บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางการตลาดกับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม จัดเป็นการศึกษาเชิงสำรวจ ซึ่งผลจากการศึกษาในครั้งนี้ผู้ศึกษาได้นำมาสรุปผล อภิปรายผลที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูล นอกจากนั้นผู้ศึกษายังได้มีข้อเสนอแนะจากผลการศึกษา โดยมีรายละเอียดตามลำดับ ดังต่อไปนี้

1. วัตถุประสงค์ของการศึกษา
2. สมมุติฐานของการศึกษา
3. วิธีดำเนินการศึกษา
4. สรุปผลการศึกษา
5. อภิปรายผล
6. ข้อเสนอแนะ

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดของผู้บริโภคที่มีต่อกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

2. เพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดของผู้บริโภคที่มีต่อกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม เมื่อจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลของผู้บริโภค

3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต กับความสำเร็จในการดำเนินกิจงานของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

4. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางการตลาด กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

สมมุติฐานของการศึกษา

1. ความคิดเห็นของผู้บริโภคเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดที่มีต่อกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม อยู่ในระดับปานกลาง

2. ผู้บริโภคที่มีปัจจัยส่วนบุคคลแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม แตกต่างกัน

3. ปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

4. ปัจจัยทางการตลาด มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

วิธีดำเนินการศึกษา

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 ประชากร ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ได้แก่

1.1.1 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในกระบวนการผลิตกล้วยตาก จำนวน 50 คน

1.1.2 ผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไป

บริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อ โดยไม่ทราบจำนวนที่แน่นอน ซึ่งแต่ละเดือนทางกลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตากจะผลิตกล้วยตากได้ประมาณ 200 กล่องต่อเดือน

1.2 กลุ่มตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ได้แก่

1.2.1 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในกระบวนการผลิตกล้วยตาก จำนวน 50 คน เนื่องจากประชากรมีจำนวนน้อย และเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ใกล้เคียงกับความเป็นจริง ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาจึงเก็บตัวอย่างเต็มตามจำนวนกลุ่มตัวอย่าง

1.2.2 ผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อ โดยไม่ทราบจำนวนที่แน่นอน ซึ่งแต่ละเดือนทางกลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตากจะผลิตกล้วยตากได้ประมาณ 200 กล่องต่อเดือน จึงได้สุ่มขนาดกลุ่มตัวอย่างให้ได้อย่างน้อยร้อยละ 25 ตามหลักการของ วีรยา ภัทรอาชาชัย (2546 : 314) ซึ่งการศึกษาในครั้งนี้ได้ข้อมูลจากผู้บริโภคจำนวน 50 คน ในกลุ่มตัวอย่างของผู้บริโภคนี้ใช้วิธีการเลือกแบบเฉพาะเจาะจง โดยมุ่งเน้นเฉพาะผู้ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตาก ทั้งเพื่อนำไปใช้บริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อ

2. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาทั้งเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลที่นำมาใช้ในการศึกษาเพื่อให้ได้ข้อมูลสมบูรณ์ยิ่งขึ้น โดยเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้มี 2 ชุด คือ

2.1 แบบสอบถามสำหรับผู้บริโภค

ในแบบสอบถามสำหรับผู้บริโภคนั้นมีวัตถุประสงค์ เพื่อต้องการทราบว่าผู้บริโภคมีความคิดเห็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตากอย่างไรบ้าง เช่น ผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีหลายขนาดหรือไม่ คุณภาพดีหรือไม่ มีจุดเด่นหรือแตกต่างจากผลิตภัณฑ์กล้วยตากที่อื่นอย่างไร บรรจุภัณฑ์สวยงามหรือไม่ ราคายุติธรรมเหมาะสมหรือไม่ หาซื้อได้สะดวกหรือไม่ มีการขายส่งและขายปลีกหรือไม่ มีการออกร้านตามสถานที่ต่าง ๆ หรือไม่ มีการโฆษณาหรือไม่เป็นต้น และมีข้อเสนอแนะของผู้บริโภคที่จะเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตาก ซึ่งถ้าทราบข้อมูลแล้วจะได้นำไปปรับปรุง

ผลิตภัณฑ์กล้วยตาก ตลอดจนการบริหารกิจการของกลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตากให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคให้ได้รับความพึงพอใจสูงสุด ซึ่งผู้ศึกษาได้ทำแบบสอบถามผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม โดยผู้บริโภคที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตาก ทั้งเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อ ในด้านของผู้บริโภคได้แบ่งออกเป็น 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของผู้บริโภค คือ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบตัวเลือก จำนวน 6 ข้อ

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด เพื่อศึกษาว่าผู้บริโภคมีความคิดเห็นอย่างไรเกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด ซึ่งลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ จำนวน 16 ข้อ

2.2 แบบสอบถามสำหรับผู้ผลิต

ในแบบสอบถามสำหรับผู้ผลิต ผู้ศึกษาทำการสอบถามจากกลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตาก ซึ่งเป็นแบบสอบถามอย่างกว้าง ๆ เป็นแบบสอบถามมุ่งเน้นเฉพาะเรื่อง โดยเป็นการจูงใจให้ผู้ตอบแบบสอบถามเปิดเผยเหตุผลของการตัดสินใจในการผลิตกล้วยตาก ทั้งนี้ผู้ศึกษาจะต้องถามหลายคำถามโดยให้ผู้ตอบสามารถแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมและกระตุ้นให้ตอบได้อย่างเสรี โดยไม่มีอิทธิพลต่อการกำหนดทิศทางในการแสดงความคิดเห็นของผู้ตอบ ในแบบสอบถามสำหรับผู้ผลิตนี้ จะทำการสอบถามสมาชิกกลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตากที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากนี้ ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการทราบว่ากลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตากใช้ปัจจัยการประกอบธุรกิจเป็นไปอย่างไร โดยจะทำการสอบถามแต่ละด้านรวมจำนวน 4 ด้าน ประกอบด้วย 1) กรรมวิธีการผลิต เพื่อต้องการทราบว่ามีการออกแบบผลิตภัณฑ์กล้วยตากอย่างไร เครื่องจักรหรืออุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตมีอะไรบ้าง มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์หรือหีบห่ออย่างไร มีการควบคุมต้นทุนการผลิตอย่างไร มีการคัดเลือกคุณภาพวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตอย่างไร 2) การควบคุมคุณภาพ เพื่อต้องการทราบว่า มีการควบคุมคุณภาพการผลิตอย่างไร มีการควบคุมคุณภาพการผลิตในขั้นตอนใดบ้าง มีหน่วยงานภายนอกประเมินการควบคุมคุณภาพหรือไม่ มีผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้ควบคุณภาพหรือไม่ 3) ปริมาณ เพื่อต้องการทราบว่า มีปริมาณการผลิต

ต่อเดือนเท่าไหร่ มีปริมาณการขายต่อเดือนเท่าไหร่ มีการควบคุมปริมาณการผลิตหรือไม่ ปริมาณการผลิตใช้หลักเกณฑ์อะไรในการผลิต มีการควบคุมปริมาณวัตถุดิบคงเหลืออย่างไร 4) ระยะเวลาในการผลิต เพื่อต้องการทราบว่า ใช้เวลาในการผลิตทันต่อความต้องการของลูกค้าหรือไม่ มีการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าล่าช้าหรือไม่ มีการกำหนดระยะเวลาในการผลิตตั้งแต่เริ่มต้นจนสิ้นสุดการผลิตหรือไม่ ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบตัวเลือก จำนวน 16 ข้อ

ตอนที่ 2 ปัจจัยทางการตลาด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการทราบว่ากลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตากมีการใช้กลยุทธ์การตลาดอะไรบ้างในการบริหารกิจการผลิตกล้วยตาก จำนวน 4 ข้อ ประกอบด้วย 1) ด้านผลิตภัณฑ์ เพื่อต้องการทราบว่าผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มแม่บ้านสตรีทำกล้วยตากเป็นอย่างไรบ้าง เช่น ขนาดหรือรูปแบบผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีกี่รูปแบบอะไรบ้าง มีการใช้ตราหรือยี่ห้อหรือไม่ มีข้อดีหรือแตกต่างจากกล้วยตากที่อื่นอย่างไรบ้าง บรรจุภัณฑ์เป็นอย่างไรบ้าง ซึ่งถ้าทราบข้อมูลแล้ว จะได้นำไปปรับปรุงผลิตภัณฑ์กล้วยตากให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค 2) ด้านราคา เพื่อต้องการทราบว่าราคาผลิตภัณฑ์กล้วยตากที่ขายอยู่ในปัจจุบันนี้เป็นอย่างไรบ้าง เช่น มีหลักเกณฑ์ในการกำหนดราคาอย่างไรบ้าง กล้วยตากของกลุ่มจำหน่ายราคาเท่าไร มีส่วนลดหรือไม่ มีการขายเชื่อหรือไม่ เป็นต้น ซึ่งถ้าทราบข้อมูลแล้วจะได้นำไปปรับปรุงราคากล้วยตากให้เหมาะสมและยุติธรรมต่อผู้บริโภค 3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อต้องการทราบว่ากลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตาก มีช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างไรบ้าง เช่น มีการขายตรงหรือไม่ มีการขายส่งหรือขายปลีก ผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีจำหน่ายที่ไหนบ้าง ซึ่งถ้าทราบข้อมูลแล้วจะได้นำไปปรับปรุงช่องทางการจัดจำหน่ายให้มีมากขึ้น และเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับผู้บริโภคในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตาก 4) ด้านการส่งเสริมการตลาด เพื่อต้องการทราบว่ากลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตาก มีการส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์กล้วยตากอย่างไรบ้าง เช่น มีการให้ข่าวสาร แจก แถม โฆษณาหรือไม่ ถ้ามีการโฆษณาใช้วิธีช่องทางใด ซึ่งถ้าทราบข้อมูลแล้วจะได้นำไปปรับปรุงการส่งเสริมการตลาดให้เหมาะสม โดยจะทำให้ผู้บริโภครู้จักผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตากมากขึ้น และจะทำให้ผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีจำหน่ายแพร่หลายในท้องตลาด ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบตัวเลือก จำนวน 16 ข้อ

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ตอนที่ 3 ความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่ม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการทราบว่ากลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตากมีวิธีการดำเนินในแต่ละด้านอย่างจึงประสบความสำเร็จ เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ได้สร้างขึ้นจากการศึกษาเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยทางการบริหารจัดการ อันได้แก่ คน เงิน วัสดุ วิธีการจัดการ เครื่องมือ และวิธีการทำงาน หรือ 6M's ให้มีประสิทธิภาพและได้ผลผลิตสูงที่สุด ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบตัวเลือก จำนวน 19 ข้อ

3. การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 วิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้บริโภค ซึ่งเป็นผู้ตอบแบบสอบถามสำหรับผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อ ซึ่งการศึกษาในครั้งนี้ได้ข้อมูลจากผู้บริโภคจำนวน 50 คน ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ (แบบสอบถามตอนที่ 1) โดยวิธีการหาค่าความถี่ แล้วสรุปออกมาเป็นค่าร้อยละ

3.2 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด สำหรับด้านผู้บริโภคคือความคิดเห็นเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด หรือ 4P's มีองค์ประกอบ 4 ประการ คือ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 (แบบสอบถามตอนที่ 2) โดยใช้วิธีการประมวลผลทางหลักสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยนำเสนอข้อมูลในรูปแบบตารางควบคู่กับการบรรยายและสรุปผลการดำเนินการศึกษา

3.3 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต มีองค์ประกอบ 4 ประการ คือ กรรมวิธีการผลิต การควบคุมคุณภาพ ปริมาณ และระยะเวลาในการผลิต (แบบสอบถามตอนที่ 1) โดยวิธีการหาค่าความถี่ แล้วสรุปออกมาเป็นค่าร้อยละ

3.4 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด สำหรับด้านผู้ผลิตคือระดับการปฏิบัติการเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด หรือ 4P's มีองค์ประกอบ 4 ประการ คือ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 (แบบสอบถามตอนที่ 2) โดยวิธีการหาค่าความถี่ แล้วสรุปออกมาเป็นค่าร้อยละ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

3.5 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่ม ได้แก่ คน เงิน วัสดุ วิธีการจัดการ เครื่องมือ และวิธีการทำงาน (แบบสอบถามตอนที่ 3) โดยวิธีการหาค่าความถี่ แล้วสรุปออกมาเป็นค่าร้อยละ

3.6 เปรียบเทียบปัจจัยส่วนบุคคลของผู้บริโภคกับปัจจัยทางการตลาด โดยวิเคราะห์ข้อมูลตามแบบสอบถามสำหรับผู้บริโภคตอนที่ 1 และ 2 ด้วยการใช้ค่า *t*-test สำหรับการทดสอบสมมุติฐานความแตกต่างของตัวแปรอิสระ 2 กลุ่มที่เป็นอิสระต่างกัน ได้แก่ เพศ ค่า *F*-test (One-way Analysis of Variance : ANOVA) สำหรับการทดสอบความแตกต่างของตัวแปรอิสระมากกว่า 2 กลุ่มขึ้นไป ได้แก่ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ หากพบความแตกต่างจะเปรียบเทียบรายคู่ด้วยวิธีการของเชฟเฟ่

3.7 ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตกับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่ม เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ทดสอบสมมุติฐานข้อที่ 2 โดยวิเคราะห์ข้อมูลตามแบบสอบถามตอนที่ 1 และ 3 ด้วยการใช้ X^2 test for Independent โดยดูน้ำหนักความสัมพันธ์จากค่า C (Contingency Coefficient) ซึ่งค่าที่ได้จะต้องอยู่ระหว่าง $0 \leq C \leq 1$

3.8 ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางการตลาดกับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่ม เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 ทดสอบสมมุติฐานข้อที่ 3 โดยวิเคราะห์ข้อมูลตามแบบสอบถามตอนที่ 2 และ 3 ด้วยการใช้ X^2 test for Independent โดยดูน้ำหนักความสัมพันธ์จากค่า C (Contingency Coefficient) ซึ่งค่าที่ได้จะต้องอยู่ระหว่าง $0 \leq C \leq 1$

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

สรุปผลการศึกษา

ในการศึกษาเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางการตลาดกับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ครั้งนี้กลุ่มตัวอย่างที่นำศึกษา จำนวน 50 ตัวอย่าง ผู้ศึกษาสามารถสรุปผลการศึกษาได้ ดังนี้

1. ผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือ

นำไปจำหน่ายต่อ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 36 คน มากกว่าเพศชาย ซึ่งมีเพียงจำนวน 14 โดยมีอายุระหว่าง 40-49 ปี มากที่สุด คือ จำนวน 21 คน มีสถานภาพสมรสมากที่สุด จำนวน 24 คน ซึ่งเป็นผู้ที่มีการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษามากที่สุด จำนวน 30 คน ผู้ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อส่วนใหญ่แล้วเป็นเกษตรกร จำนวน 23 คน และผลจากการศึกษายังได้พบว่า ผู้ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อมากที่สุด ก็คือ ผู้ที่มีรายได้ส่วนตัวต่อเดือนตั้งแต่ 2,001 – 3,000 บาท

2. ผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อ มีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยเรียงลำดับความสำคัญจากค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการจัดจำหน่าย ด้านราคา และด้านการส่งเสริมการตลาด ตามลำดับ ซึ่งสามารถสรุปผลการศึกษาเป็นรายด้านได้ ดังนี้

2.1 ด้านผลิตภัณฑ์ มีระดับความคิดเห็นโดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด โดยเรียงลำดับความสำคัญจากค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ผลิตภัณฑ์กล้วยตากคุณภาพดี รสชาติอร่อย รูปแบบหีบห่อหรือบรรจุภัณฑ์กล้วยตากดี/สวยงาม ผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีหลายขนาดให้เลือก และผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีจุดเด่นหรือมีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์กล้วยตากของที่อื่น ตามลำดับ

2.2 ด้านการจัดจำหน่าย มีระดับความคิดเห็นโดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด โดยเรียงลำดับความสำคัญจากค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีการขายส่งและขายปลีก ผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีการขายตรงตามร้านค้าทั่วไป การขายตามสถานที่จัดแสดงสินค้าต่าง ๆ และผลิตภัณฑ์กล้วยตากหาซื้อได้สะดวกตามร้านค้าทั่วไป ตามลำดับ

2.3 ด้านราคา มีระดับความคิดเห็นโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยเรียงลำดับความสำคัญจากค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ การระบุราคาที่สินค้ามีความชัดเจน การให้ส่วนลดในการขายให้แก่ผู้บริโภค การกำหนดราคาขายตามที่ผู้บริโภคต้องการ และการกำหนดราคาเหมาะสมกับคุณภาพผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ

2.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด มีระดับความคิดเห็นโดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด โดยเรียงลำดับความสำคัญจากค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ การโฆษณาโดย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
MAHASARAKHAM RAJABHAT UNIVERSITY

ใช้แผ่นพับหรือใบปลิว การให้ผู้บริโภคทดลองชิมก่อนซื้อได้ การแจกและแถมให้ผู้บริโภคเมื่อซื้อปริมาณมาก และการโฆษณาโดยใช้เสียงตามสายหรือวิทยุชุมชน ตามลำดับ

3. สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตาก ส่วนใหญ่มีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจในด้านกรรมวิธีการผลิต มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้า ปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจด้านการควบคุมคุณภาพ ส่วนใหญ่มีการควบคุมคุณภาพการผลิตโดยคำนึงถึงรสชาติของผลิตภัณฑ์ ปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจด้านปริมาณ ส่วนใหญ่มีปริมาณการผลิตต่อเดือนจำนวน 400 กล่องต่อเดือน และปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจด้านระยะเวลาในการผลิต ส่วนใหญ่ใช้ระยะเวลาในการผลิตและส่งมอบผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคภายใน 1 วัน

4. สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตาก ส่วนใหญ่มีปัจจัยทางการตลาดในด้านผลิตภัณฑ์ มีขนาดบรรจุ 30 ชิ้นต่อกล่อง ปัจจัยทางการตลาดด้านราคา ส่วนใหญ่มีหลักเกณฑ์ให้ส่วนลดแก่ผู้บริโภค คือ ถ้าซื้อ 20 กล่อง ให้ส่วนลดร้อยละ 3 ปัจจัยทางการตลาดด้านการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่จำหน่ายที่ทำการกลุ่ม และปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด ส่วนใหญ่ให้ผู้บริโภคสามารถทดลองชิมก่อนซื้อได้

5. สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตาก ส่วนใหญ่มีความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มในด้านคน คือ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้เพิ่มทักษะการทำงานโดยการส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมทักษะฝีมือ ความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มในด้านเงิน คือ ส่วนใหญ่มีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มในด้านวัสดุ คือ ส่วนใหญ่การจัดหาวัสดุหรือวัตถุดิบของกลุ่มเป็นวัสดุหรือวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีในท้องถิ่น และการจัดหาสามารถจัดหาได้ภายใน 1 วัน ความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มในด้านวิธีการจัดการ คือ ส่วนใหญ่มีวิธีการจัดการให้การบริหารกิจการประสบผลสำเร็จโดยการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับใช้กับสมาชิกกลุ่ม ความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มในด้านเครื่องมือ คือ ส่วนใหญ่มีหลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิตโดยมีการบำรุงรักษาเครื่องมือหลังการผลิตอยู่เสมอ และความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มในด้านวิธีการทำงาน คือ ส่วนใหญ่มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

6. ผลการเปรียบเทียบปัจจัยส่วนบุคคลของผู้บริโภคกับปัจจัยทางการตลาด ของผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด ไม่แตกต่างกันทางสถิติที่ระดับ.05 ซึ่งสามารถสรุปผลการศึกษาเป็นรายด้านได้ ดังนี้

6.1 ด้านเพศ ผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด จำแนกตามอายุ ไม่แตกต่างกันทางสถิติที่ระดับ.05

6.2 ด้านอายุ ผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด จำแนกตามอายุ ไม่แตกต่างกันทางสถิติที่ระดับ.05

6.3 ผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด จำแนกตามสถานภาพ ไม่แตกต่างกันทางสถิติที่ระดับ.05

6.4 ผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด จำแนกตามระดับการศึกษา ไม่แตกต่างกันทางสถิติที่ระดับ.05

6.5 ผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด จำแนกตามอาชีพ ไม่แตกต่างกันทางสถิติที่ระดับ.05 จำนวน 3 ด้าน ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด

และมีความคิดเห็นแตกต่างกันทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 1 ด้าน ได้แก่ ด้านราคา ซึ่งผู้ศึกษาได้ทำการทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยรายคู่ของความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดจำแนกตามอาชีพ โดยใช้การทดสอบด้วยวิธีของเชฟเฟ่ พบว่า

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อที่มีอาชีพแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด ด้านราคา แตกต่างกันทางสถิติที่ระดับ.05 จำนวน 1 คู่ ดังนี้

คู่ที่ 1 ผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อที่มีอาชีพรับจ้างทั่วไป มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด ด้านราคาสูงกว่าผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อที่มีอาชีพค้าขาย/นักธุรกิจ

6.6 ผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด จำแนกตามรายได้ไม่แตกต่างกันทางสถิติที่ระดับ.05 จำนวน 3 ด้าน ได้แก่ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด

และมีความคิดเห็นแตกต่างกันทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 1 ด้าน ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งผู้ศึกษาได้ทำการทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยรายคู่ของความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดจำแนกตามอาชีพ โดยใช้การทดสอบด้วยวิธีของเชฟเฟ่ พบว่าผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อที่มีรายได้แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ แตกต่างกันทางสถิติที่ระดับ.05 จำนวน 1 คู่ ดังนี้

คู่ที่ 1 ผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อที่มีรายได้ 5,001 บาทขึ้นไป มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์สูงกว่าผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อที่มีรายได้ 2,001-3,000 บาท

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

7. ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตกับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม เมื่อจำแนกตามด้านกรรมวิธีการผลิต ด้านการควบคุมคุณภาพ ด้านปริมาณ และด้านระยะเวลาในการผลิต พบว่า สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านกรรมวิธีการผลิต ด้านการควบคุมคุณภาพ ด้านปริมาณ และด้านระยะเวลาในการผลิต โดยภาพรวมไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ทางสถิติที่ระดับ .05 และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านสามารถนำเสนอได้ ดังนี้

7.1 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านกรรมวิธีการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 10 ด้าน ได้แก่ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการ การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่า สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านกรรมวิธีการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 9 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่เป็นคนพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการดำเนินกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการดำเนินกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการดำเนินงานให้ประสบผลสำเร็จ และวิธีการทำงานในการดำเนินงานให้ประสบผลสำเร็จ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

7.2 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านกรรมวิธีการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 19 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่เป็นคนในพื้นที่ใด การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

7.3 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านกรรมวิธีการผลิต การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 11 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ และหลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านกรรมวิธีการผลิต การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ในการผลิตมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 8 ด้าน ได้แก่ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

7.4 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านกรรมวิธีการผลิต การควบคุมต้นทุนการผลิต ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 11 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ และหลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านกรรมวิธีการผลิต การควบคุมต้นทุนการผลิตมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 8 ด้าน ได้แก่ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

7.5 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านกรรมวิธีการผลิต วิธีการคัดเลือกวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 12 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ และหลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านกรรมวิธีการผลิต การควบคุมต้นทุนการผลิต มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 8 ด้าน ได้แก่ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

7.6 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านด้านการควบคุมคุณภาพ วิธีการควบคุมคุณภาพการผลิต มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 19 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

7.7 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านการควบคุมคุณภาพ ขั้นตอนการควบคุมคุณภาพการผลิตมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 19 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

7.8 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านการควบคุมคุณภาพ การประเมินการควบคุมคุณภาพ ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 11 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้เพิ่มทักษะการทำงาน การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ใน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

การผลิต วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ และหลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านการควบคุมคุณภาพ การประเมินการควบคุมคุณภาพ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 8 ด้าน ได้แก่ สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

7.9 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านการควบคุมคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้ควบคุมคุณภาพ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 19 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

7.10 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านปริมาณ ปริมาณการผลิตต่อเดือน ไม่มีความสัมพันธ์กับ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 11 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้เพิ่มทักษะการทำงาน การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ และหลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านปริมาณ ปริมาณการผลิตต่อเดือน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 8 ด้าน ได้แก่ สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

7.11 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านปริมาณ ปริมาณการขายต่อเดือน ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 12 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านปริมาณ ปริมาณการขายต่อเดือน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 7 ด้าน ได้แก่ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

7.12 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านปริมาณ วิธีการควบคุมปริมาณการผลิต ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 12 ด้านได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านปริมาณ วิธีการควบคุมปริมาณการผลิต มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 7 ด้าน ได้แก่ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

7.13 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะ

การประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านปริมาณ ประเภทการบริหารปริมาณวัตถุดิบ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 10 ด้าน ได้แก่ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านปริมาณ ประเภทการบริหารปริมาณวัตถุดิบ ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 9 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ และหลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต

7.14 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านระยะเวลาในการผลิต ระยะเวลาในการผลิตและส่งมอบผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภค ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 11 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านระยะเวลาในการผลิต ระยะเวลาในการผลิตและส่งมอบผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภค มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 8 ด้าน ได้แก่ สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

7.15 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านระยะเวลาในการผลิต ประเภทระยะเวลาในการส่งมอบผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภค ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 11 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ และหลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านระยะเวลาในการผลิต ประเภทระยะเวลาในการส่งมอบผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภค มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 8 ด้าน ได้แก่ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

7.16 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านระยะเวลาในการผลิต ประเภทการกำหนดระยะเวลาในการผลิต มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 11 ด้าน ได้แก่ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านระยะเวลาในการผลิต ประเภทระยะเวลาในการส่งมอบผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 8 ด้าน ได้แก่ วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า และการส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน

8. ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางการตลาดกับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม เมื่อจำแนกตามด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด โดยภาพรวมมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ทางสถิติที่ระดับ .05 และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านสามารถนำเสนอได้ดังนี้

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

8.1 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ขนาดบรรจุผลิตภัณฑ์กล้วยตาก มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 10 ด้าน ได้แก่ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ขนาดบรรจุผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 9 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ และหลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม

8.2 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ความคิดเห็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กล้วยตาก ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 12 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ และหลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ความคิดเห็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กล้วยตาก มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 7 ด้าน ได้แก่ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

8.3 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ จุดเด่นของผลิตภัณฑ์กล้วยตาก มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 12 ด้าน ได้แก่ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต และหลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ จุดเด่นของผลิตภัณฑ์กล้วยตาก ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 7 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ และวิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ

8.4 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ประเภทรูปแบบบรรจุผลิตภัณฑ์กล้วยตาก มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 10 ด้าน ได้แก่ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ และหลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ประเภทรูปแบบบรรจุผลิตภัณฑ์กล้วยตาก ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 9 ด้าน ได้แก่ หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด

8.5 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านราคา หลักเกณฑ์ในการให้ส่วนลดแก่ผู้บริโภค มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 10 ด้าน ได้แก่ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุมค่า การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า วิธีการทำงานในการดำเนินงานให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านราคา หลักเกณฑ์ในการให้ส่วนลดแก่ผู้บริโภค ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 9 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบ และระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ และหลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต

8.6 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านราคา การระบุราคาที่ตัวสินค้ามีความชัดเจน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 19 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบ และระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

8.7 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านราคา การกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 15 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่าวิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านราคา การกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 4 ด้าน ได้แก่ หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต และสมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด

8.8 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านราคา ความเหมาะสมการกำหนดราคากับคุณภาพผลิตภัณฑ์ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 19 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

มหาวิทยาลัยมหาสารคาม MAHASARAKHAM UNIVERSITY

8.9 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านการจัดจำหน่าย สถานที่ในการวางจำหน่าย ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 12 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านการจัดจำหน่าย สถานที่ในการวางจำหน่าย มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 7 ด้าน ได้แก่ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

8.10 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านการจัดจำหน่าย ลักษณะการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กล้วยตาก มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 19 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ การกำหนดการระดมทุน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

จากสมาชิกกลุ่ม หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

8.11 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านการจัดจำหน่าย การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์นอกสถานที่ ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 11 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านการจัดจำหน่าย การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์นอกสถานที่ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 8 ด้าน ได้แก่ วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

8.12 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านการจัดจำหน่าย การออกจำหน่ายขายตรงของสมาชิก ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 12 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ให้สมาชิกได้รับความรู้เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบ และระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ และหลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านการจัดจำหน่าย การออกจำหน่ายขายตรงของสมาชิก มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 7 ด้าน ได้แก่ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

8.13 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ขนาดบรรจุผลิตภัณฑ์กล้วยตาก มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 19 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบ และระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม และวิธีการกำหนดอัตรา ผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

8.14 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด หลักเกณฑ์ในการแจกและให้ของแถมแก่ผู้บริโภค ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 12 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ และหลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด หลักเกณฑ์ในการแจกและให้ของแถมแก่ผู้บริโภค มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 7 ด้าน ได้แก่ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตรา ผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

8.15 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด วิธีการส่งเสริมการตลาด ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 12 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต วิธีการทำงานในการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ และหลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด วิธีการส่งเสริมการตลาด มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 7 ด้าน ได้แก่ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

8.16 สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด วิธีการโฆษณาผลิตภัณฑ์ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 14 ด้าน ได้แก่ การมีสมาชิกกลุ่มเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ที่มาของแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการ มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม ความยากง่ายในการจัดหาวัตถุดิบและระยะเวลาในการจัดหา การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ การใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความคุ้มค่า วิธีการจัดการการบริหารกิจการให้ประสบผลสำเร็จ การกำหนดการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม การมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ การซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า วิธีการทำงานในการดำเนินงานให้ประสบผลสำเร็จ หลักเกณฑ์กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม และวิธีการกำหนดอัตราผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่ม

แต่พบว่าสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านการจัดจำหน่าย การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์นอกสถานที่ ไม่มี

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการ ทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 5 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงาน สมาชิกกลุ่มโดยภาพรวมเป็นคนในพื้นที่ใด การมีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ การได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ และหลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต

อภิปรายผล

ผลการศึกษาเรื่อง ปัจจัยทางการตลาดที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ในครั้งนี้มีประเด็นสำคัญที่ควรแก่การนำมาอภิปรายผลดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้บริโภค ซึ่งเป็นผู้ตอบแบบสอบถามสำหรับผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

สภาพที่ปรากฏเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของผู้บริโภค ซึ่งเป็นผู้ตอบแบบสอบถาม สำหรับผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้(บาท/เดือน) โดยพบว่า ผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อ เป็นเพศหญิง จำนวน 36 คน เพศชาย จำนวน 14 คน โดยมีอายุระหว่าง 18-29 ปี จำนวน 4 คน 30-39 ปี จำนวน 13 คน 40-49 ปี จำนวน 21 คน 50-59 ปี จำนวน 11 คน และ 60 ปีขึ้นไป จำนวน 1 คน มีสถานภาพสมรสมากที่สุด จำนวน 24 คน โสด จำนวน 10 คน หย่าร้าง จำนวน 10 คน และหม้าย จำนวน 6 คน ซึ่งเป็นผู้ที่มีการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษามากที่สุด จำนวน 30 คน มัธยมศึกษา จำนวน 16 คน อนุปริญญา/ปวส. จำนวน 3 คน และปริญญาตรี จำนวน 1 คน มีอาชีพรับจ้างทั่วไป จำนวน 13 คน ค้าขาย/นักธุรกิจจำนวน 14 คน และเป็นเกษตรกร จำนวน 23 คน และมีรายได้ส่วนตัวต่อเดือนตั้งแต่ 1,000-2,000 บาท จำนวน 7 คน 2,001 – 3,000 บาท จำนวน 17 คน 3,001 - 4,000 บาท จำนวน 13 คน 4,001-5,000 บาท จำนวน 7 คน และ5,001 บาทขึ้นไป จำนวน 6 คน จากสภาพที่ปรากฏอาจเป็นเพราะว่าผู้บริโภคในเขตตำบลลานสะแก

อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อแต่ละคนจะมีความแตกต่างกันในด้านต่าง ๆ โดยมีผลมาจากความแตกต่างกันของลักษณะทางกายภาพและสภาพแวดล้อมของแต่ละบุคคล จึงทำให้การตัดสินใจซื้อของแต่ละบุคคลมีความแตกต่างกันออกไป

ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของอดุลย์ จารุรงคกุล (2545 : 10) และยุทธนา ธรรมเจริญ (2545 : 9) ได้กล่าวทำนองเดียวกันว่า ลักษณะเบื้องต้นของพฤติกรรมผู้บริโภค 7 ประการหรือ กุญแจ 7 ประการ คือ 1) พฤติกรรมผู้บริโภคเกิดมาจากแรงจูงใจ 2) พฤติกรรมผู้บริโภคเกี่ยวกับกิจกรรมหลายอย่าง 3) พฤติกรรมผู้บริโภคเป็นกระบวนการ 4) พฤติกรรมของผู้บริโภคจะมีการเปลี่ยนแปลงตามระยะเวลาและเหตุผลหลายประการ เช่น รสนิยม รายได้ 5) พฤติกรรมผู้บริโภคเกี่ยวข้องกับบทบาทของผู้มีอิทธิพลผู้ซื้อผู้ใช้ 6) พฤติกรรมผู้บริโภคได้รับอิทธิพลจากปัจจัยภายนอก และ 7) พฤติกรรมผู้บริโภคของแต่ละบุคคลจะแตกต่างกัน โดย ฉัตรยาพร เสมอใจ และมัทนียา สมมิ (2546 : 38) ได้กล่าวเพิ่มเติมว่า ผู้บริโภคแต่ละคนจะมีความแตกต่างกันในด้านต่าง ๆ โดยมีผลมาจากความแตกต่างกันของลักษณะทางกายภาพและสภาพแวดล้อมของแต่ละบุคคล จึงทำให้การตัดสินใจซื้อของแต่ละบุคคลมีความแตกต่างกันซึ่งสามารถแบ่งปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคออกมา 2 ประการ คือ 1) ปัจจัยภายใน (Internal factors) เป็นปัจจัยที่เกิดขึ้นจากตัวบุคคลในด้านความคิดและการแสดงออก จึงมีพื้นฐานมาจากสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ได้แก่ ความจำเป็น ความต้องการและความปรารถนา แรงจูงใจ บุคลิกภาพ ทัศนคติ การรับรู้ และการเรียนรู้ 2) ปัจจัยภายนอก (External factors) เป็นปัจจัยที่เกิดจากสิ่งแวดล้อมตัวของบุคคลซึ่งมีอิทธิพลต่อความคิด และพฤติกรรมของผู้บริโภค ได้แก่ ครอบครัว สิ่งแวดล้อมรอบตัวของบุคคลซึ่งจะมีอิทธิพลต่อความคิด และพฤติกรรมของผู้บริโภค ได้แก่ ครอบครัว สภาพเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม การติดต่อธุรกิจ และสภาพแวดล้อม

2. การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดสำหรับด้านผู้บริโภค คือ ความคิดเห็นเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด หรือ 4P's

สภาพที่ปรากฏเกี่ยวกับระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัด

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

มหาสารคาม มีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยเรียงลำดับความสำคัญจากค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการจัดจำหน่าย ด้านราคา และด้านการส่งเสริมการตลาดตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับสมมุติฐานที่กำหนดไว้ในข้อ 1 ทั้งนี้อาจเป็นเพราะปัจจัยทางการตลาดเป็นตัวแปรทางการตลาดที่กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารสามารถควบคุมได้ อันประกอบด้วยปัจจัยหลัก 4 ประการ ที่กลุ่มจำเป็นต้องนำมาใช้ร่วมกัน เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค และความพึงพอใจของผู้บริโภค ดังนั้นกิจกรรรมทางการตลาด จึงต้องอาศัยปัจจัยหลักที่จะช่วยส่งผลให้กิจกรรมทางการตลาดนั้นสามารถก้าวไปสู่ผลสำเร็จดังเป้าหมายได้

ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของฮาร์วี่ (Harvey. 2005 : Abstract) ได้ศึกษาเรื่อง การกำหนดกลยุทธ์การตลาดสำหรับผู้บริโภค ผลการศึกษาพบว่า กลยุทธ์การตลาดมุ่งไปที่ผู้บริโภคเป็นสำคัญ โดยสินค้าที่นำออกมาแสดงไม่ว่าจะเป็นผู้สนับสนุนหรือในกิจกรรมต่าง ๆ ก็ตามเช่น ที่ศูนย์ความบันเทิงสำหรับเด็กและมีการร้องเพลงโดยนักดนตรียอดนิยม ซึ่งเป็นปทัสถานใหม่สำหรับเด็กที่ผู้ทำการตลาดแนะนำให้ปกครองใช้จ่ายเงินมากขึ้น "การพัฒนาแบบนี้ไม่เกิดประโยชน์ต่อเด็กเลย" ซึ่งการโฆษณานี้มีอยู่ทุกแห่ง "เสียงสะท้อนของซูซาน ลินน์ เป็นผู้สอนทางด้านจิตวิทยาที่มหาวิยาลัยฮาร์วาด ได้เขียนเรื่องการบริโภคสำหรับเด็กที่มุ่งร้ายต่อเด็ก" โดยร่วมมือกันผู้ผลิตโฆษณารวมตัวกันไม่ให้ทำการค้าที่แสวงหาประโยชน์จากเด็ก เธอได้กล่าวว่า พบว่า ในกลุ่มตลาดสำหรับเด็กเพิ่มขึ้นจากปี คศ. 1970 ถึงปี คศ. 1980 ซึ่งได้ประชุมสหพันธ์นายหน้าการค้าให้ออกกฎระเบียบตลาดสำหรับเด็กในปี 1984 ไม่ให้ออกอากาศทางโทรทัศน์เนื่องจากที่ผ่านมานั้นเป็นภาพไม่เหมาะสมหรือไม่มีประโยชน์ต่อเด็ก ศาสตราจารย์ไมเคิล โซโลมอน อาจารย์มหาวิทยาลัย ออนเบิร์น ในอลาบามา เขียนถึงพฤติกรรมผู้บริโภคในหนังสือมือนักการตลาดว่า "ผู้ทำการโฆษณาต้องมีความคิดสร้างสรรค์ และนำเสนอในด้านความบันเทิงมากยิ่งขึ้น"

จากสภาพที่ปรากฏ ผู้ศึกษาใคร่ขอนำเสนอเพื่ออภิปรายผลให้เห็นเป็นรายด้านเพื่อนำความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการการตลาดทั้ง 4 ด้านของผู้บริโภค ไปใช้เพื่อพัฒนาทางการตลาดกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม โดยเรียงลำดับสภาพที่ปรากฏจากมากไปหาน้อย ดังนี้

2.1 ปัจจัยทางการตลาดสำหรับผู้บริโภค ด้านด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยทางการการตลาดสำหรับผู้บริโภคของสภาพที่ปรากฏเกี่ยวกับด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม มีระดับความคิดเห็นโดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด โดยเรียงลำดับความสำคัญจากค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ผลิตภัณฑ์กล้วยตากคุณภาพดี รสชาติอร่อย รูปแบบหีบห่อหรือบรรจุภัณฑ์กล้วยตากดี/สวยงาม ผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีหลายขนาดให้เลือก และผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีจุดเด่นหรือมีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์กล้วยตากของที่อื่น ตามลำดับ โดยมีระดับความคิดเห็นว่า ผลิตภัณฑ์กล้วยตากคุณภาพดีมากที่สุด อาจเป็นเพราะว่าการแข่งขันในยุคปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นในตลาดสินค้าหรือตลาดบริการ ตัวผลิตภัณฑ์ล้วนมีความสำคัญในการที่จะดึงดูดและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า จึงต้องทำการศึกษาวิเคราะห์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัยตรงตามความต้องการของลูกค้า หรือผู้บริโภคอยู่เสมอ แต่ด้วยลักษณะของสินค้าและบริการที่มีความแตกต่างกัน ส่งผลให้กลยุทธ์หลาย ๆ อย่างที่สามารถใช้ในตลาดผลิตภัณฑ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพนั้น ควรมีจุดเริ่มต้นของการตลาดตรงการวิเคราะห์ความต้องการของตลาดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ แล้วเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการ

ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของคอตเลอร์ (Kotler. 2003 : 139) ให้ความหมายของผลิตภัณฑ์ไว้ว่าผลิตภัณฑ์ หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อสนองความจำเป็นหรือความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจ ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะเป็นสินค้าที่มีตัวตนหรือเป็นบริการซึ่งไม่มีตัวตนก็ได้ คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ประกอบด้วย ประโยชน์ คุณภาพ รูปร่างลักษณะ บรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า และคุณสมบัติต่าง ๆ ที่สามารถสัมผัสได้ด้วยประสาทสัมผัสทั้งห้า คือ รูป รส กลิ่น เสียง สัมผัส ตลอดจนคุณสมบัติที่สามารถสนองความต้องการด้านสังคม ลักษณะของผลิตภัณฑ์อาจอยู่ในรูปของสินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์การ หรือบุคคล สอดคล้องกันกับสแตนตัน มิชเชล และวอลเกอร์ (Stanton, Michael and Walker. 2003 : 143) ให้ความหมายของผลิตภัณฑ์ไว้ว่า ผลิตภัณฑ์ หมายถึง สิ่งใดก็ตามที่นักการตลาดนำเสนอแก่ตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการและความจำเป็น ซึ่งผลิตภัณฑ์ประกอบด้วยสิ่งที่จับต้องได้และจำต้องไม่ได้ที่สามารถสนองความพอใจของผู้ซื้อ ซึ่งอาจรวมถึงสี การบรรจุหีบห่อ คุณภาพ ราคา ชื่อเสียง ตรายี่ห้อ บริการ ฯลฯ ผลิตภัณฑ์จึงอาจเป็นตัวสินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์การ หรือบุคคล

2.2 ปัจจัยทางการตลาดสำหรับผู้บริโภค ด้านการจัดจำหน่าย

ปัจจัยทางการการตลาดสำหรับผู้บริโภคของสภาพที่ปรากฏเกี่ยวกับด้านการจัดจำหน่ายของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม มีระดับความคิดเห็นโดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด โดยเรียงลำดับความสำคัญจากค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีการขายส่งและขายปลีก ผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีการขายตรงตามร้านค้าทั่วไป การขายตามสถานที่จัดแสดงสินค้าต่าง ๆ และผลิตภัณฑ์กล้วยตากหาซื้อได้สะดวกตามร้านค้าทั่วไป ตามลำดับ อาจเป็นเพราะว่าช่องทางการจัดจำหน่ายนับเป็นหนึ่งในส่วนประสมทางการตลาดที่มีบทบาทสำคัญเพิ่มมากขึ้นในการแข่งขันทางธุรกิจ เนื่องจากองค์การธุรกิจมีเทคโนโลยีในการผลิต และมีการตั้งราคา ตลอดจนการส่งเสริมทางการตลาดที่ไม่แตกต่างกัน ส่งผลให้ช่องทางการจัดจำหน่ายที่เป็นตัวเชื่อมระหว่างผู้บริโภคและสินค้าของผู้ผลิต เป็นตัวชี้ขาดในการแข่งขัน หากองค์การธุรกิจใดสามารถดำเนินกิจกรรมในการเคลื่อนย้ายสินค้าจากแหล่งผลิตไปสู่ผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว และทันกับความต้องการของผู้บริโภค จึงจะประสบความสำเร็จ

ซึ่งสอดคล้องแนวคิดของโบวี, เฮาส์ตัน และทิล์ล (Bovee, Houston and Thill. 2003 : 158) ได้ให้ความหมายของ ช่องทางการจัดจำหน่ายไว้ว่า ช่องทางการจัดจำหน่าย หมายถึง กระบวนการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ ซึ่งอาจจะมีหลายขั้นตอนและมีส่วนร่วมจากหลายบริษัท สอดคล้องกันกับเบอร์แมน (Berman. 2003 : 9) ได้ให้ความหมายของช่องทางการจัดจำหน่ายไว้ว่า ช่องทางการจัดจำหน่าย หมายถึง เครือข่ายองค์กรขององค์การและสถาบัน ซึ่งมีการประสานงานกับเพื่อปฏิบัติกิจกรรมในช่องทางทั้งหมดที่ต้องการ เพื่อเชื่อมโยงผู้ผลิตกับผู้ใช้เพื่องานการตลาดบรรลุเป้าหมาย

2.3 ปัจจัยทางการตลาดสำหรับผู้บริโภค ด้านราคา

ปัจจัยทางการการตลาดสำหรับผู้บริโภคของสภาพที่ปรากฏเกี่ยวกับด้านราคาของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม มีระดับความคิดเห็นโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยเรียงลำดับความสำคัญจากค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ การระบุราคาที่สินค้ามีความชัดเจน

การให้ส่วนลดในการขายให้แก่ผู้บริโภค การกำหนดราคาขายตามที่ผู้บริโภคต้องการ และการกำหนดราคาเหมาะสมกับคุณภาพผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ อาจเป็นเพราะว่า โดยทั่วไป ผู้บริโภคจะมีการคำนึงถึงระดับราคาของผลิตภัณฑ์หนึ่ง ๆ ตามทัศนคติของแต่ละคน กล่าวคือ ผลิตภัณฑ์ที่มีราคาแพง ย่อมมีคุณค่ากับผู้บริโภคบางกลุ่ม และในตรงกันข้ามราคาสินค้าที่ต่ำ ก็อาจเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคอีกกลุ่ม ดังนั้น ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์จึงควรพิจารณาถึงทัศนคติเกี่ยวกับคุณค่าผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภคแต่กลุ่มเป็นสำคัญ

ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของสุปัญญา ไชยชาญ (2546 : 156) ได้ให้ความหมายของราคา ไว้ว่า ราคา หมายถึง จำนวนเงินที่บุคคลต้องจ่ายเพื่อซื้อสินค้าหรือบริการ ที่ผู้บริโภคต้องจ่ายเพื่อการแลกเปลี่ยนกับผลประโยชน์ที่ได้รับจากสินค้าหรือบริการ สอดคล้องกันกับฉัตรยาพร เสมอใจ (2547 : 67) ได้ให้ความหมายของราคา ไว้ว่า ราคา หมายถึง มูลค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงินหรือเป็นสิ่งที่ต้องจ่ายสำหรับการได้มาซึ่งบางสิ่ง ตัวอย่างเช่น ร้านขายทอง จะมีการตั้งราคาตามมาตรฐานของตลาดแต่จะแตกต่างกันที่ค่ากำเหน็จ ซึ่งจะขึ้นอยู่กับความยากง่ายของลวดลายและน้ำหนักของทองคำ ซึ่งลูกค้าสามารถต่อรองราคาได้

2.4 ปัจจัยทางการตลาดสำหรับผู้บริโภค ด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยทางการการตลาดสำหรับผู้บริโภคของสภาพที่ปรากฏเกี่ยวกับด้านการส่งเสริมการตลาดของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม มีระดับความคิดเห็นโดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด โดยเรียงลำดับความสำคัญจากค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ การโฆษณาโดยใช้แผ่นพับหรือใบปลิว การให้ผู้บริโภคทดลองชิมก่อนซื้อได้ การแจกและแถมให้ผู้บริโภคเมื่อซื้อปริมาณมาก และการโฆษณาโดยใช้เสียงตามสายหรือวิทยุชุมชน ตามลำดับ อาจเป็นเพราะว่า การส่งเสริมการขายสำหรับด้านผู้บริโภค เป็นการจูงใจลูกค้าเก่าที่ใช้สินค้าของธุรกิจมานาน ให้หันมาใช้สินค้าใหม่ของเราที่อาจมีราคาสูงกว่าสินค้าที่ลูกค้าใช้อยู่เดิม โดยการให้สิทธิพิเศษอย่างใดอย่างหนึ่ง รวมทั้งชักจูงลูกค้าของคู่แข่งที่อาจจะมีภาพลักษณ์ของสินค้าที่ด้อยกว่าของเราให้หันมาใช้สินค้า การส่งเสริมการขายประเภทนี้สามารถทำเพื่อช่วยชี้ให้ลูกค้ารู้สึกว่าสินค้าที่ใช้อยู่เหนือกว่าสินค้าของคู่แข่งขัน

ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของวงศ์พัฒนา ศรีประเสริฐ (2552 : 123-129) ที่กล่าวไว้ว่าวิธีการของการส่งเสริมการขายมีหลายวิธี ซึ่งแตกต่างกันขึ้นอยู่กับว่าต้องการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ก่อให้เกิดการติดต่อสื่อสาร การจูงใจ หรือการเชิญชวนไปยังบุคคลใด การส่งเสริมการขายไปยังผู้บริโภค มีวัตถุประสงค์เพื่อ ต้องการจูงใจให้ผู้ที่ไม่เคยใช้สินค้าให้หันมาใช้สินค้าชนิดนั้น ต้องการจูงใจให้ผู้ที่ใช้สินค้าชนิดนั้นอยู่แล้วให้ใช้มากขึ้น ต้องการรักษาความภักดีในตรายี่ห้อของสินค้า ต้องการให้ผู้ที่ใช้สินค้าของคู่แข่งขัน หันมาใช้สินค้าของตน เพื่อเพิ่มความพยายามในการขายของผู้จัดจำหน่าย และเพื่อกระตุ้นให้พนักงานขายเร่งยอดขายในสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง เนื่องจากสินค้านั้นอยู่ในสภาพเสียเปรียบคู่แข่งขัน

3. การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

สภาพที่ปรากฏเกี่ยวกับปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจในด้านกรรมวิธีการผลิต มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้า แต่ขณะเดียวกัน ก็มีการออกแบบเองในสัดส่วนที่ไม่แตกต่างกันมากนัก การออกแบบหีบห่อและบรรจุภัณฑ์โดยออกแบบเอง โดยสมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่มีความคิดเห็นว่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตมีเพียงพอ มีวิธีการควบคุมต้นทุนการผลิตโดยการสั่งวัตถุดิบให้พอดีกับการผลิต สั่งวัตถุดิบมาสำรองการผลิต และใช้วัตถุดิบที่มีในพื้นที่ มีการคัดเลือกวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตโดยพิจารณาจากคุณภาพ ราคา และแหล่งจำหน่าย ตามลำดับ

ปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจด้านการควบคุมคุณภาพ สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตาก มีการควบคุมคุณภาพการผลิตโดยคำนึงถึงรสชาติของผลิตภัณฑ์มากที่สุด โดยให้ความสำคัญในการควบคุมคุณภาพการผลิตทุกขั้นตอน กลุ่มได้รับการประเมินการควบคุมคุณภาพจากหน่วยงานสาธารณสุขระดับอำเภอ สถานีอนามัยประจำตำบล สาธารณสุขระดับจังหวัด และโรงพยาบาลของรัฐ ตามลำดับ ผลจากการประเมินพบว่าผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้ควบคุมคุณภาพไม่มี

ปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจด้านปริมาณ สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

เกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตาก มีปริมาณการผลิตต่อเดือนจำนวน 400 กล่องต่อเดือน มากกว่า 400 กล่องต่อเดือน 300 กล่องต่อเดือน และ 200 กล่องต่อเดือน ตามลำดับ มีปริมาณการขายต่อเดือน มากกว่า 301 กล่องต่อเดือน 201-300 กล่องต่อเดือน 101-200 กล่องต่อเดือน และ 1-100 กล่องต่อเดือน ตามลำดับ มีวิธีการควบคุมปริมาณการผลิตโดยผลิตเพื่อรอจำหน่าย และผลิตตามคำสั่งซื้อ โดยมีการบริหารปริมาณวัตถุดิบด้วยวิธีการสั่งวัตถุดิบเข้ามาทำการผลิตก่อน และสั่งเข้าครั้งหลังผลิตก่อน

ปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจด้านระยะเวลาในการผลิต สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตาก ใช้ระยะเวลาในการผลิตและส่งมอบผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคภายใน 1 วัน ภายใน 2 วัน ภายใน 3 วัน และภายใน 4 วัน ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่ไม่มีระยะเวลาในการส่งมอบผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคล่าช้าเมื่อได้รับคำสั่งซื้อ โดยส่งก่อนกำหนดและส่งทันเวลาพอดี แต่ขณะเดียวกันก็มีระยะเวลาในการส่งมอบผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคล่าช้าเมื่อได้รับคำสั่งซื้อ จำนวน 1-2 วัน โดยมีการกำหนดระยะเวลาในการผลิตไว้สูงสุดคือ 200 กล่อง ต่อ 1 สัปดาห์

จากสภาพที่ปรากฏอาจเป็นเพราะว่า ปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต จะต้องมีการวางแผน การจัดองค์การ การบริหารกิจการ การควบคุม และการประเมินผล ในการผลิตนั้น ประกอบด้วย ปัจจัยการผลิต กระบวนการผลิต และผลผลิต ทั้งนี้ต้องอาศัยปัจจัยเหล่านี้ได้แก่ คน เงินทุน เครื่องจักร วัตถุดิบและการจัดการมาผ่านกระบวนการแปรรูป เพื่อให้ได้ผลผลิตที่เป็นสินค้าหรือบริการตามที่องค์การ ซึ่งผลิตภัณฑ์ผู้บริโภคสามารถนำไปใช้ในครัวเรือนได้ไม่ว่าจะนำไปใช้ในการอุปโภคหรือบริโภคแล้วแต่ผลิตภัณฑ์นั้นและสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้รวมทั้งเพื่อให้องค์การประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของเธียรไชย จิตต์แจ้ง (2545 : 102) ได้กล่าวว่า ระบบการผลิตจะประกอบด้วยส่วนใหญ่ 3 ส่วนคือ ปัจจัยการผลิต ที่ส่งเข้าไปในระบบการผลิตประกอบด้วยปัจจัยที่สำคัญที่สำคัญ ได้แก่ แรงงาน วัตถุดิบ เครื่องจักร ที่ดิน โรงงาน โดยมีกระบวนการเปลี่ยนแปลง คือกระบวนการผลิตหรือปฏิบัติการต่าง ๆ เพื่อเปลี่ยนสภาพปัจจัยการผลิตให้เป็นผลผลิต คือสินค้าหรือก่อให้เกิดบริการขึ้นตามวัตถุประสงค์ของระบบการผลิต

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

4. การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด สำหรับด้านผู้ผลิตของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

สภาพที่ปรากฏเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดของผู้ผลิตกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตาก มีปัจจัยทางการตลาดในด้านผลิตภัณฑ์ มีขนาดบรรจุ 30 ชิ้นต่อกล่อง 40 ชิ้นต่อกล่อง 50 ชิ้นต่อกล่อง และ 20 ชิ้นต่อกล่อง ตามลำดับ ผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีรสชาติอร่อย และคุณภาพดี ซึ่งผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีจุดเด่น คือ รสชาติอร่อย เก็บไว้ได้นาน และคุณภาพดี มีรูปแบบหรือบรรจุภัณฑ์ในลักษณะบรรจุกล่องพลาสติกติดป้ายราคา และบรรจุกล่องโฟม

ปัจจัยทางการตลาดด้านราคา มีหลักเกณฑ์ให้ส่วนลดแก่ผู้บริโภค คือ ถ้าซื้อ 20 กล่อง ให้ส่วนลดร้อยละ 3 และถ้าซื้อ 50 กล่องขึ้นไปให้ส่วนลดร้อยละ 10 มีการระบุราคาที่สินค้ามีความชัดเจน ในด้านการกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์นั้น มีการกำหนดราคาขายเองโดยกลุ่มซึ่งพิจารณาจากต้นทุนการผลิต กำหนดตามความต้องการของผู้บริโภค และกำหนดโดยเปรียบเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ซึ่งการกำหนดราคานั้นมีความเหมาะสมกับคุณภาพผลิตภัณฑ์

ปัจจัยทางการตลาดด้านการจัดจำหน่าย มีการจำหน่ายที่ทำการกลุ่ม ตามร้านค้าทั่วไป ร้านค้าชุมชนตำบล และศูนย์แสดงสินค้าระดับตำบล ตามลำดับ โดยมีลักษณะการจำหน่าย คือ ขายส่งและขายปลีกให้กับบุคคลทั่วไปและร้านค้าชุมชน ในด้านการออกร้านจำหน่ายนอกสถานที่นั้น จะนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่าย ณ ศูนย์แสดงสินค้าระดับจังหวัด งานประเพณีระดับตำบล งานแสดงสินค้าระดับอำเภอ ศูนย์แสดงสินค้าระดับตำบล และงานกาชาดจังหวัดประจำปี ตามลำดับ นอกเหนือจากนั้นก็จะมีการขายตรงโดยให้สมาชิกกลุ่มออกไปขายตามหมู่บ้าน และให้สมาชิกกลุ่มเสนอขายให้กับร้านค้าทั่วไป

ปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด โดยให้ผู้บริโภคสามารถทดลองชิมก่อนซื้อได้ โดยมีการแจกและให้ของแถมแก่ผู้บริโภคเมื่อซื้อในปริมาณมาก และวันสำคัญประจำปี พร้อมกับมีการส่งเสริมการตลาดโดยการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ผู้บริโภค การแจก การแถม และการโฆษณา ตามลำดับ และมีการโฆษณาผลิตภัณฑ์กล้วยตากด้วยวิธีการประชาสัมพันธ์ การใช้แผ่นพับหรือใบปลิว การใช้เสียงตามสายตามหมู่บ้าน และวิทยุชุมชน

จากสภาพที่ปรากฏอาจเป็นเพราะว่าส่วนประสมทางการตลาด เป็นตัวแปรทางการตลาดที่องค์การธุรกิจสามารถควบคุมได้ อันประกอบด้วยปัจจัยหลัก 4 ประการ ซึ่งองค์การธุรกิจจำเป็นต้องนำมาใช้ร่วมกัน เพื่อสนองความต้องการของตลาดเป้าหมาย นักการตลาดดำเนินกิจกรรมทางการตลาดโดยมีเป้าหมายที่จะค้นหาประสิทธิผลในกระบวนการผลิตจนถึงการตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภค ดังนั้นกิจกรรรมทางการตลาด จึงต้องอาศัยปัจจัยหลักที่จะช่วยส่งผลให้กิจกรรมทางการตลาดนั้นสามารถก้าวไปสู่ผลสำเร็จดังเป้าหมายได้ ปัจจัยหลักสำคัญที่นักการตลาดนำมาดำเนินกิจกรรมทางการตลาด โดยนำมาประสมประสานให้ปัจจัยทุกตัวมีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องกัน เพื่อส่งผลต่อความสำเร็จขององค์การธุรกิจนั้น โดยให้ความสำคัญกับผู้บริโภค

ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของฮาร์วี่ (Harvey. 2005 : Abstract) ได้ศึกษาเรื่อง การกำหนดกลยุทธ์การตลาดสำหรับผู้บริโภค ผลการศึกษาพบว่า กลยุทธ์การตลาดมุ่งไปที่ผู้บริโภคเป็นสำคัญ โดยสินค้าที่นำออกมาแสดงไม่ว่าจะเป็นผู้สนับสนุนหรือในกิจกรรมต่าง ๆ ก็ตามเช่น ที่ศูนย์ความบันเทิงสำหรับเด็กและมีการร้องเพลงโดยนักดนตรียอดนิยม ซึ่งเป็นปทัสถานใหม่สำหรับเด็กที่ผู้ทำการตลาดแนะนำให้ปกครองใช้จ่ายเงินมากขึ้น "การพัฒนาแบบนี้ไม่เกิดประโยชน์ต่อเด็กเลย" ซึ่งการโฆษณานี้มีอยู่ทุกแห่ง "เสียงสะท้อนของซูซาน ลินน์ เป็นผู้สอนทางด้านจิตวิทยาที่มหาวิยาลัยฮาร์วาด ได้เขียนเรื่องการบริโภคสำหรับเด็กที่มุ่งร้ายต่อเด็ก" โดยร่วมมือกันผู้ผลิตโฆษณารวมตัวกันไม่ให้ทำการค้าที่แสวงหาประโยชน์จากเด็ก เธอได้กล่าวว่า พบว่า ในกลุ่มตลาดสำหรับเด็กเพิ่มขึ้นจากปี คศ. 1970 ถึงปี คศ. 1980 ซึ่งได้ประชุมสหพันธ์นายหน้าการค้าให้ออกกฎระเบียบตลาดสำหรับเด็กในปี 1984 ไม่ให้ออกอากาศทางโทรทัศน์เนื่องจากที่ผ่านมานั้นเป็นภาพไม่เหมาะสมหรือไม่มีประโยชน์ต่อเด็ก ศาสตราจารย์ไมเคิล โซโลมอน อาจารย์มหาวิทยาลัยออนเบิร์น ในอลาบามา เขียนถึงพฤติกรรมผู้บริโภคในหนังสือมือนักการตลาดว่า "ผู้ทำการโฆษณาต้องมีความคิดสร้างสรรค์ และนำเสนอในด้านความบันเทิงมากยิ่งขึ้น"

5. การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

สภาพที่ปรากฏเกี่ยวกับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตาก มี

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มในด้านคน คือ การส่งเสริมให้สมาชิกได้รับความรู้ เพิ่มทักษะการทำงานโดยการส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมทักษะฝีมือ และการศึกษาดูงานนอกสถานที่จากกลุ่มที่ประสบความสำเร็จ โดยสมาชิกกลุ่มเป็นคนบ้านมะโบ่ บ้านเมืองเตา บ้านเมืองเสือ และบ้านลาดเจริญ และจำนวนสมาชิกที่มีอยู่ในปัจจุบันมีเพียงพอต่อการบริหารกิจการ ความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มในด้านเงิน คือ มีเงินทุนเพียงพอต่อการบริหารกิจการ โดยมีแหล่งเงินทุนในการบริหารกิจการจากการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม และการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน มีหลักเกณฑ์ในการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม คือ ให้ออมเงินฝากเดือนละ 50 บาท นอกจากการระดุมทุนจากสมาชิกกลุ่มแล้วยังมีองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นให้การช่วยเหลือด้านเงินทุนแก่กลุ่ม และจากระดับจังหวัด

ความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มในด้านวัสดุ คือ การจัดหาวัสดุหรือวัตถุดิบของกลุ่มเป็นวัสดุหรือวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีในท้องถิ่น และการจัดหาสามารถจัดหาได้ภายใน 1-2 วัน โดยมีการบริหารจัดการด้านวัสดุหรือวัตถุดิบด้วยการสั่งวัตถุดิบเข้ามาผลิตแบบพอดีกับปริมาณการผลิต วัตถุดิบที่สั่งเข้ามาก่อนจะทำการผลิตก่อน และมีการสำรองวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต มีการใช้วัตถุดิบในการผลิตด้วยความประหยัดและคุ้มค่า

ความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มในด้านวิธีการจัดการ คือ มีวิธีการจัดการให้การบริหารกิจการประสบผลสำเร็จโดยการกำหนดกฎระเบียบ ข้อบังคับใช้กับสมาชิกกลุ่ม กำหนดให้สมาชิกกลุ่มร่วมประชุมทุกเดือน ต้องระดมทุนร่วมกันและกำหนดอัตราผลตอบแทนให้แก่สมาชิกกลุ่มโดยมีการกำหนดให้สมาชิกกลุ่มต้องระดมทุนเดือนละ 50 บาท

ความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มในด้านเครื่องมือ คือ มีหลักเกณฑ์ในการบำรุงรักษาเครื่องมือที่ใช้ในการผลิตโดยมีการบำรุงรักษาเครื่องมือหลังการผลิตอยู่เสมอ สัปดาห์ละ 1 ครั้ง หรืออย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง และเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตมีเพียงพอต่อการบริหารกิจการ โดยมีการซื้อเครื่องมือสมัยใหม่มาใช้ในการผลิตและมีการใช้เครื่องมือที่มีอยู่ถูกใช้ประโยชน์ได้อย่างคุ้มค่า

ความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มในด้านวิธีการทำงาน คือ มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน การให้ผลตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่มด้วยเงินปันผล การประชุมสมาชิกกลุ่มเป็นประจำทุกเดือน และการแต่งตั้งผู้ทำบัญชี รายงานรายได้และการตรวจสอบบัญชีประจำปี โดยมีหลักเกณฑ์ในการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบโดยพิจารณาจากอายุ ประสบการณ์การทำงาน และการศึกษา โดยมีการกำหนดอัตราผลตอบ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

แทนแก่สมาชิกกลุ่มในอัตราร้อยละ 3 ของเงินออมต่อปี

จากสภาพที่ปรากฏอาจเป็นเพราะว่าความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม เกิดขึ้นโดยเทคนิควิธีการที่กรรมการบริหารกลุ่มและสมาชิกกลุ่มได้ทำการศึกษาและพัฒนาปรับปรุงมาอย่างต่อเนื่อง เพื่อใช้กับองค์กรในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ให้ประสบผลสำเร็จ ถือเป็นกระบวนการการบริหารอย่างหนึ่ง ที่จะทำให้องค์กรธุรกิจประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยกรรมการบริหารกลุ่มและสมาชิกกลุ่มจะต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจในการผสมผสานทรัพยากรต่าง ๆ เช่น คน เงิน วัตถุดิบ และการบริหารขององค์กรให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และดำเนินการเป็นขั้นตอนอย่างต่อเนื่องโดยคำนึงถึงปัจจัยภายในและภายนอกองค์กรเป็นหลัก

ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของกมล โสพัฒน์ (2548 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในจังหวัดมหาสารคาม ผลการศึกษา พบว่า ในการดำเนินโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตร มีบทบาทวางแผนทางด้านการผลิต การตลาดและการลงทุนในระดับปานกลาง แต่มีบทบาทการบริหารการผลิตการตลาดและการลงทุนอยู่ในระดับมาก ปัจจัยภายในกลุ่มที่มีผลต่อการดำเนินโครงการ ปรากฏว่าอยู่ในระดับมากทุกปัจจัย ปัจจัยภายนอกกลุ่มที่มีผลต่อการดำเนินโครงการปรากฏว่าบทบาทนักวิชาการส่งเสริมการเกษตรที่มีต่อโครงการอยู่ในระดับมาก แต่ความสนับสนุนของหน่วยงานภายนอกที่มีต่อโครงการอยู่ในระดับปานกลาง ปัจจัยภายในกลุ่มและปัจจัยภายนอกที่สัมพันธ์กับการดำเนินโครงการปรากฏว่าทุกปัจจัยที่ศึกษามีความสัมพันธ์เชิงบวกระดับปานกลาง ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินโครงการคือ 1) ความรู้ในการดำเนินโครงการ 2) การสนับสนุนของหน่วยงานภายนอกที่มีต่อโครงการ 3) ความเหนียวแน่นของกลุ่ม 4) บทบาทนักวิชาการส่งเสริมการเกษตรที่มีต่อโครงการ 5) บทบาทผู้นำท้องถิ่นในการสนับสนุนโครงการ

6. การเปรียบเทียบปัจจัยส่วนบุคคลของผู้บริโภคกับปัจจัยทางการตลาดของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

จากสภาพที่ปรากฏเกี่ยวกับการเปรียบเทียบปัจจัยส่วนบุคคลของผู้บริโภคกับปัจจัยทางการตลาดของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอ

พยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่รู้จักหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มสตรีแม่บ้านกล้วยตากเพื่อนำไปบริโภคหรือนำไปจำหน่ายต่อ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ โดยภาพรวมไม่แตกต่างกันทางสถิติที่ระดับ.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมุติฐานที่กำหนดไว้ในข้อที่ 2 แต่พบว่าปัจจัยส่วนบุคคลเมื่อจำแนกตามอาชีพ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดด้านราคา แตกต่างกันทางสถิติที่ระดับ.05 และปัจจัยส่วนบุคคลเมื่อจำแนกตามรายได้ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ แตกต่างกันทางสถิติที่ระดับ.05 สาเหตุที่เป็นเช่นนี้อาจเนื่องจากผู้บริโภคแต่ละคนมีพฤติกรรมหรือนิสัยในการซื้อสินค้าแตกต่างกันออกไปโดยไม่สนใจผู้ผลิต ไม่เหมือนผู้ประกอบธุรกิจต้องสนใจในพฤติกรรมผู้บริโภค โดยการศึกษาด้านการตลาด รวมถึงปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จของธุรกิจด้วย เพื่อวิเคราะห์ว่าผู้บริโภคต้องการสินค้าในลักษณะแบบไหน เช่น ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่างทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด ซึ่งทำให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ถ้าทราบความต้องการของผู้บริโภคแล้วสินค้าที่ผลิตออกมาก็สามารถจำหน่ายได้ โดยตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทั้งในปัจจุบันและอนาคต จะทำให้ผู้บริโภคเกิดการซื้อซ้ำหรือมีความภักดีต่อผลิตภัณฑ์นั้น ๆ กัน เป็นสาเหตุให้ผู้บริโภคมีความคิดเห็นไม่แตกต่างกัน

ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของอัลศิกา นพภาลี (2547 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาปัจจัยกำหนดความสำเร็จของธุรกิจกลุ่มทอผ้าชุมชน ในภาคอีสานตอนกลาง ผลการศึกษาพบว่า

กลุ่มที่ประสบความสำเร็จมีการปฏิบัติในปัจจัยกำหนดความสำเร็จโดยรวม ปัจจัยเกี่ยวกับด้านบริหารธุรกิจ ปัจจัยเกี่ยวกับบุคคล และปัจจัยเกี่ยวกับชุมชนอยู่ในระดับมาก และมีการปฏิบัติด้านการบริหารจัดการ ด้านผู้นำ และด้านระเบียบข้อบังคับของชุมชนอยู่ในระดับมากที่สุด ด้านการบริหารการผลิต ด้านการบริหารการตลาด ด้านการบริหารการเงินและทุนด้านแรงงานและด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิกอยู่ในระดับมาก และด้านการมีปฏิสัมพันธ์กับภายนอกอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนกลุ่มที่ไม่ประสบความสำเร็จมีการปฏิบัติหน้าในปัจจัยดังกล่าวทั้งโดยรวมและเป็นรายปัจจัยอยู่ในระดับปานกลางและมีการปฏิบัติในด้านการมีการปฏิบัติในด้านการปฏิสัมพันธ์กับภายนอกอยู่ในระดับน้อย

กลุ่มที่ประสบความสำเร็จมีระดับการปฏิบัติในด้านปัจจัยและทุนด้านมากกว่ากลุ่มที่ไม่ประสบความสำเร็จอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

กลุ่มที่ประสบความสำเร็จ บ้านโคกสะอาด มีปัจจัยกำหนดความสำเร็จและเป็นรายด้านมากกว่าบ้านดอนหัน บ้านหนองแคนและบ้านบุ่งเลิศ ส่วนกลุ่มที่ไม่ประสบความสำเร็จ บ้านบักตู้มีปัจจัยกำหนดความสำเร็จและเป็นรายด้านทุกด้านมากกว่าบ้านดงยางน้อย บ้านคำอุดม และบ้านหนองปลาหมอในทุกปัจจัยอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

7. การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตกับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

จากการทดสอบสถิติทดสอบไค-กำลังสองเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ (χ^2 test for Independent) เพื่อทำการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต (ด้านกรรมวิธีการผลิต ด้านการควบคุมคุณภาพ ด้านปริมาณ และด้านระยะเวลาในการผลิต) กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่ม (ด้านคน ด้านเงิน ด้านวัสดุ ด้านวิธีการจัดการ ด้านเครื่องมือ และด้านวิธีการทำงาน) โดยใช้สถิติทดสอบความสัมพันธ์แบบไค-กำลังสอง พบว่า ปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต ด้านกรรมวิธีการผลิต ด้านการควบคุมคุณภาพ ด้านปริมาณ และด้านระยะเวลาในการผลิต โดยภาพรวมไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ทางสถิติที่ระดับ .05 โดยผู้ศึกษาขออภิปรายตามปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านต่าง ๆ ทีละปัจจัย ดังนี้

7.1 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต ด้านกรรมวิธีการผลิต กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านกรรมวิธีการผลิต โดยภาพรวมไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมุติฐานที่กำหนดไว้ สาเหตุที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่ากลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตากมี

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

อุปกรณ์การผลิตและสถานที่ตากกล้วยยังไม่ได้มาตรฐาน ใช้วัสดุที่เรียบง่ายและหาได้ในท้องถิ่นที่ไม่มีคุณภาพ

ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของอมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม และคณะ (2545 : 259) โดยพบว่าเครื่องมือเครื่องใช้ในการทำจักสานจะเป็นเครื่องมือที่เรียบง่าย ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้คุณภาพไม่คงที่และปริมาณการผลิตได้ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับช่วงเวลาที่ทำการผลิต และในด้านบรรจุภัณฑ์ กลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตากใช้บรรจุภัณฑ์ยังไม่สวยงามไม่ดึงดูดใจผู้บริโภคและยังไม่ได้มาตรฐาน และยังสอดคล้องกับการศึกษาของปิยะธิดา สุนทรเภสัช (2542 : 144) โดยพบว่า จุดอ่อนของผู้ประกอบธุรกิจ คือ การขาดเทคโนโลยีบรรจุผักที่สะดวกเก็บผักได้นาน และยังสอดคล้องกับการศึกษาของวิลาวัลย์ เมืองโคตร (2548 : 120) โดยพบว่าบรรจุภัณฑ์ของผ้ากาบบัวมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า และแบบยอดนิยมจะเป็นบรรจุภัณฑ์แบบกล่องกระดาษและห่อพลาสติกหรือที่เรียกว่าห่อแก้ว

7.2 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต ด้านการควบคุมคุณภาพ กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านการควบคุมคุณภาพ โดยภาพรวมไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมุติฐานที่กำหนดไว้ สาเหตุที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่ากลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตากให้ความสำคัญในด้านรสชาติของผลิตภัณฑ์เป็นหลัก โดยทั่วไปสินค้าในตลาดจะมีราคาแปรผันตามคุณภาพสินค้า สินค้าคุณภาพดีย่อมมีราคาสูงกว่าสินค้าคุณภาพไม่ดี คุณภาพของสินค้าในอดีตมีความหลากหลาย และแตกต่างกันมาก สินค้าบางอย่างที่จำหน่ายในท้องตลาดขาดคุณภาพ หรือคุณภาพต่ำไม่เหมาะสมกับราคา รัฐบาลจึงได้มีการกำหนดมาตรฐานคุณภาพสินค้าขึ้น เพื่อควบคุมคุณลักษณะต่าง ๆ ของสินค้า เช่น ลักษณะทางกาย ได้แก่ ขนาด น้ำหนัก สี ฯลฯ ลักษณะทางเคมี ได้แก่ ความเป็นกรดเป็นลักษณะต่าง ๆ เป็นต้น ปัจจุบันนี้ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าบางอย่างบางชนิดจะถูกกำหนดคุณภาพในมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (ม.อ.ก.) ซึ่งเป็นแนวทางหนึ่งของการควบคุม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของเธียรไชย จิตต์แจ้ง (2545 : 666) ได้ให้ความหมายของการควบคุมว่า หมายถึง กิจกรรมจำเป็นต่าง ๆ ที่จะต้องกระทำเพื่อให้บรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพและได้ผลตลอดไป และยังสอดคล้องกับวิชัย แหวนเพชร (2546 : 111) ได้ให้ความหมายของคุณภาพไว้ดังนี้ คุณภาพคือ ผลิตภัณฑ์มีความคงทน มั่นคง มีสภาพดีสามารถใช้และทำงานได้ดีรวมทั้งมีรูปร่างสวยงามเรียบร้อย กลมกลืน ทำให้น่าใช้ด้วย กล่าวโดยสรุปแล้ว คุณภาพหมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบได้เหมาะสมในงานได้ดี กระบวนการผลิตดี มีความคงทน สวยงามเรียบร้อย และมีรายละเอียดเป็นไปตามข้อกำหนดของผู้สั่งซื้อที่กำหนดไว้ นอกจากนี้ยังจะต้องมีความปลอดภัยในการใช้งานด้วย

7.3 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต ด้านปริมาณ กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านปริมาณ โดยภาพรวมไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมุติฐานที่กำหนดไว้ สาเหตุที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่ากลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตากไม่ให้ความสำคัญกับปริมาณการผลิตกล้วยตากเพื่อให้สอดคล้องกับปริมาณการขายกล้วยตาก โดยไม่มีวิธีการบริหารปริมาณการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและผลิตเพื่อรอจำหน่ายด้วย ทำให้การผลิตมีระดับต้นทุนที่ไม่เหมาะสม ซึ่งจะทำให้ลูกค้าที่มีความต้องการสามารถซื้อได้ในระดับราคาที่สูง ซึ่งกลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตาก ควรให้ความสำคัญกับปริมาณการผลิตและปริมาณการขายเพื่อเป็นการควบคุมคุณภาพด้านการผลิตด้วย

ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของวิชัย แหวนเพชร (2546 : 112) ที่กล่าวไว้ว่า การควบคุมปริมาณการผลิตถือเป็นการควบคุมคุณภาพ เป็นการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ที่ทำให้ผลผลิตอันได้แก่ สินค้า บริการ มีความเหมาะสมที่จะนำไปใช้งานได้ดี กิจกรรมดังกล่าวนั้นได้แก่ การควบคุมวัตถุดิบ การออกแบบ และกระบวนการผลิต เป็นการจัดการควบคุมวัตถุดิบและการควบคุมการผลิต เพื่อป้องกันไม่ให้ผลผลิตหรือผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปมี

ข้อบกพร่องและเกิดการเสียหาย นอกจากนี้ความหมายของการควบคุมคุณภาพที่ให้ไว้ในคู่มือ (MIL - STD - 109) คือ การบริหารงานในด้านการควบคุมวัตถุดิบ และการควบคุมการผลิตเพื่อเป็นการป้องกันมิให้ผลิตภัณฑ์ที่สำเร็จออกมามีข้อบกพร่องและเสียหายนั่นเอง เธียรไชย จิตต์แจ้ง (2545 : 115) ยังได้ให้ความหมายของการควบคุมคุณภาพว่า หมายถึง การบังคับให้กิจกรรมต่าง ๆ ดำเนินการผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานตามที่กำหนดคุณลักษณะเอาไว้ เช่น การคัดเลือก การตรวจสอบวัตถุดิบ การควบคุมกระบวนการผลิต ควบคุมพนักงาน รวมทั้งการตรวจสอบผลิตภัณฑ์และทดสอบผลผลิตด้วย

7.4 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต ด้านระยะเวลาในการผลิต กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตด้านระยะเวลาในการผลิต โดยภาพรวมไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโป่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมุติฐานที่กำหนดไว้ สาเหตุที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่ากลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตากใช้ระยะเวลาที่ใช้โดยเฉลี่ยมาก ในกระบวนการผลิตสินค้าแต่ละรอบและส่งมอบผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคช้า ระยะเวลาในกระบวนการผลิตตั้งแต่กระบวนการผลิตแรกจนผลิตเสร็จเป็นสินค้าสำเร็จรูปและส่งมอบมีความล่าช้า ส่งผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคที่จะมีการเปลี่ยนแปลงตามระยะเวลาและเหตุผลหลายประการ เช่น รสนิยม รายได้

ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของฉัตรยาพร เสมอใจ และมัทนียา สมมิ (2546 : 38) ได้กล่าวเพิ่มเติมว่า ผู้บริโภคแต่ละคนจะมีความแตกต่างกันในด้านต่าง ๆ โดยมีผลมาจากความแตกต่างกันของลักษณะทางกายภาพและสภาพแวดล้อมของแต่ละบุคคล จึงทำให้การตัดสินใจซื้อของแต่ละบุคคลมีความแตกต่างกันซึ่งสามารถแบ่งปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคออกมา 2 ประการ คือ 1) ปัจจัยภายใน เป็นปัจจัยที่เกิดขึ้นจากตัวบุคคลในด้านความคิดและการแสดงออก จึงมีพื้นฐานมาจากสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ได้แก่ ความจำเป็น ความต้องการและความปรารถนา แรงจูงใจ บุคลิกภาพ ทัศนคติ การรับรู้และการเรียนรู้ 2) ปัจจัยภายนอก เป็นปัจจัยที่เกิดจากสิ่งแวดล้อมตัวของบุคคลซึ่งมีอิทธิพล

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ต่อความคิด และพฤติกรรมของผู้บริโภค ได้แก่ ครอบครัว สิ่งแวดล้อมรอบตัวของบุคคล ซึ่งจะมีอิทธิพลต่อความคิด และพฤติกรรมของผู้บริโภค ได้แก่ ครอบครัว สภาพเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม การติดต่อธุรกิจ และสภาพแวดล้อม

8. การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางการตลาดกับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

จากการทดสอบสถิติทดสอบไค-กำลังสองเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ (X^2 test for Independent) เพื่อทำการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางการตลาด (ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด) กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่ม (ด้านคน ด้านเงิน ด้านวัสดุ ด้านวิธีการจัดการ ด้านเครื่องมือ และด้านวิธีการทำงาน) โดยใช้สถิติทดสอบความสัมพันธ์แบบไค-กำลังสอง พบว่า ปัจจัยทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด โดยภาพรวมมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ทางสถิติที่ระดับ .05 โดยผู้ศึกษาขออภิปรายตามปัจจัยทางการตลาดของผู้ผลิตด้านต่าง ๆ ทีละปัจจัย ดังนี้

8.1 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ โดยภาพรวมมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมุติฐานที่กำหนดไว้ สาเหตุที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่ากลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์กล้วยตากเป็นอันดับแรก

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ปิยะธิดา สุนทรเภสัช (2542 : 140) โดยพบว่า ผู้ประกอบธุรกิจคำนึงถึงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์มากเป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ตรายี่ห้อบรรจุภัณฑ์และป้ายฉลากตามลำดับ ซึ่งรูปแบบผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มนี้ไม่ได้จัดทำขึ้นมาใหม่แต่ใช้แบบดั้งเดิมที่ได้รับถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ โดยใช้วัตถุดิบที่หาได้จากท้องถิ่นและใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการผลิตกล้วยตาก และยังสอดคล้องกับการศึกษาของ อมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม และคณะ (2545 : 259) ได้ศึกษาสถานการณ์การผลิต การตลาด โอกาสทางการตลาดของสินค้าศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ กรณีศึกษาเครื่องจักสาน จังหวัดนครราชสีมาและจังหวัดอ่างทอง โดยพบว่า รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตเป็นรูปแบบที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้เน้นการใช้วัสดุจากธรรมชาติที่หาได้ในท้องถิ่นและใช้ภูมิปัญญาในการผลิต และผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มนี้แตกต่างจากกล้วยตากของกลุ่มอื่นคือ กล้วยต้องตากด้วยแสงแดดจากธรรมชาติเท่านั้นและไม่ใช้น้ำผึ้งในการอบกล้วย ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ ทัศนาวลัย พรมเสน (2547 : 136) ได้ศึกษาแนวทางการพัฒนากลยุทธ์การตลาดหนึ่งตำบล - หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ของกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าไหมแพรวาในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยพบว่า ผู้ผลิตจะต้องผลิตสินค้าให้แตกต่างจากผลิตภัณฑ์อื่น เพื่อดึงดูดใจลูกค้าให้มากขึ้น ในการผลิตสินค้านั้นจะต้องใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาเป็นจุดขายแทนการสั่งซื้อจากที่อื่น

8.2 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางการตลาด ด้านราคากับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านราคา โดยภาพรวมมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมุติฐานที่กำหนดไว้ สาเหตุที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่ากลุ่มสตรีทำกล้วยตากใช้ราคาจากต้นทุนเป็นหลักและพิจารณาจากราคาตลาดมาประกอบ

ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของปิยะธิดา สุนทรเภสัช (2546 : 141) โดยพบว่า ผู้ประกอบธุรกิจทำการกำหนดราคา ซึ่งพิจารณาจากราคาทุกปัจจัย ซึ่งทำให้

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ความสำคัญกับต้นทุนการผลิตบวกกำไรที่ต้องการมากที่สุด และยังสอดคล้องกับการศึกษาของ วิลาวัลย์ เมืองโคตร (2548 : 119) โดยพบว่าผู้จำหน่ายส่วนใหญ่ตั้งราคาโดยพิจารณาตามต้นทุนประมาณร้อยละ 1-25 ของราคาขายต่อราคาต้นทุน ลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในระดับกลางสามารถซื้อสินค้าได้แต่ราคาไม่ควรสูงมากนัก และมีการเปรียบเทียบราคาผลิตภัณฑ์กล้วยตากจากคู่แข่งขันด้วย และยังสอดคล้องกับการศึกษาของทัศนาวลัย พรหมเสน (2547 : 137) โดยพบว่าผู้ผลิตจะต้องกำหนดราคา โดยเปรียบเทียบกับราคาสินค้าของคู่แข่งขันที่เป็นสินค้าทดแทนผ้าไหมชนิดต่าง ๆ ที่มีอยู่ในปัจจุบันและอนาคต รวมทั้งคำนึงถึงความพิเศษหรือจุดเด่นของสินค้าที่มีเหนือคู่แข่ง แทนการคิดราคาขายจากต้นทุนวัตถุดิบและค่าแรงเท่านั้น

8.3 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางการตลาด ด้านการจัดจำหน่ายกับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านการจัดจำหน่าย โดยภาพรวมมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมุติฐานที่กำหนดไว้ สาเหตุที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่ากลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตากมีการจำหน่ายตรงโดยการขายส่งและขายปลีก และไม่ขายผ่านพ่อค้าคนกลาง

ซึ่งสอดคล้องกับศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2545 : 33) ที่ได้กล่าวไว้ว่า การจัดจำหน่ายเป็นเส้นทางที่สินค้าบริโภคเคลื่อนย้าย จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคคนสุดท้าย บริษัทจำนวนมากเลือกใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรงโดยไม่ใช้ช่องทางอ้อมที่อาศัยคนกลาง และยังสอดคล้องกับการศึกษาของปิยะธิดา สุนทรเภสัช (2542 : 139) โดยพบว่ากลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นวิธีการนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดเป้าหมายซึ่งใช้เครื่องมือ 2 ส่วน คือ ช่องทางการจัดจำหน่ายและการกระจายสินค้า ส่วนสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีอยู่ที่ทำการกลุ่มรวมทั้งในท้องถิ่นและนอกท้องถิ่น ตลอดจนตามงานเทศกาลต่าง ๆ โดยตามสถานที่จำหน่ายแต่ละแห่งนั้นมีผลิตภัณฑ์กล้วยตากจำหน่ายไม่มากนัก ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของสายชล เห็มไธสง (2546 : 62) ได้ศึกษาแนวทางการพัฒนากล

ยุทธ์การตลาดสำหรับน้ำดื่มยูนิเพียวของมหาวิทยาลัยมหาสารคาม โดยพบว่า ผู้บริโภคไม่สามารถพบเห็นน้ำดื่มยูนิเพียวได้ตามร้านอาหารหรือร้านค้าทั่วไป การจัดจำหน่ายไปสู่ตลาดภายนอกยังมีการตอบสนองค่อนข้างจำกัด การกระจายน้ำดื่มยูนิเพียวจึงยังไม่ครอบคลุมตลาด ซึ่งผู้บริโภคส่วนใหญ่จะซื้อน้ำดื่มบรรจุภาชนะเพราะว่าความสะดวกสบายและหาซื้อได้ง่าย

8.4 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาดกับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตกล้วยตากมีปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด โดยภาพรวมมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมุติฐานที่กำหนดไว้ สาเหตุที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่ากลุ่มสตรีแม่บ้านทำกล้วยตากไม่ให้ความสำคัญในการส่งเสริมการตลาด โดยยังไม่มีการโฆษณาทั้งเอกสาร แผ่นพับ ใบปลิวและวิทยุ เนื่องจากผู้บริโภคบอกต่อ ๆ กันไป

ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของวิษณุ อันสงคราม (2542 : 80) ได้ศึกษาปัญหาการตลาดของผู้ผลิตผ้าไหมแพรวา ศึกษากรณีบ้านโพน ตำบลโพน อำเภอคำม่วง จังหวัดกาฬสินธุ์ โดยพบว่า ผู้ผลิตผ้าไหมแพรว่าไม่นิยมใช้การโฆษณาสินค้า และผู้บริโภคเสนอแนะว่าควรจัดบู๊ตโฆษณาตามงานต่าง ๆ ให้มากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของสายชล เห็มไธสง (2546 : 62) โดยพบว่าผู้บริโภคอยากให้มีเอกสารแนะนำเกี่ยวกับน้ำดื่มยูนิเพียวเพิ่มเติมและการโฆษณาหรือการประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่าง ๆ ยังมีน้อยจนอาจทำให้ผู้บริโภคทั่วไปไม่รู้จักน้ำดื่มยูนิเพียว ซึ่งอาจจะส่งผลให้กลุ่มผู้บริโภคขาดความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคต้องการคุณภาพความสะอาด และความปลอดภัยต่อร่างกาย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาที่ค้นพบ ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะ 2 ประเด็น ได้แก่ ประเด็นเกี่ยวกับการนำผลการศึกษาไปใช้ และประเด็นเกี่ยวกับการศึกษาครั้งต่อไป โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการศึกษาไปใช้

จากผลการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาคาดหวังว่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหาร ในเขตอำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ดังนี้

1.1 จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์กับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ไม่แตกต่างกัน จากประเด็นดังกล่าวจะเป็นแนวทางที่ผู้ผลิตจะให้ความสำคัญในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์กล้วยตากให้มีคุณภาพได้มาตรฐานมากขึ้นกว่าเดิมและสีสันให้แปลกใหม่ เช่น กล้วยตากผสมสาหร่าย กล้วยตากอบสมุนไพร เป็นต้น รวมทั้งมีรูปแบบหรือขนาดให้มากกว่านี้แบะควรระบุวันที่หมดอายุไว้ด้วย โดยขอคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่ของรัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ เป็นต้น

1.2 จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางการตลาด ด้านราคากับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ไม่แตกต่างกัน จากประเด็นดังกล่าวจะเป็นแนวทางที่ผู้ผลิตจะให้ความสำคัญในการกำหนดราคาให้เหมาะสมกับรูปแบบ หรือขนาดของผลิตภัณฑ์กล้วยตาก เพื่อให้ผู้บริโภคเลือกซื้อได้ตามใจชอบ และควรติดป้ายราคาให้เห็นชัดเจนซึ่งจะทำให้ผู้บริโภคได้เปรียบเทียบราคาผลิตภัณฑ์กล้วยตากของกลุ่มกับของคู่แข่งขัน

1.3 จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางการตลาด ด้านการจัดจำหน่ายกับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ไม่แตกต่างกัน จากประเด็นดังกล่าวจะเป็นแนวทางที่ผู้ผลิตจะให้ความสำคัญในการเพิ่มช่องทางการกระจายผลิตภัณฑ์กล้วยตากให้ทั่วถึง เช่น ร้านค้าทั่วไปในท้องถิ่นและนอกท้องถิ่นให้มากขึ้น และควรนำไป

จำหน่ายตามร้านซุปเปอร์มาเก็ตหรือห้างสรรพสินค้าที่อยู่ในชุมชนหรือในเมือง เพื่อให้ผู้บริโภคมีความสะดวกในการซื้อผลิตภัณฑ์กล้วยตาก

1.4 จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาดกับความสำเร็จในการบริหารกิจการของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบ้านมะโบ่ ตำบลลานสะแก อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ไม่แตกต่างกัน จากประเด็นดังกล่าวจะเป็นแนวทางที่ผู้ผลิตจะให้ความสำคัญในการส่งเสริมการตลาดให้มากขึ้นโดยการโฆษณา เช่น จัดทำเอกสารแนะนำทั้งแผ่นพับ ใบปลิว วิทยุ และออกร้านตามงานเทศกาลต่าง ๆ เพื่อเป็นการกระตุ้นให้ผู้บริโภคได้รับรู้ผลิตภัณฑ์กล้วยตากมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น รวมทั้งมีการรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์กล้วยตากด้วย

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาต่อไป

2.1 ควรศึกษาปัจจัยทางการตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ด้านผลิตภัณฑ์กล้วยตาก ทั้งในเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพในระดับจังหวัดมหาสารคา

2.2 ควรศึกษาปัจจัยทางการตลาดของผู้ประกอบธุรกิจกล้วยตากในระดับภูมิภาค เพื่อเป็นประโยชน์ในการศึกษากลยุทธ์การตลาดของกลุ่มผู้ผลิตรายอื่น ๆ

2.3 ควรศึกษาโอกาสและอุปสรรคทางการตลาดของผลิตภัณฑ์กล้วยตาก เพื่อจะทำให้ทราบว่าผลิตภัณฑ์กล้วยตากในจังหวัดมหาสารคาม สามารถแข่งขันในระดับภูมิภาคได้หรือไม่

2.4 ควรศึกษาปัจจัยลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ผลิตกล้วยตาก ในระดับประเทศ เพื่อที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์กล้วยตากของไทยไปสู่ต่างประเทศ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY