาณ 250 บาท หรือประมาณ 3,000 บาทต่อปี  
น้ำตาลปึก 1 ถุง (ขนาด 500 กรัม) ราคา 25 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปีเท่ากับ 90,150 บาท ดังนั้นค่าน้ำประปาต่อน้ำตาลปึก 1 ถุง เท่ากับ 0.3327 บาท

ค่าน้ำประปาเดือนละประมาณ 250 บาท หรือประมาณ 3,000 บาทต่อปี  
น้ำตาลปีบ 1 กระปุก (ขนาด 500 กรัม) ราคา 40 บาท มีมูลค่าการผลิตทั้งปีเท่ากับ 100,480 บาท  
ดังนั้นค่าน้ำประปาต่อน้ำตาลปีบ 1 กระปุก เท่ากับ 0.4777 บาท



ตารางที่ 5 ต้นทุนการผลิตน้ำตาลมะพร้าว

ผลิตภัณฑ์	รายการ	หน่วย	ราคา/ หน่วย (บาท)	ปริมาณ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด (บาท)	ไม่เป็นเงินสด (บาท)	รวม (บาท)	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
น้ำตาลไซรป์	(1) ต้นทุนการผลิต							
	ต้นทุนผันแปร				17.25	0.00	17.25	89.3037
	1. ปัจจัยการผลิต				6.00	-	6.00	31.0622
	1.1 วัตถุดิบหลัก				6.00	-	6.00	31.0622
	- น้ำตาลใส	ลิตร	4.00	1.5	6.00	-	6.00	31.0622
	2. แรงงาน				11.25	-	11.25	58.2415
	- ผลิตน้ำตาลมะพร้าว	วัน	225.00		11.25	-	11.25	58.2415
	<b>ต้นทุนคงที่</b>				<b>0.00</b>	<b>2.0661</b>	<b>2.0661</b>	<b>10.6963</b>
	1. ค่าเสื่อมราคา				-	2.0661	2.0661	10.6963
	- กระทะใบบัว	ใบ	1,200.00		-	0.1914	0.1914	0.9909
	- ถังพลาสติกใส่น้ำตาลใส	ใบ	260.00		-	0.0691	0.0691	0.3577
	- กระซอน	อัน	79.00		-	0.0420	0.0420	0.2174
	- โถ	อัน	160.00		-	0.0425	0.0425	0.2200
	- เครื่องวัดความหวาน	ตัว	1,690.00		-	0.1123	0.1123	0.5814
	- เครื่องวัดอุณหภูมิ	ตัว	2,800.00		-	0.1861	0.1861	0.9634
	- เครื่องเป่าลมร้อนสำหรับซิลนึ่งพลาสติกหุ้มขวด	ตัว	2,200.00		-	0.1462	0.1462	0.7569
	- โรงผลิต	หลัง	60,000.00		-	1.2765	1.2765	6.6085
	<b>ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย(บาท)</b>				<b>17.25</b>	<b>2.0661</b>	<b>19.3161</b>	<b>100.00</b>







ตารางที่ 5 ต้นทุนการผลิตน้ำตาลมะพร้าว (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	รายการ	หน่วย	ราคา/ หน่วย (บาท)	ปริมาณ	ต้นทุนจากกรวิเคราะห์			
					เงินสด (บาท)	ไม่เป็นเงินสด (บาท)	รวม (บาท)	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
	<b>ต้นทุนคงที่</b>				<b>0.00</b>	<b>0.9555</b>	<b>0.9555</b>	<b>4.7772</b>
	1. ค่าเสื่อมราคา				-	0.9555	0.9555	4.7772
	- กระตะไบบัว	ใบ	1,200.00		-	0.0998	0.0998	0.4989
	- ถังพลาสติกใส่น้ำตาลใส	ใบ	260.00		-	0.0360	0.0360	0.1799
	- กระซอน	อัน	79.00		-	0.0219	0.0219	0.1095
	- เนียน	อัน	350.00		-	0.0097	0.0097	0.0485
	- ไม้พาย	อัน	250.00		-	0.0069	0.0069	0.0345
	- เหล็กกระทง	อัน	280.00		-	0.0077	0.0077	0.0385
	- โคน	อัน	160.00		-	0.0221	0.0221	0.1105
	- ถ้วยใช้สำหรับเป็นแม่พิมพ์	โหล	30.00		-	0.0083	0.0083	0.0415
	- เครื่องชั่งปิดปากถุงพลาสติก	เครื่อง	4,200.00		-	0.0776	0.0776	0.3880
	- โรงผลิต	หลัง	60,000.00		-	0.6655	0.6655	3.3273
	<b>ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย(บาท)</b>				<b>19.0458</b>	<b>0.9555</b>	<b>20.0013</b>	<b>100.00</b>
	ราคาขาย(บาท/หน่วย)						25.00	
	ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร(บาท/หน่วย)						5.9542	
	ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด(บาท/หน่วย)						5.9542	
	ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)						4.9987	
	อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปรต่อราคาขาย(%)						5.9542	

ตารางที่ 5 ต้นทุนการผลิตน้ำตาลมะพร้าว (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	รายการ	หน่วย	ราคา/ หน่วย (บาท)	ปริมาณ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด (บาท)	ไม่เป็นเงินสด (บาท)	รวม (บาท)	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
	อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสดต่อราคาขาย(%)						5.9542	
	อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขาย(%)						4.9987	
	<b>(2) ต้นทุนการตลาด</b>							
	- ค่าถุงพลาสติกบรรจุน้ำตาลปีกรวมจลาก	ถุง	2.00	1	2.00	-	2.00	
	<b>ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)</b>				<b>2.00</b>	<b>0.00</b>	<b>2.00</b>	
	<b>(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย (บาท) (1)+(2)</b>				<b>21.0458</b>	<b>0.9555</b>	<b>22.0013</b>	
	- ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด						2.9987	
	<b>(4) ต้นทุนการบริหารจัดการต่อปี</b>							
	- ค่าไฟ				0.8319	-	0.8319	
	- ค่าน้ำประปา				0.3327	-	0.3327	
	<b>ต้นทุนการบริหารจัดการทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)</b>				<b>1.1646</b>	<b>0.00</b>	<b>1.1646</b>	
	<b>ต้นทุนทั้งหมดต่อหน่วย (บาท) (3)+(4)</b>				<b>22.2104</b>	<b>0.9555</b>	<b>23.1659</b>	

ตารางที่ 5 ต้นทุนการผลิตน้ำตาลมะพร้าว (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	รายการ	หน่วย	ราคา/ หน่วย (บาท)	ปริมาณ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด (บาท)	ไม่เป็นเงินสด (บาท)	รวม (บาท)	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
น้ำตาลปีบ	(1) ต้นทุนการผลิต							
	ต้นทุนผันแปร				19.43	0.00	19.43	93.9623
	1. ปัจจัยการผลิต				6.68	-	6.68	32.3041
	1.1 วัตถุดิบหลัก				6.68	-	6.68	32.3041
	- น้ำตาลใส	ลิตร	4.00	1.67	6.68	-	6.68	32.3041
	2. แรงงาน							61.6582
	- ผลิตน้ำตาลมะพร้าว							61.6582
	<b>ต้นทุนคงที่</b>				<b>0.00</b>	<b>1.2485</b>	<b>1.2485</b>	<b>6.0377</b>
	1. ค่าเสื่อมราคา				-	1.2485	1.2485	6.0377
	- กระทะใบบัว	ใบ	1,200.00		-	0.1433	0.1433	0.7164
	- ถังพลาสติกใส่น้ำตาลใส	ใบ	260.00		-	0.0517	0.0517	0.2500
	- กระชอน	อัน	79.00		-	0.0314	0.0314	0.1518
	- เนียน	อัน	350.00		-	0.0139	0.0139	0.0672
	- ไม้พาย	อัน	250.00		-	0.0099	0.0099	0.0478
	- เหล็กกระทู้ง	อัน	280.00		-	0.0111	0.0111	0.0536
	- โคน	อัน	160.00		-	0.0318	0.0318	0.1537
	- โรงผลิต	หลัง	60,000.00		-	0.9554	0.9554	4.6202
	<b>ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย(บาท)</b>				<b>19.43</b>	<b>1.2485</b>	<b>20.6785</b>	<b>100.00</b>



ตารางที่ 5 ต้นทุนการผลิตน้ำตาลมะพร้าว (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	รายการ	หน่วย	ราคา/ หน่วย (บาท)	ปริมาณ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด (บาท)	ไม่เป็นเงินสด (บาท)	รวม (บาท)	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
	(4) ต้นทุนการบริหารจัดการต่อปี							
	- ค่าไฟ				1.1942	-	1.1942	
	- ค่าน้ำประปา				0.4777	-	0.4777	
	<b>ต้นทุนการบริหารจัดการทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)</b>				<b>1.6719</b>	<b>0.00</b>	<b>1.6719</b>	
	<b>ต้นทุนทั้งหมดต่อหน่วย (บาท) (3)+(4)</b>				<b>26.1019</b>	<b>1.2485</b>	<b>27.3504</b>	

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และการคำนวณ

### ต้นทุนของผลิตภัณฑ์น้ำตาลมะพร้าว

#### - น้ำตาลไซรัป

น้ำตาลไซรัป (ขนาด 250 มิลลิลิตร) มีต้นทุนทั้งหมด 34.73 บาทต่อขวด ประกอบด้วยต้นทุนการผลิต 19.3161 บาท ต้นทุนการตลาด 13.18 บาท และต้นทุนการบริหารจัดการ 2.2339 บาท โดยต้นทุนการผลิต แบ่งเป็นต้นทุนคงที่ซึ่งเกิดจากค่าเสื่อมราคาของโรงเรือน เตาตาลและอุปกรณ์การผลิต 2.0661 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนผันแปร 17.25 บาท ซึ่งจะประกอบไปด้วย ต้นทุนค่าแรงมากที่สุด 11.25 บาท รองลงมาคือต้นทุนวัตถุดิบหลัก (น้ำตาลใส) 6 บาท และหากแบ่งเป็นต้นทุนไม่เป็นเงินสดและต้นทุนเงินสดพบว่า มีต้นทุนที่เป็นเงินสด 17.25 บาทหรือร้อยละ 89 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ส่วนต้นทุนไม่เป็นเงินสดเท่ากับ 2.0661 บาทหรือร้อยละ 11 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด จะเห็นว่ามีต้นทุนที่เป็นเงินสดสูงกว่าต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด แสดงว่าบ้านริมคลองโฮมสเตย์ มีการใช้โรงผลิตและเตาตาล รวมถึงอุปกรณ์ต่างๆ ได้อย่างคุ้มค่าหรือเต็มประสิทธิภาพ

#### - น้ำตาลปึก

น้ำตาลปึก (ขนาด 500 กรัม) มีต้นทุนทั้งหมด 23.1659 บาทต่อถุง ประกอบด้วยต้นทุนการผลิต 20.0013 บาท ต้นทุนการตลาด 2 บาท และต้นทุนการบริหารจัดการ 1.1646 บาท โดยต้นทุนการผลิต แบ่งเป็นต้นทุนคงที่ซึ่งเกิดจากค่าเสื่อมราคาของโรงเรือน เตาตาลและอุปกรณ์การผลิต 0.9555 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนผันแปร 19.0458 บาท ซึ่งจะประกอบไปด้วย ต้นทุนค่าแรงมากที่สุด 11.25 บาท รองลงมาคือต้นทุนวัตถุดิบหลัก (น้ำตาลใส) 6 บาท และหากแบ่งเป็นต้นทุนไม่เป็นเงินสดและต้นทุนเงินสดพบว่า มีต้นทุนที่เป็นเงินสด 19.0458 บาทหรือร้อยละ 95 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ส่วนต้นทุนไม่เป็นเงินสดเท่ากับ 0.9555 บาทหรือร้อยละ 5 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด จะเห็นว่ามีต้นทุนที่เป็นเงินสดสูงกว่าต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด แสดงว่าบ้านริมคลองโฮมสเตย์ มีการใช้โรงผลิตและเตาตาลรวมถึงอุปกรณ์ต่างๆ ได้อย่างคุ้มค่าหรือเต็มประสิทธิภาพ

#### - น้ำตาลปีบ

น้ำตาลปีบ (ขนาด 500 กรัม) มีต้นทุนทั้งหมด 27.3504 บาทต่อกระปุก ประกอบด้วยต้นทุนการผลิต 20.6785 บาท ต้นทุนการตลาด 5 บาท และต้นทุนการบริหารจัดการ 1.6719 บาท โดยต้นทุนการผลิต แบ่งเป็นต้นทุนคงที่ซึ่งเกิดจากค่าเสื่อมราคาของโรงเรือน เตาตาลและอุปกรณ์การผลิต 1.2485 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนผันแปร 19.43 บาท ซึ่งจะประกอบไปด้วย ต้นทุนค่าแรงมากที่สุด 12.75 บาท รองลงมาคือต้นทุนวัตถุดิบหลัก (น้ำตาลใส) 6.68 บาท และหากแบ่งเป็นต้นทุนไม่เป็นเงินสดและต้นทุนเงินสดพบว่า

มีต้นทุนที่เป็นเงินสด 19.43 บาทหรือร้อยละ 94 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ส่วนต้นทุนไม่เป็นเงินสดเท่ากับ 1.2485 บาทหรือร้อยละ 6 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด จะเห็นว่ามีต้นทุนที่เป็นเงินสดสูงกว่าต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด แสดงว่าบ้านริมคลองโฮมสเตย์ มีการใช้โรงผลิตและเตาตาลรวมถึงอุปกรณ์ต่างๆ ได้อย่างคุ้มค่าหรือเต็มประสิทธิภาพ

#### ผลตอบแทน

##### - น้ำตาลไซรป์

น้ำตาลไซรป์ (ขนาด 250 มิลลิกรัม) มีต้นทุนการผลิต 19.3161 บาท (คิดจากต้นทุนการผลิต ไม่รวมต้นทุนการตลาด และต้นทุนการบริหารจัดการ) ราคาขาย 100 บาท ดังนั้นผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดเท่ากับ 80.6739 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขาย ร้อยละ 80.6739 หากพิจารณาต้นทุนที่แท้จริง (รวมต้นทุนการตลาด และต้นทุนการบริหารจัดการ) ราคาขาย 100 บาท จะมีผลตอบแทนเท่ากับ 65.27 บาท

จะเห็นได้ว่า ไม่ว่าจะพิจารณาจากต้นทุนการผลิตที่ยังไม่รวมต้นทุนการตลาด และต้นทุนการบริหารจัดการ หรือพิจารณาจากต้นทุนการผลิตที่แท้จริง (รวมต้นทุนการตลาด และต้นทุนการบริหารจัดการ) การตั้งราคาขาย 100 บาท ทำให้บ้านริมคลองโฮมสเตย์มีกำไร แสดงว่ามีการตั้งราคาขายที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับต้นทุน

##### - น้ำตาลปีก

น้ำตาลปีก (ขนาด 500 กรัม) มีต้นทุนการผลิต 20.0013 บาท (คิดจากต้นทุนการผลิต ไม่รวมต้นทุนการตลาด และต้นทุนการบริหารจัดการ) ราคาขาย 25 บาท ดังนั้นผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดเท่ากับ 4.9987 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขาย ร้อยละ 4.9987 หากพิจารณาต้นทุนที่แท้จริง (รวมต้นทุนการตลาด และต้นทุนการบริหารจัดการ) ราคาขาย 25 บาท จะมีผลตอบแทนเท่ากับ 1.8341 บาท

จะเห็นได้ว่า ไม่ว่าจะพิจารณาจากต้นทุนการผลิตที่ยังไม่รวมต้นทุนการตลาด และต้นทุนการบริหารจัดการ หรือพิจารณาจากต้นทุนการผลิตที่แท้จริง (รวมต้นทุนการตลาด และต้นทุนการบริหารจัดการ) การตั้งราคาขาย 25 บาท ทำให้บ้านริมคลองโฮมสเตย์มีกำไร แสดงว่ามีการตั้งราคาขายที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับต้นทุน

##### - น้ำตาลปีบ

น้ำตาลปีบ (ขนาด 500 กรัม) มีต้นทุนการผลิต 20.6785 บาท (คิดจากต้นทุนการผลิต ไม่รวมต้นทุนการตลาด และต้นทุนการบริหารจัดการ) ราคาขาย 40 บาท ดังนั้นผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดเท่ากับ 19.3215 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิ

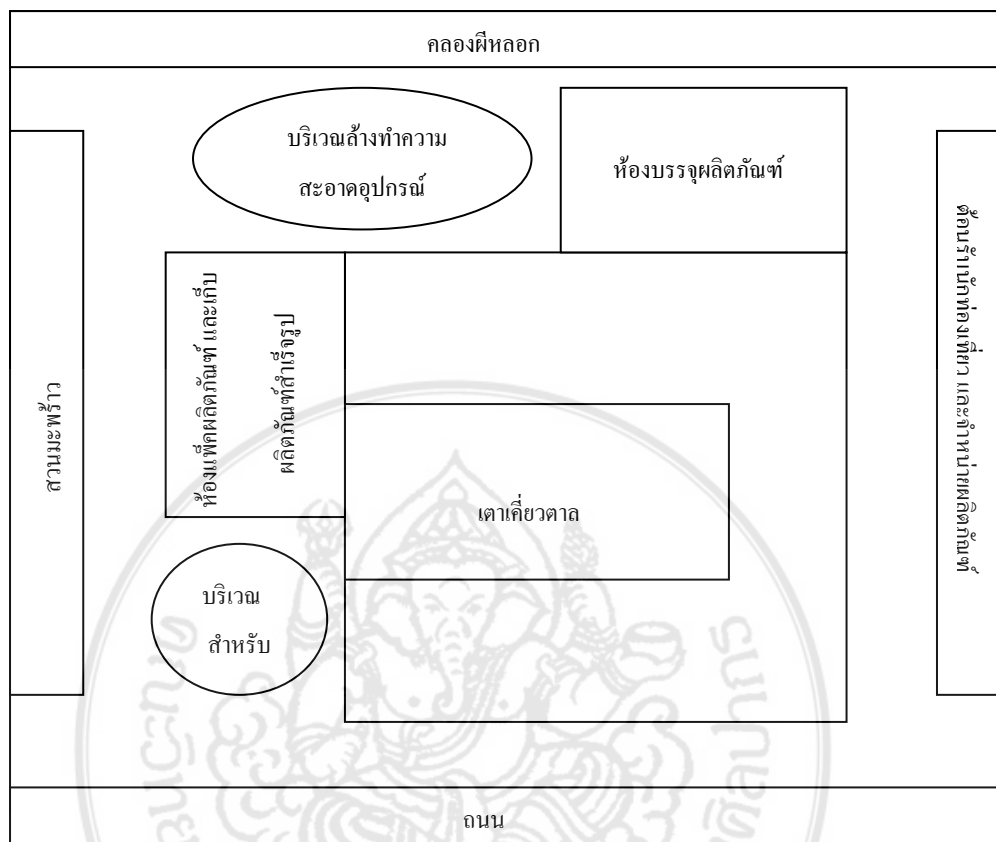
เหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขาย ร้อยละ 19.3215 หากพิจารณาต้นทุนที่แท้จริง (รวมต้นทุนการตลาด และต้นทุนการบริหารจัดการ) ราคาขาย 40 บาท จะมีผลตอบแทนเท่ากับ 12.6496 บาท

จะเห็นได้ว่า ไม่ว่าจะพิจารณาจากต้นทุนการผลิตที่ยังไม่รวมต้นทุนการตลาด และต้นทุนการบริหารจัดการ หรือพิจารณาจากต้นทุนการผลิตที่แท้จริง (รวมต้นทุนการตลาด และต้นทุนการบริหารจัดการ) การตั้งราคาขาย 40 บาท ทำให้บ้านริมคลองโฮมสเตย์มีกำไร แสดงว่ามีการตั้งราคาขายที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับต้นทุน

#### 4.2.6 สภาพและผังโรงงาน

สถานที่ตั้งของโรงผลิตน้ำตาลมะพร้าวเป็นอาคารชั้นเดียวสร้างด้วยอิฐ เสาปูน หลังคามุงกระเบื้อง พื้นปูน ลักษณะเปิดโล่ง ภายในโรงผลิตจะประกอบด้วยเตาเคี้ยวน้ำตาลจำนวน 2 เตา ตั้งอยู่ตรงกลาง ทางด้านซ้ายของเตาจะเป็นห้องสำหรับแพ็คผลิตภัณฑ์ และเก็บผลิตภัณฑ์สำเร็จเรียบร้อยแล้ว ถัดจากเตาขึ้นไปด้านบนจะเป็นห้องสำหรับบรรจุผลิตภัณฑ์ลงบรรจุภัณฑ์ ด้านหลังโรงผลิตเอียงไปทางซ้ายเป็นที่สำหรับล้างทำความสะอาดอุปกรณ์ต่างๆ บริเวณด้านข้างติดกับโรงผลิตทางซ้ายจะใช้สำหรับกองพื้นที่จะนำมาใช้ในการเคี้ยวน้ำตาล บริเวณรอบๆ โรงผลิตถัดออกไปทางด้านซ้ายจะเป็นสวนมะพร้าว ทางด้านขวาไปประมาณ 100 เมตร จะเป็นที่สำหรับต้อนรับนักท่องเที่ยวและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทางด้านหลังถัดไปประมาณ 50 เมตร เป็นคลอง ทางด้านขวาของโรงผลิตที่ติดกับคลองจะมีท่าสำหรับจอดเรือเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาทางเรือ และด้านหน้าไปประมาณ 200 เมตรจะเป็นถนนที่นักท่องเที่ยวใช้เดินทางมาที่บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ดังแผนภาพที่ 7





แผนภาพที่ 7 โรงผลิตน้ำตาลมะพร้าว


#### 4.2.7 การจัดการด้านสาธารณสุข

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโสมสเคย์ฯ ได้เน้นถึงความสำคัญทางด้านคุณภาพของน้ำตาลมะพร้าวเป็นอย่างมาก ดังนั้น จึงต้องมีการดูแลและปกป้องผลิตภัณฑ์ในระหว่างขั้นตอนการผลิต เพื่อความปลอดภัยต่อผู้บริโภคมากที่สุด โดยทำความสะอาดอุปกรณ์ทุกอย่าง ด้วยการใช้น้ำร้อนล้างทำความสะอาดอุปกรณ์ต่างๆ ก่อนที่จะทำการผลิต สำหรับผ้าขาวบางก็ต้องคอยสังเกตว่ามีเชื้อราขึ้นหรือไม่ ถ้ามีก็จะทำการเปลี่ยนทันที ขวดที่ใช้สำหรับบรรจุผลิตภัณฑ์ก็จะมี การนึ่งเพื่อฆ่าเชื้อ แล้วนำไปผึ่งให้แห้งก่อนที่จะนำมาใช้บรรจุทุกครั้ง

#### 4.2.8 การตรวจสอบคุณภาพน้ำตาลมะพร้าว

ในการทดสอบค่าความเป็นกรด-ด่างของน้ำหวานดอกมะพร้าว จากสถาบันค้นคว้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (50 งามวงศ์วาน จตุจักร กรุงเทพฯ) ตรวจเพื่อให้ได้ทราบถึงค่าความเป็นกรด-ด่างในน้ำหวานดอกมะพร้าวและกรดทางเคมี ซึ่งผลการวิเคราะห์น้ำหวานดอกมะพร้าวมีดังรูปที่ 8

ที่ ทอ 0513.12201/561075



สถาบันค้นคว้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร  
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์  
50 งามวงศ์วาน จตุจักร กรุงเทพฯ 10900  
โทรศัพท์ 0 2942 8629-35 โทรสาร 0 2942 7601

**รายงานผลการทดสอบ**


คำขอบริการเลขที่ : 561075 วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2556  
 ผู้ขอรับบริการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านวังคลองโถมสเคย์ เลขที่ 43/1 หมู่ที่ 6 ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม

ชื่อตัวอย่าง : น้ำหวานดอกมะพร้าว  
 ชนิดตัวอย่าง : อาหารทั่วไป  
 ภาชนะบรรจุ : ขวดแก้วโพลีคาร์บอเนต  
 ขนาดบรรจุต่อหน่วย : 250 มิลลิลิตร  
 ลักษณะตัวอย่าง : ของเหลวสีน้ำตาลใส  
 วันที่รับตัวอย่าง : 27 ธันวาคม 2555  
 วันที่ทำการทดสอบ : 2 มกราคม - 4 กุมภาพันธ์ 2556

รายการทดสอบ	ผลการทดสอบ	วิธีทดสอบ	หมายเหตุ
ค่าความเป็นกรด - ค่าทางเคมี	4.65	pH meter	-
กรดซอร์บิก, มิลลิกรัม / กิโลกรัม	ไม่พบ	In house method based on Journal of Chromatography A (2005) . 1073 : 393-397	-
กรดเบนโซอิก, มิลลิกรัม / กิโลกรัม	ไม่พบ	In house method based on Journal of Chromatography A (2005) . 1073 : 393-397	-
กรดซิตริก, กรัม / 100 กรัม	0.19	In house method based on Food Research International (1997). 30(2) : 147-151	-
ปริมาณน้ำตาลทั้งหมด, กรัม / 100 กรัม	56.25	In house method based on AOAC (2006) 982.14	-
ซีลเฟอรีโดออกไซด์, มิลลิกรัม / กิโลกรัม	7.50	In house method based on AOAC (2005) 990.28	-
Water Activity (a <sub>w</sub> ) at 25°C	0.72	In house method based on AOAC (2005) 978.18	-
<b>โลหะหนัก</b>			
ปริมาณตะกั่ว, มิลลิกรัม / กิโลกรัม	น้อยกว่า 0.10	In house method based on AOAC (2005) 984.27	-
ปริมาณสารหนู, มิลลิกรัม / กิโลกรัม	น้อยกว่า 0.10	In house method based on AOAC (2005) 986.15	-
ปริมาณแคดเมียม, มิลลิกรัม / กิโลกรัม	68.68	In house method based on AOAC (2005) 984.27	-
ปริมาณฟอสฟอรัส, มิลลิกรัม / กิโลกรัม	416.16	In house method based on AOAC (2005) 984.27	-
ปริมาณโซเดียมคลอไรด์, มิลลิกรัม / กิโลกรัม	6,721	In house method based on AOAC (2005) 984.27	-
ปริมาณเหล็ก, มิลลิกรัม / กิโลกรัม	19.86	In house method based on AOAC (2005) 984.27	-

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

รายงานผลการวิเคราะห์นี้ประกอบไปด้วยตัวอย่างที่ได้รับเท่านั้น และให้นำไปใช้ประโยชน์ในการโฆษณา  
 เอกสารทุกฉบับต้องมีการประทับของสถาบันฯ และลงนามกำกับโดยผู้มีอำนาจ  
 ศูนย์บริการประกันคุณภาพอาหาร โทร. 0 2942 8629-35 ต่อ 800, 811 โทรสาร 0 2942 7601



1/2

รูปภาพที่ 8 ผลการทดสอบคุณภาพน้ำหวานดอกมะพร้าว

### 4.3 การจัดการการตลาด

#### 4.3.1 การบริหารการตลาด

การบริหารการตลาดของบ้านริมคลองโฮมสเตย์ มีผู้รับผิดชอบด้านการตลาด คือ คุณ ธิรดา เอกแก้วนำชัย ตำแหน่งประธานกลุ่ม ทำหน้าที่ในการดูแลควบคุมการตลาดในทุกๆ ด้าน ตั้งแต่ด้านผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ การตั้งราคา รวมถึงการจัดจำหน่าย โดยการจัดการด้านการตลาดนั้น เป็นการตลาดแบบตั้งรับ การขายส่วนใหญ่ยังขายที่สถานที่ตั้งเป็นส่วนมาก บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ยังไม่มีการวางแผนที่ชัดเจน ในเรื่องการตลาด เนื่องจากการทำน้ำตาลมะพร้าวมีเป้าหมายหลัก คือ การทำเป็นศูนย์การเรียนรู้เพื่ออนุรักษ์ภูมิปัญญาในการทำน้ำตาลมะพร้าวมากกว่า การมุ่งไปที่ผลิตเพื่อการจำหน่ายและหาผลกำไร โดยมีวิธีการรักษาคุณค่าด้วยการรักษาและคงคุณภาพของน้ำตาลมะพร้าวให้สม่ำเสมอ และซื้อสัตว์ต่อลูกค้าด้วยการผลิตน้ำตาลมะพร้าวแท้ เพราะลูกค้าที่ซื้อส่วนใหญ่ที่มีความมั่นใจในความเป็นน้ำตาลมะพร้าวแท้ เนื่องจากเป็นน้ำตาลมะพร้าวที่มีคุณภาพดีทั้งในเรื่องของกลิ่นและรสชาติหวานอย่างเป็นธรรมชาติและปราศจากสารเคมี เพราะว่าถ้าเป็นน้ำตาลมะพร้าวที่ไม่ใช่ น้ำตาลมะพร้าวแท้จะมีส่วนผสมของน้ำตาลทรายในอัตราที่ถือว่ามาก ซึ่งในน้ำตาลทรายจะมีสารฟอสฟอรัสที่เป็นอันตรายต่อร่างกาย นอกจากนี้บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ยังได้รับการช่วยเหลือทางด้านการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ จากสำนักงานพาณิชย์จังหวัด อุตสาหกรรมจังหวัด สำนักงานพัฒนาชุมชน และคณะกรรมการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยหน่วยงานเหล่านี้ได้มาให้ความรู้ แนะนำ และช่วยเหลือ รวมถึงการให้ความสนับสนุนในด้านต่างๆ เช่น การลงทุนทำบรรจุภัณฑ์ให้ในจำนวนหนึ่งในช่วงแรกๆ ของการตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นต้น

#### 4.3.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์

##### - ผลิตภัณฑ์

บ้านริมคลองโฮมสเตย์ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จากเดิมผลิตน้ำตาลปี๊บ ต่อมาไม่นานเริ่มมีการแปรรูปน้ำตาลมะพร้าวแบบเป็นก้อน เรียกว่าน้ำตาลปึก ปัจจุบันบ้านริมคลองโฮมสเตย์ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นอีก คือ ผลิตภัณฑ์น้ำตาลไซรัป ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับน้ำตาลมะพร้าวเป็นอย่างมาก เนื่องจากมีขั้นตอนกระบวนการผลิตที่ยุ่งยาก แต่เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง เนื่องจากการควบคุมคุณภาพในการผลิตต้องทำอย่างเข้มงวด รายละเอียดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ ดังตารางที่ 6

ตารางที่ 6 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

	ปีที่ผลิต	ระยะเวลาในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์	ลักษณะบรรจุภัณฑ์	ปริมาณสุทธิ (หน่วยบรรจุ)	ราคาขายผลิตภัณฑ์ (บาทต่อหน่วยบรรจุ)	สาเหตุที่เปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์
น้ำตาลปีบ	ปี 2548 – ปัจจุบัน	-	กระปุกพลาสติกสีขาวขุ่น	500 กรัม	40	-
น้ำตาลปีก	ปี 2548 – ปัจจุบัน	-	ถุงพลาสติกพับข้างชนิดพิเศษ	500 กรัม	25	-
น้ำตาลไซรป์	ปี 2552 – ปัจจุบัน	ปี 2552	ขวดพลาสติก	500 กรัม	170	-
		ปี 2554 – ปัจจุบัน	ขวดแก้วใส ไม่มีสี ไม่มีกลิ่น	250 มิลลิลิตร	100	ขวดแก้วสามารถเก็บรักษาคุณภาพของน้ำตาลมะพร้าวได้ดีกว่าขวดพลาสติก และอยู่ได้นาน อีกทั้งขวดแก้วยังมีลักษณะที่เสถียรปริมาณพอเหมาะ และมีรูปลักษณ์ที่สวยงาม

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

### - ฉลาก

ปัจจุบันทางบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ได้จ้างร้านขายบรรจุภัณฑ์ในการออกแบบและพิมพ์ให้ โดยฉลากที่ติดอยู่บนขวดน้ำตาลไซรัปจะมีลักษณะเป็นกระดาษสติ๊กเกอร์สีขาวพิมพ์สี มีโลโก้รูปหลังคาศาลาเรือนไทย มีพื้นหลังเป็นต้นมะพร้าว มีรายละเอียดบนฉลากที่บอกถึงปริมาณ น้ำตาลมะพร้าว สรรพคุณน้ำตาล ส่วนประกอบสำคัญ วิธีรับประทาน วันที่ผลิตและวันหมดอายุ ชื่อกลุ่ม ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ มีขนาดฉลากเท่ากับ 4.7x18 เซนติเมตร ส่วนฉลากที่ติดอยู่บน ถูงพลาสติกของน้ำตาลปี๊บจะมีลักษณะเป็นสติ๊กเกอร์ใส ไม่มีสี มีโลโก้รูปหลังคาศาลาเรือนไทย ตัวอักษรมีสีเขียวและสีขาวซึ่งรายละเอียดบนฉลากจะบอกถึงปริมาณ ชื่อแนะนำในการเก็บรักษา วันที่ผลิตและวันหมดอายุ ชื่อกลุ่ม ที่อยู่ เบอร์โทร และเว็บไซต์ มีขนาดฉลากเท่ากับ 6x13 เซนติเมตร

#### 4.3.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

เป้าหมายหลักสำคัญของการรวมกลุ่มกันเริ่มแรก คือ รวมกลุ่มกันเพื่อทำเป็นศูนย์การเรียนรู้การเคี้ยวน้ำตาลมะพร้าว เป็นหนึ่งในกิจกรรมของบ้านริมคลองโฮมสเตย์ เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เข้ามาพักที่โฮมสเตย์ และชมกิจกรรมหรือศูนย์การเรียนรู้เรื่องต่างๆ ซึ่งมีอยู่หลายกิจกรรมด้วยกัน หนึ่งในนั้นคือ การเคี้ยวน้ำตาลมะพร้าว จากการศึกษาที่เปิดเผยเป็นศูนย์การเรียนรู้ ต้องมีการสาธิตการเคี้ยวน้ำตาลตลอด ทำให้มีผลิตภัณฑ์ออกมา บ้านริมคลองโฮมสเตย์จึงนำน้ำตาลที่เคี้ยวในการสาธิตนั้นมาวางขาย นักท่องเที่ยวก็ให้ความสนใจกันมาก จากที่กล่าวมาทำให้ในตอนแรกยังไม่มีการวางแผนทางการตลาดในการจำหน่ายน้ำตาลมะพร้าวมาก่อนเลย ต่อมาพบว่าน้ำตาลมะพร้าวที่ผลิตนั้นสามารถเป็นแหล่งสร้างรายได้ให้กับบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ดังนั้น การตั้งเป้ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ นักท่องเที่ยวที่มาเยี่ยมชมบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ชาวบ้านหรือคนในชุมชน รวมถึงผู้บริโภครักสุขภาพ มีสัดส่วนของกลุ่มลูกค้าต่างๆ ดังแผนภาพที่ 4.4 ปัจจุบันทางบ้านริมคลองโฮมสเตย์ มีช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนี้

**ช่องทางที่ 1** การขายที่สถานที่ตั้ง คิดเป็นร้อยละ 85 ของยอดขายทั้งหมด แบ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็น

นักท่องเที่ยว จำนวนร้อยละ 80 และชาวบ้าน จำนวนร้อยละ 5 ของสัดส่วนการขาย

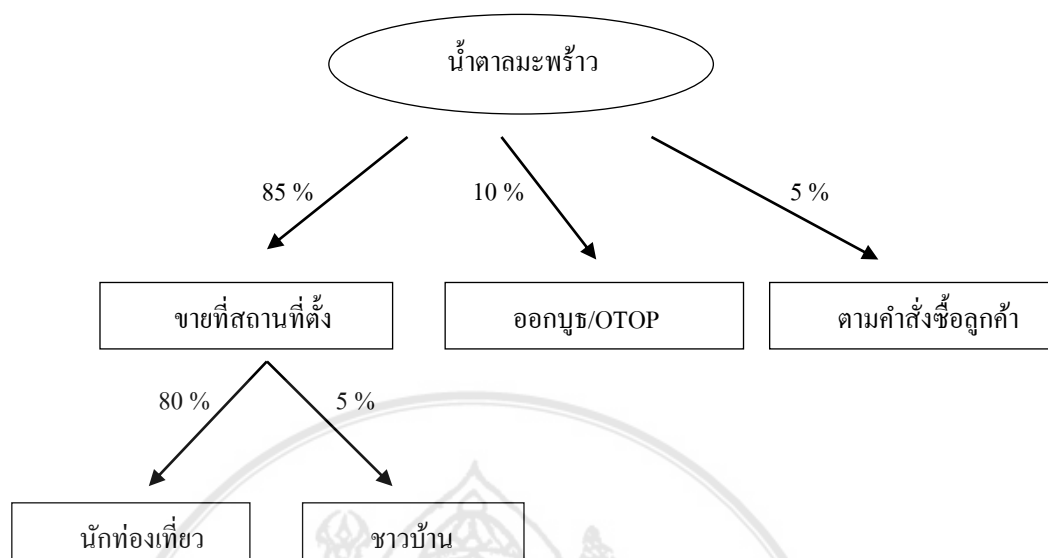
**ช่องทางที่ 2** การออกร้านจำหน่ายต่างๆ เช่น งาน OTOP งานแสดงสินค้าที่เมืองทองธานี

หรือออกรับ คิดเป็นร้อยละ 10 ของยอดขายทั้งหมด

**ช่องทางที่ 3** การจำหน่ายตามคำสั่งซื้อของลูกค้า คือ บริษัทชีวาดี โปรดักส์ จำกัด และลูกค้าทั่วไป

คิดเป็นร้อยละ 5 ของยอดขายทั้งหมด

รายละเอียดช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 9



#### แผนภาพที่ 9 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ในการผลิตแต่ละปี จะทำการผลิตตามปริมาณของวัตถุดิบน้ำตาลไซ โดยมีแผนการผลิต คือ ทำการผลิตในทุกๆวัน เนื่องจากในแต่ละวันผลิตในปริมาณที่ไม่มากนัก และจะผลิตน้ำตาลมะพร้าวแต่ละชนิดเพิ่มเมื่อน้ำตาลชนิดนั้นๆใกล้หมดหรือมีลูกค้าสั่ง

โดยในปี 2555 ผลิตรักันท์น้ำตาลมะพร้าวแต่ละชนิดที่จัดจำหน่ายให้กับลูกค้าแต่ละราย มียอดขายทั้งปี สามารถแบ่งสัดส่วนจากยอดขายทั้งปีได้ดังนี้

น้ำตาลไซรับขนาด 250 มิลลิลิตร ราคาขายขวดละ 100 บาท น้ำตาลปีกขนาดบรรจุ 500 กรัม และน้ำตาลปีบขนาดบรรจุ 500 กรัม มียอดขายทั้งปีรวมกันเท่ากับ 378,630 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของผลิตรักันท์ทั้งหมด โดยเป็นยอดขายที่จำหน่ายที่สถานที่ตั้งเท่ากับ 321,835.5 บาท (โดยเป็นยอดขายที่ขายให้นักท่องเที่ยวเท่ากับ 302,904 บาท และขายให้กับชาวบ้านเท่ากับ 16,091.77 บาท) ยอดขายในการออกบูธ/OTOP เท่ากับ 37,863 บาท และตามคำสั่งซื้อเท่ากับ 18,931.5 บาท รายละเอียดยอดขายจำหน่ายผลิตรักันท์ดังตารางที่ 7

ตารางที่ 7 ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประจำปี 2555

รายชื่อลูกค้า	ยอดจำหน่าย (บาท)	ร้อยละ
ขายที่สถานที่ตั้ง (นักท่องเที่ยว ชาวบ้าน)	321,835.5	85
ออกบูธ/OTOP	37,863	10
ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า	18,931.5	5

หมายเหตุ : ตัวเลขจากการประมาณ

#### 4.3.4 ราคาและการตั้งราคา

บ้านริมคลองโฮมสเตย์ จะทำการกำหนดราคาน้ำตาลมะพร้าวเอง โดยทำการตั้งราคาที่สูงกว่าราคาน้ำตาลมะพร้าวตามท้องตลาด เนื่องจากน้ำตาลมะพร้าวที่ผลิตเป็นน้ำตาลมะพร้าวแท้ มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน โดยมีการตั้งราคาที่แตกต่างกันออกไป คือ น้ำตาลไซรป์ (ขนาด 250 มิลลิลิตร) ราคา 100 บาทต่อขวด น้ำตาลปึก (ขนาด 500 กรัม) ราคา 25 บาทต่อถุง และน้ำตาลปีบ (ขนาด 500 กรัม) 40 บาทต่อกระปุก ราคาที่แตกต่างกันนั้นขึ้นอยู่กับกรรมวิธีในการผลิต การดูแลควบคุมคุณภาพ และการได้รับรองมาตรฐานจากหน่วยงานต่างๆ น้ำตาลไซรป์ที่มีราคาสูง เพราะว่ามีกรรมวิธีในการผลิตที่ยุ่งยาก และมีการควบคุมคุณภาพที่เข้มงวด คือ ต้องมีการทดสอบความหวานของน้ำตาลที่ได้ และมีการวัดระดับอุณหภูมิของน้ำตาลก่อนทำการบรรจุ อีกทั้งน้ำตาลไซรป์ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน มาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร และเป็นผลิตภัณฑ์ OTOP ระดับ 4 ดาว และบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ยังพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุนเพื่อไม่ให้ขาดทุนจากการผลิต

#### 4.3.5 การส่งเสริมการตลาด

บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ยังไม่ได้ให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมการขายเท่าที่ควร มีเพียงการให้ของแถมเมื่อลูกค้าสั่งซื้อน้ำตาลมะพร้าวในปริมาณมาก มีการประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์ของตนเอง คือ [www.baanrimklong.com](http://www.baanrimklong.com) มีการทำโบรชัวร์เกี่ยวกับรายละเอียดในเรื่องต่างๆ อีกทั้งสำนักงานเกษตรจังหวัดยังได้ช่วยประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้อีกด้วย

### 4.4 การบริหารทรัพยากรมนุษย์

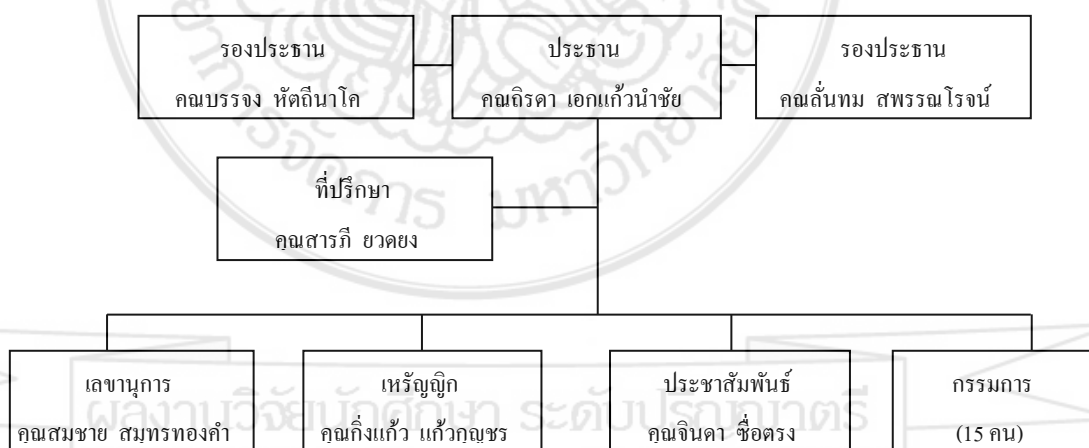
#### 4.4.1 การบริหารงานทั่วไปของบ้านริมคลองโฮมสเตย์

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม ได้เริ่มดำเนินการผลิตน้ำตาลมะพร้าวตั้งแต่ปี 2548 มีสมาชิกทั้งหมดตั้งแต่เริ่มก่อตั้งจนถึงปัจจุบัน จำนวน 30 คน เงินทุนในการดำเนินงานในช่วงแรกเป็นเงินทุนที่ได้จากการระดมหุ้น

เพื่อทำน้ำตาลมะพร้าว โดยมีหุ้นจำนวน 75 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท และเงินทุนที่ได้จากการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ต่อมาในปี 2551 บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ก็ได้มีการกู้ยืมเงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) เป็นจำนวนเงิน 1,150,000 บาท สำหรับการสร้างบ้านพักเรือนไทย รวมถึงใช้ในการบริหารงานส่วนอื่นๆ วัตถุประสงค์ในการก่อตั้ง คือ

1. เพื่ออนุรักษ์วิถีชีวิตของคนไทยสมัยก่อนให้คนรุ่นใหม่ได้เรียนรู้
2. เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการใช้ชีวิตแบบพอเพียงตามแนวพระราชดำริ
3. เพื่อกระจายรายได้ให้แก่ชุมชน
4. เพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตผลทางการเกษตร
5. ก่อให้เกิดความร่วมมือ ความสามัคคี ภายในชุมชน
6. เพื่อพัฒนาการแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรเพื่อการจำหน่าย

บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ได้กำหนดโครงสร้างการบริหารขึ้นเอง โดยมีการจัดตั้งคณะกรรมการกลุ่มขึ้นจำนวน 15 คน จากสมาชิกทั้งหมด 30 คน ตามความจำเป็นและความเหมาะสมของบุคคลในแต่ละตำแหน่ง ซึ่งโครงสร้างของบ้านริมคลองโฮมสเตย์ มีดังต่อไปนี้ ดังแผนภาพที่ 10



แผนภาพที่ 10 โครงสร้างการบริหารองค์กรของบ้านริมคลองโฮมสเตย์

จากแผนภาพที่ 4.5 คณะทำงานส่วนต่างๆมีหน้าที่ความรับผิดชอบตามที่บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ได้กำหนดไว้คือ

1. คุณธีรดา เอกแก่นำชัย ตำแหน่งประธาน มีหน้าที่ความรับผิดชอบ คือ วางแผนการทำงานกลุ่มในด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ การจัดการการผลิต การตลาด และการเงินประสานงานกับหน่วยงานภายนอกและดูแลความเป็นอยู่ของสมาชิกภายในกลุ่ม



2. คุณบรรจง หัตถินาโค ตำแหน่งรองประธาน มีหน้าที่ความรับผิดชอบ คือ เป็นคนทำหน้าที่แทนประธานกลุ่ม เมื่อประธานกลุ่มไม่อยู่หรือเมื่อประธานกลุ่มมอบหมายให้ทำงานแทน และเป็นวิทยากรสาธิตขั้นตอนการทำน้ำตาลมะพร้าว

3. คุณล้นทม สุพรรณโรจน์ ตำแหน่งรองประธาน มีหน้าที่ความรับผิดชอบ คือ เป็นคนทำหน้าที่แทนประธานกลุ่ม เมื่อประธานกลุ่มไม่อยู่หรือเมื่อประธานกลุ่มมอบหมายให้ทำงานแทน และเป็นวิทยากรสาธิตการทำจักสานจากทางมะพร้าว

4. คุณสมชาย สมุทรทองคำ ตำแหน่งเลขานุการ มีหน้าที่ความรับผิดชอบ คือ บันทึกเอกสารการประชุม รายงานเอกสาร บันทึกรายชื่อสมาชิก เป็นวิทยากร และมีคฤเทศก์ท้องถิ่น

5. คุณกิ่งแก้ว แก้วกฤษกร ตำแหน่งเหรัญญิก มีหน้าที่ความรับผิดชอบ คือ บริหารการเงิน ควบคุมรายรับ-รายจ่าย จัดทำบัญชี และเป็นผู้ช่วยในการสาธิตการทำน้ำตาลมะพร้าว

6. คุณจินดา ชื่อดรง ตำแหน่งประชาสัมพันธ์ มีหน้าที่ความรับผิดชอบ คือ ประชาสัมพันธ์เรื่องต่างๆ และเป็นวิทยากรสาธิตการทำขนมไทย

7. คุณสารทิ ขวดยง ตำแหน่งที่ปรึกษา มีหน้าที่ความรับผิดชอบ คือ ให้คำปรึกษาและให้คำแนะนำในเรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวกับการบริหารงานภายในกลุ่ม

8. กรรมการ มีหน้าที่ความรับผิดชอบ คือ เข้าประชุมทุกครั้งที่มีการประชุม แสดงความคิดเห็นในเรื่องต่างๆ และช่วยบริหารงานในส่วนต่างๆ ของกลุ่ม

หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ที่จะมาดำรงตำแหน่งต่างๆ ภายในกลุ่มนั้นแต่ละฝ่ายจะได้รับการคัดเลือกจากสมาชิกภายในกลุ่ม ด้วยวิธีการยกมือ และใช้เสียงส่วนมากของสมาชิกกลุ่ม โดยในแต่ละตำแหน่งนั้นสมาชิกกลุ่มจะคัดเลือกตามความชำนาญและความเหมาะสม

สำหรับวาระการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการ ยังไม่ได้มีการกำหนดขึ้น คณะกรรมการจะสิ้นสุดการเป็นคณะกรรมการได้ก็ต่อเมื่อ ตาย ลาออก หรือทำให้กลุ่มได้รับความเสียหายเท่านั้น

การประชุมคณะกรรมการจะจัดขึ้นในวันที่ 3 ของทุกๆ เดือน เพื่อปรึกษาหารือและชี้แจงเกี่ยวกับการบริหารงาน รายได้-ค่าใช้จ่ายเป็นระยะๆ และจะมีการประชุมสมาชิกทั้งหมดปีละ 1 ครั้ง เพื่อชี้แจง และสรุปผลการดำเนินงาน รายได้-ค่าใช้จ่าย ประจำปี รวมถึงการจ่ายเงินปันผล และมีการปรึกษาหารือ วางแผนการทำงานคร่าวๆ ของปีถัดไป

#### 4.4.2 การจ่ายค่าตอบแทน

ในการผลิตน้ำตาลมะพร้าว จะมีการผลิตในทุกๆ วัน โดยมีคนทำอยู่ 2 คน ซึ่งเป็นสมาชิกของบ้านริมคลองโสมสเคย์ จะได้รับค่าตอบแทนหรือค่าจ้างเป็นรายวัน จำนวน 225 บาทต่อคน ตั้งแต่ขั้นตอนการไปรับวัตถุดิบจากสวนของเครือข่ายมายังโรงผลิตจนถึงขั้นตอนการบรรจุ และ

ติดตลาด รวมถึงเวลาในการทำความสะดวกอุปกรณ์ต่างๆ และโรงผลิตโดยมีเวลาในการทำงานรวม 6 ชั่วโมงต่อวัน

#### 4.4.3 การฝึกอบรมและการพัฒนา

บ้านริมคลองโฮมสเตย์ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ โดยหน่วยงานต่างๆ จะจัดงบประมาณสำหรับการเดินทางไปฟังการอบรม ไม่ว่าจะเป็นการอบรมเกี่ยวกับเรื่องของบรรจุภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงการตลาด ทำให้บ้านริมคลองโฮมสเตย์มีความรู้หรือมีแนวทางในการที่จะทำให้กลุ่มของตนเกิดการพัฒนาศักยภาพสามารถนำความรู้เหล่านั้นไปต่อยอดธุรกิจของตนได้ เช่น สามารถนำความรู้ไปปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น เป็นการสร้างรายได้ที่มีอัตราที่สูงขึ้น และยังทำให้คนในชุมชนเกิดการพัฒนาตนเอง เป็นต้น

#### 4.4.4 แหล่งให้ความสนับสนุนและความช่วยเหลือแก่บ้านริมคลองโฮมสเตย์

ตั้งแต่การจัดตั้งบ้านริมคลองโฮมสเตย์ปี 2546 จนถึงปัจจุบันได้มีหน่วยงานต่างๆ เข้ามาให้ความช่วยเหลือและให้คำแนะนำ สนับสนุนด้านการฝึกอบรมและเงินทุน ได้แก่

1. งบประมาณสนับสนุน จากท่านผู้ว่าราชการจังหวัดสมุทรสงคราม เป็นจำนวนเงิน 35,000 บาท สำหรับการสร้างเตาเคี้ยวน้ำตาลมะพร้าวเพื่อการท่องเที่ยว
2. ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ให้บ้านริมคลองโฮมสเตย์กู้ยืมเงินจำนวน 1,150,000 บาท มาเป็นทุนในการสร้างบ้านพักเรือนไทย
3. สำนักงานพาณิชย์จังหวัด และอุตสาหกรรมจังหวัด ให้ความรู้ และให้การสนับสนุนในเรื่องของการตลาด และบรรจุภัณฑ์
4. สำนักงานพัฒนาชุมชน และคณะกรรมการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์มาให้ความรู้ด้านการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการเงิน
5. สำนักงานเกษตรจังหวัด ให้การสนับสนุนในเรื่องของป้ายโฆษณา และการประชาสัมพันธ์
6. องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านปรก ช่วยในเรื่องการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม และการพัฒนาชุมชนในด้านต่างๆ

รายละเอียดแหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ดังตาราง

ตารางที่ 8 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่บ้านริมคลอง โสมสเดย์

หน่วยงาน	ความช่วยเหลือ	การนำไปใช้ประโยชน์	มูลค่าหรือจำนวนเงิน (บาท)	ระยะเวลาคุ้ม (ปี)	เงื่อนไขในการคุ้มหรือรับ ความช่วยเหลือ	หนี้ค้างชำระ (บาท)
ผู้ว่าราชการจังหวัด	เงินให้เปล่า	สร้างเตาเคี่ยวน้ำตาลมะพร้าวเพื่อ การท่องเที่ยว	35,000	-	-	-
ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ การเกษตร (ธ.ก.ส.)	เงินกู้	สร้างบ้านพักเรือนไทย	1,150,000	10	ดอกเบี้ย 5.5 ต่อปี	822,500
สำนักงานพาณิชย์จังหวัด และ อุตสาหกรรมจังหวัด	ให้ความรู้	การตลาด และบรรจุภัณฑ์				
สำนักงานพัฒนาชุมชน และ คณะกรรมการหนึ่งตำบลหนึ่ง ผลิตภัณฑ์	ให้ความรู้	ด้านการตลาดการพัฒนา ผลิตภัณฑ์และการเงิน				
สำนักงานเกษตรจังหวัด	ให้เปล่า	ป้ายโฆษณา และการ ประชาสัมพันธ์				
องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านปรก	สนับสนุน	การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม และ การพัฒนาชุมชนในด้านต่างๆ				

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

## 4.5 การจัดการการเงิน

### 4.5.1 การบริหารการเงิน

ผู้รับผิดชอบการบริหารการเงิน คือ คุณกิ่งแก้ว แก้วกาญจนา ตำแหน่งเหรัญญิก ทำหน้าที่จดบันทึกรายรับ-รายจ่าย โดยบันทึกไว้ในสมุดอย่างง่ายๆ ซึ่งจะมีการบันทึกเป็นบางเดือน บางเดือนก็ไม่ได้ทำการบันทึก และยังไม่มีการจัดทำบัญชีรับ-จ่ายอย่างถูกต้องตามรูปแบบของการทำบัญชี

การจ่ายเงินปันผลให้กับสมาชิก จะมีการจ่ายเมื่อครบรอบระยะเวลา 1 ปี โดยสมาชิกทุกคนที่ถือหุ้นจะได้รับเงินปันผลจากรายได้การขายน้ำตาลมะพร้าวกลีโกลรัมละ 50 สตางค์ ส่วนเงินที่เหลือจากการปันผลเรียบร้อยแล้วจะถูกนำไปเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานต่อไป

### 4.5.2 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุนของบ้านริมคลอง โสมสเคย์ มีการระดมทุนจากสมาชิก เงินสนับสนุนจากองค์กรต่างๆ และการกู้ยืม ดังรายละเอียดต่อไปนี้

#### - การระดมทุน

การระดมทุนจากสมาชิก โดยการจำหน่ายหุ้นให้กับสมาชิก ราคาหุ้นละ 100 บาท ปัจจุบันมีหุ้นน้ำตาลมะพร้าวอยู่จำนวน 75 หุ้น คิดเป็นมูลค่า 7,500 บาท เพื่อนำมาเป็นทุนในการดำเนินงานเริ่มแรก

#### - การให้เปล่า

ปี 2548 ได้รับเงินสนับสนุนจากท่านผู้ว่าราชการจังหวัดสมุทรสงคราม ในการสร้างเตาเถี่ยวตาลเพื่อการท่องเที่ยว เป็นจำนวนเงิน 35,000 บาท

#### - เงินกองกลาง

ปี 2548 มีการนำเงินกองกลาง ซึ่งเป็นเงินทุนหมุนเวียนที่ได้จากการทำบ้านพักโสมสเคย์ และมีการนำเงินส่วนตัวของคุณฉัตรดา เอกแก่นำชัย ตำแหน่งประธานกลุ่ม มาใช้ในการสร้างโรงผลิต ซึ่อุปกรณ์ เป็นจำนวนเงินรวมกันประมาณ 60,000 บาท เนื่องจากเงินที่ระดมมาจากการซื้อหุ้นน้ำตาลมะพร้าวมีไม่เพียงพอที่จะมาใช้จ่ายในส่วนต่างๆของการเริ่มต้นการทำน้ำตาลมะพร้าว เมื่อธุรกิจในส่วนองน้ำตาลมะพร้าวมีความเข้มแข็งขึ้น ก็ได้มีการนำเงินส่วนที่นำมาจากเงินกองกลางและเงินส่วนตัวของประธานกลุ่มไปคืน

รายละเอียดเงินทุนดังตารางที่ 9

### ตารางที่ 9 แหล่งเงินทุนของบ้านริมคลองโฮมสเตย์

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้	จำนวนเงิน (บาท)	วัตถุประสงค์การนำไปใช้
ท่านผู้ว่าราชการจังหวัด	2548	35,000	สร้างเตาเคี้ยวตาลเพื่อการท่องเที่ยว
ระดมทุนจากสมาชิก	2548	7,500	ทุนเริ่มดำเนินการ
เงินกองกลาง	2548	60,000	สร้างโรงผลิตและซื้ออุปกรณ์

ที่มา : จากการสำรวจ

#### 4.5.3 การวางแผนทางการเงิน

ในปี 2555 บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน จำนวน 45,000 บาท ซึ่งเป็นรายได้ที่ได้จัดสรรจากปีที่ผ่านมา โดยในจำนวนเงิน 45,000 บาทนี้ แบ่งเป็น เงินทุนสำรอง 20,000 บาท และใช้สำหรับซื้อน้ำตาลใส 25,000 บาท

#### 4.5.4 สถานภาพทางการเงิน

จากการสัมภาษณ์ สถานภาพทางการเงินของบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ถือว่ามีความคล่องตัวอยู่ในระดับปานกลาง ธุรกิจน้ำตาลมะพร้าวเป็นส่วนสร้างรายได้และทำกำไรให้กับบ้านริมคลองโฮมสเตย์ตลอดมา แต่บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ไม่มีการจัดทำบัญชีอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร มีเพียงการจดบันทึกปริมาณน้ำตาลมะพร้าวที่ขายได้เป็นรายวัน ซึ่งไม่ได้จดอย่างต่อเนื่องทุกวัน ทำให้ผู้วิจัยไม่สามารถบอกสถานภาพทางการเงินได้อย่างเป็นรูปธรรม รวมถึงการขาดทุนหรือได้กำไร ก็ไม่สามารถสรุปได้อย่างแน่ชัดหรือสรุปเป็นตัวเลขได้ ว่าได้กำไรจริงหรือไม่ เป็นเพียงแค่การประมาณการเท่านั้นว่าธุรกิจน้ำตาลมะพร้าวทำกำไรต่อเนื่องมาทุกปี

ผลงานวิจัยนักระดับปริญญาตรี

## บทที่ 5

### สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

#### 5.1 สรุปผลการศึกษา

วิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ตั้งอยู่ที่ 43/1 หมู่ 6 ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม แต่เดิมเป็นการรวมกลุ่มกัน เพื่อทำเป็นที่ท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ต่อมา เริ่มทำธุรกิจบ้านพักโฮมสเตย์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่นักท่องเที่ยว ในปี พ.ศ. 2548 ได้เริ่มมีการผลิตน้ำตาลมะพร้าว โดยเปิดเป็นศูนย์การเรียนรู้การเกี่ยวน้ำตาลมะพร้าว เพื่อเป็นหนึ่งในกิจกรรมของวิสาหกิจชุมชนฯ ในการอนุรักษ์วิถีชีวิตความเป็นอยู่ของคนสมัยก่อน แต่หลังจากที่ได้เปิดศูนย์การเรียนรู้การเกี่ยวน้ำตาลมะพร้าว นักท่องเที่ยวให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์น้ำตาลมะพร้าว เป็นอย่างมาก ทำให้น้ำตาลมะพร้าวเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างรายได้ให้กับสมาชิกและวิสาหกิจชุมชนฯ โดยวัตถุประสงค์ในการก่อตั้งบ้านริมคลองโฮมสเตย์ คือ

1. เพื่ออนุรักษ์วิถีชีวิตของคนไทยสมัยก่อนให้คนรุ่นใหม่ได้เรียนรู้
2. เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการใช้ชีวิตแบบพอเพียงตามแนวพระราชดำริ
3. เพื่อกระจายรายได้ให้แก่ชุมชน
4. เพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตผลทางการเกษตร
5. ก่อให้เกิดความร่วมมือ ความสามัคคี ภายในชุมชน
6. เพื่อพัฒนาการแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรเพื่อการจำหน่าย

ปัจจุบันบ้านริมคลองโฮมสเตย์ มีสมาชิกทั้งหมด 30 คน มีคุณฉัตรดา เอกแก้วนำชัย เป็นประธานกลุ่ม วาระการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการ ยังไม่ได้มีการกำหนดขึ้น สำหรับการประชุมคณะกรรมการจะจัดขึ้นในวันที่ 3 ของทุกๆ เดือน และการประชุมกับสมาชิกจะมีปีละ 1 ครั้ง โดยในการจัดตั้งกลุ่มนั้น มีเป้าหมายหลักเพื่อช่วยเหลือสมาชิกโดยการให้สมาชิกเปิดบ้านเป็นบ้านพักโฮมสเตย์ ซึ่งทำให้สมาชิกมีรายได้เสริม นอกจากนี้ บ้านริมคลองโฮมสเตย์ยังมีบทบาทต่อชุมชนด้วยการร่วมส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงเกษตร กิจกรรมการส่งเสริมความรู้ด้านการอนุรักษ์ ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ด้านศิลปหัตถกรรม วัฒนธรรมพื้นบ้าน และการแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรของจังหวัดสมุทรสงครามให้เป็นที่รู้จักกันมากขึ้น

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยทำการศึกษาเฉพาะกรณีธุรกิจน้ำตาลมะพร้าว โดยบ้านริมคลองโฮมสเตย์มีการรวมหุ้นกันในส่วนการทำธุรกิจน้ำตาลมะพร้าวจำนวน 75 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นเงินทั้งหมด 7,500 บาท

### - ด้านการผลิต

บ้านริมคลองโสมสเคย์ มีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ เพราะอยู่ในแหล่งชุมชนที่มีสวนมะพร้าวเป็นจำนวนมาก บ้านริมคลองโสมสเคย์มีการบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิตด้วยการรับซื้อน้ำตาลโสมสเคย์มาในตอนเช้าของทุกวัน แล้วทำการผลิตทันที เนื่องจากน้ำตาลโสมสเคย์ไม่สามารถเก็บไว้ได้นาน โดยก่อนที่จะทำการผลิตจะมีการตรวจสอบสินค้าคงเหลือ ถ้าพบว่าน้ำตาลมะพร้าวชนิดไหนเหลือน้อยที่สุดก็จะเลือกทำการผลิตน้ำตาลมะพร้าวชนิดนั้นก่อน เพราะในวันหนึ่งวันสามารถเลือกผลิตน้ำตาลมะพร้าวได้เพียงชนิดเดียว เนื่องจากน้ำตาลโสมสเคย์ที่ได้รับมาต่อวันมีปริมาณที่จำกัด เมื่อทำการผลิตรวมถึงบรรจุเสร็จเรียบร้อยแล้วก็จะนำน้ำตาลมะพร้าวไปเก็บไว้ในห้องเก็บสินค้า เพื่อรอจำหน่ายต่อไป ในเรื่องของปริมาณการผลิตน้ำตาลมะพร้าวแต่ละชนิด รวมถึงระยะเวลาที่สินค้าถูกจำหน่ายออกไปจนหมดนั้น ไม่ได้ทำการจดบันทึกเอาไว้

โดยเฉลี่ยน้ำตาลโสมสเคย์ (ขนาด 250 มิลลิลิตร) 1 ขวด มีต้นทุนประมาณ 35 % น้ำตาลปี๊บ (ขนาด 500 กรัม) 1 ถุง มีต้นทุนประมาณ 23 % และน้ำตาลปีบ (ขนาด 500 กรัม) 1 กระปุก มีต้นทุนประมาณ 27 % ในการผลิตหนึ่งวัน ถ้าผลิตน้ำตาลโสมสเคย์จะได้น้ำตาลโสมสเคย์ประมาณ 40 ขวด ถ้าผลิตน้ำตาลปี๊บจะได้น้ำตาลปี๊บประมาณ 40 ถุง และถ้าผลิตน้ำตาลปีบจะได้น้ำตาลปีบประมาณ 36 กระปุก

บ้านริมคลองโสมสเคย์ให้ความสำคัญในด้านสาธารณสุข ทั้งการดูแลทุกขั้นตอนในกระบวนการผลิตน้ำตาลมะพร้าวให้สะอาดและมีคุณภาพ น้ำตาลมะพร้าวในส่วนของน้ำตาลโสมสเคย์ยังผ่านการทดสอบค่าความเป็นกรด-ด่างในน้ำหวานดอกมะพร้าวและกรดทางเคมี จากสถาบันค้นคว้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ แต่ในส่วนของโรงผลิตนั้นยังไม่ได้มาตรฐาน ไม่เป็นสัดส่วนและยังไม่สะอาด ทำให้ผลิตภัณฑ์น้ำตาลโสมสเคย์ยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) แต่ก็มีวางแผนในการปรับปรุงโรงผลิตให้มีความสะอาด และจัดทำให้เป็นสัดส่วน เพื่อให้ถูกต้องตามมาตรฐานที่ อย. กำหนด

### - ด้านการตลาด

ผลิตภัณฑ์น้ำตาลมะพร้าวของบ้านริมคลองโสมสเคย์ มีอยู่ 3 รูปแบบ คือ 1) น้ำตาลโสมสเคย์ บรรจุขวดขนาด 250 มิลลิลิตร เป็นน้ำตาลมะพร้าวแท้ 100 % น้ำตาลจะมีลักษณะเหลว 2) น้ำตาลปี๊บ บรรจุในกระปุกพลาสติกขนาด 500 กรัม เป็นน้ำตาลมะพร้าวแท้ 100 % น้ำตาลจะมีลักษณะเหลวข้น 3) น้ำตาลปีบ บรรจุในถุงพลาสติกขนาด 500 กรัม เป็นน้ำตาลมะพร้าวแท้ ที่มีส่วนผสมของน้ำตาลทรายประมาณ 5 % ของน้ำตาลโสมสเคย์ น้ำตาลจะมีลักษณะเป็นก้อนตามแบบลักษณะที่ใช้เป็นแม่พิมพ์

บรรจุภัณฑ์ของน้ำตาลมะพร้าวแตกต่างกันไปตามรูปแบบของผลิตภัณฑ์ คือ น้ำตาลไซรัปจะบรรจุในขวดแก้ว สีใส มีฉลาก น้ำตาลปี๊บจะบรรจุในถุงพลาสติก สีใส มีฉลาก และน้ำตาลปี๊บจะบรรจุในกระปุก สีขาวขุ่น ไม่มีฉลาก

การกำหนดราคาขาย จะทำการกำหนดราคาน้ำตาลมะพร้าวเอง โดยทำการตั้งราคาที่สูงกว่าราคาน้ำตาลมะพร้าวตามท้องตลาด โดยมีการตั้งราคาที่แตกต่างกันออกไป คือ น้ำตาลไซรัปราคา 100 บาทต่อขวด น้ำตาลปี๊บราคา 40 บาทต่อกระปุก และน้ำตาลปี๊กราคา 25 บาทต่อถุง ราคาที่แตกต่างกันนั้นขึ้นอยู่กับกรรมวิธีในการผลิต การดูแลควบคุมคุณภาพและการได้รับรองมาตรฐานจากหน่วยงานต่างๆ

สถานที่และช่องทางการจัดจำหน่ายของบ้านริมคลองโฮมสเตย์มีอยู่ 3 ช่องทาง คือ 1) การขายที่สถานที่ตั้ง คิดเป็นร้อยละ 85 ของยอดขายทั้งหมด (นักท่องเที่ยว จำนวนร้อยละ 80 และชาวบ้าน จำนวนร้อยละ 5 ของสัดส่วนการขาย) เนื่องจากเปิดเป็นศูนย์การเรียนรู้ ลูกค้านักส่วนใหญ่จึงเป็นนักท่องเที่ยว 2) การออกร้านจำหน่ายต่างๆ เช่น งาน OTOP งานแสดงสินค้าที่เมืองทองธานี หรือออกรับ คิดเป็นร้อยละ 10 ของยอดขายทั้งหมด และ 3) การจำหน่ายตามคำสั่งซื้อของลูกค้า คือ บริษัทชีวิต โปรดัคส์ จำกัด และลูกค้าทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 5 ของยอดขายทั้งหมด

บ้านริมคลองโฮมสเตย์มีการส่งเสริมการตลาดด้วยการให้ของแถมเมื่อลูกค้าสั่งซื้อน้ำตาลมะพร้าวในปริมาณมาก มีการประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์ คือ [www.baanrimklong.com](http://www.baanrimklong.com) และยังมีการทำโบรชัวร์เพื่อช่วยในการประชาสัมพันธ์บ้านริมคลองโฮมสเตย์อีกทางหนึ่ง

#### - ด้านทรัพยากรมนุษย์

บ้านริมคลองโฮมสเตย์ได้กำหนดโครงสร้างการบริหารขึ้นเอง โดยมีการจัดตั้งคณะกรรมการกลุ่มขึ้นจำนวน 15 คน จากสมาชิกทั้งหมด 30 คน ตามความจำเป็นและความเหมาะสมของบุคคลในแต่ละตำแหน่ง โดยมีหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ที่มาดำรงตำแหน่งต่างๆ ภายในกลุ่มนั้นแต่ละฝ่ายจะได้รับการคัดเลือกจากสมาชิกภายในกลุ่มด้วยวิธีการยกมือ และใช้เสียงส่วนมากของสมาชิกกลุ่ม โดยในแต่ละตำแหน่งสมาชิกกลุ่มจะคัดเลือกตามความชำนาญและความเหมาะสมวาระการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการยังไม่ได้มีการกำหนดขึ้นคณะกรรมการจะสิ้นสุดการเป็นคณะกรรมการได้ก็ต่อเมื่อ ดาย ลาออก หรือทำให้กลุ่มได้รับความเสียหายเท่านั้น ในการผลิตน้ำตาลมะพร้าวของบ้านริมคลองโฮมสเตย์ จะมีการผลิตในทุกๆ วัน โดยมีแรงงานในการผลิตจำนวน 2 คน ซึ่งเป็นสมาชิก และจะได้รับค่าตอบแทนหรือค่าจ้างเป็นรายวัน จำนวน 225 บาทต่อคน โดยมีเวลาในการทำงานรวม 6 ชั่วโมงต่อวันบ้านริมคลองโฮมสเตย์ยังได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในเรื่องของการฝึกอบรมและพัฒนาในด้านต่างๆ



### - ด้านการเงิน

บ้านริมคลอง โสมสเคย์ มีการจัดบันทึกรายรับ-รายจ่าย โดยบันทึกไว้ในสมุดอย่างง่าย ๆ แต่ไม่ได้ทำต่อเนื่องเป็นประจำทุกวัน และยังไม่มีการจัดทำบัญชีรับ-จ่ายอย่างถูกต้องตามระเบียบของการทำบัญชี การจ่ายเงินปันผลให้กับสมาชิก จะมีการจ่ายเมื่อครบรอบระยะเวลา 1 ปี โดยสมาชิกทุกคนที่ถือหุ้นจะได้รับเงินปันผลจากรายได้การขายน้ำตาลมะพร้าวกลีกรั่มละ 50 สตางค์ ส่วนเงินที่เหลือจากการปันผลเรียบร้อยแล้วจะถูกนำไปเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานต่อไป โดยเงินทุนในการดำเนินงานช่วงแรกของกลุ่มฯ ได้มาจากการระดมหุ้นจากสมาชิก จำนวนทั้งหมด 75 หุ้น คิดเป็นมูลค่า 7,500 บาท ได้มาจากเงินสนับสนุนของหน่วยงานภาครัฐเป็นจำนวน 35,000 บาท มาใช้ในการสร้างเตาตาล และยังมีเงินทุนที่ได้มาจากเงินสะสมเดิมจากการทำบ้านพักเป็นจำนวนเงินอีก 60,000 บาท โดยในปี 2555 บ้านริมคลอง โสมสเคย์ ใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานจำนวน 45,000 บาท ซึ่งเป็นรายได้ที่ได้จัดสรรจากปีที่ผ่านมา โดยแบ่งเป็นเงินทุนสำรอง 20,000 บาท และใช้สำหรับซื้อน้ำตาลใส 25,000 บาท บ้านริมคลอง โสมสเคย์ไม่มีการกู้ยืมเงินมาใช้ในการผลิตน้ำตาลมะพร้าว มีการทำการซื้อขายสินค้าด้วยเงินสด ทำให้มีเงินทุนหมุนเวียนมาใช้ในการดำเนินงาน

## 5.2 การอภิปรายผลการศึกษา

### 5.2.1 ศักยภาพทางการดำเนินงาน

จากผลการศึกษาเรื่อง “ธุรกิจน้ำตาลมะพร้าว” กรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลอง โสมสเคย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม พบว่าศักยภาพทางการดำเนินงานด้านต่างๆ มีดังตารางที่ 10

ตารางที่ 10 SWOT Analysis

จุดแข็ง (S)	จุดอ่อน (W)
<p><b>ด้านการผลิต</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ</li> <li>- มีการบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต</li> <li>- มีการตรวจสอบสินค้าคงเหลือ</li> <li>- ให้ความสำคัญในด้านสาธารณสุข</li> </ul>	<p><b>ด้านการผลิต</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดการจัดบันทึกปริมาณการผลิตและระยะเวลาที่สินค้าถูกจำหน่ายออกไป</li> </ul>

ตารางที่ 10 SWOT Analysis (ต่อ)

จุดแข็ง (S)	จุดอ่อน (W)
<p><b>ด้านการตลาด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีผลิตภัณฑ์น้ำตาลมะพร้าวที่หลากหลาย</li> <li>- มีการตั้งราคาขายที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับต้นทุนและคุณภาพของสินค้า</li> <li>- มีการส่งเสริมการตลาดหลากหลายช่องทาง</li> </ul>	<p><b>ด้านการตลาด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- บรรลุภัณฑ์ของน้ำตาลปี๊บยังไม่ได้มาตรฐานและไม่มีฉลาก</li> <li>- ช่องทางการจัดจำหน่ายเน้นการขายที่สถานที่ตั้งเป็นส่วนใหญ่</li> <li>- ไม่มีผู้ที่รับผิดชอบด้านการตลาดโดยตรง ทำให้ขาดการวางแผนและกลยุทธ์</li> </ul>
<p><b>ด้านทรัพยากรมนุษย์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีผู้นำที่มีความรู้ความสามารถ</li> </ul>	<p><b>ด้านทรัพยากรมนุษย์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- แคนนำและสมาชิกส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาน้อย</li> <li>- ขาดความร่วมมือในการทำงานจากสมาชิก</li> </ul>
<p><b>ด้านการเงิน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการระดมทุนจากสมาชิก โดยไม่ต้องกู้เงินจากสถาบันการเงิน</li> </ul>	<p><b>ด้านการเงิน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดผู้ที่มีความรู้ความสามารถในการทำบัญชี</li> <li>- ไม่มีการจัดทำบัญชีอย่างถูกต้อง มีเพียงการจดบันทึกปริมาณการขายต่อวันเท่านั้น และไม่ได้ทำอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกวัน</li> </ul>
โอกาส (O)	อุปสรรค (T)
<p><b>ด้านการผลิต</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> </ul>	<p><b>ด้านการผลิต</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- น้ำตาลใสไม่สามารถเก็บไว้ได้นาน</li> </ul>
<p><b>ด้านการตลาด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> </ul>	<p><b>ด้านการตลาด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ปัจจุบันมีน้ำตาลมะพร้าวเทียมออกมาจำหน่ายเป็นจำนวนมาก ซึ่งมีราคาถูกกว่าน้ำตาลมะพร้าวแท้</li> </ul>
<p><b>ด้านทรัพยากรมนุษย์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> </ul>	<p><b>ด้านทรัพยากรมนุษย์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- แคนนำและสมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ</li> <li>- แรงงานที่มีความสามารถในการเกี่ยวน้ำตาลมะพร้าวหาได้ยากในปัจจุบัน</li> </ul>

ตารางที่ 10 SWOT Analysis (ต่อ)

โอกาส (O)	อุปสรรค (T)
ด้านการเงิน	ด้านการเงิน
-	-

จากตารางที่ 10 จะเห็นได้ว่า

**- ด้านการจัดการการผลิต**

บ้านริมคลอง โสมสเดย์มีศักยภาพทางการผลิตที่ดี โดยมีการวางแผนการผลิตด้วยการตรวจสอบสินค้าคงเหลือ เพื่อป้องกันปัญหาสินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการซื้อ เมื่อพบว่าน้ำตาลมะพร้าวชนิดใดเหลือน้อยที่สุดก็จะทำการผลิตน้ำตาลมะพร้าวชนิดนั้นก่อน และบ้านริมคลอง โสมสเดย์ มีการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในกระบวนการผลิต จะให้ความสำคัญในเรื่องของวัตถุดิบ โดยวัตถุดิบที่ใช้นั้นต้องไม่มีส่วนผสมของสารกันบูด เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพในเรื่องของรสชาติและความปลอดภัยในการบริโภค บ้านริมคลอง โสมสเดย์ ยังมีการทำสัญญาแบบผูกขาดกับผู้ขายปัจจัยการผลิต เป็นการช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องของการขาดแคลนวัตถุดิบ

**- ด้านการจัดการการตลาด**

บ้านริมคลอง โสมสเดย์ถึงแม้ว่าจะผลิตน้ำตาลมะพร้าวแท้ที่มีความเป็นเอกลักษณ์ในเรื่องของรสชาติและคุณภาพและมีการส่งเสริมการตลาดที่หลากหลายช่องทาง คือ มีการโฆษณาสินค้าในเว็บไซต์ของตนเอง มีการจัดทำโบรชัวร์สำหรับแจกนักท่องเที่ยว อีกทั้งยังมีการส่งเสริมการขาย ด้วยการให้ของแถมสำหรับลูกค้าที่ซื้อสินค้าในปริมาณมากๆ แต่ไม่มีวิธีการอื่นๆที่จะทำให้ผู้บริโภครู้จักสินค้า ศักยภาพทางการตลาดนั้นก็ยังไม่ดีเท่าที่ควร เพราะผลิตภัณฑ์มีข้อบกพร่องในเรื่องของบรรจุภัณฑ์และฉลาก เนื่องจากบรรจุภัณฑ์ของน้ำตาลปีบ ยังไม่มีฉลาก ฝากระปุกยังไม่ได้มาตรฐานในการป้องกันเชื้อโรคหรือสิ่งสกปรก คือ ฝายังไม่มีการปิดล็อกหรือใช้พลาสติกห่อหุ้มอีกชั้นหนึ่ง อาจทำให้ผู้บริโภคไม่มั่นใจในเรื่องของความสะอาดบ้านริมคลอง โสมสเดย์ ยังใช้กลยุทธ์การตลาดแบบตั้งรับเพียงอย่างเดียว คือ เน้นการขายที่บ้านริมคลอง โสมสเดย์เป็นสำคัญ ไม่มีการใช้กลยุทธ์การตลาดด้านอื่นๆ เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของพัชรวดี ชูกิจคุณ (2548) ได้ศึกษาเรื่องศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจชุมชนกรณีศึกษากลุ่มผู้ผลิตน้ำมันงา บ้านทุ่งกอมู อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน พบว่าการขายส่วนใหญ่ยังขายในชุมชนและร้านในจังหวัดเชียงใหม่ ไม่มีแผนที่ชัดเจนในเรื่องของการตลาด

### - ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์

บ้านริมคลองโสมสเคย์ ถึงแม้จะมีผู้นำกลุ่มที่มีความเป็นผู้นำสูง กล้าคิด กล้าตัดสินใจ มีแนวความคิดที่ดีในการช่วยเหลือชุมชน และมีใจอนุรักษ์วิถีชีวิตแบบเก่าๆ รวมถึงวิธีการทำน้ำตาลมะพร้าวแบบดั้งเดิม แต่ศักยภาพทางด้านทรัพยากรมนุษย์ก็ยังไม่ดีเท่าที่ควร การทำงานยังไม่มีควมราบรื่น เนื่องจากการดำเนินงานบางครั้งมีความล่าช้า เพราะภาระงานส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับแกนนำเพียงบางคน ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ พัชราวดี ชุกิจคุณ (2548) ได้ศึกษาเรื่องศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจชุมชนกรณีศึกษากลุ่มผู้ผลิตน้ำมันงา บ้านทุ่งกงมู อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน พบว่าการทำงานส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับแกนนำเพียงบางคน คือประธานกลุ่มและสมาชิกเพียงบางคน บ้านริมคลองโสมสเคย์ ยังมีการทำงานที่ไม่ตรงตามหน้าที่ของตำแหน่งงาน ทำให้บางคนมีภาระงานที่มาก ต้องทำหลายหน้าที่ อีกทั้งแกนนำและสมาชิกส่วนใหญ่มีการศึกษาน้อย ทำให้ขาดความรู้ในการบริหารจัดการด้านต่างๆ การทำงานจะอาศัยประสบการณ์เป็นสำคัญ ทำให้การพัฒนาในด้านต่างๆ ต้องใช้ระยะเวลานานพอสมควร

### - ด้านการจัดการการเงิน

บ้านริมคลองโสมสเคย์ ถึงแม้จะสามารถบริหารเงินให้เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการผลิตน้ำตาลมะพร้าว โดยไม่ต้องกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนภายนอก แต่ศักยภาพทางการเงินก็ยังไม่ดีเท่าที่ควร เนื่องจากไม่มีการจัดทำบัญชี มีเพียงแค่การจดบันทึกปริมาณการขายต่อวันเท่านั้น และไม่ได้ทำการจดบันทึกอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกวัน ทำให้ขาดข้อมูลที่จะนำไปใช้ในการวางแผนทางการเงิน อีกทั้งยังทำให้ไม่ทราบต้นทุนและรายจ่ายที่แท้จริง รวมถึงรายได้ที่แท้จริงต่อปี เพื่อนำมาสรุปผลในปลายปีว่าขาดทุนหรือได้กำไรในจำนวนเท่าใด ที่ทำอยู่ทุกวันนี้อาจเป็นตัวเลขที่มีความคลาดเคลื่อนไปจากความเป็นจริง นั่นเป็นเพราะขาดความรู้ในการบริหารการเงินและการจัดทำบัญชี ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ พัชราวดี ชุกิจคุณ (2548) ได้ศึกษาเรื่องศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจชุมชนกรณีศึกษากลุ่มผู้ผลิตน้ำมันงา บ้านทุ่งกงมู อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน พบว่ามีการทำบัญชีที่ไม่ต่อเนื่อง เพราะขาดความรู้ด้านการบริหารการเงินและการทำบัญชี

กล่าวโดยสรุป บ้านริมคลองโสมสเคย์ยังอ่อนศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากมีศักยภาพในการบริหารจัดการเพียงด้านเดียว คือ ด้านการผลิต ที่มีความได้เปรียบในเรื่องของทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ มีการบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิตที่ดี แต่บ้านริมคลองโสมสเคย์ยังขาดศักยภาพในด้านการตลาด ด้านทรัพยากรมนุษย์ และด้านการเงิน เนื่องจากขาดประสิทธิภาพในการบริหารจัดการและการวางแผน รวมถึงการนำกลยุทธ์มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ ทำให้บ้านริมคลองโสมสเคย์สามารถดำรงอยู่ได้ แต่ไม่มีการเจริญเติบโตไปจากเดิมมากนัก

## 5.2.2 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน

จากการศึกษาเรื่อง “ธุรกิจน้ำตาลมะพร้าว” กรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม พบว่าปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานด้านต่างๆ มีดังต่อไปนี้

### - ด้านการจัดการการผลิต

ปัญหาและอุปสรรคทางการผลิต คือ วัตถุดิบที่มีปริมาณจำกัด หาได้ยาก ทำให้ในปัจจุบันมีการแย่งชิงน้ำตาลใส่กันจากผู้ผลิตหลายราย ส่งผลให้น้ำตาลใสมีราคาแพงขึ้น น้ำตาลใสยังเป็นวัตถุดิบที่เสีง่าย หลังจากเก็บมาจากต้นแล้วจะต้องนำมาผลิตทันที ไม่สามารถเก็บไว้ได้นาน แรงงานในการผลิตมีเพียง 2 คน ถ้าหากคิดที่จะทำการผลิตน้ำตาลในปริมาณที่เพิ่มขึ้นก็มีความเป็นไปได้ยาก เพราะมีแรงงานน้อยและไม่มีคนที่สนใจจะทำอาชีพนี้ จึงหาแรงงานในส่วนของการผลิตได้ยากมาก อีกทั้งการควบคุมคุณภาพของน้ำตาลมะพร้าวทำได้ยาก เนื่องจากใช้ฟันในการเคี้ยวไม่สามารถควบคุมความแรงของไฟได้ตามต้องการ ต้องอาศัยความชำนาญของผู้เกี่ยวเช่นกัน ข้อจำกัดนี้ทำให้ในแต่ละครั้งได้ปริมาณน้ำตาลมะพร้าวที่ไม่เท่ากันในขณะที่ใช้น้ำตาลใสในปริมาณที่เท่าเดิม เนื่องจากความแรงของไฟที่ไม่แน่นอนส่งผลต่อการระเหยที่ไม่เท่ากัน และยังมีปัญหาในส่วนของโรงผลิตที่ยังไม่ได้มาตรฐาน คือไม่มีการแบ่งพื้นที่เป็นสัดส่วนที่แน่นอนชัดเจน ไม่สะอาด ทำให้การขอรับรองมาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ของน้ำตาลไซรัปไม่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนด

### - ด้านการจัดการการตลาด

ปัญหาและอุปสรรคทางการตลาด คือ น้ำตาลมะพร้าวเป็นผลิตภัณฑ์ที่เมื่อเก็บไว้นานจะมีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องของสีอย่างชัดเจน สีจะเข้มขึ้น แต่ยังสามารถรับประทานได้ ผู้บริโภคอาจเกิดความไม่มั่นใจว่าน้ำตาลมะพร้าวที่เปลี่ยนสีนั้นเป็นเพราะเสียหรือไม่ ส่งผลให้ผู้บริโภคอาจหันไปซื้อน้ำตาลชนิดอื่นแทน ผลิตภัณฑ์มีราคาสูง เมื่อเทียบกับราคาตลาด อาจทำให้ผู้บริโภคหันไปซื้อน้ำตาลมะพร้าวจากเจ้าอื่นแทน เนื่องจากผู้บริโภคเห็นว่ามียูราคาที่ถูกกว่า และนำมาใช้ปรุงอาหารได้เหมือนกันบ้านริมคลองโฮมสเตย์ต้องชะลอแผนที่จะนำน้ำตาลไซรัปไปวางจำหน่ายบนห้างสรรพสินค้า เพราะว่าโรงผลิตยังไม่ได้มาตรฐาน ทำให้น้ำตาลไซรัปยังไม่ผ่านการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)

### - ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์

ปัญหาและอุปสรรคทางด้านทรัพยากรมนุษย์ คือ ขาดแรงงานในการทำงานทั้งทางด้านบริหารจัดการและด้านการผลิต สมาชิกส่วนใหญ่ลงแต่เงินไม่ลงแรง ทำให้การทำงานมีความล่าช้า เนื่องจากมีคนทำงานน้อย จึงทำให้หนึ่งคนมีหน้าที่รับผิดชอบหลายอย่าง อีกทั้งแรงงานในส่วน

การผลิตนั้นต้องเป็นแรงงานที่มีความสามารถและความชำนาญในการเกี่ยวน้ำตาลมะพร้าว ซึ่งในปัจจุบันหาได้ยาก เนื่องจากคนรุ่นใหม่ไม่ให้ความสนใจในการสืบทอดภูมิปัญญาการเกี่ยวน้ำตาลมะพร้าว ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ วรินทรา ว่องวิทย์การ (2552) ได้ศึกษาเรื่องวิสาหกิจชุมชนหม้อห้อมทุ่งเจริญอ้อมสี่ธรรมชาติ ตำบลทุ่งไธ้ง อำเภอมะนัง จังหวัดแพร่ พบว่ามีปัญหาในเรื่องของแรงงาน เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นงานที่ต้องใช้ความประณีต ดังนั้นแรงงานจึงต้องมีทักษะและความชำนาญค่อนข้างมาก ทำให้กลุ่มขาดแรงงานมีฝีมือ อีกทั้งเยาวชนรุ่นใหม่ไม่ได้ให้ความสนใจในการสืบทอดภูมิปัญญาหม้อห้อมอ้อมสี่ธรรมชาติ บ้านริมคลองโฮมสเตย์ยังมีปัญหาในเรื่องของแกนนำและสมาชิกส่วนใหญ่ที่มีการศึกษาน้อย ทำให้ขาดความรู้ในเรื่องการบริหารจัดการด้านต่างๆ การทำงานอาศัยประสบการณ์เป็นส่วนใหญ่ ส่งผลให้บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ต้องอาศัยเวลาในการพัฒนาด้านต่างๆของกลุ่มให้ดีขึ้น

#### - ด้านการจัดการการเงิน

ปัญหาและอุปสรรคทางการเงิน คือ ไม่มีการจัดทำบัญชี เนื่องจากขาดความรู้ความสามารถในการทำบัญชีและงบการเงิน มีแค่เพียงการจดบันทึกปริมาณการขายน้ำตาลมะพร้าวแต่ละชนิดเป็นรายวันเท่านั้น และไม่ได้ทำการจดบันทึกอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกวัน ทำให้ขาดข้อมูลในการวางแผนทางการเงิน อีกทั้งยังทำให้ไม่ทราบต้นทุนและรายจ่ายที่แท้จริง รวมถึงรายได้ที่แท้จริงต่อปี

กล่าวโดยสรุป บ้านริมคลองโฮมสเตย์มีปัญหที่สำคัญที่สุดในเรื่องของแรงงาน เนื่องจากขาดความร่วมมือจากสมาชิกในการทำงานทุกๆด้าน ทำให้ภาระงานส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับแกนนำเพียงไม่กี่คน บางครั้งการทำงานจึงมีความล่าช้า สมาชิกส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาน้อย ทำให้ขาดความรู้ในการบริหารจัดการด้านต่างๆ การทำงานจึงอาศัยประสบการณ์เป็นสำคัญ

### 5.3 ข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนาบ้านริมคลองโฮมสเตย์

#### 5.3.1 การจัดการการผลิต

บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ควรสร้างเครือข่ายกับผู้ขายปัจจัยการผลิตรายอื่นๆ เพิ่มเติมเพื่อที่จะได้มีวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเพิ่มมากขึ้น เป็นการเพิ่มปริมาณของผลิตภัณฑ์ และทำให้บ้านริมคลองโฮมสเตย์สามารถเพิ่มรายได้และยอดขายได้ ในอนาคตถ้าสามารถขยายตลาดได้ ก็จะมีปริมาณความต้องการสินค้าเพิ่มมากขึ้น ซึ่งถ้าสามารถหาวัตถุดิบได้มากขึ้นกว่าเดิม ก็จะสามารถผลิตสินค้าให้รองรับกับความต้องการของตลาดในอนาคตได้ แต่หากมีปริมาณวัตถุดิบเพิ่ม แรงงานในการผลิตก็ต้องเพิ่มด้วยเช่นกัน อีกทั้งควรปรับปรุงในส่วน of โรงผลิต ในเรื่องของความสะอาด ไม่ให้มีเศษใบไม้ และไม่กองไม้สำหรับใช้เป็นฟืนไว้เกะกะ แต่ควรจัดเก็บให้เป็นที่เป็นที่ เพื่อความสะอาด และความสะดวกในการผลิต

### 5.3.2 การจัดการการตลาด

บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ควรปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ของน้ำตาลปีบให้มีฝาปิดที่มิดชิด มีการซีลกระปุกห่อหุ้มให้มิดชิดอีกชั้นหนึ่ง หรือใช้ฝาแบบมีเกลียวล็อก เพื่อป้องกันเชื้อโรค รวมถึงมีการทำฉลากติดบนบรรจุภัณฑ์ เพื่อบอกรายละเอียดของส่วนประกอบ วันที่ผลิต และวันหมดอายุ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีความน่าเชื่อถือในสายตาของผู้บริโภค ควรแสวงหาช่องทางการตลาดใหม่ๆ โดยการนำผลิตภัณฑ์ออกไปเสนอขายให้กับผู้บริโภคมากขึ้น เนื่องจากปัจจุบันบ้านริมคลองโฮมสเตย์จะใช้กลยุทธ์ตั้งรับเป็นสำคัญ คือการรอให้ลูกค้ามาเห็นสินค้าเองที่บ้านริมคลองโฮมสเตย์ โดยบ้านริมคลองโฮมสเตย์อาจเริ่มนำสินค้าไปจำหน่ายตามสถานที่ท่องเที่ยวในจังหวัดสมุทรสงครามก่อน แล้วค่อยขยายออกไปยังจังหวัดอื่น อย่างเช่น ตลาดน้ำอัมพวา ตลาดร่มหุบ เป็นต้น หรือนำไปขายในห้างสรรพสินค้า แต่ต้องปรับปรุงผลิตภัณฑ์ทั้งหมดให้ผ่านการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) เสียก่อน ถึงจะสามารถทำได้ รวมถึงอาจจะเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า โดยการขายสินค้าผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์หรือสื่อออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ก(Facebook) เพราะบ้านริมคลองโฮมสเตย์ก็มี เฟสบุ๊ก (Facebook) ของกลุ่มอยู่แล้ว เป็นต้น เป็นการทำให้ผู้บริโภคเห็นสินค้าได้ง่ายขึ้น และมีความสะดวกต่อการสั่งซื้อของผู้บริโภคบางกลุ่ม

### 5.3.3 การบริหารทรัพยากรมนุษย์

บ้านริมคลองโฮมสเตย์ควรมีการแบ่งหน้าที่งานให้ตรงกับตำแหน่งงานตามโครงสร้างของกลุ่ม แบ่งภาระงานให้ชัดเจน โดยไม่ให้แกนนำคนใดคนหนึ่งต้องรับผิดชอบงานหลายหน้าที่ และควรดึงสมาชิกให้เข้ามามีบทบาทภายในกลุ่มมากยิ่งขึ้นด้วยการจูงใจให้มีคนมาทำงานมากขึ้น เช่น จูงใจโดยการจ่ายค่าตอบแทน หรือจ่ายเงินพิเศษในวันที่ทำงานเกินเวลา เป็นต้น มีกฎระเบียบที่เป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้การบริหารงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมทั้งต้องเสริมสร้างและปลูกฝังความรู้ ความเข้าใจ ความสามัคคีและความร่วมมือระหว่างสมาชิกภายในกลุ่ม ควรมีการถ่ายทอดวิธีการเกี่ยวน้ำตาลมะพร้าวให้กับสมาชิกคนอื่น เนื่องจากปัจจุบันมีผู้ที่สามารถเกี่ยวน้ำตาลได้เพียงสองคนเท่านั้น อีกทั้งบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ยังไม่มีผู้รับผิดชอบทางการตลาดโดยตรง แต่มอบหมายหน้าที่งานส่วนนี้ให้ที่ปรึกษาเป็นผู้รับผิดชอบดูแล ส่งผลให้กลุ่มขาดประสิทธิภาพในการตลาด ไม่มีความรู้ความสามารถที่จะนำผลิตภัณฑ์ไปสู่ช่องทางใหม่ๆ ได้ ดังนั้นจึงควรมหาผู้ทำหน้าที่รับผิดชอบทางการตลาดโดยตรง เพื่อแก้ปัญหาและผลักดันผลิตภัณฑ์ไปสู่ตลาดใหม่ๆ ให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดอีกด้วย

### 5.3.4 การจัดการการเงิน

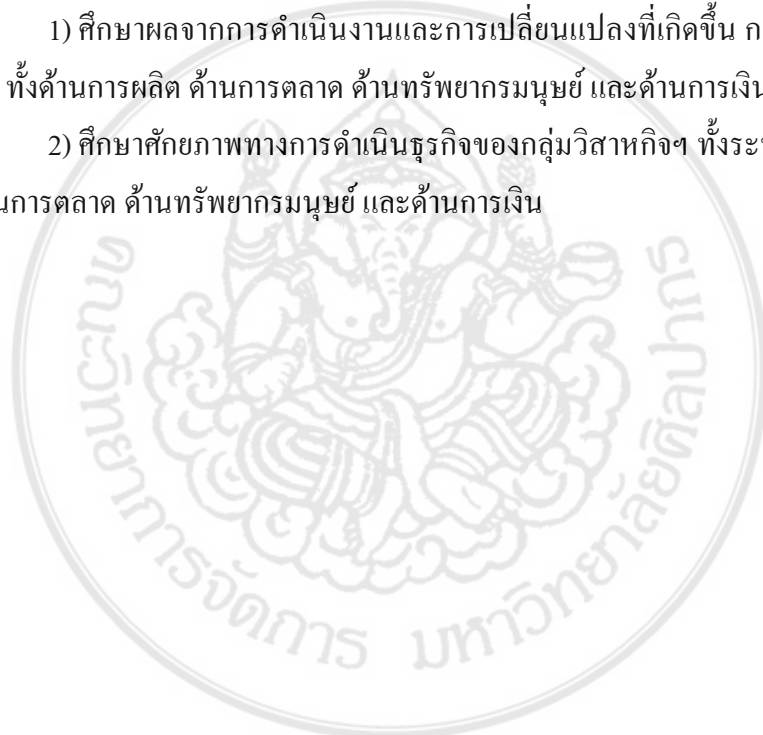
บ้านริมคลองโฮมสเตย์ ควรเรียนรู้วิธีการจัดทำบัญชี การจดบันทึกรายรับ-รายจ่ายอย่างถูกต้องและเป็นรูปธรรม การทำบัญชีนั้นก็ควรทำอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ เพื่อให้ทราบถึง

รายรับรายจ่ายและต้นทุนต่อหน่วยที่แท้จริง ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนทางการเงิน การเรียนรู้การทำบัญชีนั้น อาจเรียนรู้ได้จากตำราหนังสือ หรืออาจขอความช่วยเหลือและคำแนะนำจากหน่วยงานต่างๆ เช่น องค์กรบริหารส่วนตำบล สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัด เป็นต้น

#### 5.4 ข้อเสนอแนะในการศึกษาวิจัย

ควรจะมีการศึกษาวิจัยเพิ่มเติม แบบเจาะลึก การติดตามและการประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ โดยศึกษาในรายละเอียดด้านต่างๆ ดังนี้

- 1) ศึกษาผลจากการดำเนินงานและการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น กรณีศึกษาธุรกิจน้ำตาลมะพร้าว ทั้งด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านทรัพยากรมนุษย์ และด้านการเงิน
- 2) ศึกษาศักยภาพทางการดำเนินธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจฯ ทั้งระบบ โดยศึกษาด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านทรัพยากรมนุษย์ และด้านการเงิน



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## รายการอ้างอิง

### เอกสารและสิ่งพิมพ์

- กวี วงศ์พุ่ม และสัมฤทธิ์ ยศสมศักดิ์. (2538). “แรงงานสัมพันธ์.” ใน การบริหารทรัพยากรมนุษย์, 108. กรุงเทพฯ: สุตรไพศาล.
- เกียรติศักดิ์ จันทร์แดง. (2549). การบริหารการผลิตและการปฏิบัติการ. กรุงเทพฯ: วิ.ซี.พี. ซัคเซสกรุป.
- โกศล พรประสิทธิ์เวช. (2552). “การบริหารความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า.” ใน การบริหารการตลาด, 259. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- นิตยาพร เสมอใจ. (2549). การบริหารการตลาด. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- ชลิต มธุรสมนตรี. (2544). “ความหมายการบริหารการผลิต.” ใน การจัดการงานผลิตและบริการเพื่อการพัฒนา, 12. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.
- ชื่นจิตต์ แจ่มเจนกิจ. (2546). “การบริหารความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า.” ใน การบริหารการตลาด, 229. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- ฐาปนา นีนไพศาล. (2544). การเงินธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 11. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ณัฐพันธ์ เขจรนนท์. (2545). การจัดการทรัพยากรมนุษย์. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- ตุลา มหาพสุชานนท์. (2554). หลักการจัดการ. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์พี เอ็น เค แอนด์ สกายพริ้นติ้งส์.
- นพพงษ์ บุญจิตราคุสัย. (2537). “วัตถุประสงค์ของการจัดฝึกอบรมและการพัฒนาพนักงาน.” ใน การฝึกอบรมบุคลากรในองค์กร, 5. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เบญจมาศ เปาะทอง, ปวีณา ทองบุญยัง และจุฑารัตน์ ชาราทิส. (2553). การจัดการงานผลิตและบริการเพื่อการพัฒนา. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.
- ประชิด ทิณบุตร. (2537). “การบรรจุภัณฑ์.” ใน หลักการตลาด, 138. นครปฐม: มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ประชุม รอดประเสริฐ. (2537). “การฝึกอบรมและการพัฒนาพนักงาน.” ใน การบริหารทรัพยากรมนุษย์, 176. กรุงเทพฯ: จามจุรีโปรดักท์.
- พยอม วงศ์สารศรี. (2542). การบริหารทรัพยากรมนุษย์. พิมพ์ครั้งที่ 8. กรุงเทพฯ: สุภา.
- ยุทธ กัยวรรณ. (2543). “ความหมายการบริหารการผลิต.” ใน การจัดการงานผลิตและบริการเพื่อการพัฒนา, 13. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.

- วิชัย แหวนเพชร. (2534). “การควบคุมคุณภาพ.” ใน การจัดการงานผลิตและบริการเพื่อการพัฒนา, 95. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.
- วิระ เทพกรณ์. (2548). น้ำตาลมะพร้าว: ความหวานจากภูมิปัญญาไทย. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: อักษรเจริญทัศน์.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2541). “การวิเคราะห์พฤติกรรมของตลาด.” ใน การบริหารการตลาด, 108. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- ศักดิ์ชัย ตั้งวัฒนาพานิช. (2546). สรุปการเงินธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: ดวงกมลสมัย.
- สัมฤทธิ์ ยศสมศักดิ์. (2549). การบริหารทรัพยากรมนุษย์: หลักการและแนวคิด. กรุงเทพฯ: เวลด์เทรด ประเทศไทย.
- สุนันทา เลานันทน์. (2546). “ความหมายการบริหารทรัพยากรมนุษย์.” ใน การบริหารทรัพยากรมนุษย์, 6. กรุงเทพฯ: จามจุรีโปรดักท์.
- สุภาดา สิริกุดตา และคนอื่น ๆ. (2552). การเงินธุรกิจ. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ธรรมสาร.
- สุวสา ชัยสุรัตน์. (2547). “วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน.” ใน คู่มือการทำวิสาหกิจชุมชน, 11. กรุงเทพฯ: พลังปัญญา
- เสรี พงศ์พิศ. (2546). “ความหมายการบริหารทรัพยากรมนุษย์.” ใน การบริหารทรัพยากรมนุษย์, 6. กรุงเทพฯ: จามจุรีโปรดักท์.
- เสรี พงศ์พิศ, วิจิต นันทสุวรรณ และจ่านง แรกพิณิจ. (2544). วิสาหกิจชุมชน. กรุงเทพฯ: เจริญวิทย์การพิมพ์.
- เสนาะ ดิยาวี. (2534). “การจ่ายค่าตอบแทน.” ใน การบริหารทรัพยากรมนุษย์, 242. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เน็ท

### สัมภาษณ์ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

- กิ่งแก้ว แก้วกฤษกร. (2556). เจริญญิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์. สัมภาษณ์, 3 ตุลาคม.
- ฉิรดา เอกแก้วนำชัย. (2556). ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์. สัมภาษณ์, 3 ตุลาคม.
- บรรจง หัตถินาโค. (2556). รองประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์. สัมภาษณ์, 3 ตุลาคม.

### สื่ออิเล็กทรอนิกส์

Chalobon. (2010). คุณค่าอาหารของน้ำตาลมะพร้าว. เข้าถึงเมื่อ 28 สิงหาคม. เข้าถึงได้จาก

[http://cddweb.cdd.go.th/muang\\_samut/KMsuker.htm](http://cddweb.cdd.go.th/muang_samut/KMsuker.htm)



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาคผนวก ก

ตัวอย่างแนวคำถามในการสัมภาษณ์กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโสมสเตย์ ตำบลบ้านปรก  
อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### แนวคำถามในการสัมภาษณ์

1. คำถามเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ ได้แก่ ชื่อ-นามสกุล อายุ ระยะเวลาในการทำงานกับวิสาหกิจชุมชนฯ อาชีพหลัก ที่พักอาศัย ประสบการณ์ในการประกอบอาชีพที่ผ่านมา บทบาทหน้าที่ในวิสาหกิจชุมชนฯ

2. คำถามเกี่ยวกับการจัดการการผลิต

2.1 วิสาหกิจชุมชนฯ ปลูกต้นมะพร้าวเอง ขึ้นต้นเอง เก็บเอง เคี้ยวเอง หรือรับน้ำตาลมะพร้าวสำเร็จรูปมาขาย

#### ในกรณีที่ผลิตเอง

2.2 มีการใช้มะพร้าวพันธุ์อะไร มีลักษณะต้นเตี้ยหรือสูงอย่างไร รับพันธุ์มาจากที่ไหน มีราคาต่อต้นตอนซื้อมาปลูกต้นละกี่บาท

2.3 มีการทำน้ำตาลมะพร้าวทุกวัน ขึ้นทุก เก็บทุกวัน เคี้ยวทุกวัน หรือไม่ อย่างไร ในปริมาณเท่าใด

2.4 ในแต่ละครั้งที่ทำน้ำตาลมะพร้าวจะทำในปริมาณที่เท่าเดิมทุกครั้ง หรือว่าแล้วแต่ว่าครั้งนี้อายุจะทำเท่าไร

2.5 ในการทำน้ำตาลมะพร้าวต่อครั้งใช้ระยะเวลาอย่างน้อยกี่วัน

2.6 ทำอย่างไรให้น้ำตาลมะพร้าวที่ทำในแต่ละครั้งมีรสชาติเดียว เป็นมาตรฐานเดียวกัน

2.7 เมื่อเคี้ยวเสร็จแล้วนำไปทำอะไรต่อ ทำเป็นแบบน้ำตาลเหลวๆ ขึ้นๆ หรือนำไปใส่ภาชนะตากแห้งเพื่อทำเป็นปึกแห้งๆ หรือทั้งสองอย่าง

2.8 น้ำตาลมะพร้าวแบบเหลวขึ้น กับแบบเป็นปึก ใช้บรรจุภัณฑ์ที่แตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร

2.9 มีการเก็บน้ำตาลมะพร้าวไว้เป็นสินค้าคงคลังหรือไม่ ถ้ามีการจัดเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลังทำการจัดเก็บไว้ที่ไหน อย่างไร จำนวนเท่าใด

#### ในกรณีที่รับมาขาย

2.2 รับมาจากที่ไหน จากใคร ภายในชุมชน หรือภายนอกชุมชน ในราคาเท่าไร

2.3 รับมาเป็นกิโลๆ แล้วมาบรรจุเอง หรือรับมาแบบเป็นของสำเร็จรูปพร้อมขาย

3. คำถามเกี่ยวกับการจัดการการตลาด

3.1 กลุ่มลูกค้าที่มาซื้อน้ำตาลมะพร้าวส่วนใหญ่เป็นคนที่ไหนหรือพื้นที่อย่างไร

3.2 ทำการขายน้ำตาลมะพร้าวแบบปลีกอย่างเดียวหรือขายส่งด้วย ถ้าขายส่งด้วยมีการ

ขนส่งอย่างไร ใครเป็นคนเสียค่าขนส่ง ในจำนวนกี่บาท แล้วส่วนใหญ่การขายแบบไหนสร้างรายได้มากกว่ากัน

3.3 มีเจ้าไหนผลิตบ้าง แล้วของเราแตกต่างจากเจ้าอื่นอย่างไร

3.4 การตั้งราคาน้ำตาลมะพร้าวมีการตั้งราคาไว้เท่าไร สูงหรือต่ำกว่าเจ้าอื่น หรือเท่าๆกันอย่างไร

3.5 คิดว่าราคาน้ำตาลมะพร้าวของวิสาหกิจชุมชนฯ มีความเหมาะสมหรือไม่เมื่อเทียบกับต้นทุน

3.6 คิดว่าทำเลที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนฯ ดีหรือไม่ดี ดึงดูดลูกค้าหรือไม่ ลูกค้าสามารถมาซื้อได้ง่ายและสะดวกหรือไม่

3.7 มีการส่งเสริมการตลาดอย่างไร เช่น การโฆษณาประชาสัมพันธ์ เป็นต้น และมีการใช้จ่ายมากน้อยเพียงใด

4. คำถามเกี่ยวกับการบริหารทรัพยากรมนุษย์

4.1 พนักงานส่วนใหญ่เป็นคนในชุมชนหรือนอกชุมชน ส่วนใหญ่เข้ามาสมัครเอง หรือวิสาหกิจชุมชนฯ มีการประชาสัมพันธ์รับสมัครพนักงาน หรืออื่นๆ แล้วมีการคัดเลือกพนักงานให้เข้ามาทำงานอย่างไร

4.2 การจ่ายค่าจ้างพนักงานจ่ายให้เป็นรายวัน หรือรายเดือน ในจำนวนกี่บาท

4.3 มีสวัสดิการใดบ้างให้กับพนักงาน เช่น ที่พัก ความปลอดภัย และอื่นๆ

4.4 มีการพาพนักงานไปดูงานนอกสถานที่หรือไม่อย่างไร

5. คำถามเกี่ยวกับการจัดการการเงิน

5.1 วิสาหกิจชุมชนฯ มีการจัดทำบัญชีหรืองบการเงินหรือไม่ ถ้ามีทำอย่างไร โดยใคร

5.2 ตอนเริ่มทำธุรกิจวิสาหกิจชุมชนฯ มีเงินทุนเท่าไร ได้มาจากแหล่งใดเป็นสัดส่วนเท่าใด

5.3 วิสาหกิจชุมชนฯ มีลูกหนี้หรือไม่ ถ้ามี มีมากน้อยเพียงใด และมีการจัดการลูกหนี้อย่างไร

5.4 วิสาหกิจชุมชนฯ มีหนี้สินหรือไม่ ถ้ามี มีมากน้อยเพียงใด และมีการจัดการหนี้สินอย่างไร

5.5 ในปีที่ผ่านมาวิสาหกิจชุมชนฯ ได้กำไรหรือขาดทุนจากการประกอบการ ถ้าได้กำไร ได้มากที่สุดเท่าไร ถ้าขาดทุน ขาดทุนมากน้อยแค่ไหน จำนวนเท่าไร

5.6 รายได้ที่ได้รับเพียงพอต่อรายจ่ายหรือไม่ เมื่อเทียบกับต้นทุน

6. คิดว่าอะไรเป็นจุดแข็ง และจุดอ่อนของวิสาหกิจชุมชนฯ



ภาคผนวก ข  
การประเมินแนวคำถามในการสัมภาษณ์กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านริมคลองโฮมสเตย์ ตำบลบ้านปรก  
อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล	นางสาวดาริน กิ่งสวัสดิ์
ที่อยู่	176 หมู่ 9 ตำบลหนองพลับ อำเภอหัวหิน จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ 77110
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2552	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย สายอังกฤษ-คณิตศาสตร์ จากโรงเรียนหัวหิน
พ.ศ. 2553	ศึกษาต่อปริญญาบัณฑิต สาขาวิทยาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะ วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศ เพชรบุรี
ประวัติการทำงาน	
พ.ศ. 2556	บริษัท สยาม ไวนอรี่ เทรคคิง พลาสติก จำกัด

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล นางสาวชนิศา บุญชุ่ม  
 ที่อยู่ 46 หมู่ 8 ตำบลบ้านร่ม อำเภอบ้านไร่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา  
 13130

## ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2552 สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย สายวิทยาศาสตร์-  
 คณิตศาสตร์ จากโรงเรียนท่าเรือนิตยานุกูล  
 พ.ศ. 2553 ศึกษาต่อปริญญาบัณฑิต สาขาวิทยาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะ  
 วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศ  
 เพชรบุรี

## ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2556 บริษัท สยาม ไวนอรี่ เทรดดิ้ง พลัส จำกัด

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี