

การดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง ในจังหวัดนครปฐม

The Operation and Logistics Management of Marigold Entrepreneurs in Nakhon Pathom Province

นภาลัย ณะวัฒน์ (Naphalai Thanawat)*

วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์ (Viroj Jedesadalug)**

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง 2) ศึกษาการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง กรณีศึกษาในจังหวัดนครปฐมเก็บรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มผู้ให้ข้อมูลได้แก่เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองและนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เนื้อหาสรุปผลการศึกษาและนำเสนอ ผลการศึกษาในรูปแบบการพรรณนาความ

ผลการวิจัยพบว่า 1) รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองเป็นธุรกิจขนาดย่อมแบบเจ้าของคนเดียวและแบบบุคคลภายในครอบครัวเป็นผู้บริหารโดยจะมีในส่วนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าซึ่งทำให้ง่ายต่อการดำเนินงานมีการกำหนดมาตรฐานในการบริหารเพื่อลดความเสี่ยงในการบริหารงาน ประกอบด้วย ด้านการวางแผน ด้านการลงทุน ด้านวัสดุอุปกรณ์ และด้านทรัพยากรบุคคล 2) การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง แบ่งเป็นส่วนหนึ่งของเกษตรกรผู้เพาะปลูก ประกอบด้วย การพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า การดำเนินการตามคำสั่งซื้อของลูกค้า การบรรจุภัณฑ์ การขนส่งและการจัดส่งผลผลิต ในส่วนของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ประกอบด้วย การบริหารคลังสินค้าและการจัดเก็บสินค้า การกระจายสินค้า การขนส่งและการจัดส่งสินค้า การบริการลูกค้า

ผลการวิจัยในครั้งนี้สามารถนำไปเป็นประโยชน์และเป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจให้กับเกษตรกรและผู้ประกอบการรายใหม่ที่สนใจ ตลอดจนนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาเป็นแนวทางในการพัฒนาด้านการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและสามารถประกอบธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

คำสำคัญ : การดำเนินธุรกิจ, การจัดการโลจิสติกส์

* นักศึกษาหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต หลักสูตรการบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศิลปากร, โทรศัพท์ 095-061-4555, อีเมล: indyfangy@gmail.com

Student's Master of Business Administration Program of Entrepreneurship Faculty of Management Science Silpakorn University. Tel: 095-061-4555, E-mail: indyfangy@gmail.com

** ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประจำคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร, อีเมล: viroj_jade@hotmail.com

Assistant Professor. Ph.D. in Faculty of Management Science Silpakorn University. E-mail: viroj_jade@hotmail.com

Abstract

The purpose of this research aimed to study 1. Marigold business operations 2. Marigold logistics management, a case study in Nakhon Pathom Province. The in-depth interview was used for compiling data. The informants included Marigold growers and entrepreneurs. Subsequently, the content analysis and summary was conducted. Finally, the results were presented in description.

The findings indicated that 1. Marigold business operations were small and medium-sized enterprises (SMEs) including sole proprietorship and family business. As the business model comprised growers and entrepreneurs, it is easy for business operation. However, it is recommended to determine management standards for reducing operation risk comprising: planning, investment, agriculture and personnel. 2. Logistics management of Marigold entrepreneurs consists of two parts namely growers and entrepreneurs. For growers, customer demands forecast, operations on demand, packaging and transportation management growers had to send the products to entrepreneurs by themselves. For entrepreneurs, cargo and storage management, distribution, transportation management and customer service.

The results of this research showed that the entrepreneurs can be applied for developing guidelines with new growers and entrepreneurs interested. The data from the study of the development of business and logistics management. To create competitive advantage and sustainable business.

Keyword: Operation / Logistics Management

บทนำ

เกษตรกรรมถือได้ว่าเป็นอาชีพหลักของสังคมไทยมาตั้งแต่อดีต เพราะประเทศไทยมีภูมิประเทศที่อุดมสมบูรณ์ เป็นแหล่งเพาะปลูกที่สำคัญ และประชากรส่วนใหญ่ของประเทศประกอบอาชีพเกษตรกรรม โดยผลิตทางการเกษตรที่ผ่านมา พบว่ารายได้และความเป็นอยู่ของเกษตรกรโดยรวมดีขึ้น แม้แต่ในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจที่ผ่านมภาคการเกษตรได้รับผลกระทบน้อยกว่าภาคอื่น ๆ ของประเทศ เป็นผลมาจากการดำเนินนโยบายหลายด้าน รวมทั้งการส่งเสริมและสนับสนุนให้เกษตรกรทำการเกษตรในแนวทฤษฎีใหม่ ซึ่งผลิตทางการเกษตรในประเทศไทยนั้นนับได้ว่ามีอยู่หลากหลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นพืชไร่ เช่น ข้าวอ้อย ข้าวโพด มันสำปะหลัง พืชสวน เช่น มะม่วง มังคุดทุเรียน กล้วย โดยสามารถนำมาใช้ทั้งทางด้านอุปโภค บริโภค การปศุสัตว์ และนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อย่างอื่น เช่น ไปโอติเซล ในส่วนสินค้าทางการเกษตรที่ใช้ในด้านอุปโภค นั้นเราสามารถเห็นได้ในชีวิตประจำวันมากที่สุดคือ ดอกไม้ต่างๆ เพราะว่ากิจกรรมของมนุษย์นั้นย่อมมีดอกไม้เข้ามาเกี่ยวข้อง เช่น การตกแต่งบ้านเรือน การแสดงความยินดี หรือแม้กระทั่งในศาสนาพิธี เป็นเหตุให้เกษตรกรหันมาปลูกดอกไม้กันมากขึ้นด้วยเหตุผลที่ว่า มีตลาดรองรับทั้งภายในและภายนอกประเทศ ผลิตเป็นที่ต้องการผลกำไรก็อยู่ในระดับที่น่าพอใจ ประกอบกับมีเกษตรกรที่ปลูกจำนวนไม่มาก (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2556)

ธุรกิจการค้าดอกไม้ไม่มีความน่าสนใจอยู่น้อย ด้วยเหตุผลที่ว่าดอกไม้เหล่านั้นสามารถนำมาใช้ได้หลายโอกาสซึ่งเกี่ยวข้องกับกิจกรรมในชีวิตประจำวันของมนุษย์ อีกทั้งการได้รับความช่วยเหลือจากทางภาครัฐด้วยการส่งเสริมความรู้และเทคโนโลยีใหม่ๆ การทำข้อตกลงการค้ากับต่างประเทศจัดเทศกาลพืชสวนโลก แต่ธุรกิจการค้าดอกไม้ไม่นั้นย่อมที่มีปัญหาในการดำเนินธุรกิจเพราะตัวสินค้านั้นเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย กล่าวคือเป็นสินค้าที่ความต้องการซื้อสินค้าสูงเกินกว่าอัตราส่วนของรายได้ที่เพิ่มขึ้น โดยเมื่อผู้คนมีฐานะร่ำรวยขึ้นก็จะซื้อสินค้าฟุ่มเฟือยมากขึ้นเป็นลำดับ ซึ่งส่งผลต่อปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีวิต ประกอบกับการแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจค้าดอกไม้รายอื่นๆ จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการธุรกิจการค้าดอกไม้ไม่ว่าจะเป็นเกษตรกรผู้ปลูกหรือผู้ที่รับดอกไม้มาจำหน่ายต้องมีความรู้ ความเข้าใจในเรื่องการจัดการธุรกิจ เช่น การวางแผน การลงทุน การผลิต การจำหน่ายและการจัดการโลจิสติกส์เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มผลกำไร

ในปัจจุบันธุรกิจสวนดาวเรืองเป็นธุรกิจที่นิยมทำกันมากในกลุ่มอาชีพเกษตรกร เนื่องจากดาวเรืองเป็นดอกไม้ที่ปลูกง่าย โตเร็ว คงทนต่อสภาพแวดล้อม นอกจากนี้ดาวเรืองยังเป็นพืชที่มีอายุการเก็บเกี่ยวสั้นและสามารถขึ้นได้ดีในทุกสภาพพื้นที่ ทุกฤดูกาลของประเทศ ในการทำธุรกิจสวนดาวเรืองส่วนใหญ่แล้วเกษตรกรจะปลูกเพื่อตัดดอกจำหน่าย นอกจากจะปลูกเพื่อตัดดอกจำหน่ายแล้ว ยังสามารถปลูกลงกระถาง หรือถุงพลาสติกเพื่อใช้ประดับตามอาคารบ้านเรือนและสถานที่ต่างๆ รวมทั้งมีการปลูกเพื่อเก็บเมล็ดส่งโรงงานอาหารสัตว์อีกด้วย สำหรับผลตอบแทนจากการปลูกดาวเรืองก็คุ้มค่ามากและยังสามารถเก็บได้หลายรอบซึ่งตลาดรับซื้อดาวเรืองก็มีจำนวนมาก เพราะดาวเรืองนำไปใช้ประโยชน์ได้หลายอย่างและในช่วงเทศกาลจะขายได้ราคาสูงมาก ด้วยเหตุนี้ดาวเรืองจึงเป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้นและสามารถสร้างรายได้ให้ผู้ปลูกอย่างงดงาม

การดำเนินธุรกิจดาวเรืองต้องอาศัยหลักการห่วงโซ่อุปทาน โดยเริ่มตั้งแต่การไหลของวัตถุดิบ การวางแผนการเพาะปลูกไปจนถึงการเก็บเกี่ยวผลผลิต โดยมีพ่อค้าคนกลางเป็นผู้กระจายสินค้าและจัดจำหน่ายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค จะเห็นว่ามีกิจกรรมที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่องอย่างน้อย 5 กิจกรรม คือ (1) การวางแผน (2) การสั่งซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์ (3) การผลิต (4) การขนส่ง (5) การจัดจำหน่าย ซึ่งกิจกรรมจะดำเนินได้ดีก็ต่อเมื่อมีการไหลของข้อมูลในทุกกิจกรรมทุกฝ่ายเพื่อทำให้เกิดความรวดเร็วในกระบวนการทำงานและตรงตามความต้องการของการดำเนินธุรกิจ ซึ่งถือว่าเป็นกระบวนการหลักของการจัดการโลจิสติกส์ทั้งทางด้านการผลิตสินค้า ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ จนถึงปลายน้ำ ให้มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและแข่งขันในตลาดได้ โดยการเพิ่มผลตอบแทนและลดต้นทุนการผลิต

ปัจจุบันการจัดการทางด้านโลจิสติกส์สามารถใช้เป็นแหล่งที่มาของความได้เปรียบทางการแข่งขันทั้งในระดับธุรกิจและระดับประเทศ เนื่องจากระบบโลจิสติกส์มีความสำคัญต่อผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจและมีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศอย่างยิ่ง ซึ่งประเทศไทยเองได้ให้ความสำคัญในด้านโลจิสติกส์เป็นอย่างมากเช่นกัน โดยเฉพาะในการจัดตั้งให้ไทยเป็นศูนย์กลางด้านโลจิสติกส์ ในการเปิดประชาคมอาเซียนซึ่งทำให้ไทยต้องเร่งพัฒนาระบบโลจิสติกส์ในประเทศให้สามารถแข่งขันทางธุรกิจได้ เพื่อเป็นการผลักดันให้ธุรกิจเกิดการปรับตัวให้เข้ากับเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอก อีกทั้งการพัฒนาาระบบโลจิสติกส์ให้สามารถเชื่อมโยงต่อกันทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและในการเข้าสู่ประชาคมอาเซียนด้วย (ณกฤษ เศวตนันท์, 2558)

การจัดการด้านโลจิสติกส์ช่วยส่งเสริมธุรกิจดาวเรืองได้เป็นอย่างมากในการกระจายดอกดาวเรืองไปยังผู้บริโภคและแหล่งรับซื้อดาวเรืองต่างๆ เพิ่มความรวดเร็วและเกิดประสิทธิภาพสูงสุดให้กับผู้บริโภคและพัฒนาการจัดการโลจิสติกส์เป็นการลดต้นทุน ซึ่งหมายความว่าเป็นการเพิ่มผลกำไรของธุรกิจดาวเรือง ประโยชน์ของโลจิสติกส์ต่อธุรกิจดาวเรืองจะช่วยเพิ่มพูนผลกำไร ถ้ามีการจัดการระบบโลจิสติกส์และระบบสารสนเทศที่ดีจะทำให้ทราบถึงความต้องการของลูกค้าในการวางแผนการกระจายสินค้าที่ดี จะสามารถลดพื้นที่การจัดเก็บลงลดปริมาณการจัดเก็บของดาวเรืองและช่วยลดการเน่าเสียเพื่อเป็นการช่วยลดต้นทุน และลดปริมาณการขนส่งที่ไม่จำเป็น การจัดสรรระบบโลจิสติกส์อย่างดีจะช่วยลดความเสียหายที่เกิดจากปัญหาด้านต่างๆ ช่วยลดต้นทุนและสร้างผลกำไรและความพึงพอใจให้กับลูกค้าอีกด้วย

ด้วยเหตุผลดังกล่าว ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะทำการศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม โดยมีขอบเขตในการศึกษาถึงการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรือง โดยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ สัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องได้แก่ เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง เพื่อเป็นการยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขัน และส่งเสริมให้เกิดการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังเป็นแนวทางให้กับเกษตรกรและผู้ประกอบการค้ารายใหม่ที่มีความสนใจในการทำธุรกิจดาวเรือง

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม
2. เพื่อศึกษาการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม

การทบทวนแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องและทบทวนทฤษฎีต่างๆ เพื่อนำมาประกอบในการศึกษา ซึ่งมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจและการบริหารการจัดการ หมายถึง การดำเนินการที่ผู้บริหารมีหน้าที่ในการสั่งการในการบริหาร จัดการควบคุมและนำแผนที่กำหนดไว้ไปดำเนินการให้มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ผู้บริหารต้องมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องของทฤษฎีเพื่อจะได้นำความรู้ไปประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์และสิ่งแวดล้อม โดยมีความสัมพันธ์กับทรัพยากรขององค์กรซึ่งเป็นปัจจัยที่ต้องมีการใช้อย่างประหยัดและให้เกิดประโยชน์สูงสุด และเป็นการร่วมมือกันของบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป เพื่อให้บรรลุจุดหมายขององค์การร่วมกัน การบริหารการจัดการ จะมีขั้นตอนในการปฏิบัติคือ การเก็บรวบรวมข้อมูล แล้วกำหนดวิธีที่ดีที่สุด จากนั้นคัดเลือกบุคลากรมาทำงาน ซึ่งการทำงานต้องมีมาตรฐาน และบ่งหน้าอย่างชัดเจน ซึ่งบุคลากรต้องมีวินัยในการปฏิบัติ โดยผู้บริหารจะมีอำนาจสั่งการ ให้มุ่งเน้นไปในทิศทางเดียวกัน ยึดเป้าหมายขององค์กรเป็นหลัก และให้ผลตอบแทนอย่างเป็นธรรม ซึ่งเกี่ยวพันในด้านกระบวนการผลิต คือ การนำปัจจัยการผลิตที่จำเป็นในการผลิตเข้าสู่การแปรสภาพ ให้กลายเป็นสินค้าที่ต้องการโดยอาจจะเห็นหรือไม่เห็นลักษณะเดิมของทรัพยากรที่นำเข้ากระบวนการผลิต ต่อมาคือแนวความคิดทางการตลาด คือ การที่องค์กรใช้ความพยายามทั้งสิ้นเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า เพื่อมุ่งให้เกิดยอดขายและกำไรในที่สุด รวมไปถึงแนวคิดด้าน

การเงิน คือ การบริหารการเงินให้เพียงพอต่อการดำเนินงานขององค์กร เพื่อให้ธุรกิจดำเนินงานได้ประสบผลสำเร็จ ไม่ได้เพียงแต่การจัดหาเงินให้เพียงพอต่อการลงทุนและการใช้จ่ายของธุรกิจเท่านั้น แต่ยังมีเป้าหมายทำให้เกิดผลตอบแทนสูงสุดกับธุรกิจ ทั้งนี้ผู้ประกอบการจะต้องวางแผนด้านการเงินให้เพียงพอต่อการดำเนินกิจการ และแนวคิดด้านการบริหารงานบุคคล คือ การจัดการด้านบุคคลเพื่อให้ได้ทรัพยากรบุคคลที่เหมาะสมที่สุดสำหรับองค์กร ตรงกับความต้องการในด้านต่างของกิจกรรมที่เกี่ยวข้องธุรกิจนั้นๆ แล้วให้ค่าตอบแทนตามความเหมาะสม ผู้วิจัยได้เห็นถึงความสำคัญของการบริหารจัดการจึงได้นำทฤษฎีเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจและการบริหารการจัดการมาใช้ในการวิเคราะห์รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง เพราะมีความสำคัญที่จะส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จได้อย่างมีประสิทธิภาพ (ภูวนารถ ถาวรศิริ, 2558)

แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับผู้ประกอบการ คือ บุคคลที่ริเริ่มกิจการขึ้นมาและ ดำเนินงานกิจการอย่างต่อเนื่องเพื่อหวังผลกำไร เป็นบุคคลที่มองเห็นโอกาสในการทำกำไรของธุรกิจหรือตอบสนองความต้องการของลูกค้าและสังคม ที่สามารถหาช่องทางในการดำเนินธุรกิจโดยยอมรับความเสี่ยงต่างๆที่จะเกิดขึ้น โดยเป็นผู้ที่มีเป้าหมายในการค้นหา มีการวางแผนอย่างรอบคอบ และการตัดสินใจตามกระบวนการประกอบกิจกรรม รวบรวมปัจจัยการผลิตที่จำเป็นสำหรับในกิจการ ให้สอดคล้องกับโอกาส มาผลิตเป็นสินค้าและบริการเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ซึ่งอาจจะเป็นหน่วยงาน หรือบุคคลเพียงคนเดียวก็ได้ โดยส่วนมากมักจะเริ่มจากกิจการขนาดเล็ก แล้วประสบผลสำเร็จจนมีโอกาสดิบโตกลายเป็นกิจการขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ ผู้วิจัยได้เห็นถึงความสำคัญของทฤษฎีเกี่ยวกับผู้ประกอบการ เพราะสามารถนำมาศึกษาและปรับใช้ในการมาเป็นผู้ประกอบการค้าธุรกิจดาวเรือง (อภิสิทธิ์ ประวัติเมือง, 2544)

แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์ คือกิจกรรมหรือกระบวนการในการสนับสนุนการทำงานภายในธุรกิจเพื่อให้ทุกหน่วยงานเชื่อมโยงกันโดยมีกิจกรรมหลัก คือการวางแผนที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้าย การจัดเก็บวัตถุดิบ การจัดเก็บสินค้า จัดเก็บข้อมูลข่าวสาร และการขนส่งจัดสินค้าและการกระจายสินค้าไปยังสถานที่ส่งมอบด้วยความถูกต้องอย่างทันเวลา มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด และมีต้นทุนรวมที่สามารถแข่งขันได้ โดยคำนึงถึงความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ เพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มในตัวสินค้าและบริการ (จิตติมา บุตรพันธ์, 2558)

วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ใช้แนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ผู้วิจัยเลือกใช้แนวทางการศึกษาแบบปรากฏการณ์วิทยาวิธีการนี้เป็นวิธี การให้บุคคลอธิบายเรื่องราวและเหตุการณ์ต่างๆที่ตนเองประสบมา โดยมีฐานความคิดว่ามนุษย์จะรู้ดีในสิ่งที่ตนเองประสบมา ผู้วิจัยเลือกใช้วิธีปรากฏการณ์วิทยาในการวิจัย เนื่องจากในการเก็บข้อมูลนั้นต้องอาศัยข้อมูลจากประสบการณ์ของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง นอกจากนี้ยังศึกษาจาก หนังสือ เอกสาร ข้อมูลทางวิชาการ สอบถามผู้ที่เกี่ยวข้องหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์ให้ได้มากที่สุด โดยมีวิธีการดำเนินการวิจัย โดยแบ่งขั้นตอนดังนี้

1. **การเลือกพื้นที่การศึกษา** ได้เลือกพื้นที่การศึกษาในจังหวัดนครปฐม ด้วยเหตุผลสำคัญ คือ จังหวัดนครปฐม เป็นพื้นที่ที่มีเกษตรกรเพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองที่มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจเป็นจำนวนมาก

2. **กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักและเกณฑ์การคัดเลือก** กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้ผู้วิจัยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) โดยเก็บข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลในการสัมภาษณ์ 2 กลุ่ม คือ เกษตรกรผู้เพาะ ปลูกดาวเรือง จำนวน 8 ราย ผู้ประกอบการค้าดาวเรือง จำนวน 6 ราย โดยคัดเลือกจาก เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองที่มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจดาวเรือง มากกว่า 5 ปี เนื่องจากเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองมีความรู้ที่สะสมมาจาก ประสบการณ์ในการเพาะปลูกและจำหน่ายดาวเรือง ทำให้สามารถให้ข้อมูลได้ดีและครบถ้วน

3. **เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล** ผู้วิจัยใช้แบบสัมภาษณ์โดยการสร้างแนวคำถามสำหรับเกษตรกร ผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองเป็นเครื่องมือสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูล

4. **การสร้างเครื่องมือในการวิจัย** ผู้วิจัยใช้แบบสัมภาษณ์โดยการสร้างแนวคำถาม (Interview Guide) สำหรับเป็นแนวทาง การสัมภาษณ์เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองในจังหวัด นครปฐมด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เพื่อเป็นเครื่องมือสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูล

5. **การเก็บรวบรวมข้อมูล** ศึกษาทฤษฎี แนวคิด หลักการจากหนังสือ ตำรา เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ทราบข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองในจังหวัด นครปฐม เช่น สภาพเศรษฐกิจ สังคม ประชากร เป็นต้น และลงสำรวจข้อมูลพื้นฐานให้ทราบถึงอาณาเขต บริเวณ และสถานประกอบการธุรกิจดาวเรือง จากนั้นใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกโดยสร้างแนวคำถามอย่าง กว้างๆ กำหนดประเด็นหลักและประเด็นย่อย เพื่อให้ข้อคำถามมีรายละเอียดที่สอดคล้องและครบถ้วนตาม วัตถุประสงค์งานของงานวิจัยที่ศึกษา

6. **การพิทักษ์สิทธิผู้ให้ข้อมูลและบทบาทผู้วิจัย** ผู้วิจัยได้คำนึงถึงจรรยาบรรณผู้วิจัยและพิทักษ์สิทธิ ตั้งแต่เริ่มต้นกระบวนการเก็บข้อมูลจน กระทั่งนำเสนอผลงานการวิจัย ดังนี้

1. ผู้วิจัยแนะนำตัวแก่ผู้ให้ข้อมูลว่าเป็นนักศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พร้อมทั้งบอกวัตถุประสงค์ของการวิจัยรวมทั้งแนวคำถามที่จะ ใช้ในการสัมภาษณ์

2. ผู้วิจัยขอความร่วมมือในการให้ข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลแต่ละราย รวมทั้งขออนุญาตบันทึกข้อมูล โดยใช้เครื่องบันทึกเสียงตลอดการสัมภาษณ์

3. ผู้วิจัยได้ชี้แจงกับผู้ให้ข้อมูลทราบว่า ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์จะนำไปใช้เพื่อเป็นส่วนหนึ่ง ของการทำวิทยานิพนธ์ ตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิตสาขาวิชาการประกอบการเท่านั้น ผู้วิจัยจะไม่นำไปใช้ผิด วัตถุประสงค์ดังกล่าวโดยเด็ดขาด และหากผู้ให้ข้อมูลไม่สะดวกที่จะตอบในคำ ถามใด ผู้ให้ข้อมูลสามารถปฏิเสธ ในการตอบคำถามดังกล่าวได้ตลอดเวลา

7. **การตรวจสอบข้อมูล** ผู้วิจัยต้องใช้วิธีการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลก่อนนำไปวิเคราะห์ โดยใช้การตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (Data Triangulation) เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เชื่อถือซึ่งตรวจสอบข้อมูล ใน

ด้าน บุคคล โดยเก็บข้อมูลตรวจสอบแหล่งบุคคล โดยการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรือง และผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ถึงรูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ว่าข้อมูลที่ได้สอดคล้องกันหรือไม่อย่างไร การตรวจสอบสามเส้าด้านวิธีการ (Methodological Triangulation) ในการวิจัย ผู้วิจัยตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากวิธีการเก็บข้อมูลหลายวิธีที่ต่างกัน เช่น การสังเกตและการสัมภาษณ์ แล้วนำข้อมูลจากทั้ง 2 ส่วนมาวิเคราะห์ร่วมกันจะทำให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องและมีความเชื่อถือมากยิ่งขึ้นและเป็นข้อมูลที่เป็นที่ต้องการของงานวิจัยมากที่สุด

8. การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิเคราะห์ โดยมีขั้นตอนดังนี้ 1) วิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ วิเคราะห์ไปพร้อมๆ กับการเก็บข้อมูล โดยผู้วิจัยจะนำข้อมูลที่นำมาแยกเป็นประเด็นต่างๆ พิจารณาว่าข้อมูลที่ได้มีความสมบูรณ์เพียงพอหรือไม่ และหาข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์ที่สุด 2) วิเคราะห์และสังเคราะห์ข้อมูล โดยการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) ที่ได้จากการสัมภาษณ์แล้วนำไปจัดเป็นหมวดหมู่แยกประเภท และวิเคราะห์ข้อมูลตามแนวคิดเพื่อหาข้อสรุปให้ได้ข้อมูลที่ชัดเจน

การสรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม ใช้แนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้วิธีการเก็บข้อมูลโดยสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ด้วยแนวคำถามการวิจัยที่มีรายละเอียดของคำถามเกี่ยวกับรูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผน ปรับปรุงพัฒนาศักยภาพ และเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม จากการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล สามารถสรุปผลการวิจัยและอภิปรายผลเป็นประเด็นสำคัญได้ดังนี้

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง

จากการศึกษาพบว่าปัจจุบันความต้องการของดาวเรืองมีเพิ่มมากขึ้นยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดการทำธุรกิจดาวเรืองสามารถสร้างรายได้เป็นอย่างดี เพราะดาวเรืองสามารถให้ผลผลิตได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งได้กำไรจากการเก็บเกี่ยวผลผลิตตั้งแต่ครั้งแรกในการเพาะปลูกอีกด้วย ผู้วิจัยได้ทำศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจส่วนใหญ่เป็นกิจการขนาดเล็ก มีเจ้าของและบุคคลภายในครอบครัวเป็นผู้บริหารเอง แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ในส่วนของรูปแบบการดำเนินธุรกิจของเกษตรกรผู้เพาะปลูกสามารถแบ่งออกเป็น 1) เกษตรกรผู้เพาะปลูกจำหน่ายผลผลิตให้ผู้ประกอบการค้า 2) เกษตรกรผู้เพาะปลูกจำหน่ายผลผลิตให้ผู้บริโภคโดยตรง และในส่วนของผู้ประกอบการค้าดาวเรืองมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจ แบ่งออกเป็น 1) ผู้ประกอบการค้ารับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรเพื่อส่งจำหน่ายให้ร้านดอกไม้ 2) ผู้ประกอบการค้ารับซื้อผลผลิตเพื่อมาจำหน่ายเอง ซึ่งรูปแบบการดำเนินธุรกิจของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองแบ่งออกเป็น 4 ด้าน ดังนี้

1.1 การดำเนินธุรกิจด้านการวางแผนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

ในการดำเนินธุรกิจด้านการวางแผนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ผลจากการศึกษาพบว่า เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองมีการวางแผนการเพาะปลูกไว้ 4 ขั้นตอน คือ

1. วางแผนจัดการด้านพื้นที่ เนื่องจากดาวเรืองนั้นไม่ควรปลูกซ้ำในพื้นที่เดิม เพราะอาจจะทำให้เกิดโรคและส่งผลต่อการเจริญเติบโตของดาวเรือง จึงควรสลับหมุนเวียนที่ดินที่ใช้เพาะปลูก 2) วางแผนด้านการเลือกพันธุ์ดาวเรือง เกษตรกรได้มีวางแผนเลือกพันธุ์ดาวเรืองให้ตรงกับความต้องการของตลาด โดยใช้ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจเลือกพันธุ์ดาวเรืองว่าในแต่ละช่วงของปีลูกค้าต้องการดาวเรืองพันธุ์ใด เพื่อให้ผลผลิตที่เพาะปลูกสามารถจำหน่ายได้ในราคาที่เหมาะสม 3) วางแผนด้านสภาพภูมิอากาศ เพราะถ้าสภาพอากาศมีความชื้นจะทำให้ต้นดาวเรืองสามารถเจริญเติบโตได้ดี โดยทั่วไปดาวเรืองเป็นพืชที่ทนทานต่อสภาพอากาศในประเทศไทยได้เป็นอย่างดี เกษตรกรต้องมีน้ำให้ดาวเรืองอย่างเพียงพอ เพราะดาวเรืองเป็นพืชที่ชอบความชื้น ต้องการน้ำตลอดเวลา โดยในช่วงปลายเดือนสิงหาคมเป็นช่วงปลายฤดูฝนเหมาะกับการปลูกดาวเรืองเป็นอย่างมาก 4) วางแผนด้านการจำหน่ายผลผลิต เกษตรกรต้องทำการวางแผนให้ดาวเรืองมีผลผลิตตรงกับเทศกาลและวันสำคัญต่างๆ ที่มีความต้องการใช้ดาวเรืองเป็นจำนวนมาก ทำให้เกษตรกรได้รับกำไรสูงกว่าช่วงเวลาปกติ

ในส่วนการดำเนินธุรกิจด้านการวางแผนของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการค้าดาวเรือง มีการวางแผนการเพาะปลูกไว้ 4 ด้าน คือ 1) วางแผนด้านการจัดหาสินค้า ผู้ประกอบการค้าดาวเรืองต้องมีการวางแผนติดต่อเกษตรกรเพื่อที่จะสั่งซื้อผลผลิตจากเกษตรกรไว้ล่วงหน้าและเมื่อผลผลิตของเกษตรกรพร้อมที่จะจำหน่ายแล้วผู้ประกอบการค้าจึงทำการรับซื้อผลผลิต 2) วางแผนด้านราคา รับซื้อและจำหน่าย เนื่องจากดาวเรืองมีการกำหนดราคากลางจากปากคลองตลาด ดังนั้นผู้ประกอบการค้าจึงต้องวางแผนการกำหนดราคาในการรับซื้อจากเกษตรกร เพราะเมื่อนำไปจำหน่ายสู่ผู้บริโภคจะทำให้ผู้ประกอบการค้าได้กำไรอย่างเหมาะสม 3) วางแผนด้านการจำหน่ายผลผลิต ผู้ประกอบการค้าต้องทำการวางแผนจัดหาดาวเรืองให้ตรงกับเทศกาลและวันสำคัญต่างๆ ที่มีความต้องการใช้ดาวเรืองเป็นจำนวนมาก ทำให้ผู้ประกอบการค้าสามารถจำหน่ายสินค้าได้มากกว่าปกติ และ 4) วางแผนด้านความต้องการของผู้บริโภค ผู้ประกอบการค้าต้องวางแผนถึงความต้องการดาวเรืองในแต่ละช่วงของเทศกาล ว่ามีความต้องการมากน้อยเพียงใด

1.2 การดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

จากผลการศึกษาดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองพบว่า เงินลงทุนมาจากการกู้ยืมสถาบันการเงินหรือเงินเก็บจากรายได้ทางอื่น เกษตรกรผู้เพาะปลูกจะต้องลงทุนใน 4 ด้าน ประกอบด้วย 1) ด้านพื้นที่ที่ใช้ในการเพาะปลูกเกษตรกรบางรายที่ไม่มีที่ดินเพาะปลูกเป็นของตนเอง ต้องทำการเช่าที่ดินเพื่อทำการเพาะปลูก 2) ด้านวัสดุอุปกรณ์ เกษตรกรผู้เพาะปลูกต้องลงทุนในด้านวัสดุอุปกรณ์ โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ ส่วนที่หนึ่ง ลงทุนเมล็ดพันธุ์ โดยแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ประเภทที่หนึ่ง ลงทุนซื้อเมล็ดพันธุ์ดาวเรืองจากโรงงานผู้ผลิต ประเภทที่สอง การซื้อกิ่งพันธุ์ดาวเรืองมาปลูกเพื่อประหยัดเวลาในการเพาะปลูก ส่วนที่สอง ลงทุนปุ๋ยและยากำจัดศัตรูพืช และส่วนสุดท้าย ลงทุนเครื่องมือเครื่องใช้ที่ใช้ในการเพาะปลูก และ 4) การลงทุนด้านแรงงาน เกษตรกรบางรายจะมีการว่าจ้างแรงงานมาช่วยในการเตรียมดินและเก็บเกี่ยวผลผลิต โดยการว่าจ้างแรงงานจะเป็นอัตราค่าแรงแบบเหมาเป็นครั้งคราว

ส่วนของการดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนของผู้ประกอบการค้านั้น จากการศึกษาพบว่า แบ่งออกเป็น 3 ด้าน 1) ด้านสถานที่ เมื่อผู้ประกอบการค้ารับซื้อดาวเรืองจากเกษตรกรมา ผู้ประกอบการค้าก็ต้องมี

สถานที่ที่จำหน่ายดาวเรือง บางรายเป็นพ่อค้าคนกลางก็จะจำหน่ายไปยังร้านค้าดอกไม้ แต่ผู้ประกอบการค้ารายใดที่เป็นผู้จำหน่ายดาวเรืองให้แก่ผู้บริโภคโดยตรงก็จำเป็นต้องมีร้านค้าไว้สำหรับจำหน่ายดาวเรือง ซึ่งผู้ประกอบการค้าบางรายไม่มีสถานที่เป็นของตนเอง หรือต้องการเปิดร้านค้าในแหล่งที่เป็นจุดศูนย์รวมในการจำหน่ายดาวเรือง จึงทำให้มีการเช่าสถานที่เพื่อจำหน่ายสินค้า 2) เงินลงทุนด้านยานพาหนะ ผู้ประกอบการค้าจำเป็นต้องมีรถกระบะไว้ขนส่งดาวเรือง และ 3) ในส่วนของการลงทุนด้านแรงงานผู้ประกอบการค้าบางรายจะมีการว่าจ้างแรงงานช่วยโดยว่าจ้างตามอัตราแรงงานขั้นต่ำที่ 300 บาท ต่อคน

1.3 การดำเนินธุรกิจด้านวัสดุอุปกรณ์ของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

จากผลการศึกษา พบว่าเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองจะทำการเตรียมวัสดุอุปกรณ์อยู่ 4 ด้าน 1) เตรียมดินที่ใช้สำหรับเพาะปลูก ดาวเรืองสามารถเติบโตได้ในดินทุกประเภท แต่จะเจริญเติบโตได้ดีในดินร่วนปนเหนียว การปลูกดาวเรืองในพื้นที่ราบลุ่ม ที่มีโอกาสน้ำท่วมขัง ควรจะขุดยกร่อง ส่วนการเตรียมดินใช้วิธีไถและไถกลบ หากมีหญ้าก็ต้องกำจัดก่อน 2) เตรียมเมล็ดพันธุ์ เมล็ดพันธุ์ดาวเรืองที่นิยมใช้ในการเพาะปลูกก็คือสายพันธุ์ทองเฉลิมที่ให้ดอกสีเหลืองและสายพันธุ์ศรแดงที่ให้ดอกสีส้ม 3) เตรียมแหล่งน้ำ คือ จัดหาน้ำให้เพียงพอสำหรับการเพาะปลูก ดาวเรืองเป็นพืชที่ไม่ต้องการน้ำมากแต่ต้องการสม่ำเสมอ การให้น้ำควรคำนึงถึงสภาพพื้นที่ โครงสร้างของดิน แหล่งน้ำ และปริมาณน้ำ รวมถึงสภาพภูมิอากาศในช่วงที่ทำการเพาะปลูก และ 4) เตรียมปุ๋ย และสารเคมี ปุ๋ยที่ให้ดาวเรืองนั้นจะแบ่งออกเป็นช่วงๆตามการเจริญเติบโตของดาวเรือง และควรดูแลเอาใจใส่ในเรื่องของแมลงศัตรูและวัชพืชตลอดเวลา ปัญหาเรื่องโรคหรือแมลงที่พบบ่อยจะเป็นหนอนเจาะดอกต้องซื้อยามาฉีดขอบมากินตอนที่ดอกตูมและในหน้าร้อนจะมีปัญหาเรื่องเพลี้ยไฟระบาดซึ่งเป็นผลให้มีผลผลิตจำนวนน้อย

ในส่วนของการดำเนินธุรกิจด้านบุคลากรของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง จากการ ศึกษาพบว่าผู้ประกอบการค้าดาวเรืองต้องเตรียมวัสดุอุปกรณ์โดยหลักๆ คือ อุปกรณ์ที่ ไร่ขนส่งดาว เรืองไม่ว่าจะเป็นขนส่งจากสวนของเกษตรกรมายังร้านของผู้ประกอบการค้า หรือจากร้านค้าไปยังผู้บริโภคเพื่อความสะดวกรวดเร็วในการประกอบธุรกิจ โดยส่วนมากสวนของเกษตรกรกับสถานที่ซื้อขายระหว่างผู้บริโภคกับผู้ประกอบการค้านั้นมักจะอยู่คนละที่ ไม่ว่าจะเป็ตลาดหรือร้านขายดอกไม้ รถกระบะหรือรถเข็นจึงเข้ามามีบทบาทมากในการดำเนินธุรกิจ อีกส่วนหนึ่งคือรถเข็นครุฑที่มีไว้ ทั้งนี้เพื่อความสะดวกในการขนส่งสินค้าเข้าร้าน หรือมีไว้บริการขนดาวเรืองไปส่งยังรถของลูกค้า ซึ่งรถเข็นนั้นก็มียุคหลายรูปแบบให้เลือกใช้ ไม่ว่าจะเป็นแบบรถเข็นที่เป็นกระบะแนวนอนเมื่อขนดาวเรืองจะทำให้ดาวเรืองมีความเสียหายน้อยเพราะไม่มีการกดทับของดาวเรืองแต่อาจจะมีความคล่องตัวน้อยกว่า อีกแบบคือรถเข็นแบบตั้งซึ่งเมื่อใช้อาจจะทำให้ดาวเรืองเกิดความเสียหายได้ เพราะเกิดจากการที่ต้องวางทับซ้อนกันขึ้นไป และมีความคล่องตัวในการขนส่งมากกว่า

1.4 การดำเนินธุรกิจด้านบุคลากรของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

ผลจากการศึกษาการดำเนินธุรกิจด้านบุคลากร พบว่าเกษตรกรผู้เพาะปลูกมีการว่าจ้างแรงงานประกอบไปด้วย 2 ส่วน คือ 1) การว่าจ้างแรงงานภายในครอบครัว เนื่องจากเป็นธุรกิจขนาดเล็กเกษตรกรจึงใช้แรงงานจากบุคคลภายในครอบครัวในดำเนินการทำงาน เช่น การเตรียมแปลงปลูกเพาะเมล็ด ย้ายต้นกล้าลงแปลง การดูแลรักษาจนไปถึงการเก็บเกี่ยวผลผลิต 2) การว่าจ้างแรงงานบุคคลภายนอก เกษตรกรบางรายมีการว่าจ้างแรงงานจากบุคคลภายนอกมาช่วยในการทำงาน ซึ่งแรงงานอาจจะหาได้จากบุคคลที่อยู่ในละแวกเดียวกัน แรงงานจากท้องถิ่นอื่นๆ เช่น จากต่าง จังหวัดหรือแรงงานจากประเทศเพื่อนบ้าน อีกทั้งยังมีการว่าจ้างเป็น

คนงานประจำเพื่อทำหน้าที่ในสวนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองในทุกๆขั้นตอนในการทำงาน ซึ่งการว่าจ้างแรงงานในลักษณะนี้ส่วนมากจะเกิดขึ้นกับสวนดาวเรืองขนาดใหญ่ที่เกษตรกรผู้เพาะปลูกมีเงินทุนหมุนเวียนมั่นคงและมีตลาดรองรับสินค้าอย่างแน่นอน และการว่าจ้างแรงงานแบบเป็นครั้งคราวหรือแรงงานเหมาให้ทำหน้าที่ใดหน้าที่หนึ่ง ซึ่งอยู่ในช่วงระยะเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนด เช่น ในช่วงทำการเพาะปลูก มักจะเกิดขึ้นกับสวนดาวเรืองขนาดเล็ก เพราะเกษตรกรผู้เพิ่งเริ่มเพาะปลูกยังไม่มี ความชำนาญในด้านนั้นๆ หรือต้องการความสะดวกรวดเร็วเพื่อที่จะประหยัดเวลาไปใช้ในด้านอื่นๆ โดยส่วนมากการว่าจ้างแรงงานในลักษณะนี้จะอยู่ในขั้นตอนการเตรียมแปลงปลูก ซึ่งจะต้องใช้ระยะเวลาและแรงงานจำนวนมาก รวมไปถึงการเก็บเกี่ยวและบรรจุภัณฑ์เพื่อส่งจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการค้า ซึ่งเกษตรกรยังจะต้องแข่งกับเวลาเพื่อป้องกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับดอกดาวเรือง โดยส่วนมากปัญหาที่พบคือการขาดแคลนแรงงานเพราะเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองไม่ได้มีเพียงรายเดียวในพื้นที่นั้นๆ จึงเป็นการส่งผลให้ผู้ค้าแรงงานสามารถเลือกว่าจะทำงานกับเกษตรกรรายใดหรือเจรจาต่อรองค่าแรงกับเกษตรกรได้ ซึ่งเกษตรกรบางรายที่เป็นผู้ว่าจ้างแรงงานต่างด้าวก็จำเป็นจะต้องดำเนินการยื่นเรื่องการใช้แรงงานต่างด้าวให้ถูกต้อง

ในส่วนของการดำเนินธุรกิจด้านบุคลากรของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง จากการ ศึกษาพบว่าบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการค้าดาวเรืองนั้นโดยส่วนมากจะเป็นแรงงานที่ใช้ในการขนส่งสินค้า เพราะการค้าขายของผู้ประกอบการค้าดาวเรืองนั้นต้องทำการซื้อและจำหน่ายสินค้าในปริมาณที่มาก ผู้ประกอบการค้าจึงต้องทำการจ้างแรงงานมาช่วยในการขนส่งเพื่อที่จะได้สะดวกและประหยัดเวลาในการดำเนินธุรกิจ สำหรับผู้ประกอบการค้าที่ไม่มีหน้าร้านเป็นของตนเองจะทำการจ้างแรงงานเป็นรายวัน คือเมื่อมีงานก็จะทำการติดต่อจ้างเป็นครั้งคราวไป แต่ถ้าเป็นผู้ประกอบการค้าที่มีหน้าร้านเป็นของตนเอง ก็จะจ้างแรงงานเป็นรายเดือนเพราะต้องมาทำหน้าที่อย่างอื่นในร้านอีกเช่น ขนส่งดาวเรืองไปให้ยังผู้บริโภค และนอกจากแรงงานที่ใช้ในการขนส่งสินค้าแล้ว ยังต้องมีแรงงานที่ใช้ในการคัดแยกสินค้าอีกด้วย และเพื่อสะดวกในการพักอาศัยและการเดินทางผู้ประกอบการค้าในบางรายก็จะมีที่พักให้ เภกเช่นเดียวกับเกษตรกรผู้เพาะปลูกในบางครั้งแรงงานหายากจึงต้องมีการว่าจ้างแรงงานต่างด้าว ซึ่งทางผู้ประกอบการค้าเองต้องพาแรงงานต่างด้าวไปขึ้นทะเบียนและขอใบอนุญาตให้ถูกต้อง ถ้าไม่ดำเนินการตามกฎหมายก็เสี่ยงกับการถูกเจ้าหน้าที่จับกุมและถูกดำเนินคดี

2. การจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรือง

จากการที่ผู้วิจัยศึกษาข้อมูลด้านการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม ข้อมูลดังกล่าวประกอบไปด้วย เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ทำให้ผู้วิจัยได้ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรือง ซึ่งประกอบไปด้วยผลจากการสัมภาษณ์ ดังนี้

2.1 การจัดการโลจิสติกส์ของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรือง

2.1.1 การพยากรณ์ความต้องการของสินค้า

จากการศึกษาเกษตรกรผู้เพาะปลูก พบว่า การพยากรณ์ความต้องการของสินค้านั้นทางเกษตรกรจะดูจากประวัติการสั่งซื้อสินค้า จากข้อมูลความต้องการของสินค้าในอดีต โดยมีการจดบันทึกข้อมูลการสั่งซื้อผลผลิตหรือจากการที่ได้รับคำสั่งซื้อจากผู้ประกอบการค้า เนื่องจากดาวเรืองมีหลากหลายสายพันธุ์ รวมถึงคาดการณ์ขนาดของดาวเรืองที่ผู้บริโภคต้องการ เกษตรกรผู้เพาะปลูกที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจสามารถคาดการณ์ได้ว่าผู้บริโภคนั้นต้องการผลผลิตแบบใด

2.1.2 การดำเนินการด้านการตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

จากการศึกษาเกษตรกรผู้เพาะปลูกพบว่า เมื่อเกษตรกรรับคำสั่งซื้อจากผู้ประกอบการแล้วจะทำการบันทึกข้อมูล โดยหลักๆจะเป็นในเรื่องของสี ขนาด และจำนวน จากนั้นทำการจัดตารางการส่งสินค้า ต่อมาจึงทำการจัดหาสินค้าตามคำสั่งซื้อนั้น ซึ่งอาจมีปัญหาในเรื่องของขนาดหรือจำนวนของดาวเรืองที่ไม่เพียงพอ โดยเกษตรกรก็มีวิธีการแก้ไขปัญหา เมื่อได้ผลผลิตต้องการเกษตรกรจะทำการติดต่อให้ผู้ประกอบการมารับผลผลิต ซึ่งจะมีการตรวจสอบจากผู้ประกอบการในส่วนของการเรียกเก็บค่าสินค้า จะทำการซื้อขายเงินสด ทั้งนี้การดำเนินงานตามคำสั่งซื้อนั้นเกษตรกรจะยึดถือหลักความรวดเร็วในการดำเนินงานและความถูกต้องเป็นส่วนสำคัญ

2.1.3 การบรรจุภัณฑ์และบรรจุหีบห่อ

จากการศึกษาเกษตรกรผู้เพาะปลูก พบว่าเกษตรกรจะทำการบรรจุผลผลิตที่เพาะปลูกมาได้ในบรรจุภัณฑ์ ซึ่งมีการคัดแยกตามที่กำหนด โดยมีการบอกรายละเอียดกำกับในบรรจุภัณฑ์นั้นอย่างครบถ้วนเพื่อความสะดวกในการตรวจสอบ และการขนย้ายผลผลิตของผู้ประกอบการ วัสดุที่ใช้เป็นบรรจุภัณฑ์ส่วนมากจะเป็นถุงพลาสติกและในการบรรจุดาวเรืองนั้นต้องใช้ความระมัดระวัง เนื่องจากผลผลิตนั้นเป็นดอกไม้ซึ่งสามารถเกิดความเสียหายได้ง่าย

2.1.4 การขนส่งและการจัดส่งผลผลิต

จากการศึกษาเกษตรกรผู้เพาะปลูก พบว่าเกษตรกรแต่ละรายจะมีความสามารถในการผลิตไม่เท่าเทียมกัน ในส่วนของเกษตรกรที่มีผลผลิตพอสมควรผู้ประกอบการจะเป็นผู้ไปรับถึงแหล่งผลิต แต่ถ้าเกษตรกรรายใดมีผลผลิตน้อย เกษตรกรรายนั้นต้องนำผลผลิตไปส่งให้ผู้ประกอบการเอง โดยเกษตรกรส่วนมากจะจัดส่งผลผลิตมาจำหน่ายที่ตลาดให้กับผู้ประกอบการคำสั่ง โดยการจัดส่งผลผลิตนั้นเกษตรกรจะคำนึงถึงความสมบูรณ์ของผลผลิต และมีการวางแผนถึงเส้นทาง ระยะเวลาเพื่อจัดส่งผลผลิตให้ทันตามเวลาที่กำหนด รวมไปถึงการเลือกใช้นานพาหนะที่เหมาะสม สัมกับจำนวนของผลผลิต

2.2 การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการค้าดาวเรืองมีบทบาทอย่างมากในส่วนของจัดการด้านโลจิสติกส์ของการค้า เพราะผู้ประกอบการมีกิจกรรมที่ใกล้ชิดกับผู้บริโภค โดยเป็นผู้รับดาวเรืองมาจากเกษตรกรเพื่อมาจำหน่ายให้กับผู้บริโภค ดังนั้นจึงจำเป็นต้องมีการบริหารคลังสินค้า กระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค บริหารการขนส่ง รวมไปถึงการบริการลูกค้า ถ้าผู้ประกอบการค้าดาวเรืองมีความรู้ ความเข้าใจและสามารถจัดการระบบโลจิสติกส์ในส่วนที่เกี่ยวข้องก็จะทำให้ลดต้นทุนและเพิ่มผลกำไรได้มากขึ้น ซึ่งผู้วิจัยได้ทำสรุปการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจดาวเรืองของผู้ประกอบการค้าไว้ 4 ขั้นตอน ดังนี้

2.2.1 การบริหารและการจัดเก็บสินค้า

จากการศึกษาผู้ประกอบการค้าพบว่า มีการวางแผนถึงสถานที่ที่ใช้ในการเก็บสินค้าที่รับซื้อมาจากเกษตรกร โดยใช้บริเวณภายในร้านเป็นที่จัดเก็บสินค้า ลักษณะเป็นตึกแถว ที่มีพื้นที่โล่งบริเวณชั้นล่างเอาไว้เก็บสินค้า ส่วนพื้นที่ที่ทำการซื้อขายนั้นอยู่บริเวณด้านหน้าของตึกแถว ในส่วนการจัดเก็บสินค้าและการจัดวางนั้นจะแยกสินค้าตามประเภท และตรวจสอบถึงจำนวนของสินค้า โดยมีการจดบันทึกปริมาณของสินค้า ผู้ประกอบการที่มีจะทราบว่ามีสินค้าเท่าใดถึงเพียงพอ

2.2.2 การกระจายสินค้า

จากการศึกษาผู้ประกอบการค้า พบว่าเมื่อรับซื้อสินค้ามาจากเกษตรกรแล้วนั้นก็ทำการนำสินค้าดังกล่าวไปจำหน่ายต่อ ซึ่ง 2 ลักษณะคือ 1) ไปจำหน่ายต่อให้กับร้านค้าดอกไม้ในตลาด โดยการเริ่มตั้งแต่ติดต่อร้านค้าดอกไม้เพื่อให้ทราบถึงปริมาณที่ต้องการ จากนั้นจึงทำการหาสินค้ามาจำหน่ายต่อไป 2) ผู้ประกอบการค้าที่มีร้านค้าดอกไม้เป็นของตนเอง เมื่อรับซื้อสินค้ามาจากเกษตรกร จะทำการเตรียมสินค้าเพื่อจำหน่ายให้กับผู้บริโภค โดยคำนึงถึงปริมาณลูกค้า รวมไปถึงความต้องการสินค้า จากนั้นจึงทำการกำหนดราคาโดยอ้างอิงกับราคากลาง

2.2.3 การขนส่งและการจัดส่งสินค้า

จากการศึกษาผู้ประกอบการค้า พบว่าใช้วิธีในการขนส่งโดยรถกระบะ เนื่องจากเหตุผลในเรื่องของความคุ้มค่าในการขนส่งในแต่ละเที่ยว รวมไปถึงความรวดเร็วของตัวพาหนะ ในส่วนเส้นทางการคำนวณถึงระยะทางและสภาพการจราจร อีกทั้งต้องมีการนัดหมายเวลาในการจัดส่งสินค้า รวมไปถึงต้องมีการคำนวณถึงช่วงเวลาที่เหมาะสมในการจัดส่งสินค้า

2.2.4 การบริการลูกค้า

จากการศึกษาผู้ประกอบการค้า พบว่าผู้ประกอบการค้าจะมีการบริการลูกค้าในด้านต่างๆ เพื่อสร้างความพอใจให้กับลูกค้า ให้ลูกค้ากลับมาทำการซื้อขายกับตน โดยมีบริการในด้านต่างๆ เช่น การจัดหาสินค้าได้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค มีบริการส่งสินค้าถึงผู้บริโภค โดยการบริการลูกค้านั้นควรมีการควบคุมปัจจัยในส่วนที่เกี่ยวข้อง ที่ส่งผลให้ระดับความพึงพอใจของลูกค้า

การอภิปรายผล

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง

จากการศึกษาพบว่า ในปัจจุบันธุรกิจจำหน่ายดอกดาวเรืองมีความต้องการเพิ่มมากขึ้น ทำให้ดาวเรืองยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด โดยรูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองสามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ คือเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบ การค้าดาวเรือง ในส่วนของรูปแบบการดำเนินธุรกิจของเกษตรกรผู้เพาะปลูกสามารถแบ่งออกเป็น 1) เกษตรกรผู้เพาะปลูกจำหน่ายผลผลิตให้ผู้ประกอบการค้า 2) เกษตรกรผู้เพาะปลูกจำหน่ายผลผลิตให้ผู้บริโภคโดยตรง และในส่วนของผู้ประกอบการค้าดาวเรืองมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจ แบ่งออกเป็น 1) ผู้ประกอบการค้ารับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรเพื่อส่งจำหน่ายให้ร้านค้าดอกไม้ 2) ผู้ประกอบการค้ารับซื้อผลผลิตเพื่อมาจำหน่ายเอง ซึ่งรูปแบบการดำเนินธุรกิจของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองแบ่งออกเป็น 4 ด้าน ดังนี้

1.1 การดำเนินธุรกิจด้านการวางแผนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรผู้ปลูกดาวเรืองจะต้องวางแผนการเพาะปลูก เริ่มตั้งแต่พื้นที่ที่จะใช้ปลูก การเลือกใช้พันธุ์ดาวเรืองที่เหมาะสม คำนึงถึงเรื่องสภาพอากาศ อีกทั้งการวางแผนให้ดาวเรืองออกผลผลิตตรงกับช่วงที่มีความต้องการของผู้บริโภค และในส่วนของผู้ประกอบการค้ามีในด้านการจัดหาสินค้า ด้านราคาซื้อขายและจำหน่าย ด้านการจำหน่ายผลผลิต และด้านความต้องการ การของผู้บริโภค ซึ่งการที่เกษตรกรและผู้ประกอบการค้ามีการวางแผนในแต่ละขั้นตอนนี้ จะทำให้เกษตรกรและผู้ประกอบการค้าทราบว่าควร

ปฏิบัติอย่างไรในแต่ละช่วงเวลา โดยการวางแผนนั้นต้องอาศัยข้อมูลจากหลายๆแหล่งเพื่อนำมาวิเคราะห์ แล้วหาแนวทางการปฏิบัติที่สามารถใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ และเป็นการลดสาเหตุที่จะเกิดปัญหาหรือเมื่อมีการประสพปัญหาที่สามารถแก้ปัญหาได้อย่างถูกต้องรวดเร็ว ซึ่งการวางแผนการผลิตนั้นต้องมีความสอดคล้องกันในแต่ละด้าน สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น เป็นผลให้สามารถจำหน่ายดาวเรืองได้ในราคาที่เหมาะสมคุ้มค่ากับเงินทุนและแรงงานที่ลงทุนไป ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ กรรณิกา ประกอบบุญกุล (2556) กล่าวว่า “ต้องมีการทำงานร่วมกันระหว่างกิจกรรมการผลิต ตั้งแต่การวางแผนการเพาะ ปลูก กระบวนการเตรียมหน่อพันธ์ การผลิต กระบวนการปลูกและการดูแลรักษา” โดยในส่วนของธุรกิจดาวเรืองมีการวางแผนคล้ายกับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผลผลิตทางการเกษตรในชนิดอื่นๆ เช่น กล้วยหอม เพราะเป็นธุรกิจที่ผลผลิตต้องอาศัยปัจจัยในการผลิตคือสภาพภูมิอากาศ น้ำ และดิน และราคาของผลผลิตนั้นขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิตในท้องตลาดว่ามีมากหรือน้อยเพียงใด รวมไปถึงความต้องการของผู้บริโภค

1.2 การดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

จากการศึกษาพบว่า เงินลงทุนมาจากการกู้สถาบันการเงิน หรือเงินเก็บจากราย ได้ทางอื่นโดยการลงทุนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองมีการลงทุนในด้านพื้นที่ในการเพาะปลูก เมล็ดพันธุ์ และการจ้างแรงงาน และในส่วนของผู้ประกอบการค้ามีในด้านสถานที่จำหน่าย ด้านยาน พาหนะ และการจ้างแรงงานเช่นเดียวกัน ซึ่งการลงทุนของเกษตรกรและผู้ประกอบการค้านั้นเป็นในส่วนของปัจจัยพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจที่ต้องมีการวิเคราะห์ให้เหมาะสมกับความพร้อมของแต่ละบุคคลเพื่อรองรับภาระที่เกิดขึ้น เช่นในกรณีการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ผู้ประกอบธุรกิจดาวเรืองจะมีเงินลงทุนที่มากพอในการดำเนินธุรกิจ แต่จะมีภาระในส่วนของดอกเบี้ยที่จะต้องชำระ หรือถ้าเป็นเงินเก็บจากรายได้อื่น ผู้ประกอบธุรกิจดาวเรืองต้องเตรียมค่าใช้จ่ายในระหว่างขั้นตอนการดำเนินธุรกิจซึ่งในช่วงเวลาดังกล่าวผู้ประกอบการดาวเรืองอาจไม่พร้อมที่จะชำระค่าใช้จ่ายดังกล่าวซึ่งย่อมส่งผลกระทบต่อการทำงาน ดังนั้นการลงทุนที่เหมาะสมกับตนเองจะสามารถทำให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างราบรื่นไม่ติดขัด อาจมีการใช้ประสบการณ์ในอดีตมาประเมินถึงขนาดการลงทุน รวมไปถึงการร่วมลงทุนเพื่อเป็นการแบ่งเบาภาระ หรือมีแหล่งเงินทุนสำรองไว้ใช้ในกรณีฉุกเฉิน เพราะอาจมีปัจจัยอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องเกิดขึ้น แต่มีผลต่อเงินทุนกับการดำเนินธุรกิจ เช่น ค่าเล่าเรียนบุตร หรือปัญหาสุขภาพซึ่งทำให้ต้องนำเงินลงทุนมาใช้จ่ายก่อน สอดคล้องกับงานวิจัยของ กรรณิกา ประกอบบุญกุล (2556) กล่าวว่า “การลงทุนในกิจการตอนเริ่มแรกของการทำธุรกิจจะเป็นเงินลงทุนในธุรกิจจากทุนกู้ยืมธนาคารเกษตรและสหกรณ์การเกษตร” และของจิตติมา บุตรพันธุ์ (2557) กล่าวว่า ผู้ประกอบการเลือกที่ตั้งโรงงานผลิตไปยังภูมิภาคต่างๆให้ใกล้กับแหล่งที่มีวัตถุดิบในการผลิตสินค้า” ซึ่งการดำเนินธุรกิจดาว เรืองนั้น แหล่งเงินทุนส่วนมากจะมีที่มาจากเกษตรกรรายอื่น โดยเป็นการกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นหลักแล้วเมื่อจำหน่ายสินค้าได้จึงนำเงินไปชำระคืน ในส่วนของการลงทุนจะเน้นในเรื่องพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจ และการลงทุนที่สามารถลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจในครั้งต่อไป เช่น การย้ายสถานที่ในการผลิตเพื่อลดต้นทุนในการขนส่ง

1.3 การดำเนินธุรกิจด้านวัสดุอุปกรณ์ของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรจะต้องเตรียมในส่วนของดินที่ใช้เพาะปลูกเมล็ดพันธุ์ดาวเรือง น้ำ และปุ๋ยที่ให้ดาวเรืองนั้นจะแบ่งออกเป็นช่วงๆ ตามแต่ละช่วงในการเจริญเติบโตของดาวเรือง ในส่วนผู้ประกอบการค้าจะมีในส่วนของยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งดาวเรือง รวมไปถึงรถ เช่นสำหรับเคลื่อนย้ายดาวเรือง ซึ่งการเตรียมวัสดุอุปกรณ์ของเกษตรกรนั้น จะเกี่ยวข้องกับการเตรียมความพร้อมในการปลูกดาวเรืองตลอดไปถึงการดูแลรักษา ทั้งนี้วัสดุอุปกรณ์ในบางอย่างเช่นปุ๋ยเคมี เกษตรกรไม่สามารถผลิตได้เอง ต้องอาศัยการสั่งซื้อจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายทำให้อำนาจต่อรองขึ้นอยู่กับผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์และวัตถุดิบ โดยการเตรียมวัสดุอุปกรณ์นั้นมีความมุ่งหมายที่จะให้ผลผลิตออกมามีคุณภาพมากที่สุด เป็นการส่งผลดีต่อตัวเกษตรกรผู้เพาะปลูกเอง ที่จะมีผลผลิตตรงกับความต้องการของผู้บริโภค เกษตรกรต้องมีการศึกษาถึงข้อมูลที่จะทำให้ดาวเรืองเติบโตและให้ผลผลิตมากที่สุด ในบางครั้งอาจมีการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐบาลหรือเอกชนมาให้ความรู้ หรือตรวจสอบอุปกรณ์ว่ามีความเหมาะสมกับการเพาะปลูก ถ้าเกษตรกรไม่มีการเตรียมวัสดุที่ดี ผลผลิตที่ได้ อาจไม่มีคุณภาพเป็นเหตุให้เกษตรกรได้รับความเสียหาย รวมไปถึงทดลองปรับปรุงวัสดุอุปกรณ์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และควรที่จะมีการจดบันทึกผลต่างๆ เพื่อนำมาปรับใช้ในการเพาะปลูกครั้งถัดไป ในส่วนผู้ประกอบการค้านั้นวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องในเรื่องการขนย้ายสินค้า ทั้งรถยนต์หรือรถเข็น ซึ่งส่งผลให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างรวดเร็ว ทันท่วงทีตามความต้องการของลูกค้าโดยจะต้องพิจารณาถึงความเหมาะสมในยานพาหนะเพื่อประโยชน์สูงสุดที่ผู้ประกอบการค้าจะได้รับ แต่ทั้งนี้ในการใช้ยานพาหนะย่อมมีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นค่าเชื้อเพลิง และค่าบำรุงรักษาอันเป็นค่าใช้จ่ายที่ผู้ประกอบการค้าต้องรับภาระ สอดคล้องกับงานวิจัยของนางสาวจิราณี กิ่งสวัสดิ์ (2556) กล่าวว่า “โดยสรุปอำนาจต่อรองของการจัดจำหน่ายอุปกรณ์และวัตถุดิบ อยู่ในมือของผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิตทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็นค่าบริการ ระยะเวลาในการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง และการกำหนดราคา” “เกษตรกรมีการทดลอง ส่วนผสม วิธีการและอุปกรณ์ใหม่ๆ อยู่เสมอ” ซึ่งวัสดุอุปกรณ์ในการดำเนินธุรกิจดาวเรืองนั้น ในบางอย่างเช่นปุ๋ยเคมีมีความจำเป็นในการเพาะปลูก ทำให้เกษตรกรต้องยอมรับต่อราคาซื้อขาย ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้น โดยเกษตรกรสามารถทดลองใช้สินค้ายี่ห้ออื่นหรือวัตถุดิบจากธรรมชาติ ที่มีราคาถูกกว่าหรือผลิตได้เองมาใช้เพื่อลดต้นทุนในการผลิต

1.4 การดำเนินธุรกิจด้านบุคลากรของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าส่วนมากจะจัด การทุกอย่างได้ด้วยตนเองหรือกับบุคคลในครอบครัว แต่มีบางรายจะมีการว่าจ้างแรงงานเข้ามาโดยจะใช้แรงงานในด้านการผลิตและการขนส่ง ส่วนมากปัญหาที่พบคือการขาดแคลนแรงงาน อาจมีการว่าจ้างแรงงานต่างด้าวจากประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งสามารถทำให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างรวดเร็ว มีบุคลากรพร้อมทำงานในแต่ละขั้นตอน เกษตรกรและผู้ประกอบการค้ามีความสะดวกสบายเพิ่มมากขึ้น แต่การที่ว่าจ้างแรงงานเข้ามานั้นผู้ว่าจ้างย่อมมีค่าใช้จ่ายในส่วนดังกล่าวเข้ามา ส่งผลให้ต้องใช้จ่ายเงิน ทุนในการดำเนินธุรกิจเพิ่มมากขึ้น อาจมีการดูแลในด้านสวัสดิการเพิ่มเข้ามาด้วย ถ้าเป็นการว่าจ้างแรงงานต่างด้าวผู้ว่าจ้างต้องดำเนินการให้ถูกต้องตามกฎหมาย สอดคล้องกับงานวิจัยของภูวนารถ ถาวรศิริ (2557) “ผู้ประกอบการธุรกิจน้ำดื่มท้องถิ่น พบว่า เป็นการบริหารจัดการแบบครอบครัว

โดยอาศัยคนในครอบครัวเป็นผู้ดำเนินธุรกิจในส่วนงานต่างๆ และจัดจ้างลูกจ้างเพื่อเข้ามาทำหน้าที่ในส่วนของการผลิตและการขนส่ง” ในธุรกิจดาวเรืองขั้นตอนการเตรียมพื้นที่เพาะปลูก รวมไปถึงการเก็บผลผลิตต้องอาศัยแรงงานอย่างมาก เพื่อแข่งขันกับเวลารวมไปถึงการขนส่งดาวเรืองเช่นกันที่ต้องใช้แรงงานเพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างรวดเร็ว

2. การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง

จากการศึกษาพบว่าผู้ที่มีบทบาทที่สำคัญในธุรกิจนี้ได้แก่เกษตรกรและผู้ประกอบการค้า โดยมีบทบาทในเรื่องของการเตรียมสินค้า และการนำมาจำหน่ายให้กับผู้บริโภค ซึ่งระบบการจัดการ โลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรืองจะเน้นในเรื่องกระบวนการด้านการจัดการที่เหมาะสมเพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิต และประหยัดเวลาในการดำเนินงาน ซึ่งต้องมีความยืดหยุ่นและเปลี่ยนแปลงได้ตามสถานการณ์และความต้องการของลูกค้า โดยการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจดาวเรืองสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

2.1 การจัดการโลจิสติกส์ของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรือง

การจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจดาวเรืองของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรือง พบว่าเป็นการจัดการโลจิสติกส์ในส่วนของการเตรียมผลผลิตให้พร้อมต่อความต้องการของผู้บริโภค โดยมีขั้นตอนตั้งแต่การเตรียมผลผลิตจนถึงส่งมอบผู้ประกอบการค้านำไปจำหน่ายให้กับผู้บริโภค

ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจดาวเรืองของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองไว้ 4 ขั้นตอน ดังนี้

2.1.1 การพยากรณ์ความต้องการของสินค้า

จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรจะมีการจดบันทึกถึงความต้องการของผลผลิตในช่วงต่างๆ แล้วนำมาประเมินถึงความต้องการผลผลิตในช่วงนั้น หรือทราบความต้องการจากผู้ประกอบการค้าโดยตรง จากนั้นจึงเตรียมผลผลิตให้พร้อมต่อความต้องการ ซึ่งส่งผลดีต่อเกษตรกรที่สามารถคำนวณได้ว่าตลาดในช่วงนั้นต้องการผลผลิตแบบใด เพื่อเป็นการเพิ่มผลกำไรในการจำหน่ายรวมถึงป้องกันจากปัญหาผลผลิตล้นตลาด หรือเป็นการตัดโอกาสในการจำหน่ายผลผลิตในกรณีผลผลิตขาดแคลน โดยประสบการณ์ในการเพาะปลูกสามารถช่วยให้เกษตรกรคาดการณ์ได้อย่างแม่นยำ ย้ำเพิ่มขึ้น แต่ทั้งนี้ต้องอาศัยสิ่งแวดล้อมอื่นเข้ามาเป็นตัวแปรในการคาดการณ์ด้วย รวมไปถึงมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างเกษตรกรด้วยกันเอง หรือกับผู้ประกอบการค้า สอดคล้องกับงานวิจัยของ จิตติมา บุตรพันธ์ุ (2557) กล่าวว่า “ต้องคาดการณ์ความต้องการเพื่อการวางแผนการผลิต” เช่นเดียวกับเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองถ้าสามารถพยากรณ์ความต้องการได้ก็จะทำให้เกษตรกรไม่สิ้นเปลืองวัตถุดิบในการเพาะปลูกมีผลผลิตตรงกับความต้องการของผู้บริโภคทำให้ได้ผลกำไรที่มากขึ้น

2.1.2 การดำเนินการตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

จากการศึกษาพบว่า เมื่อเกษตรกรรับคำสั่งซื้อจากผู้ประกอบการค้าแล้วจะทำการบันทึกข้อมูล จากนั้นทำการจัดตารางการส่งสินค้า แล้วจึงทำการจัดหาสินค้าตามคำสั่งซื้อนั้นเมื่อได้สินค้าครบถ้วนก็ทำการติดต่อให้ผู้ประกอบการค้ามารับผลผลิต โดยมีการตรวจสอบจากผู้ประกอบการค้า ซึ่งการที่เกษตรกรมีการจดบันทึกข้อมูลการสั่งซื้อนั้น สามารถที่จะป้องกันความผิดพลาดในการหาผลผลิตมาให้ผู้ประกอบการค้า รวมไปถึงการทำตารางการส่งสินค้าทำให้เกษตรกรสามารถวางแผนในการส่งสินค้า แต่ทั้งนี้เกษตรกรควรมีแผนรองรับในกรณีที่ไม่สามารถทำตามคำสั่งซื้อของลูกค้าได้ โดยอย่างแรกควรที่จะทราบถึงความสามารถในการผลิตของตนเอง

จากนั้นจึงวางแผนในการรับคำสั่งซื้อจากผู้ประกอบการค้า โดยในการดำเนินการตามคำสั่งซื้อนั้น ควรทำด้วยความละเอียด รอบคอบ และถูกต้อง

2.1.3 การบรรจุภัณฑ์และบรรจุหีบห่อ

จากการศึกษาพบว่า การบรรจุผลผลิตที่ในบรรจุภัณฑ์ ซึ่งมีการคัดแยกตามขนาด สี และจำนวน โดยมีความเข้มงวดในการคัดแยกผลผลิต มีการบอกรายละเอียดกำกับอย่างครบถ้วน เพื่อความสะดวกในการตรวจสอบและการขนย้ายผลผลิตของผู้ประกอบการค้า ในการบรรจุดาวเรืองนั้นต้องใช้ความระมัดระวัง ซึ่งการคัดแยกผลผลิตนั้นย่อมส่งผลดีต่อทั้งเกษตรกร และผู้ประกอบการค้า เพราะทำให้ทราบว่าผลผลิตเป็นเช่นไร เกิดความสะดวกสบาย และเป็นการประหยัด เวลาในการดำเนินธุรกิจ การที่เกษตรกรใส่ใจในการบรรจุผลผลิตลงบรรจุภัณฑ์ย่อมส่งผลให้ลดความเสียหายจากการขนส่งตัวผลผลิตมีมูลค่าตามที่ควรเป็นสอดคล้องกับงานวิจัยของกรรณิกา ประกอบบุญกุล (2556) กล่าวว่า “เกษตรกรมีการทำงานร่วมกันระหว่างกิจกรรม การรับซื้อ การบรรจุภัณฑ์และการส่งมอบ” โดยในธุรกิจดาวเรืองนั้นเกษตรกรจะเป็นผู้ดำเนินกิจกรรมในส่วนนี้ทั้งหมด โดยเฉพาะอย่างยิ่งการบรรจุภัณฑ์ ที่เกษตรกรต้องเข้าใจในธรรมชาติของผลผลิต

2.1.4 การขนส่งและการจัดส่งผลผลิต

จากการศึกษา พบว่าเกษตรกรที่มีผลผลิตน้อยนำผลผลิตไปส่งให้ผู้ประกอบการค้าเอง โดยส่วนมากจะจัดส่งผลผลิตให้กับผู้ประกอบการค้าส่ง โดยคำนึงถึงความสมบูรณ์ของผลผลิต และมีเส้นทางการระยะเวลาเพื่อจัดส่งผลผลิตให้ทันตามเวลาที่กำหนด รวมไปถึงการเลือกใช้ยานพาหนะ ซึ่งการเกษตรต้องนำผลผลิตไปส่งให้แก่ผู้ประกอบการค้าด้วยตนเองนั้น เกษตรต้องคำนึงผลผลิตไม่ให้เกิดความเสียหาย หรือเสียหายน้อยที่สุด เพราะเกษตรกรเป็นผู้รับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นระหว่างการขนส่งสินค้า อีกทั้งการวางแผนในเรื่องของเส้นทางทำให้เกษตรกรสามารถจัดส่งผลผลิตได้อย่างรวดเร็ว รวมไปถึงการใช้พาหนะที่เหมาะสม ย่อมส่งผลถึงค่าใช้จ่ายที่ลดลง สอดคล้องกับงานวิจัยของ ปิยะภรณ์ ทวีพิศำจันทร์ (2549) กล่าวว่า “เกษตรกรจะประสบปัญหาในด้านการจัดส่งถ้าเลือกยานพาหนะในการขนส่งที่ไม่เหมาะสม” ในการขนส่งดาวเรืองนั้นเกษตรกรจะใช้รถยนต์ทั้งนี้เพราะมีความเหมาะสมมากกว่าพาหนะอย่างอื่น หรือถ้าเป็นรถบรรทุกขนาดใหญ่ก็จะเป็นการใช้ยานพาหนะเกินความจำเป็น มีความสิ้นเปลืองเกิดขึ้นตามมา

2.2 การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

การจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจดาวเรืองของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง พบว่าเป็นการจัดการโลจิสติกส์ในส่วนของการนำผลผลิตของเกษตรกรไปจำหน่ายให้กับผู้บริโภค โดยมีขั้นตอนตั้งแต่การจัดการหาสินค้าไปถึงผู้บริโภค รวมถึงมีการบริการให้กับผู้บริโภคอีกส่วนหนึ่ง ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจดาวเรืองของผู้ประกอบการค้าดาวเรืองไว้ 4 ขั้นตอน ดังนี้

2.2.1 การบริหารและการจัดเก็บสินค้า

จากการศึกษา พบว่า มีกำหนดสถานที่ที่ใช้ในการเก็บสินค้า โดยใช้บริเวณภายในร้าน ส่วนพื้นที่ที่ทำการซื้อขายนั้นอยู่บริเวณด้านหน้า โดยมีการจัดเก็บตามประเภทของสินค้า มีการตรวจสอบถึงจำนวนของสินค้า แล้วจดบันทึก ซึ่งการที่ผู้ประกอบการค้าใช้บริเวณภายในร้านเป็นสถานที่จัดเก็บสินค้ามีข้อดีที่ผู้ประกอบการค้าไม่เสียเวลาในการนำสินค้ามาจำหน่ายให้กับลูกค้า สามารถตรวจสอบได้ทันที และเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ รวมไปถึงการจดบันทึกผู้ประกอบการค้าสามารถวางแผนในการจัดหา

และกักเก็บสินค้าได้อีกด้วยต่างๆ สอดคล้องกับงานวิจัยของ วงจิตร ภูพวก (2556) กล่าวว่า “ปัญหาการบริหารคลังสินค้าส่งผลกระทบต่อระบบการทำงานทั้งระบบ ทำให้ไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้ภายในเวลาที่กำหนด” เนื่องจากในธุรกิจดาว เรื่องผลผลิตมีความต้องการทุกวัน ถ้าผู้ประกอบการค้าบริหารสินค้าคงคลังได้ไม่ดี ก็ทำให้เกิดปัญหาสินค้าไม่เพียงพอ เป็นการตัดโอกาสในการสร้างรายได้ หรือถ้ามีสินค้าเหลือค้างเป็นจำนวนมาก อาจทำให้ผู้ประกอบการค้าขาดทุนได้

2.2.2 การกระจายสินค้า

จากการศึกษา พบว่าเมื่อรับซื้อสินค้ามาจากเกษตรกรแล้วนั้นก็จะทำการนำสินค้าดังกล่าวไปจำหน่ายต่อ โดยมีการติดต่อแหล่งที่จะรับสินค้าต่อจากผู้ประกอบการค้า จากนั้นประเมินความสามารถในการดำเนินธุรกิจของตนเอง โดยผู้ประกอบการค้าอาจมีแหล่งกระจายสินค้ามากกว่าหนึ่งแห่ง ซึ่งการกระจายสินค้าเป็นการเคลื่อนย้ายสินค้าจากเกษตรไปยังผู้บริโภค ผู้ประกอบการค้าควรคำนึงถึงช่องทางการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุม เพื่อเป็นการเปิดโอกาสทางธุรกิจของผู้ประกอบการค้า ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเงินทุนและความสามารถของผู้ประกอบการค้า ซึ่งการกระจายสินค้าควรสอดคล้องกับงานวิจัยของจิตติมา บุตรพันธุ์ (2557) กล่าวว่า “การจัดช่องทางการจำหน่าย มีการจัดจำหน่ายได้หลายทาง ทั้งการจัดส่งด้วยเที่ยวเส้นสดโดยตรงจากผู้ผลิตสู่พ่อค้าคนกลางหรือผู้ผลิตสู่ผู้บริโภค” เช่นเดียวกับธุรกิจดาวเรื่องของผู้ประกอบการค้าสามารถที่เลือกส่งให้กับร้านดอกไม้ หรือจำหน่ายให้กับผู้บริโภคโดยตรง ตามแต่ลักษณะที่ดำเนินธุรกิจอยู่

2.2.3 การขนส่งและการจัดส่งสินค้า

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการค้าใช้วิธีในการขนส่งโดยรถกระบะ เนื่องจากเหตุผลในเรื่องของความคุ้มค่าในการขนส่ง รวมไปถึงความรวดเร็ว มีการคำนวณถึงระยะทางและสภาพการจราจร และนัดหมายในการจัดส่งสินค้า รวมไปถึงช่วงเวลาที่เหมาะสมในการจัดส่งสินค้า ซึ่งการเลือกพาหนะให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้ประกอบการค้า ย่อมที่จะส่งผลให้มีกำไรมากขึ้นเป็นการลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น และการที่มีการวางแผนการเดินทางเป็นการป้องกันไม่ให้เกิดเสียเวลาไปโดยเปล่าประโยชน์ แม้แต่การเลือกเวลาขนส่งที่เหมาะสมทำให้สินค้าอยู่ในสภาพที่ดี สามารถนำมาจำหน่ายได้ในราคาที่เหมาะสม สอดคล้องกับงานวิจัยของ วงจิตร ภูพวก (2556) กล่าวว่า “บริษัทจะเลือกพาหนะให้เหมาะสมกับปริมาณการสั่งซื้อ ตลอดจนวางแผนการขนส่งให้เกิดประสิทธิภาพ และประสิทธิผลสูงสุด” ในการซื้อขายระหว่างเกษตรกร กับผู้ประกอบการค้านั้น ต้องคำนวณถึงจำนวนดาวเรื่องที่รับซื้อมา เลือกใช้ใช้ยานพาหนะให้เกิดประโยชน์สูงสุด รวมไปถึงคำนวณสภาพจราจรที่อาจส่งผลกระทบต่อในการจัดส่งสินค้า

2.2.4 การบริการลูกค้า

จากการศึกษา พบว่าผู้ประกอบการค้าจะมีการบริการลูกค้าในด้านต่างๆ เพื่อสร้างความพอใจให้กับลูกค้า แล้วกลับมาทำการซื้อขายกับตน ซึ่งการที่ผู้ประกอบการค้ามีการบริการลูกค้าย่อมสร้างความแตกต่างในระหว่างผู้ประกอบการค้าด้วยกันเอง ทำให้ผู้บริโภคเห็นการเปรียบเทียบจนส่งผลถึงการตัดสินใจในการเลือกร้านค้า สอดคล้องกับงานวิจัยของ วงจิตร ภูพวก (2556) กล่าวว่า “กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจผักไฮโดรโปนิคส์ เน้นการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด โดยใช้ส่วนผสมทางการตลาด 4Ps คือ ซึ่งการสร้างคามพึงพอใจของลูกค้า เป็นส่วนผสมของแผนการตลาดนั้น” ธุรกิจดาวเรื่องก็เช่นเดียวกันผู้ประกอบการค้าจะมีการบริการให้กับผู้บริโภคในลักษณะต่าง เช่นมีการลดราคา จัดโปรโมชั่น หรือให้คำปรึกษาในการเลือกดาวเรื่อง

ประโยชน์จากการวิจัย

จากการศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจดาวเรืองและการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจ เช่น ลักษณะการดำเนินธุรกิจของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้า การจัดการระบบโลจิสติกส์ของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้า ทำให้ผู้วิจัยสามารถนำมาสร้างวัตถุประสงค์และแนว คิดในการศึกษาวิจัย เพื่อให้ได้ผล การศึกษาที่ครบถ้วนรอบด้านในทุกประเด็นปัญหา เพื่อให้งานวิจัยมีคุณภาพน่าเชื่อถือจากผลการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยขอเสนอแนะประโยชน์เชิงการจัดการธุรกิจและประโยชน์เชิงทฤษฎี ดังนี้

1. ประโยชน์เชิงการจัดการธุรกิจ

1.1 เกษตรกรผู้เพาะปลูกส่วนมากเป็นผู้ประกอบการที่บริหารงานเพียงคนเดียวก็อาจประสบ ปัญหาในด้านต่างๆ เช่นสภาพอากาศและ ศัตรูพืช ทำให้ในบางครั้งไม่สามารถผลิตได้เพียงพอกับความต้องการจึง ควรมีการรวมกลุ่ม เพื่อทำการช่วยเหลือ และแลกเปลี่ยนความรู้ในเรื่องต่างๆ เช่น มีการรวมตัวกันเพื่อต่อรอง ราคาปุ๋ย สารควบคุมวัชพืช หรือ ยาฆ่าแมลง ให้เกษตรกรสามารถซื้อได้ในราคาที่ถูกลง อีกทั้งการกำหนดราคา ดาวเรืองจากเกษตรกรเพื่อสอดคล้องกับต้นทุนที่ใช้ในการเพาะปลูก รวมไปถึงในกรณีดาวเรืองล้นตลาดเพื่อ ป้องกันการจำหน่ายต่ำกว่าราคาตนเองของเกษตรกร รวมไปถึงแบ่งปันประสบการณ์ที่เกษตรกรแต่ละรายมีเพื่อนำ มาปรับใช้ในส่วนของตน ในส่วนของภาค รัฐควรมีบทบาทในการให้ความรู้ และแหล่งเงินทุน

1.2 ในปัจจุบันดาวเรืองมีความต้องการมากขึ้น ทำให้มีผู้ที่สนใจในธุรกิจค้าดาวเรืองมากขึ้น ดังนั้นทางผู้ประกอบการควรมีการรวมกลุ่มกันเพื่อให้มีการกำหนดราคาเป็นมาตรฐานเดียวกัน

1.3 เกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษา เป็นแนวทาง ในการพัฒนาธุรกิจของตนเอง ทั้งทางการดำเนินธุรกิจดาวเรืองและการจัดการโลจิสติกส์

1.4 เกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าควรเล็งเห็นความสำคัญของการจัดการโลจิสติกส์ มากขึ้น เนื่องจากในการศึกษางานวิจัยทำให้รับรู้ถึงประสิทธิภาพของการจัดการโลจิสติกส์ที่ส่งผลต่อการดำเนิน ธุรกิจนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจให้ดีขึ้น

2. ประโยชน์เชิงทฤษฎี

2.1 จากการศึกษาแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องอาทิ ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจดาวเรือง รูปแบบ การดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองของทั้งเกษตรกรผู้เพาะปลูกและ ผู้ประกอบการค้า ทำให้ผู้วิจัยสามารถนำมาสร้างวัตถุประสงค์การศึกษาวิจัย และขอบเขตในการศึกษาวิจัย เพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่ครบถ้วน รอบด้านทุกประเด็นปัญหา และทำให้งานวิจัยมีคุณภาพ น่าเชื่อถือจาก ผลการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้

2.2 ในส่วนการจัดการโลจิสติกส์ ซึ่งเป็นการจัดการธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำจนกระทั่งปลายน้ำส่งผลต่อ การดำเนินธุรกิจของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้า การประยุกต์ทฤษฎีในการวิจัยครั้งนี้จึงสามารถ เป็นข้อมูลเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในเชิงวิชาการต่อไป

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

1. ในการวิจัยครั้งนี้ ได้ศึกษาเพียงรูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรืองของทั้งเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าในจังหวัดนครปฐมเท่านั้น ดังนั้นในการวิจัยครั้งถัดไปควรมีศึกษากับผู้ประกอบการธุรกิจขนาดใหญ่และศึกษาในพื้นที่อื่นๆด้วย

2. ในการวิจัยครั้งนี้ ได้ศึกษาเพียงรูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองของทั้งเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าในจังหวัดนครปฐม ดังนั้นในการวิจัยครั้งถัดไปควรมีศึกษากลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในภาคธุรกิจเดียวกัน

3. ในการวิจัยครั้งนี้ ได้ศึกษาเพียงปัญหาที่เกิดขึ้นของเกษตรกรผู้เพาะปลูก มิได้มีการนำเสนอการแก้ปัญหา เช่น ปัญหาในการซื้อปุ๋ย และสารเคมีในราคาแพง ซึ่งผู้วิจัยเสนอให้เกษตรกรรวม กลุ่มกันเพื่อต่อรองราคาในการซื้อปุ๋ยและสารเคมีในคราวละมากๆ เพื่อที่จะได้ซื้อในราคาที่ถูกลง ในด้านกำหนดราคาดาวเรืองถ้าเกษตรกรผู้เพาะปลูกมีการรวมกลุ่มกันจะมีอำนาจการต่อรองกับผู้ประกอบการค้าคนกลางที่มารับซื้อผลผลิตได้

4. ในการวิจัยครั้งนี้ พบว่าในบางช่วงของการดำเนินธุรกิจมีการขาดแคลนแรงงาน ทั้งในส่วนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ทำให้ต้องมีการว่าจ้างแรงงานต่างจากประเทศเพื่อนบ้านเข้ามา ซึ่งต้องดำเนินการให้ถูกต้องตามกฎหมาย ดังนั้นในการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานควรมีการนำเทคโนโลยี หรือเครื่องจักรกลเข้ามาช่วยแบ่งเบาการทำงาน เช่น ระบบน้ำหยด เครื่องพ่นยาอัตโนมัติ หรือ เครื่องใส่ปุ๋ยอัตโนมัติ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในส่วนของการว่าจ้างแรงงาน และเพิ่มความรวดเร็วในการดำเนินธุรกิจอีกทั้งป้องกันความผิดพลาดที่เกิดขึ้นจากการใช้แรงงานคน

5. ในการวิจัยครั้งนี้ ด้านโลจิสติกส์ในส่วนของเกษตรกรผู้เพาะปลูก ควรมีการบันทึกความต้องการสินค้าของลูกค้าในทุกครั้ง เพื่อเป็นฐานข้อมูลในการเพาะปลูกในรอบถัดไป ซึ่งต้องปฏิบัติให้ถูกต้องตามคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยมีการจดตารางการส่งมอบสินค้าเพื่อป้องกันการส่งสินค้าล่าช้า หรือไม่ถูกต้อง และในการบรรจุหีบห่อดาวเรืองนั้นอาจหาวัสดุอื่น เช่น ใส่อลังกันกระแทกเพื่อป้องกันดาวเรืองไม่ได้รับความเสียหาย หรือวางแผนในการขนส่งในแต่ละรอบของการจัดส่ง

6. ในการวิจัยครั้งนี้ ด้านโลจิสติกส์ในส่วนของผู้ประกอบการค้าดาวเรืองควรมีการวางแผนการใช้พื้นที่ในการจัดเก็บสินค้า เช่น มีการแยกหมวดหมู่ และใกล้กับสถานที่จำหน่าย เพื่อเป็นการง่ายต่อการค้นหาและประหยัดเวลา ในส่วนของการกระจายสินค้าต้องมีข้อมูลของลูกค้าว่าต้อง การสินค้าประเภทใดและจำนวนเท่าใด ซึ่งการจัดส่งสินค้านั้นควรใช้ยานพาหนะที่เหมาะสมกับปริมาณของสินค้า เพื่อเป็นการควบคุมค่าใช้จ่ายรวมไปถึงการบริการลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจ เช่น มีบริการรับ-ส่งสินค้าให้ตรงต่อเวลาและส่งสินค้าให้ถูกต้องมีคุณภาพ เพื่อให้ลูกค้ามีการกลับมาซื้อสินค้าซ้ำ

7. ข้อจำกัดในการศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในครั้งนี้ ได้ศึกษาจากสถานประกอบการขนาดเล็ก บริหารงานแบบครอบครัว ไม่มีระบบการทำงานที่ชัดเจน ใช้ความสามารถของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าเจ้าของกิจการเป็นหลัก จึงทำให้ไม่สามารถได้ข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์ในระดับองค์กร การศึกษาครั้งต่อไปควรจะศึกษาจากสถานประกอบการ การขนาดใหญ่ เพื่อที่จะสามารถศึกษากลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจได้ครอบคลุมมากขึ้น เพื่อนำแนวทางไปพัฒนาการประกอบธุรกิจดาวเรืองต่อไป

เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

- กรรณิกา ประกอบบุญกุล. (2556). “การจัดการโซ่อุปทานและแนวทางการลดต้นทุนการขนส่งกล้วยหอมทอง ในจังหวัดปทุมธานี.” วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการประกอบการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- เครือฟ้า อุทธิยา. (2556). “แนวทางการพัฒนากลยุทธ์การตลาดและการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจกระเทียมอบแห้งไขมันต่ำ.” วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน สำนักวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง.
- คำนาย อภิปรัชญาสกุล. (2553). โลจิสติกส์และการจัดการซัพพลายเชนกลยุทธ์สำหรับลดต้นทุนและเพิ่มกำไร. กรุงเทพมหานคร: ดร.คำนาย อภิปรัชญาสกุล.
- ณกฤษ เศวตนันท์. (2558). โลจิสติกส์ไทย. เข้าถึงเมื่อ 3 ตุลาคม. เข้าถึงได้จาก <http://www.prachachat.net>
- ดำรงศักดิ์ ชัยสนิท และสุนี เลิศแสวงกิจ. (2542). การบริหารธุรกิจขนาดย่อม. กรุงเทพฯ: วังอักษร.
- ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์. (2548). การจัดการโลจิสติกส์. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.
- นงนุช โสรรัตน์. (2550). การวิเคราะห์โครงการทางธุรกิจการเกษตร. เอกสารประกอบการสอน วิชา 11940 การจัดการและการพัฒนาธุรกิจการเกษตร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ปิยะภรณ์ ทรัพย์คำจันทร์. (2549). “ระบบการจัดการโลจิสติกส์ของสับปะรดนางแลภายใต้กรอบการจัดการห่วงโซ่อุปทาน.” วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง.
- เพ็ญศรี เลิศเกียรติวิทยา และสิฏฐากร ชูทรัพย์. (2552). การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม. กรุงเทพฯ: เอ็มพันธ์.
- รุธีร์ พนมยงค์. (2547). การบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์ ในการจัดการโลจิสติกส์ในประเทศไทย. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์เวลาดี.
- วงจิตร ภูวก. (2557). “กระบวนการจัดการโลจิสติกส์ของอุตสาหกรรมผนังคอนกรีตมวลเบากรณีศึกษา บริษัทโซมิสโโคโลโก้จำกัด.” วารสารวิชาการ Veridian E-Journal SU 7, 2 (พฤษภาคม-สิงหาคม).
- วิโรจน์ สารรัตน์. (2545). การบริหาร หลักการ ทฤษฎี ประเด็นทางการศึกษาและบทวิเคราะห์องค์การศึกษไทย. กรุงเทพฯ: พิมพ์พิสูทธิ์.
- ศิริพร เลิศยิ่งยศ. (2557). “บทบาทภาครัฐและภาคเอกชนต่อการพัฒนาระบบการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุกกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย.” วารสารวิชาการ Veridian E-Journal SU 7, 1 (มกราคม-เมษายน).
- องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร. (2554). ไม้ดอกไม้ประดับ. เข้าถึงเมื่อ 18 พฤศจิกายน 2558. เข้าถึงได้จาก <http://www.mof.or.th/web/agriculture>.
- อภิสิทธิ์ ประวัตินเมือง. (2544). “รูปแบบความสัมพันธ์และการสร้างสมการทำนายของกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจและภูมิความรู้ความชำนาญที่มีต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมในธุรกิจร้านหนังสือ”. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.