

การพัฒนาผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยของกลุ่มแม่บ้านชุมชน
หมู่บ้านการเคหะ ตำบลนครชุม อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร
The Coconut Candy Development of Kehaa Community Housewife
Group, Tambol Nakornchum, Amphur Muang,
Kamphaeng Phet Province

เพ็ญศรี ยวงแก้ว^{1*} และพัทธราภรณ์ อารีเอื้อ²

(Pensri Youngkaew^{1*} and Phattraphon Ariuea²)

^{1,2}คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

^{1,2}Management Science Faculty, Kamphaeng Phet Rajabhat University

อีเมลผู้แต่งหลัก : pizzy.spygirl@gmail.com เบอร์โทร : 08 6925 0409

วันที่รับบทความ 3 มีนาคม 2567
Received: Mar. 3, 2024

วันที่รับแก้ไขบทความ 28 พฤษภาคม 2567
Revised: May. 28, 2024

วันที่ตอบรับบทความ 4 มิถุนายน 2567
Accepted: Jun. 4, 2024

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) พัฒนาผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยของกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะ ตำบลนครชุม อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร 2) ทดสอบตลาดผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวย 3) ถ่ายทอดองค์ความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวย และ 4) วิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางธุรกิจ เป็นการวิจัยแบบผสมวิธี วัตถุประสงค์ที่ 1 ใช้การสนทนากลุ่มกับกลุ่มแม่บ้านที่เป็นประชากรทั้งหมด 15 คน การทดลองในห้องปฏิบัติการกับผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย 30 คน วัตถุประสงค์ที่ 2 ใช้แบบสอบถามกับผู้บริโภคมะพร้าวเสวย 400 คน วัตถุประสงค์ที่ 3 – 4 ใช้การประชุมเชิงปฏิบัติการกับกลุ่มแม่บ้านที่เป็นประชากรทั้งหมด 15 คน

ผลการวิจัยพบว่า 1) สินค้าควรพัฒนาในเรื่องการทำบรรจุภัณฑ์ใหม่เป็นแบบถุงซิปล็อค มีตราสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่ม และการทดสอบรสชาติที่จะจัดจำหน่ายได้มากขึ้น และผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายร้อยละ 70 มีความพึงพอใจสูตร B ซึ่งมีความหวานมาก 2) การทดสอบตลาดผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวย พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีความพึงพอใจต่อสูตร B ในภาพรวมระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.96) โดยมีความพึงพอใจมากที่สุดในเรื่องตราสินค้ามีความสวยงาม (ค่าเฉลี่ย 4.28) รองลงมาคือบรรจุภัณฑ์สวยงาม (ค่าเฉลี่ย 4.24) รสชาติหวาน อร่อย (ค่าเฉลี่ย 4.22) ตามลำดับ 3) การถ่ายทอดองค์ความรู้ในเรื่องการทำแผนธุรกิจ (Business Model Canvas) ให้แก่ กลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ พบว่ากลุ่มแม่บ้านมีความเข้าใจเกี่ยวกับการทำแผนธุรกิจ และประยุกต์มาเขียนเป็นแผนธุรกิจมะพร้าวเสวยได้ 4) การวิเคราะห์ต้นทุนรวมต่อการผลิตพบว่า การผลิต 1 ครั้ง 3,300 บาท ซึ่งจะได้มะพร้าวเสวย 150 ถุง ราคาถุงละ 35 บาท มีรายได้ 5,250 บาท มีกำไรสุทธิต่อการผลิต 1 ครั้ง 1,950 บาท ดังนั้นการผลิต 100 เม็ด ของทางกลุ่มจะได้ผลตอบแทนพอกับการขายต่อครั้ง การวิเคราะห์ผลตอบแทนพบว่า มีอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 37.14 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนอยู่ที่ 5 ถุง ค่าขาย ณ จุดคุ้มทุน 175 บาท จำหน่ายได้ทั้งหมด 50 ถุง/สัปดาห์ สามารถจำหน่ายได้มากกว่าจำนวนตามจุดคุ้มทุน

คำสำคัญ: มะพร้าวเสวย; การพัฒนาผลิตภัณฑ์

Abstract

The purposes of this research were 1) to develop the coconut candy of Kehaa Community Housewife Group, Tambol Nakornchum, Amphur Muang, Kamphaeng Phet 2) to test the product market 3) to propagate the product development, and 4) to analyze the cost and business return. This is a mixed method research. The 1st objective used group discussion with all population 15 housewives, laboratory test with 30 target consumers. The 2nd objective used questionnaire with 400 consumers. The 3rd – 4th objectives used workshop with all population 15 housewives.

The results had found that 1) The product should develop the new packaging as zip lock bag, has their own brand, test for favor to distribute more and 70% of target consumer satisfied with formula B product as it was very sweet. 2) The marketing test had found that overall satisfied on formula B at a high level (mean=3.96). The most satisfaction at the highest level on the beautiful brand (mean=4.28), next was the beautiful packaging (mean=4.27), sweet and delicious favor (mean=4.22), in order. 3) They understood the knowledge propagate on business model canvas and adapted to do for their product. 4) The total cost of production analysis had found that the production per time was 3,300 baht, had coconut candy 150 bags, selling price per bag was 35 baht, income was 5,250 baht, net profit per 1 time was 1,950 baht. Therefore, their production for 100 candies will have the return fit per time. The return analysis had found that the net profit margin was 37.14%. The breakeven point analysis fit on 5 bags, the selling cost at breakeven point was 175 baht, total distribution was 50 bags per week. However, it can sell more than the amount according to the breakeven point.

Keywords: Coconut Candy; Product Development

บทนำ

กลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะ ตำบลนครชุม อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร ที่จัดตั้งขึ้นมานานกว่า 10 ปี จากการรวมกลุ่มของคนในหมู่บ้านในการแปรรูปมะพร้าวซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรของชุมชน ซึ่งได้ทำการแปรรูปเป็นมะพร้าวเสวยให้เป็นผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปเพื่อสุขภาพ จากภูมิปัญญาท้องถิ่นของชุมชนที่ต้องการเก็บรักษามะพร้าวให้สามารถเก็บไว้รับประทานได้นานขึ้น อีกทั้งยังทำให้เป็นสินค้าที่มีราคาและคุณค่า ส่งผลให้คนในชุมชนมีรายได้เสริมเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถเก็บไว้ได้นาน ทางกลุ่มยังเป็นแหล่งเรียนรู้ของบุคคล กลุ่มต่าง ๆ ที่สนใจ รวมทั้งยังสอนวิธีการทำให้คนที่อยู่ในชุมชนเพื่อจะได้สืบทอดภูมิปัญญา และมีการพัฒนากระบวนการผลิตและคุณภาพของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง มะพร้าวเสวยยังเป็นสินค้าที่เพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจ โดยทางกลุ่มมีความต้องการยกระดับกระบวนการผลิต และคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ให้มีแผนธุรกิจที่มีประสิทธิภาพพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ตลอดจนคงคุณค่าทางโภชนาการ

แก่ผู้บริโภค และเกิดผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายยิ่งขึ้น (พัชรพร กำแพงเพชร, 2566, กรกฎาคม 1, สัมภาษณ์)

ผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวย ถือเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ได้มีการนำทรัพยากรในชุมชนคือ มะพร้าวมาแปรรูปเป็นขนมเพื่อการบริโภคที่มีรสชาติหวาน หอม มัน มะพร้าวเสวยผลิตด้วยกรรมวิธีที่สะอาด ถูกหลักอนามัย รสชาติอร่อย หอม หวาน กลมกล่อม โดยทางชุมชนได้ทำการขายน้ำมะพร้าว ซึ่งจะมีเนื้อมะพร้าวเหลือจากการขายจึงได้นำมาแปรรูปด้วยการนำเนื้อมะพร้าวมาชุตเป็นเส้น ๆ ใส่น้ำตาล แปะแซ่ นมสด นมข้น และโอวัลติน กวนให้เข้ากัน จากนั้นนำมาแพ็คขายเพื่อเป็นของฝาก หรืออาหารว่าง ปัญหาของกลุ่มที่ดำเนินการวิจัยในครั้งนี้คือ ยังไม่มีความรู้ในการทำแผนธุรกิจ รายได้จากการขายไม่มาก ต้องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าใหม่ และต้องการเพิ่มช่องทางการตลาด เพื่อยกระดับเศรษฐกิจ และรายได้ของชุมชน (พัชรพร กำแพงเพชร, 2566, กรกฎาคม 1, สัมภาษณ์) ถึงแม้ว่าทางกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ จะมีความรู้ในการประกอบอาหาร มีพัฒนาการมาอย่างยาวนาน เกิดการคิดค้น สืบทอด ประยุกต์ และผสมผสานเป็นอาหารพื้นถิ่น โดยในชุมชนมีภูมิปัญญาชาวบ้านที่ผลิตอาหารเป็นที่ขึ้นชื่อทั้งด้านรสชาติ คุณค่าทางโภชนาการ และความน่ารับประทาน แต่ยังมีปัญหาที่ต้องการการแก้ไขที่ได้ทำร่วมกับหน่วยงานภายนอก เพื่อให้สินค้าของชุมชนสามารถเพิ่มมูลค่าสินค้า ยกระดับเศรษฐกิจ และรายได้ของชุมชนให้เพิ่มมากขึ้น เป็นการสนับสนุนการใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น ดึงดูดความสนใจของผู้คนสมัยใหม่ ที่จะช่วยสานต่อความรู้ในด้านอาหารพื้นถิ่น เป็นสิ่งที่ต้องมีการสนับสนุนให้คนรุ่นใหม่สานต่อการทำมะพร้าวเสวย โดยเฉพาะเด็กและเยาวชนสมัยใหม่สืบเป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ นอกจากจะเป็นสิ่งที่สัมพันธ์กับวิถีชีวิตของชุมชนแล้ว ยังแสดงถึงภูมิปัญญาชาวบ้าน การสร้างความภาคภูมิใจให้กับชุมชน จึงควรที่จะต้องมีการจัดระบบความรู้และสานต่อเพื่อรักษาคุณค่าทางวัฒนธรรม และเป็นสื่อในการเรียนรู้ของผู้คนในท้องถิ่นและผู้ที่สนใจสามารถร่วมกันนำไปพัฒนา ปรับปรุง ผสมผสาน และอนุรักษ์วัฒนธรรมด้านอาหารให้คงอยู่ต่อไป ด้วยข้อมูลต่าง ๆ ที่กล่าวมาผู้วิจัยจึงต้องการที่จะทำการศึกษากระบวนการจัดทำแผนธุรกิจ พัฒนาผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยของกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์สนองความต้องการซื้อของผู้บริโภค พัฒนาสินค้าเพื่อการแข่งขัน ยกระดับเศรษฐกิจ และเพิ่มรายได้ให้กับทางกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ มากขึ้น

วัตถุประสงค์

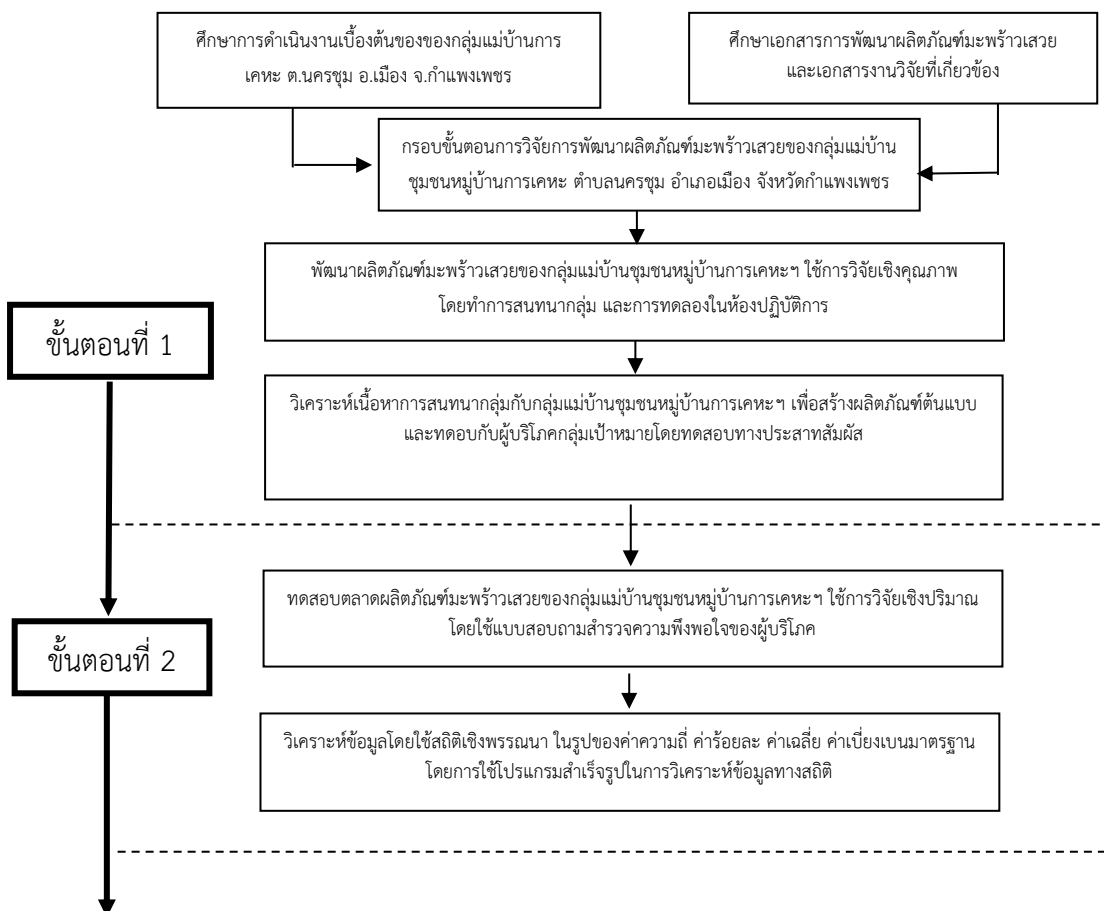
1. เพื่อหาแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยของกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะตำบลนครชุม อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร
2. เพื่อทดสอบตลาดผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยของกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะตำบลนครชุม อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร
3. เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยของกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะ ตำบลนครชุม อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร
4. เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางธุรกิจ

ขอบเขต

ขอบเขตประชากร กลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ในการเก็บข้อมูล

1. ข้อมูลการพัฒนาผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยของกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ
แหล่งข้อมูล ได้แก่ กลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ จำนวนทั้งหมด 15 คน และผู้บริโภคร่วมเป้าหมายที่ทำการทดสอบทางประสาทสัมผัส ได้แก่ ลักษณะปรากฏ สี กลิ่น เนื้อสัมผัส จำนวน 30 คน
2. ข้อมูลการทดสอบตลาดผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยของกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ
ประชากร ได้แก่ ผู้บริโภคผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวย ไม่ทราบจำนวนประชากร
กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้บริโภคผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยของกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ จำนวน 400 คน เนื่องจากไม่ทราบจำนวนประชากรที่แท้จริงจึงได้กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างตามวิธี Taro Yamane สุ่มตัวอย่างโดยวิธีบังเอิญ
3. ข้อมูลการถ่ายทอดองค์ความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยของกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ
แหล่งข้อมูล ได้แก่ กลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ จำนวนทั้งหมด 15 คน
4. ข้อมูลการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางธุรกิจ
แหล่งข้อมูล ได้แก่ กลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ จำนวนทั้งหมด 15 คน

กรอบความคิด



แหล่งข้อมูล ได้แก่ กลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ จำนวนทั้งหมด 15 คน คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

วัตถุประสงค์ที่ 1 ใช้แบบการสนทนากลุ่ม และการทดลองในห้องปฏิบัติการทางวิทยาศาสตร์

วัตถุประสงค์ที่ 2 ใช้แบบสอบถาม

วัตถุประสงค์ที่ 3 - 4 ใช้การประชุมเชิงปฏิบัติการ

การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

1. ศึกษาข้อมูลทฤษฎีจากตำรา เอกสาร แนวคิดและทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
2. ดำเนินการสร้างเครื่องมือการวิจัยให้ครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการวิจัย
3. นำแบบทดสอบเสนอผู้ทรงคุณวุฒิเพื่อประเมินความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาและเชิงทฤษฎี
4. การนำคำถามที่ผ่านการพิจารณาจากผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 3 ท่าน โดยพบว่า มีค่า IOC เท่ากับ 1.00 ซึ่งรายการคำถามใช้ได้ทุกข้อ โดยปรับปรุงภาษาในคำถามบางข้อให้สั้นและสื่อความหมายชัดเจนขึ้นตามข้อเสนอแนะของผู้ทรงคุณวุฒิ เสนอต่อคณะกรรมการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี

วิธีการเก็บข้อมูล

1. นักวิจัยเก็บข้อมูลเรียงตามวัตถุประสงค์การวิจัยเป็นลำดับขั้นตอน
2. ทำการนัดหมายการสนทนากลุ่มกับกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ จำนวน 15 คน ตามวัน เวลา และสถานที่ที่กำหนด
3. นำข้อมูลที่ได้จากขั้นตอนที่ 1 มาวิเคราะห์เพื่อนำมาสร้างผลิตภัณฑ์ต้นแบบผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยโดยใช้เกณฑ์ในการกรองแนวคิดผลิตภัณฑ์แล้ว นำมาสร้างผลิตภัณฑ์ต้นแบบ
4. นำผลิตภัณฑ์ที่ได้ไปทดสอบการยอมรับของผู้บริโภค กับผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 30 คน การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการทดสอบทางประสาทสัมผัส ได้แก่ ลักษณะปรากฏ สี กลิ่น เนื้อสัมผัส ความชอบโดยรวม โดยใช้ 9-point hedonic scale
5. นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ข้อมูลโดยวิเคราะห์ความแปรปรวนโดยใช้ Analysis of Variance (ANOVA) และวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Mean $\pm$ SD) โดยวิธี Duncan's Multiple Range Test
6. ทำการทดสอบตลาดผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยโดยการสำรวจความพึงพอใจผู้บริโภค จำนวน 400 คน กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างตามวิธี Taro Yamane ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ กำหนดเกณฑ์การประเมินตามแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ของ Likert
7. ทำการนัดหมายการประชุมเชิงปฏิบัติการ เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยของกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ จำนวน 15 คน ตามวัน เวลา และสถานที่ที่กำหนด
8. ทำการนัดหมายการประชุมเชิงปฏิบัติการ เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางธุรกิจในการพัฒนาผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยของกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ จำนวน 15 คน ตามวัน เวลา และสถานที่ที่กำหนด

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

1. การวิจัยเชิงคุณภาพ ได้แก่ การสนทนากลุ่ม การประชุมเชิงปฏิบัติการ ทำการวิเคราะห์เนื้อหาด้วยวิธีการ Thematic Analysis ทำการสร้างหัวข้อสรุป และกลุ่มหัวข้อสรุปแนวคิดในข้อมูล โดยมีรหัสข้อมูลกำกับทุกข้อความ จากนั้นจึงตั้งคำสำคัญ ซึ่งจะจัดเป็นกลุ่มใหญ่ (Themes) และกลุ่มย่อย (Sub-theme) ที่อยู่ภายใต้ความหมายของกลุ่มใหญ่ จากนั้นอธิบายสิ่งที่เกิดขึ้นอย่างละเอียดต่อเนื่องและกลมกลืนกัน โดยตัดข้อมูลหรือหัวข้อที่ไม่เกี่ยวข้องออก เพื่อให้การวิเคราะห์ข้อมูลเป็นไปอย่างถูกต้อง มีความครอบคลุมมากที่สุด

2. การทดลองในห้องปฏิบัติการทางวิทยาศาสตร์ ทำการทดสอบผลิตภัณฑ์ต้นแบบในห้องทดลอง และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบประเมินผลิตภัณฑ์ต้นแบบผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวย

3. การวิจัยเชิงปริมาณ ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนาในรูปของค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ

ผลการวิจัย

1. การพัฒนาผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยของกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ พบว่า

1.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ทำการสนทนากลุ่ม พบว่า ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 73.33 อายุ 21 - 30 ปี อาชีพรับจ้าง รายได้ 15,000 บาทต่อเดือน การศึกษาปริญญาตรี จากการสนทนากลุ่มโดยการวิเคราะห์เนื้อหา พบว่ากลุ่มแม่บ้านการเคหะฯ ให้ข้อมูลในการพัฒนาสินค้าว่าเป็นสินค้าที่ควรพัฒนาในเรื่องการทำบรรจุภัณฑ์ใหม่เป็นแบบถุงซิปล็อค มีตราสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่ม และการทดสอบรสชาติที่จะจัดจำหน่ายได้มากขึ้น (แสดงดังภาพที่ 1, 2)

1.2 ข้อมูลการทดลองในห้องปฏิบัติการ พบว่า ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย 30 คน ทำการทดสอบทางประสาทสัมผัสผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยที่พัฒนาใหม่ 2 สูตร คือสูตร A หวานน้อย สูตร B หวานมาก ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในสูตร B จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 70 ซึ่งเป็นสูตรที่มีความหวานมาก จึงได้ใช้เป็นสูตรที่ทำการทดสอบตลาดกับผู้บริโภค



ภาพที่ 1 แสดงผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยรูปแบบเดิม



ภาพที่ 2 แสดงผลิตภัณฑ์มะพร้าวสดที่พัฒนาแล้ว

2. การทดสอบตลาดผลิตภัณฑ์มะพร้าวสด พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 31 - 40 ปี สถานภาพสมรส การศึกษาปริญญาตรี อาชีพรับราชการ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001 - 30,000 บาท มีความพึงพอใจต่อสูตร B ที่ได้ผ่านทดสอบทางประสาทสัมผัสแล้วในภาพรวมระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.96) มีความพึงพอใจมากที่สุดในเรื่องตราสินค้ามีความสวยงาม รองลงมาคือ บรรจุภัณฑ์สวยงาม รสชาติหวาน อร่อย ตามลำดับ

3. การถ่ายทอดองค์ความรู้ในเรื่องการทำแผนธุรกิจ (Business Model Canvas) ให้แก่กลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ 15 คน พบว่ากลุ่มแม่บ้านมีความเข้าใจเกี่ยวกับการทำแผนธุรกิจ และสามารถนำมาเขียนเป็นแผนธุรกิจมะพร้าวสดได้ในประเด็นเรื่องกลุ่มลูกค้า การเสนอคุณค่า ช่องทาง ความสัมพันธ์กับลูกค้า กระแสรายได้ ทรัพยากรหลัก กิจกรรมหลัก พันธมิตรหลัก และโครงสร้างต้นทุน

4. การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางธุรกิจมะพร้าวสด โดยการใช้การประชุมเชิงปฏิบัติการ พบว่า

4.1 การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต วัตถุดิบทางตรง 1,200 บาท ค่าแรงงานทางตรง 1,200 บาท และค่าใช้จ่ายในการผลิต 900 บาท ต้นทุนรวมต่อการผลิต 1 ครั้ง 3,300 บาท ทางกลุ่มผลิตได้ 3,000 เม็ด มะพร้าวสด 1 ถัง บรรจุ 20 เม็ด น้ำหนักถ่วงละ 250 กรัม ในการผลิต 1 ครั้ง จะได้ผลิตภัณฑ์มะพร้าวสด 150 ถัง จำหน่ายราคาถ่วงละ 35 บาท และมีรายได้ 5,250 บาท มีกำไรสุทธิต่อการผลิต 1 ครั้ง 1,950 บาท ดังนั้นการผลิต 100 เม็ดของทางกลุ่มจะได้ผลตอบแทนพอดีกับการขายต่อครั้ง

4.2 การวิเคราะห์ผลตอบแทน การผลิต 1 ครั้ง ผลิตได้ 3,000 เม็ด บรรจุได้ 150 ถัง ๆ ละ 35 บาท รายได้สุทธิ 5,250 บาท กำไรสุทธิ 1,950 บาท และมีอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 37.14

4.3 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน ค่าใช้จ่ายการผลิตคงที่รวม 61 บาท จุดคุ้มทุนของมะพร้าวสดได้ 5 ถัง ค่าขาย ณ จุดคุ้มทุนได้ 175 บาท ปัจจุบันกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์มะพร้าวสดได้ทั้งหมด 150 ถัง/สัปดาห์ ซึ่งสามารถจำหน่ายได้มากกว่าจำนวนตามจุดคุ้มทุน

สรุปผลการวิจัย จากการพัฒนาผลิตภัณฑ์มะพร้าวสดของกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ ตำบลนครชุม อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร สิ่งที่ได้จากงานวิจัยนี้คือ การมีบรรจุภัณฑ์ใหม่เป็นแบบถุงซิปล็อค มีตราสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่ม และทางกลุ่มมีองค์ความรู้ในการทำธุรกิจที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

อภิปรายผล

1. การพัฒนาผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยของกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ พบว่า

1.1 ข้อมูลการสนทนากลุ่ม พบว่า ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 73.33 อายุ 21 - 30 ปี อาชีพรับจ้าง รายได้ 15,000 บาทต่อเดือน การศึกษาปริญญาตรี ให้ข้อมูลในการพัฒนาสินค้าว่าเป็นสินค้าที่ควรพัฒนาในเรื่องการทำบรรจุภัณฑ์ใหม่เป็นแบบถุงซิปล็อค มีตราสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่ม และการทดสอบรสชาติที่จะจัดจำหน่ายได้มากขึ้น สอดคล้องกับการศึกษาของสุภาพร วิชัยดิษฐ์, ศกวรรณ คงมานนท์ และพชรรัตน์ บัวตะมะ (2565) ทำการศึกษาเรื่องการเพิ่มมูลค่าภูมิปัญญาผ้าทอท้องถิ่นสู่การท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ พบว่า สร้างมูลค่าเพิ่มเป็นการเพิ่มหรือเสริมสิ่งใหม่ ๆ สู่ตัวผลิตภัณฑ์ควรมีความเกี่ยวข้องและเป็นสิ่งที่ลูกค้าต้องการ การสร้างมูลค่าเพิ่มเป็นสิ่งที่ช่วยสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยผ่านการสร้างคุณค่าสำหรับลูกค้าที่ดีขึ้นโดยมีขั้นตอนการผลิต หรือบริการที่ดีกว่าเพื่อการเป็นผู้นำในการผลิตนั้น สอดคล้องกับงานวิจัยของวรรณา โชคบันดาลสุข, กุลยา อนุโลก, วรลักษณ์ ทองประยูร และลำไย มีเสน่ห์ (2563) ทำการศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของผลิตภัณฑ์มะพร้าวแปรรูป ในจังหวัดราชบุรี ด้วยหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง พบว่า เกษตรกรควรปลูกมะพร้าวให้มีคุณภาพดีได้มาตรฐานปลอดภัย เจ้าของสถานประกอบการควรมีการพัฒนาอุปกรณ์การผลิตที่เหมาะสมราคาถูก มีการพัฒนาทักษะฝีมือของพนักงานให้มีคุณภาพดีดูแลเอาใจใส่เหมือนญาติพี่น้อง มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค สร้างกลยุทธ์ในการขยายตลาดกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ได้ใจดูแลสุขภาพ

1.2 ข้อมูลการทดลองในห้องปฏิบัติการ พบว่า ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายที่ทำการทดสอบทางประสาทสัมผัสผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวยที่พัฒนาใหม่ ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในสูตร B จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 70 ซึ่งเป็นสูตรที่มีความหวานมาก ทั้งนี้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ความเที่ยงตรงในการทดลองทางห้องปฏิบัติการที่มีการควบคุมตัวแปรที่จะทำให้ไม่มีการโน้มเอียงของข้อมูลได้ข้อมูลตามความเป็นจริง น่าเชื่อถือ และมีประสิทธิภาพ

2. การทดสอบตลาดผลิตภัณฑ์มะพร้าวเสวย พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 31 - 40 ปี สถานภาพสมรส การศึกษาปริญญาตรี อาชีพรับราชการ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001 - 30,000 บาท มีความพึงพอใจในภาพรวมระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.96) มีความพึงพอใจมากที่สุดในเรื่องตราสินค้ามีความสวยงาม รองลงมาคือ บรรจุภัณฑ์สวยงาม รสชาติหวาน อร่อย ตามลำดับ สอดคล้องกับงานวิจัยของวรรณา โชคบันดาลสุข, กุลยา อนุโลก, วรลักษณ์ ทองประยูร และลำไย มีเสน่ห์ (2563) ทำการศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของผลิตภัณฑ์มะพร้าวแปรรูป ในจังหวัดราชบุรี ด้วยหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง พบว่า ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อเพราะมีประโยชน์และปลอดภัย รสชาติอร่อยถูกใจ ได้มาตรฐานน่าเชื่อถือได้ราคาเหมาะสมกับคุณภาพและปริมาณ มีช่องทางจัดจำหน่ายหลายช่องทาง สะดวกหาซื้อได้ง่าย มีการจัดกิจกรรมทางการตลาดที่น่าสนใจ

3. การถ่ายทอดองค์ความรู้ในเรื่องการทำแผนธุรกิจ (Business Model Canvas) ให้แก่กลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะฯ 15 คน พบว่ากลุ่มแม่บ้านมีความเข้าใจเกี่ยวกับการทำแผนธุรกิจ และประยุกต์มาเขียนเป็นแผนธุรกิจมะพร้าวเสวยของกลุ่มได้ สอดคล้องกับแนวคิดของ ภัทราทิพย์ แสนตระกูล (2564) ทำการศึกษาเรื่องแผนธุรกิจร้าน Coconut Coffee ในการวิเคราะห์

สภาพแวดล้อมและโมเดลทางธุรกิจ พบว่า จุดแข็ง คือกาแพมะพร้าว น้ำหอม การใช้วัตถุดิบทดแทนที่ดีต่อสุขภาพ และเน้นคุณภาพของกาแพและรสชาติที่ดี จุดอ่อน คือเมนูเครื่องดื่ม และเบเกอรี่ลอกเลียนแบบได้ง่าย โอกาสคือรัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมและสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs อย่างต่อเนื่อง และสถาบันการเงินให้การสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs และอุปสรรคคือสินค้าทดแทนมีจำนวนมาก การวิเคราะห์การแข่งขันพบว่าการแข่งขันในตลาดที่สูง คู่แข่งจำนวนมาก ทั้งคู่แข่งเดิมและคู่แข่งรายใหม่ แต่โอกาสทางการตลาดในการจัดทำธุรกิจร้านกาแพสดยังมีมาก ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเตรียมความพร้อมด้านการพัฒนาเครื่องดื่มและสินค้าในร้าน การจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย และการประชาสัมพันธ์สินค้าทางสื่อออนไลน์เพิ่มมากขึ้น

4. การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางธุรกิจมะพร้าวเสวย พบว่า ต้นทุนในการผลิตเท่ากับ 3,300 บาท มีรายได้เท่ากับ 5,250 บาท มีกำไรสุทธิต่อการผลิต มะพร้าวเสวย 1 ครั้งเท่ากับ 1,950 บาท มีอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 37.14 จุดคุ้มทุนของมะพร้าวเสวยได้ เท่ากับ 5 ถัง และค่าขาย ณ จุดคุ้มทุนได้ เท่ากับ 175 บาท ดังนั้นการผลิต 100 เม็ด ของทางกลุ่มจะได้ผลตอบแทนพอดีกับการขายต่อครั้ง สอดคล้องกับงานวิจัยของ ทิพย์สุดา ทาสีดำ (2565) ทำการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการทำนาของเกษตรกรบ้านยาง ตำบลบ้านยาง อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์ พบว่า เกษตรกรมีต้นทุนในการปลูกข้าว 8,597.47 บาทต่อไร่ มีกำไรสุทธิจากการปลูกข้าวเฉลี่ยไร่ละ 705.54 บาท อัตรากำไรสุทธิต่อต้นทุนร้อยละ 8.21 อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขายร้อยละ 7.49 อัตราผลตอบแทนการลงทุน (ROI) ร้อยละ 7.37 จุดคุ้มทุนอยู่ที่ 0.80 ต้นต่อไร่

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

ในด้านผลิตภัณฑ์ สถาบันการเงินและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรให้การสนับสนุนเงินทุนเพื่อชุมชนจะได้มีงบประมาณไปใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างรายได้และอาชีพให้กับชุมชน ในด้านราคา หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรคำแนะนำแก่ชุมชนเกี่ยวกับการออกแบบผลิตภัณฑ์ในรูปแบบที่เป็นมาตรฐานสากล ในเรื่องช่องทางการจัดจำหน่าย หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรให้การสนับสนุนพื้นที่ในการจัดจำหน่ายสินค้าให้มากขึ้น เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อให้สินค้าเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้หลากหลายช่องทางมากขึ้น และในเรื่องการส่งเสริมการขาย หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรเข้ามาให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการในเรื่องการส่งเสริมการขายให้มากขึ้น

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

ควรทำการการศึกษาวิจัยเรื่อง การใช้นวัตกรรมในการผลิตสินค้าให้รวดเร็วทันสมัย เพื่อให้กลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะ สามารถผลิตสินค้าได้ในจำนวนมากขึ้นด้วยต้นทุนที่ต่ำลง เรื่องแนวทางการพัฒนาการจัดจำหน่ายออนไลน์ สำหรับสินค้าของกลุ่มแม่บ้านชุมชนหมู่บ้านการเคหะ และเรื่องแนวทางการตลาดออนไลน์สำหรับสินค้าของกลุ่ม ซึ่งจะเป็นแนวทางในการหารายได้เข้ากลุ่มและพัฒนาสินค้าตัวใหม่ในโอกาสต่อไป

เอกสารอ้างอิง

- ทิพย์สุดา ทาสีดำ. (2565). การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการทำนาของเกษตรกรบ้านยาง ตำบลบ้านยาง อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์. *วารสารวิชาการและวิจัย มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ*. 12(1). 330-340.
- พัชรพร กำแพงเพชร. (2566, กรกฎาคม 1). ผู้ประกอบการมะพร้าวเสวย. สัมภาษณ์.
- ภัทราทิพย์ แสนตระกูล. (2564). *แผนธุรกิจร้าน Coconut Coffee*. การค้นคว้าอิสระการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ: มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- วรรณนา โชคบรรดาลสุข, กุลยา อนุโลก, วรลักษณ์ ทองประยูร และลำไย มีเสน่ห์. (2563). แนวทางการพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของผลิตภัณฑ์มะพร้าวแปรรูป ในจังหวัดราชบุรี ด้วยหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง. *วารสารสมาคมนักวิจัย สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์*. 25(1). 91-108.
- สุภาพร วิชัยดิษฐ์, ศกลวรรณ คงมานนท์ และพัชรรัตน์ บัวตะมะ. (2565). การเพิ่มมูลค่าภูมิปัญญาผ้าทอท้องถิ่นสู่การท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์. *Journal of Modern Learning Development*. 7(3). 347-364.