

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า กลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา  
ตำบลนาบ่อคำ อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร

Grass Broom Products Development by Don Pattana Basketry  
Enterprise Group, Naborkam Subdistrict, Amphur Muang,  
Kamphaeng Phet Province

อนันติตรา ดอนบรรเทา<sup>1\*</sup>, เพ็ญศรี ยวงแก้ว<sup>2</sup>, พัตราภรณ์ อารีเอื้อ<sup>3</sup>, คุณัญญา เบญจวรรณ<sup>4</sup>  
และมัทรี ขาวจู้ย<sup>5</sup>

Anantitra Donbantao<sup>1\*</sup>, Pensri Youngkaew<sup>2</sup>, Phattraphon Ariuea<sup>3</sup>, Kunanya Benjawan<sup>4</sup>  
and Masse Kawjui<sup>5</sup>

<sup>1\*,2,3,4,5</sup> คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

<sup>1\*,2,3,4,5</sup> Management Science Faculty, Kamphaeng Phet Rajabhat University

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

วันที่รับบทความ 24 ตุลาคม 2567  
Received: Oct. 24, 2024

วันที่รับแก้ไขบทความ 25 พฤษภาคม 2568  
Revised: May. 25, 2025

วันที่ตอบรับบทความ 28 พฤษภาคม 2568  
Accepted: May. 28, 2025

#### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์การวิจัยเพื่อ 1) พัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า 2) พัฒนาค่าผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า 3) พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า และ 4) พัฒนาการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า ของกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ประชากร ได้แก่ กลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา 120 คน แหล่งข้อมูลเป็นสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนาที่ผลิตไม้กวาดดอกหญ้า และผู้ที่เกี่ยวข้อง 15 คน ใช้การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยประกอบด้วย การสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง การสนทนากลุ่ม และการประชุมเชิงปฏิบัติการ วิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์เนื้อหา

ผลการวิจัยพบว่า 1) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้ามีการเพิ่มการใช้ประโยชน์ที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่น ไม้กวาดธรรมดาพัฒนาเป็นไม้กวาดที่สามารถยืดได้ และไม้กวาดแฟนตาซี 2) ทางกลุ่มได้มีการพัฒนาค่าที่เป็นเอกลักษณ์ของตนเอง 3) การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายได้เพิ่มช่องทางในรูปแบบออนไลน์ โดยจัดทำ Live สดผ่านเพจเฟซบุ๊ก หลังการวิจัยพบว่า กลุ่มมีรายได้จากหน้าร้านเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และทางออนไลน์เพิ่มขึ้นร้อยละ 50 และ 4) การพัฒนาการจัดทำบัญชี ได้มีการฝึกปฏิบัติการบันทึกบัญชีรายรับ-รายจ่ายที่ถูกต้อง ทำให้ทราบถึงกำไรและขาดทุนได้

**คำสำคัญ:** การพัฒนาผลิตภัณฑ์; ไม้กวาดดอกหญ้า; การพัฒนาค่า; ช่องทางการจัดจำหน่าย; การพัฒนาจัดทำบัญชี

### Abstract

This research had the aims as 1) to develop the grass broom products; 2) to develop the grass broom brand; 3) to develop the grass broom channel of distribution; and 4) to develop the records of income and expenses accounting of Don Pattana Basketry Enterprise Group, Amphur Muang, Kamphaeng Phet Province. This qualitative research included a population of 120 members of Don Pattana Basketry Enterprise Group. The data sources were 15 Don Pattana Basketry Enterprise members who produced the grass broom products and related stakeholders. Purposive sampling was used to select the sample group. The tools included structural interviewing, focus group discussions, and workshops. Data were analyzed by using content analysis.

The results found that 1) the development of grass broom products expanded more advantages using, eg. transforming ordinary brooms into extendable brooms and fantasy brooms; 2) they developed the unique own brand; 3) distribution channels were improved by incorporating online platforms, eg. hosting live sessions on their Facebook page. After the research, it was found that the group's revenue increased by 5% from their local stores and by 50% from online channels; and 4) the development of accounting practices involved training sessions on income and expense recording, enabling them to understand their profits and losses.

**Keywords:** Product development; Grass broom; Brand development; Channel of distribution development; Accounting preparation development

### บทนำ

กลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา เป็นการรวมกลุ่มของสมาชิกในชุมชน จำนวน 120 คน โดยก่อตั้งขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2558 ณ หมู่ที่ 20 บ้านดอนพัฒนา ตำบลนาบ่อคำ อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร จากการที่ชุมชนมีวัตถุดิบในชุมชนคือ ไม้ไผ่ ไบลาน ดอกหญ้าทำให้สามารถนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของชุมชน โดยมี 3 กลุ่ม จำแนกตามผลิตภัณฑ์ ได้แก่ 1. กลุ่มเครื่องจักสานจากไม้ไผ่ 2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ข้าวเหนียวจากไบลาน 3. กลุ่มผลิตไม้กวาดดอกหญ้า โดยทั้ง 3 กลุ่มทำการผลิตสินค้าแต่ละอย่างแยกสมาชิกกันโดยในชุมชนมีปราชญ์ชาวบ้านที่มีฝีมือในการผลิต ทั้งนี้ไม้กวาดดอกหญ้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มสามารถหาวัตถุดิบได้ในชุมชน และชุมชนใกล้เคียงมีการใช้ไม้ไผ่ที่ปลูกในชุมชนมาทำเป็นด้ามไม้กวาด ด้านปัญหาของกลุ่มในการทำไม้กวาดดอกหญ้าคือ มีลักษณะเหมือนกับท้องตลาดโดยทั่วไปที่มีอยู่ ทำให้ตลาดสินค้าไม้กวาดไม่สามารถขยายได้มากเท่าที่ควร ยังไม่มีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายตามหลักการทางบัญชีทำให้ไม่ทราบรายได้และต้นทุนที่แน่นอน ทางกลุ่มจึงมีความต้องการที่จะทำให้ตลาดไม้กวาดขยายตัวมากขึ้น โดยทำให้ไม้กวาดมีรูปแบบที่สามารถใช้งานได้หลายลักษณะ ทางกลุ่มจึงเล็งเห็นความสำคัญของการจัดทำไม้กวาดของกลุ่มในรูปแบบต่าง ๆ ที่สามารถใช้ประโยชน์ และเพิ่มรายได้ให้กับกลุ่ม และทางกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนาที่ทำการผลิตไม้กวาดดอกหญ้ายังต้องการยกระดับในการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ดังนี้ 1. ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า ต้องการเพิ่มการใช้ประโยชน์ที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น 2. ด้านการพัฒนาตราสินค้าผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า ต้องการมีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์ 3. ด้านการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า ต้องการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการจำหน่ายสินค้า และช่องทางอื่น ๆ ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น และ 4. ด้านการพัฒนาการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า ทางกลุ่มต้องการมีจัดทำบันทึกบัญชีรายรับ-รายจ่ายที่เป็นระบบที่ถูกต้อง และใช้ประโยชน์ได้

ดังนั้นทางกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา เลขที่ 19 หมู่ 20 บ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร จึงมีความต้องการให้นักวิจัยเข้าไปพัฒนา ส่งเสริม และสนับสนุนในการแก้ปัญหาในการผลิตไม้กวาดดอกหญ้าดังกล่าว อีกทั้งยังต้องการส่งเสริมและสนับสนุนให้กับกลุ่มมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นและประสบผลสำเร็จให้กับสมาชิกในชุมชนต่อไป

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร

2. เพื่อพัฒนาตราสินค้าผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร

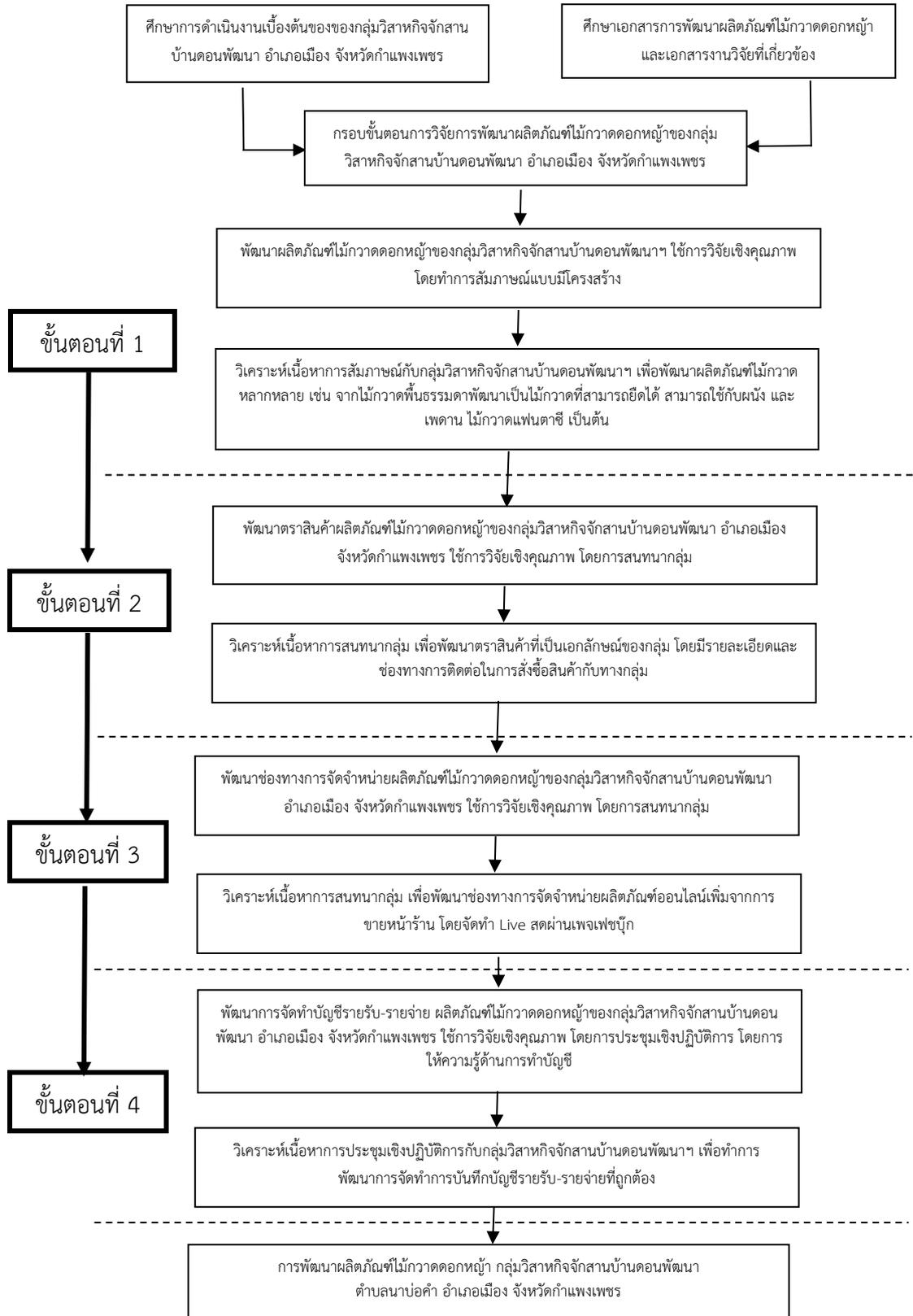
3. เพื่อพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร

4. เพื่อพัฒนาการจัดทำบัญชีรายรับ รายจ่าย ผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร

### ขอบเขต

ขอบเขตประชากร ได้แก่ สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา จำนวน 120 คน กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษา ได้แก่ ประธาน รองประธาน เภรัญญิก และสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนาที่ทำการผลิตไม้กวาดดอกหญ้า จำนวน 10 คน กลุ่มตัวอย่างภายนอก ได้แก่ ตัวแทนภาครัฐ ตัวแทนภาคเอกชน นักวิชาการ ผู้นำชุมชน และประชาชน จำนวน 5 คน รวมจำนวน 15 คน และพื้นที่ในการเก็บข้อมูล ณ บ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร ใช้เวลาในการศึกษา 1 ปี ตั้งแต่ เดือนตุลาคม 2566 – เดือนตุลาคม 2567

กรอบความคิด



ภาพที่ 1 กรอบความคิด

### วิธีดำเนินการวิจัยและระเบียบวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยมีวิธีการดำเนินการวิจัยตามกรอบความคิด โดยทั้ง 4 ขั้นตอนศึกษาจากประชากรที่เป็นสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจจacksานบ้านดอนพัฒนา จำนวน 120 คน กลุ่มตัวอย่างเป็นกลุ่มที่ทำการผลิตไม้กวาดดอกหญ้าทั้งหมด จำนวน 10 คน และกลุ่มตัวอย่างภายนอก ได้แก่ ตัวแทนภาครัฐ ตัวแทนภาคเอกชน นักวิชาการ ผู้นำชุมชน และประชาชน จำนวน 5 คน รวมจำนวน 15 คน ใช้วิธีการคัดเลือกแบบเจาะจง (Purposive sampling) โดยกำหนดวิธีดำเนินการวิจัยและระเบียบวิจัย ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มวิสาหกิจจacksานบ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย การสัมภาษณ์

วิธีการเก็บข้อมูล ทำการสร้างข้อสรุปจากข้อมูลจากการสัมภาษณ์จากแหล่งข้อมูล

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล ทำการวิเคราะห์เนื้อหา

ขั้นตอนที่ 2 การพัฒนาตราสินค้าผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มวิสาหกิจจacksานบ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย การสนทนากลุ่ม

วิธีการเก็บข้อมูล ทำการสร้างข้อสรุปจากข้อมูลจากการสนทนากลุ่มจากแหล่งข้อมูล

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล ทำการวิเคราะห์เนื้อหา

ขั้นตอนที่ 3 การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มวิสาหกิจจacksานบ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย การสนทนากลุ่ม

วิธีการเก็บข้อมูล ทำการสร้างข้อสรุปจากข้อมูลจากการสนทนากลุ่มจากแหล่งข้อมูล

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล ทำการวิเคราะห์เนื้อหา

ขั้นตอนที่ 4 การพัฒนาการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มวิสาหกิจจacksานบ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย การประชุมเชิงปฏิบัติการ โดยการให้ความรู้ด้านการทำบัญชี

วิธีการเก็บข้อมูล ทำการสร้างข้อสรุปจากข้อมูลจากการการประชุมเชิงปฏิบัติการจากแหล่งข้อมูล

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล ทำการวิเคราะห์เนื้อหา

### ผลการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า กลุ่มวิสาหกิจจacksานบ้านดอนพัฒนา ตำบลนาบ่อคำ อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร ได้มีกระบวนการทำงานในการเสริมสร้างและพัฒนาภูมิปัญญาท้องถิ่น ซึ่งโดยเริ่มจากการที่นักวิจัยลงพื้นที่ทำการสำรวจปัญหา และความต้องการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน แล้วนำมาวิเคราะห์ปัญหาที่ชุมชนมีความต้องการ เพื่อหาแนวทางในการแก้ปัญหา โดยปัญหาของชุมชนประกอบด้วยรายละเอียด ดังนี้

1. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา อำเภอมะนัง จังหวัดกำแพงเพชร ผลการวิจัย พบว่า มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในการเพิ่มการใช้ประโยชน์ที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่น จากไม้กวาดพื้นธรรมดาพัฒนาเป็นไม้กวาดที่สามารถยึดได้ สามารถใช้กับผนัง และเพดาน ไม้กวาดแฟนตาซี เป็นต้น จากการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างกับสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนาที่ทำการผลิตไม้กวาดดอกหญ้า และกลุ่มตัวอย่างภายนอก พบว่า มีต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกันให้ “แตกต่าง สวยงาม หลากหลาย และใช้งานได้จริง” โดยเมื่อทำการพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มแล้วมีรูปแบบดังภาพที่ 2 - 3



ภาพที่ 2 ไม้กวาดรูปแบบเดิม



ภาพที่ 3 ไม้กวาดรูปแบบใหม่

2. การพัฒนาตราสินค้าผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา อำเภอมะนัง จังหวัดกำแพงเพชร ผลการวิจัย พบว่า จากเดิมทางกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา ไม่มีตราสินค้าผลิตภัณฑ์ไม้กวาดเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง ทำให้ลูกค้าไม่มีรายละเอียดและช่องทาง

การติดต่อในการสั่งซื้อสินค้ากับทางกลุ่ม จากการสนทนากลุ่มกับประธาน รองประธาน เற்றுณิก และสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนาที่ทำการผลิตไม้กวาดดอกหญ้า พบว่า ต้องการพัฒนาตราสินค้าให้ “มีเอกลักษณ์ของกลุ่ม” ซึ่งตัวแทนภาครัฐ ตัวแทนภาคเอกชน นักวิชาการ ผู้นำชุมชน มีความเห็นพ้องกัน ผู้วิจัยร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนาที่ทำการผลิตไม้กวาด และผู้ที่เกี่ยวข้องจึงได้ทำการพัฒนาตราสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มขึ้นมา ดังภาพที่ 4



ภาพที่ 4 ตราสัญลักษณ์

3. การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร ผลการวิจัย พบว่า จากเดิมทางกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนาทำการขายสินค้าที่หน้าร้านขายสินค้าของกลุ่มเท่านั้น ปัญหาของทางกลุ่มคือ ยังไม่มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่ใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วย และช่องทางอื่น ๆ ที่สามารถจะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ ให้เป็นที่รู้จัก และสามารถสั่งซื้อกับเจ้าของผู้ผลิตโดยตรง จากการสนทนากลุ่มกับประธาน รองประธาน เற்றுณิก และสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนาที่ทำการผลิตไม้กวาดดอกหญ้า พบว่า ต้องการช่องทางการจัดจำหน่ายให้ “มีทั้งขายหน้าร้านและทางออนไลน์” ซึ่งตัวแทนภาครัฐ ตัวแทนภาคเอกชน นักวิชาการ ผู้นำชุมชนมีความเห็นพ้องกัน และจะช่วยส่งเสริมในการขายสินค้าให้กับทางกลุ่ม ทางผู้วิจัยจึงได้ทำการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์เพิ่มอีกช่องทางหนึ่ง โดยจัดทำ Live สดผ่านเพจเฟซบุ๊ก ก่อนการวิจัยมีรายได้ผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายเฉพาะทางหน้าร้านเท่านั้น หลังการวิจัยได้แยกช่องทางการจัดจำหน่ายเป็น 2 ช่องทางคือ ทางหน้าร้านและออนไลน์ พบว่ายอดขายผ่านหน้าร้านเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และยอดขายออนไลน์เพิ่มขึ้นร้อยละ 50 โดยใช้เวลาในการศึกษา 1 ปี ตั้งแต่ เดือนตุลาคม 2566 – เดือนตุลาคม 2567 ดังภาพที่ 5



ภาพที่ 5 Live สดผ่านเพจเฟซบุ๊ก

4. การพัฒนาการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ของผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร ผลการวิจัย พบว่า ทางกลุ่มยังไม่มี การบันทึกบัญชีรายรับ-รายจ่ายที่ถูกต้อง และไม่สามารถคำนวณต้นทุนเพื่อให้ทราบถึงกำไร และขาดทุนได้ จากการประชุมเชิงปฏิบัติการกับกลุ่มกับประธาน รองประธาน เทรย์ญิก และสมาชิก กลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนาที่ทำการผลิตไม้กวาดดอกหญ้า พบว่า ต้องการพัฒนาการจัดทำ บัญชีรายรับ-รายจ่าย ให้ “ถูกต้อง” และต้องการให้อบรม “การคำนวณต้นทุน” ซึ่งตัวแทนภาครัฐ ตัวแทนภาคเอกชน นักวิชาการ ผู้นำชุมชนมีความเห็นพ้องกัน ทางผู้วิจัยจึงได้ทำการพัฒนาการจัดทำ การบันทึกบัญชีรายรับ-รายจ่ายที่ถูกต้อง และอบรมการคำนวณต้นทุนให้กับทางกลุ่ม ดังภาพที่ 6



ภาพที่ 6 การพัฒนาการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย

## อภิปรายผล

การวิจัยเรื่อง การพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า กลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา ตำบลนาบ่อคำ อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร ผู้วิจัยสามารถอภิปรายผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ได้ ดังนี้

1. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร พบว่า มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในการเพิ่มการใช้ประโยชน์ที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่น จากไม้กวาดพื้นธรรมดา พัฒนาเป็นไม้กวาดที่สามารถยืดได้ สามารถใช้กับผนัง และเพดาน ไม้กวาดแฟนตาซี เป็นต้น ซึ่งสอดคล้อง ปรารถนา ศิริสานต์, ลีติมา ขุนอินทร์ และประภษุณี นวลเป่า (2566) ได้ทำการศึกษาเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบไม้กวาดดอกหญ้า บ้านร่องส้มม่วง ตำบลชัยนาม อำเภอวังทอง จังหวัดพิษณุโลก พบว่า ได้ใช้แนวคิดในการออกแบบคือรูปแบบใหม่มีขนาดเล็ก โดยมีการย้อมสีดอกหญ้าจากสีธรรมชาติ ออกแบบให้มีความทันสมัยยิ่งขึ้น โดยคำนึงถึงกระบวนการผลิตที่สามารถผลิตได้ และใช้เวลาไม่มากนัก และสอดคล้องกับ สุภาพร วิชัยดิษฐ์, ศกวรรณ คงมานนท์ และพัชรรัตน์ บัวตะมะ (2565) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การเพิ่มมูลค่าภูมิปัญญาผ้าทอท้องถิ่นสู่การท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ พบว่า สร้างมูลค่าเพิ่มเป็นการเพิ่มหรือเสริมสิ่งใหม่ ๆ สู่ตัวผลิตภัณฑ์ควรมีความเกี่ยวข้องและเป็นสิ่งที่ลูกค้าต้องการ การสร้างมูลค่าเพิ่มเป็นสิ่งที่ช่วยสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันโดยผ่านการสร้างคุณค่าสำหรับลูกค้าที่ดีขึ้นโดยมีขั้นตอนการผลิตหรือบริการที่ดีกว่าเพื่อการเป็นผู้นำในการผลิตขั้นนั้น

2. การพัฒนาตราสินค้าผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร พบว่า จากเดิมทางกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา ไม่มีตราสินค้าผลิตภัณฑ์ไม้กวาดเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง ทำให้ลูกค้าไม่มีรายละเอียดและช่องทางการติดต่อในการสั่งซื้อสินค้ากับทางกลุ่ม ผู้วิจัยร่วมกับวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนาและผู้ที่เกี่ยวข้อง จึงได้ทำการพัฒนาตราสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มขึ้นมา ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ สาวิตรี จูเจ็ญ และภาสกร รอดแผลง (2567) ทำการศึกษาเรื่อง การพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์เพื่อการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าทางการเกษตร ศูนย์ส่งเสริมการจัดการศึกษาตามพระบรมราชโบาย บางระจัน มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี พบว่า การสร้างตราสินค้าผักไฮโดรโปนิคส์และข้าวสาร มีการระบุชื่อผลิตภัณฑ์ โลโก้ และเบอร์โทรศัพท์ติดต่อ และบรรจุภัณฑ์ผักไฮโดรโปนิคส์ และข้าวสาร สามารถป้องกันตัวสินค้า สวยงาม สื่อความหมาย และมีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์บนบรรจุภัณฑ์ และสอดคล้องกับ ทัศนอมศิลป์ จันคนากิติกุล, ทรัพย์ อมรภิญโญ, ณัฐ อมรภิญโญ, รักชนก แสงภักดีจิต และนิยุทธิ์ สืบสาย (2567) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การพัฒนาตราและบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ข้าวของกลุ่มสหกรณ์ชุมชนอำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น พบว่า ตราและบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์มีลักษณะเป็นอัตลักษณ์เฉพาะ มีสัญลักษณ์ ผลิตภัณฑ์อินทรีย์ มีเครื่องหมายรับรองสินค้าเกษตรและอาหารได้มาตรฐาน และมีรูปภาพที่บอกถึงความสะอาดปลอดภัยมีคุณค่าทางโภชนาการ

3. การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร พบว่า จากเดิมทางกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนาทำการขายสินค้าที่หน้าร้านขายสินค้าของกลุ่มเท่านั้น ปัญหาของทางกลุ่มคือ ยังไม่มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่ใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วย และช่องทางอื่น ๆ ที่สามารถจะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้

ให้เป็นที่ยอมรับ และสามารถสั่งซื้อกับเจ้าของผู้ผลิตโดยตรง ทางผู้วิจัยจึงได้ทำการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์เพิ่มอีกช่องทางหนึ่ง โดยจัดทำ Live สดผ่านเพจเฟซบุ๊ก ก่อนการวิจัยมีรายได้ผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายเฉพาะทางหน้าร้านเท่านั้น หลังการวิจัยได้แยกช่องทางการจัดจำหน่ายเป็น 2 ช่องทางคือ ทางหน้าร้าน และออนไลน์ พบว่ายอดขายผ่านหน้าร้านเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และยอดขายออนไลน์เพิ่มขึ้นร้อยละ 50 ซึ่งสอดคล้องกับ ภควรรช วันวิโรก, ปารีชาติ เรื่องฤทธิ์, ประทุมวรรณ คัญไธ, สวัสดิ์ พูลพิพัฒน์ และปฏิพล ราชพิลา (2566) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจหอยเชอร์รี่สีทองชุมชนบ้านหนองไฮ ตำบลหนองไฮ อำเภอวาปีปทุม จังหวัดมหาสารคาม พบว่าแนวทางการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายหอยเชอร์รี่สีทอง ชุมชนบ้านหนองไฮได้วางแผนกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายหอยเชอร์รี่สีทองออกเป็น 2 ช่องทาง คือ สื่อสังคมออนไลน์ ได้แก่ เฟซบุ๊ก ยูทูป และบัญชี LINE สำหรับธุรกิจในการนำเสนอข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ เกี่ยวกับหอยเชอร์รี่สีทอง และช่องทางออฟไลน์ โดยการจัดจำหน่ายหน้าร้าน และสอดคล้องกับ ชลิตา ศรีสุนทร, ดารณี ดวงพรหม และอรรรณพ ต.ศรีวงษ์ (2564) ได้ทำการศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากเกลือสินเธาว์ ผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์เฟซบุ๊กของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอำเภอบ้านดุง จังหวัดอุดรธานี พบว่า ในการตัดสินใจซื้อสินค้าผ่านช่องทางเฟซบุ๊ก โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความคิดเห็นโดยรวมทั้งหมดอยู่ในระดับเห็นด้วยมาก ซึ่งมีค่าเท่ากับ 3.87 และเมื่อพิจารณาแต่ละรายการจากการตัดสินใจซื้อสินค้าผ่านช่องทางเฟซบุ๊กพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ได้ให้ระดับความคิดเห็นมากที่สุด คือตัดสินใจซื้อสินค้าผ่านเฟซบุ๊กมีการค้นคว้า และเปรียบเทียบข้อมูลก่อนเสมอ มีระดับ 4.1

4. การพัฒนาการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ของผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าของกลุ่มวิสาหกิจจักสานบ้านดอนพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร พบว่า ทางกลุ่มยังไม่มีระบบบัญชีรายรับ-รายจ่ายที่ถูกต้อง และไม่สามารถคำนวณต้นทุนเพื่อให้ทราบถึงกำไรและขาดทุนได้ ทางผู้วิจัยจึงได้ทำการพัฒนาการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายที่ถูกต้อง ซึ่งสอดคล้องกับ รัตนา ดีเลิศ และผกาพรรณ อันตระกูล (2564) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชน ไม้กวาดบ้านเนินสะเดา หมู่ที่ 10 ตำบลหนองตาว อำเภอบรรพตพิสัย จังหวัดนครสวรรค์ พบว่า วิสาหกิจชุมชนไม้กวาดบ้านเนินสะเดามีการจัดทำบัญชีรายรับ รายจ่าย งบดุล งบกำไรขาดทุน อย่างมีระบบ มีหลักฐานรายรับ-รายจ่ายทางด้านการเงินและการบัญชี มีคณะกรรมการทำงาน มีการกำหนดผู้รับผิดชอบอย่างชัดเจน และมีการจัดการประชุมสมาชิกเพื่อสรุปผลรายงานการดำเนินงาน และงบการเงินให้แก่สมาชิกได้รับทราบ และสอดคล้องกับ บุษณีย์ เทวะ และรัตน์ชนก พรหมณ์ศิริ (2565) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การศึกษาความคิดเห็นในการจัดทำบัญชีต้นทุนของเกษตรกรเลี้ยงสุกรในอำเภอลำปาง จังหวัดพิจิตร พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ขาดความรู้ในการจัดบันทึกบัญชีรายรับ-รายจ่าย และมีรายได้น้อยเมื่อจัดทำบัญชีต้นทุนประกอบอาชีพเลี้ยงสัตว์ เกษตรกรมีความรับผิดชอบมากส่งผลให้ไม่สามารถจัดบันทึกบัญชีต้นทุนได้ และคิดว่าการบันทึกบัญชีต้นทุน การเลี้ยงสุกรมีความยุ่งยากและเสียเวลา แนวทางการแก้ปัญหาควรให้การสนับสนุนส่งเสริมพัฒนาความรู้และให้ความสำคัญกับเกษตรกรมากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นแนวทางในการจัดทำบัญชีต้นทุนประกอบอาชีพเลี้ยงสุกร

### ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

1. ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าควรนำผลการวิจัยที่ได้ไปพัฒนาผลิตภัณฑ์อีก 2 กลุ่มคือ กลุ่มเครื่องจักสานจากไม้ไผ่ และกลุ่มผลิตภัณฑ์ข้าวเหนียวจากโบราณ ให้เป็นที่ต้องการของลูกค้า

2. ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าควรนำผลการวิจัยที่ได้ไปพัฒนาช่องทางการตลาดออนไลน์ในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อสร้างยอดขายให้เพิ่มขึ้นต่อไป เช่น การทำแพลตฟอร์มออนไลน์แบบ Line OA, Tik Tok เป็นต้น

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน

### เอกสารอ้างอิง

ชลิตา ศรีสุนทร, ดารณี ดวงพรหม และอรรรณพ ต.ศรีวิงษ์. (2564). แนวทางการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากเกลือสินเธาว์ ผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์เฟซบุ๊กของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอำเภอบ้านดุง จังหวัดอุดรธานี. *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์*. 5(2), 363-375.

ถนอมศิลป์ จันคนากิติกุล, ทรรศน์ อมรภิญโญ, ณัฐ อมรภิญโญ, รักชนก แสงภักดีจิต และนิยท์ สืบสาย. (2567). การพัฒนาตราและบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ข้าวของกลุ่มสหกรณ์ชุมชนอำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น. *PaññaPanithan Journal*. 9(1), 211-224.

บุษณีย์ เทวะ และรัตน์ชนก พรหมณศิริ. (2565). การศึกษาความคิดเห็นในการจัดทำบัญชีต้นทุนของเกษตรกรเลี้ยงสุกร ในอำเภอวังทอง จังหวัดพิษณุโลก. *Journal of MCU Buddhapanya Review*. 8(1), 83-93.

ปรารณา ศิริสานต์, จิตติมา ขุนอินทร์ และประภษุณี นวลเป้า. (2566). การพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบไม้กวาดดอกหญ้า บ้านร่องส้มม่วง ตำบลชัยนาม อำเภอวังทอง จังหวัดพิษณุโลก. *PSRU Journal of Industrial Technology and Engineering*. 5(2), 178-191.

ภควรรษ วันวิโก, ปาริชาติ เรืองฤทธิ์, ประทุมวรรณ คันยุไร, สวัสดิ์ พูลพิพัฒน์ และปฏิพล ราชพิลา. (2566). การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจหอยเชอร์รี่ของชุมชนบ้านหนองไฮ ตำบลหนองไฮ อำเภอวาปีปทุม จังหวัดมหาสารคาม. *Journal for Strategy and Enterprise Competitiveness*. 2(5), 14-28.

รัตนา ดีเลิศ และผกาพรรณ ฮันตระกูล. (2564). ปัจจัยความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนไม้กวาดบ้านเนินสะเดา หมู่ที่ 10 ตำบลหนองตาว อำเภอบรรพตพิสัย จังหวัดนครสวรรค์. *วารสาร มจร การพัฒนาสังคม*. 6(1), 69-79.

สาวิตรี จูเจีย และภาสกร รอดแผลง. (2567). การพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์เพื่อการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าทางการเกษตร ศูนย์ส่งเสริมการจัดการศึกษาตามพระบรมราโชบายบางระจัน มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี. *วารสารวิจัยรำไพพรรณี*. 18(2), 25-37.

สุภาพร วิชัยดิษฐ์, ศกลวรรณ คงมานนท์ และพัชรรัตน์ บัวตะมะ. (2565). การเพิ่มมูลค่าภูมิปัญญาผ้าทอท้องถิ่นสู่การท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์. *Journal of Modern Learning Development*. มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย. 7(3), 347-364.