



การจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน
หมู่ที่ 6 ตำบลแม่ระมาด อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก แบบมีส่วนร่วม
Business Plan of The Local Herb Processing Community Moo 6
Enterprise in Mae Ramat Sub-District, Mae Ramat District, Tak Province with

ทับทิม มาเซียง¹, ประภาสิริ คำลำปาง² และ นงลักษณ์ จิวจุ³
Thubthim marching¹, Prapasiri khamlampang² and Nonglak jiwju³

^{1,2}นักศึกษาศาสาวิชาการบัญชี คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร แม่สอด

³ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประจำสาขาวิชาการบัญชี คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร แม่สอด

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลในการจัดทำแผนธุรกิจ ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน ตำบลแม่ระมาด อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก แบบมีส่วนร่วม กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน ตำบลแม่ระมาด อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก จำนวน 7 คน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือ การสนทนากลุ่มวิเคราะห์และแปลความในลักษณะเชิงพรรณนา

ผลการศึกษา การจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพร ตำบลแม่ระมาด อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก แบบมีส่วนร่วม ซึ่งทำให้กลุ่มตัวอย่างได้มีการประเมินและทราบถึงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ เพื่อนำไปเป็นแนวทางในการพัฒนา การดำเนินงานของกิจการ สามารถกำหนดแนวโน้มของธุรกิจในอนาคต รวมถึงการวางกลยุทธ์การดำเนินงาน การวางแผนทางด้านการตลาด การเงิน การบริหารทรัพยากรบุคคล การผลิตและการปฏิบัติการ รวมถึงด้านเทคนิคต่าง ๆ การจัดทำแผนธุรกิจครั้งนี้ได้ทราบถึงต้นทุนการผลิตและกำไรจากการดำเนินงาน ดังนี้ ต้นทุนการผลิตรวมต่อเดือน เท่ากับ 40,890.05 บาท ต่อปี 490,680.60 บาท รายได้รวมต่อเดือน 92,000 บาท ต่อปี 1,104,000 บาท และกำไรขั้นต้นต่อเดือน 51,124 บาท ต่อปี 613,488 บาท กระแสเงินสดรับของกิจการ เท่ากับ 9,384,000 บาท กระแสเงินสดจ่าย เท่ากับ 4,339,080 บาท และกระแสเงินสดสุทธิ เท่ากับ 5,044,920 บาท ระยะเวลาคืนทุน 8 เดือน

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ/ วิสาหกิจชุมชน/ สมุนไพรพื้นบ้าน

Abstract

This research studied and analyzed data for the preparation of a business plan of the local herb processing community enterprise in Mae Ramat Sub-district, Mae Ramat District, Tak Province with participation. The sample group used in the study was the groups of local herbal processing community enterprise, Mae Ramat Sub-district, Mae Ramat District, Tak Province. There were seven people. The tool used in the study was group discussion. The data were analyzed and interpreted in a descriptive manner

The results of the study of the business plan preparation of the herb processing community enterprise, Mae Ramat Sub-district, Mae Ramat District, Tak Province with participation. This allows the sample group to be assessed and aware of the business environment for using as



a guideline for the development of the business operations. It was able to determine future business trends including operating strategies, marketing planning, finance, human resource management. Production and operations included various technical aspects, the preparation of this business plan was aware of the production costs and operating profit as follows: The total production cost per month was 40,890.05 baht per year 490680.60 baht, the total monthly income was 92,000 baht and the total income for a year was 1,104,000 baht. The gross profit per month was 51,124 baht and 613,488 baht per year. The cash inflow was 9,384,000 baht. The cash inflow was 4,339,080 baht and the net cash flow was 5,044,920 baht, the payback period can be paid in 8 months.

Keywords: Business Plan/ Community enterprise/ Local Herb

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันเกิดการแข่งขันกันในเรื่องธุรกิจต่าง ๆ หลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นด้านนวัตกรรม ด้านคุณภาพ ด้านการบริการ รวมถึงการแข่งขันกันในด้านต้นทุน ซึ่งการได้เปรียบเรื่องการแข่งขันนั้นจะถือว่าสุดยอดปรารถนาทุกกิจการธุรกิจย่อมจะทำทุกวิถีทางที่จะเน้นหากกลยุทธ์ที่จะนำมาพัฒนา เพื่อนำไปสู่การสร้างรายได้เปรียบให้เหนือคู่แข่ง ต้องพยายามวิเคราะห์หาแนวคิดกลยุทธ์ต่างๆ ที่จะพัฒนาให้ธุรกิจบรรลุเป้าหมาย (บริษัท จัดหางาน จีอบส์ ดีบี (ประเทศไทย) จำกัด,ออนไลน์,2558) โดยการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้นจะต้องพิจารณาจากความต้องการของลูกค้าว่าต้องการสิ่งใด มีคุณลักษณะอย่างไร ราคาขายควรเป็นเท่าใด ซึ่งแนวโน้มองค์กร ที่มุ่งเน้น Customer- Oriented เพิ่มมากขึ้น การที่ลูกค้าจะพึงพอใจนั้นมียปัจจัยความสำเร็จหลายอย่าง เช่น การมีต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่งองค์กรจะต้องพยายามควบคุมต้นทุนของสินค้าหรือบริการเพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ การรักษาคุณภาพ ในการผลิตสินค้าและการให้บริการเนื่องจากลูกค้ามีความคาดหวังในระดับคุณภาพของสินค้าหรือบริการที่สูงขึ้น การส่งมอบสินค้าและบริการตรงตามกำหนด ความรวดเร็วขององค์กรในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า จะเป็นสิ่งที่เพิ่มความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น รวมถึงมีการใช้นวัตกรรม เทคโนโลยีใหม่ๆ ในการผลิตสินค้าและบริการเป็นสิ่งที่ต้องการเพื่อความสำเร็จขององค์กร ส่วนใหญ่องค์กรจำเป็นจะต้องมีการปรับและพัฒนาตลอดเวลา เพื่อให้สามารถสู้กับคู่แข่งได้ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นที่ผู้บริหารควรจะต้องมีการพัฒนากิจกรรมกระบวนการผลิตภายในกิจการของตนเอง เช่น การมีการพัฒนาโดยใช้กระบวนการวิจัย การปรับปรุงออกแบบ การปรับปรุงกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนต้องให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกขององค์กร (กนกพร สุรมัญญกุล,2559,หน้า 16-17)

การดำเนินธุรกิจสมัยใหม่นั้นข้อมูลเป็นสิ่งสำคัญที่สุดที่ผู้บริหารต้องใช้ประกอบกับความรู้ และประสบการณ์ในการจัดการให้ธุรกิจไปสู่เป้าหมายที่ต้องการ นอกเหนือจากผลกำไรที่ตัวเงิน ธุรกิจสมัยใหม่ยังต้องการกำไรทางจิตใจ อันนำไปสู่ธุรกิจที่ยั่งยืนอีกด้วย การศึกษาการทำแผนธุรกิจถือเป็นอีกหนึ่งเครื่องมือทางการบริหารในยุคใหม่ที่สามารถใช้ เพื่อช่วยให้ผู้บริหารมองเห็นข้อบกพร่องที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินการ สามารถหาทางป้องกัน แก้ปัญหาได้ทันทั่วทั้งที่ นอกจากนี้ภาพรวมของธุรกิจจากข้อมูลที่ได้รับยังสามารถใช้สนับสนุนการบริหารจัดการธุรกิจและองค์การให้ไปสู่จุดมุ่งหมายที่ต้องการได้ ซึ่งในยุคปัจจุบันนั้น เป็นยุคที่ต้องใช้การสื่อสารเข้ามาช่วยในการทำธุรกิจมากที่สุด ฉะนั้นผู้บริหารยุคใหม่ จึงจำเป็นจะต้องแสวงหาความรู้อยู่เสมอ เพราะเทคโนโลยีใหม่ๆ มีความสำคัญต่อประสิทธิภาพของธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในโลกปัจจุบัน โลกมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา มีการแข่งขันทางธุรกิจสูง องค์กรที่มีการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ สามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว ย่อมทำให้องค์กรสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว และทำให้องค์กรดำเนินได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยนักบริหารสมัยใหม่จึง



จำเป็นต้องเพิ่มเติมความรู้และมีความเข้าใจในแผนการทำธุรกิจอย่างนักบริหารมืออาชีพ เพราะว่าเป็นกระบวนการที่สร้างผลลัพธ์ในการบริหารงานได้เป็นอย่างดียิ่งในปัจจุบันบัณฑิตสภาสังคมมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว มีผลกระทบต่อการค้าเนินธุรกิจอย่างมากการศึกษาการทำแผนธุรกิจยังช่วยให้ได้ทราบถึงผลกระทบ ความเปลี่ยนแปลงของเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องและนำมาใช้ปรับแผนธุรกิจให้เข้ากับลักษณะการเปลี่ยนแปลงนั้นๆ เพื่อให้ได้ผลงานที่มีประสิทธิภาพและนำธุรกิจไปสู่ความสำเร็จก้าวหน้า (หอการค้าจังหวัดนครราชสีมา, ออนไลน์,2561)

จากการลงพื้นที่ศึกษาในเขตอำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก พบว่าทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน มีความต้องการที่จะพัฒนาธุรกิจจากการรวมกลุ่มเล็กๆ ต้องให้ธุรกิจอยู่ได้อย่างยั่งยืน สามารถแข่งขันกับธุรกิจอื่นๆ ได้ โดยต้องการที่จะลงทุนเพิ่ม และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ อย่างต่อเนื่อง เพื่อขยายขนาดของตลาด และทำให้สามารถอยู่ในตลาดได้เป็นที่พึงพอใจต่อลูกค้า มีความต้องการที่จะพัฒนาความรู้เรื่องการจัดทำแผนธุรกิจ เพื่อที่จะนำข้อมูลมาใช้ในการบริหารการค้าเนินธุรกิจโดยจะพัฒนาได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มที่มีความโดดเด่นคือ กล้วยอบน้ำผึ้ง และพัฒนาผลิตภัณฑ์อื่นๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น กล้วยผงเอนไซม์เพื่อสุขภาพ จากความเป็นมาและความสำคัญดังกล่าว คณะผู้วิจัยต้องการจะพัฒนาความรู้ในเรื่องการจัดทำแผนธุรกิจให้กับกลุ่มดังกล่าวจึงสนใจที่จะศึกษาวิจัยเรื่อง การจัดทำแผนธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสมุนไพรแปรรูปพื้นบ้าน อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก แบบมีส่วนร่วม เพื่อศึกษาและวิเคราะห์การจัดทำแผนธุรกิจสำหรับที่จะเป็นแนวทางการพัฒนาให้ทางกลุ่มมีความรู้ สามารถวางแผนการจัดการจัดการต้นทุนและผลตอบแทนที่ได้รับจากการดำเนินธุรกิจ การนำข้อมูลที่ได้นั้นมาใช้ในเรื่องกระบวนการแก้ปัญหา การคิดและการตัดสินใจในการบริหารจัดการ รวมถึงงานวิจัยครั้งนี้จะสามารถยกระดับความรู้ความสามารถของคนในกลุ่มเพื่อให้กลุ่มมีประสิทธิภาพในการแข่งขันเรียกได้ว่าเป็นกระบวนการที่มีประสิทธิภาพช่วยพัฒนาคน พัฒนางาน และยกระดับสู่การเรียนรู้ได้ในกระบวนการเดียวและเป็นระบบมากขึ้น

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูล ในการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน หมู่ 6 ตำบลแม่ระมาด อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก แบบมีส่วนร่วม

ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตด้านเนื้อหา

การศึกษาครั้งนี้มุ่งศึกษาเกี่ยวกับการจัดทำแผนธุรกิจ แบบมีส่วนร่วม ซึ่งการจัดทำแผนธุรกิจจะศึกษาข้อมูล จำนวน 10 องค์ประกอบ ได้แก่ 1.บทสรุปสำหรับผู้บริหาร 2.ประวัติโดยย่อของกิจการ 3.การวิเคราะห์สถานการณ์ 4.วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ 5.แผนการตลาด 6.แผนการจัดการและแผนกำลังคน 7.แผนการผลิต/ปฏิบัติการ 8.แผนการเงิน 9.แผนการดำเนินงาน และ10.แผนฉุกเฉิน

ขอบเขตด้านประชากร

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน หมู่ที่ 6 ตำบลแม่ระมาด อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก 63140

ขอบเขตด้านระยะเวลา

การศึกษาครั้งนี้คณะผู้วิจัยได้กำหนดระยะเวลาในการศึกษา โดยเริ่มตั้งแต่วันที่ตั้งแต่วันที่ 1 เดือนมิถุนายน ถึง 31 ตุลาคม พ.ศ. 2563 ระยะเวลา 5 เดือน



วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในกาศึกษาวิจัยครั้งนี้ คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน บ้านเลขที่ 285 หมู่ที่ 6 ตำบลแม่ระมาด อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก มีสมาชิกของกลุ่มทั้งหมด 7 คน

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน ตั้งอยู่ที่ 285 หมู่ที่ 6 ตำบลแม่ระมาด อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก จำนวน 7 คน โดยศึกษาจากประชากรทั้งหมด

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ มีเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ดังนี้

แบบสนทนากลุ่ม ซึ่งสร้างขึ้นเพื่อศึกษาการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน หมู่ที่ 6 ตำบลแม่ระมาด อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก แบบมีส่วนร่วม จากสมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจ ชุมชนกลุ่มนี้ โดยลักษณะแบบสนทนากลุ่ม แบ่งเป็น 10 ส่วน ดังนี้

- ส่วนที่ 1 บทสรุปของผู้บริหาร
- ส่วนที่ 2 ประวัติโดยย่อของกิจการ
- ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์สถานการณ์
- ส่วนที่ 4 วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ
- ส่วนที่ 5 แผนการตลาด
- ส่วนที่ 6 แผนการจัดการและแผนคน
- ส่วนที่ 7 แผนการผลิต/ปฏิบัติการ
- ส่วนที่ 8 แผนการเงิน
- ส่วนที่ 9 แผนการดำเนินงาน
- ส่วนที่ 10 แผนฉุกเฉิน

การเก็บรวบรวมข้อมูล

คณะผู้วิจัยได้มีขั้นตอนในการเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้

1. ผู้ศึกษาเลือกเครื่องมือที่ใช้ในการจัดทำวิจัย
2. ผู้ศึกษาทำแบบสนทนากลุ่มที่ใช้ในการจัดทำวิจัย
3. ผู้ศึกษาส่งแบบสนทนาให้อาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบความถูกต้องและความเรียบร้อยของแบบสนทนากลุ่ม
4. ผู้ศึกษานำแบบสนทนากลุ่มให้ผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 5 ท่าน สรุปได้ค่า IOC = 0.92
5. ผู้ศึกษาวิจัยใช้วิธีเลือกกลุ่มตัวอย่าง โดยสมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก แบบมีส่วนร่วม
6. ผู้ศึกษาลงพื้นที่ในการเก็บข้อมูลแบบสนทนากลุ่มร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน ตำบลแม่ระมาด อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตากแบบมีส่วนร่วม
7. ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสนทนากลุ่ม ทั้งหมดที่ได้นำมาดำเนินกิจกรรมตามขั้นตอนการวิจัยต่อไป



การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่รวบรวมได้จากการสนทนากลุ่มกับสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน หมู่ 6 ตำบลแม่ระมาด อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก แบบมีส่วนร่วม เป็นข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์และอธิบายแปลความในลักษณะเชิงพรรณนา ลงในประเด็นของแต่ละส่วน เกี่ยวกับการจัดทำแผนธุรกิจ ได้แก่ การศึกษาสภาพทั่วไปและข้อมูลพื้นฐานของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน ศึกษาจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องและการสนทนากลุ่ม ใช้การวิเคราะห์เชิงเนื้อหาตามประเด็นที่ค้นพบและสังเกตโดยวิธีการเชิงคุณภาพ เนื้อหา และสรุปผลการวิเคราะห์จำแนกเป็นหมวดหมู่ เพื่อมุ่งตอบตามประเด็นคำถาม

สรุปผลการวิจัย

จากการสนทนากลุ่ม โดยสัมภาษณ์สมาชิกทั้งหมดของกลุ่ม จำนวน 7 คน พบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน ตำบลแม่ระมาด อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2557 เป็นผู้ประกอบการสินค้า OTOP โดยมีนางภาวนา เหล็กเพชร เป็นประธานกลุ่ม มีประสบการณ์ในการผลิตและแปรรูปวัตถุดิบในชุมชนมาแล้ว 12 ปี มีสถานประกอบการ ณ บ้านเลขที่ 285 หมู่บ้านสันแก้วกอม หมู่ที่ 6 ตำบลแม่ระมาด อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก ประกอบกิจการมาเป็นระยะเวลา 7 ปี ทางธุรกิจได้จดทะเบียนพาณิชย์ เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2560 อีกทั้งยังได้รับการสนับสนุนการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานภาครัฐ และได้รับการคัดสรรให้ผลิตภัณฑ์กล้วยอบน้ำผึ้ง เป็นสินค้าระดับ 5 ดาว เป็นวิสาหกิจชุมชนกลุ่มหนึ่งที่จัดตั้งขึ้น เพื่อช่วยเหลือเกษตรกรที่ปลูกกล้วยในตำบลแม่ระมาดให้มีอาชีพเสริมมีรายได้เพิ่มขึ้น และเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับพืชผลทางการเกษตรโดยการแปรรูปจากวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นมาเป็นผลิตภัณฑ์

ในส่วนของธุรกิจมีผลิตภัณฑ์ทั้งหมด 5 ชนิด ได้แก่ กล้วยอบน้ำผึ้ง คุกกี้กล้วยอบธัญพืช กล้วยผง ชมมันผง และงาคั่วบด มีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หลากหลายช่องทาง ได้แก่ ช่องทางออนไลน์ ตามเพจไลน์ จำหน่ายให้กับคนในชุมชน ฝากขายตามร้านค้า ตามงานจัดแสดงสินค้า และขายในที่ทำการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นธุรกิจประเภท ซื้อมาขายไป โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็น กลุ่มลูกค้าทั่วไป กลุ่มคนรักสุขภาพ กลุ่มวัยทำงาน หน่วยงานภาครัฐ และเป็นของฝาก

ในด้านการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของผู้บริหารและสมาชิกในกลุ่มได้มองเห็นจุดแข็งของกิจการที่ได้รับให้เป็นสินค้า OTOP ที่มีมาตรฐานการผลิตระดับ 5 ดาว มีจุดอ่อน คือ โรงเรือนยังไม่ได้มาตรฐานทำให้ยังไม่ได้รับมาตรฐาน ออย./มผช. และวัสดุอุปกรณ์ยังไม่ทันสมัยจึงส่งผลทำให้ผลิตสินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค ทางด้านโอกาสของธุรกิจ คือ กิจการได้รับการสนับสนุน การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากภาครัฐบาลและหน่วยงานอื่นๆ ทำให้สินค้าดูน่าสนใจและมีมาตรฐานมากขึ้น มีการช่วยประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ และมีโอกาสในการจำหน่ายและนำเสนอผลิตภัณฑ์ในงานแสดงสินค้า ที่มีหน่วยงานรัฐบาลและหน่วยงานอื่นจัดขึ้น เพื่อเปิดโอกาสให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นและให้มีแนวทางการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ให้มีการพัฒนาก้าวหน้าและเจริญเติบโตที่ดีในอนาคต ส่วนทางด้านอุปสรรคของธุรกิจ เมื่อเศรษฐกิจอยู่ในช่วงที่ตกต่ำ ทำให้ประชาชนใช้จ่ายประหยัดค่าใช้จ่ายมากขึ้น ส่งผลให้สินค้าขายไม่ดีเท่าที่ควร และสภาพอากาศมีผลต่อการปลูกกล้วยในบางช่วงฤดูจึงทำให้วัตถุดิบอาจไม่เพียงพอต่อการผลิต

ในส่วนวัตถุประสงค์กิจการมีการกำหนดทิศทางของกลุ่ม และให้ทุกคนมีส่วนร่วมในการปฏิบัติการรับฟังความคิดเห็นเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จร่วมกัน วางกลยุทธ์ในการดำเนินงานทางด้านการผลิต การตลาด และการเงิน ทำให้กลุ่มสามารถวางรูปแบบกระบวนการควบคุมการบริหาร การปฏิบัติงานอย่างเป็นระบบแบบแผน และทางกลุ่มยังได้ศึกษาแนวทางที่จะสามารถพัฒนาจุดแข็งและโอกาสที่ได้อยู่แล้วให้กับกลุ่มเพื่อให้เกิดความเจริญก้าวหน้าที่ดีขึ้น



และศึกษาแนวทางในการแก้ไขปัญหาหรือการวางแผนเพื่อรับมือทั้งในด้านจุดอ่อนและอุปสรรคของกิจการให้ได้มากที่สุดจึงทำกลุ่มวิสาหกิจเข้ามามีส่วนร่วมในการศึกษาวิจัยแผนธุรกิจครั้งนี้ เพื่อให้ผู้บริหารและสมาชิกในกลุ่มมีความรู้ความเข้าใจและนำแนวทางข้อมูลต่างๆ ไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจให้ดียิ่งขึ้น

และในการศึกษาแผนการเงินของธุรกิจ สามารถวิเคราะห์และอธิบายผลได้ ดังนี้

ผลิตภัณฑ์กล้วยอบน้ำผึ้ง มีต้นทุนรวม ต่อเดือน 2,206.61 บาท ต่อปี 26,479.32 บาท โดยจำแนกเป็น ค่าวัตถุดิบทางตรงใช้ไป ต่อเดือน 6,610 บาท ต่อปี 79,320 บาท ค่าแรงงานทางตรง ต่อเดือน 12,518.18 บาท ต่อปี 150,218.16 บาท ค่าใช้จ่ายในการผลิต ต่อเดือน 12,258.59 บาท ต่อปี 147,103.08 บาท สามารถผลิตได้ 1,800 หน่วยต่อเดือน มีต้นทุนในการผลิตต่อเดือนหน่วยละ 17.44บาท ต่อปีหน่วยละ 209.24 บาท ราคาขายหน่วยละ 40 บาท มีกำไรหน่วยละ 23 บาท และมีรายได้ ต่อเดือน 72,000 บาท ต่อปี 864,000 บาท สรุปรายกำไรขั้นต้น ต่อเดือน 40,613.23 บาท ต่อปี 487,387.76 บาท คำนวณจากรายได้หักต้นทุนการผลิต

ผลิตภัณฑ์คุกกี้กล้วยอบธัญพืช มีต้นทุนรวม ต่อเดือน 3,469.75 บาท ต่อปี 41,637 บาท โดยจำแนกเป็น ค่าวัตถุดิบทางตรงใช้ไป ต่อเดือน 1,000 บาท ต่อปี 12,000 บาท ค่าแรงงานทางตรง ต่อเดือน 695.46 บาท ต่อปี 8,345.52 บาท ค่าใช้จ่ายในการผลิต ต่อเดือน 1,774.29 บาท ต่อปี 21,291.48 บาท สามารถผลิตได้ 100 หน่วยต่อเดือน มีต้นทุนในการผลิตต่อเดือนหน่วยละ 34.70 บาท ต่อปี 416.40 บาท ราคาขายหน่วยละ 50 บาท มีกำไรหน่วยละ 15 บาท และมีรายได้ ต่อเดือน 5,000 บาท ต่อปี 60,000 บาท สรุปรายกำไรขั้นต้น ต่อเดือน 1,530.25 บาท ต่อปี 18,363.00 บาท คำนวณจากรายได้หักต้นทุนการผลิต

ผลิตภัณฑ์กล้วยผง มีต้นทุนรวม ต่อเดือน 2,206.61 บาท ต่อปี 26,479.32 บาท โดยจำแนกเป็นค่าวัตถุดิบทางตรงใช้ไป ต่อเดือน 400 บาท ต่อปี 4,800 บาท ค่าแรงงานทางตรง ต่อเดือน 695.46 บาท ต่อปี 8,345.52 บาท ค่าใช้จ่ายในการผลิต ต่อเดือน 1,111.15 บาท ต่อปี 13,333.80 บาท สามารถผลิตได้ 100 หน่วยต่อเดือน มีต้นทุนในการผลิตต่อเดือนหน่วยละ 22.06 บาท ต่อปี 264.72 บาท ราคาขายหน่วยละ 50 บาท มีกำไรหน่วยละ 28 บาท และมีรายได้ ต่อเดือน 5,000 บาท ต่อปี 60,000 บาท สรุปรายกำไรขั้นต้น ต่อเดือน 2,793.39 บาท ต่อปี 33,520.68 บาท คำนวณจากรายได้หักต้นทุนการผลิต

ผลิตภัณฑ์ขนมมันฝรั่ง มีต้นทุนรวม ต่อเดือน 1,906.64 บาท ต่อปี 22,879.68 บาท โดยจำแนกเป็นค่าวัตถุดิบทางตรงใช้ไป ต่อเดือน 100 บาท ต่อปี 1,200 บาท ค่าแรงงานทางตรง ต่อเดือน 695.46 บาท ต่อปี 8,345.52 บาท ค่าใช้จ่ายในการผลิต ต่อเดือน 1,111.15 บาท ต่อปี 13,333.80 บาท สามารถผลิตได้ 100 หน่วยต่อเดือน มีต้นทุนในการผลิตต่อเดือนหน่วยละ 19.07 บาท ต่อปี 228.84 บาท ราคาขายหน่วยละ 50 บาท มีกำไรหน่วยละ 31 บาท และมีรายได้ ต่อเดือน 5,000 บาท ต่อปี 60,000 บาท สรุปรายกำไรขั้นต้น ต่อเดือน 3,093.36 บาท ต่อปี 37,120.32 บาท คำนวณจากรายได้หักต้นทุนการผลิต

ผลิตภัณฑ์งาดำคั่วบด มีต้นทุนรวม ต่อเดือน 1,906.64 บาท ต่อปี 22,879.68 บาท โดยจำแนกเป็นค่าวัตถุดิบทางตรงใช้ไป ต่อเดือน 100 บาท ต่อปี 1,200 บาท ค่าแรงงานทางตรง ต่อเดือน 695.46 บาท ต่อปี 8,345.52 บาท ค่าใช้จ่ายในการผลิต ต่อเดือน 1,111.15 บาท ต่อปี 13,333.80 บาท สามารถผลิตได้ 100 หน่วยต่อเดือน มีต้นทุนในการผลิตต่อเดือนหน่วยละ 19.07 บาท ต่อปี 228.84 บาท ราคาขายหน่วยละ 50 บาท มีกำไร



หน่วยละ 31 บาท และมีรายได้ ต่อเดือน 5,000 บาท ต่อปี 60,000 บาท สรุปรักษาไรขั้นต้น ต่อเดือน 3,093.36 บาท ต่อปี 37,120.32 บาท คำนวณจากรายได้หักต้นทุนการผลิต

โดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีกระแสเงินสดรับของกิจการ เท่ากับ 9,384,000 บาท กระแสเงินสดจ่าย เท่ากับ 4,339,080 บาท และกระแสเงินสดสุทธิ เท่ากับ 5,044,920 บาท ระยะเวลาคืนทุน 8 เดือน

อภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาวิจัยเรื่อง การจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน ตำบลแม่ระมาด อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก แบบมีส่วนร่วม อภิปรายผล ดังนี้

ผลการศึกษาการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพร ตำบลแม่ระมาด อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก แบบมีส่วนร่วม กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน ตำบลแม่ระมาดอำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก จำนวน 7 คน โดยใช้วิธีการสนทนากลุ่มแบบมีส่วนร่วม การศึกษาได้มีการจัดทำแผนธุรกิจประกอบไปด้วย 10 ส่วนประกอบ ได้แก่ 1.บทสรุปสำหรับผู้บริหาร 2.ประวัติโดยย่อของกิจการ 3.การวิเคราะห์สถานการณ์ 4.วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ 5.แผนการตลาด 6.แผนการจัดการและแผนกำลังคน 7.แผนการผลิต/ปฏิบัติการ 8.แผนการเงิน 9.แผนการดำเนินงาน และ 10.แผนฉุกเฉิน ซึ่งทำให้กลุ่มตัวอย่างได้มีการประเมินและทราบถึงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ เพื่อนำไปเป็นแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานของกิจการ สามารถกำหนดแนวโน้มของธุรกิจในอนาคต รวมถึงการวางกลยุทธ์การดำเนินงาน การวางแผนทางด้านการตลาด การเงิน การบริหารทรัพยากรบุคคล การผลิตและการปฏิบัติการ รวมถึงด้านเทคนิคต่างๆ เป็นต้น การจัดทำแผนธุรกิจครั้งนี้ได้ทราบถึงต้นทุนการผลิตและกำไรจากการดำเนินงานโดยแยกเป็นแต่ละผลิตภัณฑ์เพื่อให้กลุ่มตัวอย่าง นำไปเป็นแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการวางแผนกำไรเป้าหมายในอนาคตได้ ถ้ากลุ่มตัวอย่างนำแผนธุรกิจไปปรับใช้ในการดำเนินงานก็จะสามารถได้เปรียบคู่แข่ง ซึ่งสอดคล้องกับวิจัยของ สุลาภี อังศุรไพบูลย์ (2559) ที่ได้ศึกษาวิจัยเรื่องแผนธุรกิจเพื่อสร้างธุรกิจใหม่ Accessories Esther โดยจัดทำแผนธุรกิจประเภทเครื่องประดับสตรี ซึ่งจากการศึกษาและการจัดทำแผนธุรกิจ ทำให้สามารถกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนทางด้านความคิดและเป็นแนวทางในการดำเนินงาน มีการวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจ ความได้เปรียบทางการแข่งขัน เพื่อจัดทำกลยุทธ์เพื่อตอบโจทย์ถึงจุดเด่นของสินค้าและแก้ไขจุดอ่อน ให้มีความสอดคล้องกับจุดประสงค์ที่วางไว้ และการวางแผนทางด้านต่างๆให้เหมาะสมกับธุรกิจ ซึ่งจะเห็นได้ว่าการจัดทำแผนธุรกิจนั้นมีประโยชน์ต่อธุรกิจสามารถที่วางแผน กำหนดเป้าหมาย และประเมินผลการดำเนินงานได้ รวมถึงการบริหารงานต่างๆ จะสามารถวิเคราะห์ผลสภาพทางธุรกิจออกมาและสามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างตรงจุดบกพร่อง และจุดที่ควรพัฒนา จะเห็นว่าการจัดทำแผนธุรกิจนั้นมีความสำคัญต่อธุรกิจซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของเว็บไซต์เอสเอ็มอี ออนไลน์ (2559) ที่ได้กล่าวไว้ว่าการจัดทำแผนธุรกิจที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการตระหนักถึงความสำคัญของการจัดทำแผนธุรกิจ สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และเพื่อใช้เป็นแนวทางการปฏิบัติในอนาคตของกิจการ รวมถึงการพิจารณาสินเชื่อเพื่อนำมาต่อยอดการลงทุนของธุรกิจ และการจัดทำแผนธุรกิจแบบมีส่วนร่วม นั้นมีประโยชน์ต่อองค์กรธุรกิจ เพื่อจะทำให้บุคคลในองค์กรมีส่วนร่วมและทราบถึงผลการดำเนินงานกิจการและแนวทางการวางแผนร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของจินตวีร์ เกษมสุข (2554) ที่กล่าวว่าความร่วมมือจะช่วยให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกำหนดทิศทางของการพัฒนา วางแผนการพัฒนาต่าง ๆ เพื่อก่อให้เกิดความรู้สึกเป็นเจ้าของและยินยอมปฏิบัติตามอย่างสมัครใจและเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้การพัฒนาเป็นไปตามแนวทางที่สนองต่อความต้องการของประชาชนอย่างแท้จริง



ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการวิจัยไปใช้

ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ควรนำข้อมูลการจัดทำแผนธุรกิจมาใช้เป็นแนวทางในการศึกษาและเข้าใจถึงธุรกิจมากยิ่งขึ้น เพื่อนำไปพัฒนาผลิตภัณฑ์และต่อยอดให้มีธุรกิจมีการเจริญเติบโต และวางแผนการดำเนินงานเมื่อพบปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นทั้งในปัจจุบันและในอนาคตได้

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

ควรมีการติดตามผลที่กลุ่มวิสาหกิจนำแผนธุรกิจไปใช้ในกิจการ เพื่อสามารถรับรู้แนวทางการจัดทำแผนธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ

เอกสารอ้างอิง

กรกพร สุรณ์ฐกุล. (2559). การบัญชีเพื่อการจัดการ. พิมพ์ครั้งที่ 3 .กรุงเทพฯ : บริษัทอักษรโสภณ จำกัด.

จินตวีร์เกษมสุข. (2554). การสื่อสารกับการเปลี่ยนแปลงของสังคม. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

บริษัท จัดหางาน จ๊อบส์ ดีบี (ประเทศไทย) จำกัด. (2558). วิธีรักษาการได้เปรียบทางการแข่งขัน. [ออนไลน์].

:<https://th.jobsdb.com/thth/articles/>. สืบค้นเมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2563.

สุลาลี อังศุธรไพบูลย์. (2559). แผนธุรกิจเพื่อสร้างธุรกิจใหม่ Accessories Esther.[ออนไลน์].

: <file:///C:/Users/user/Downloads/>. สืบค้นเมื่อวันที่ 22 ตุลาคม 2563

หอการค้าจังหวัดนครราชสีมา. (2560). การแข่งขันทางธุรกิจ.[ออนไลน์].

: <http://www.ncc.or.th/web2014/index.php/eco-news/>. สืบค้นเมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2563

เอสเอ็มอี ออนไลน์. (2559). แนวคิดการจัดทำแผนธุรกิจ.[ออนไลน์].

: <http://smes-online.blogspot.com/2016/03/blog-post.html/>. สืบค้นเมื่อวันที่ 22 ตุลาคม 2563