



การพัฒนาศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการเพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของ
กลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์
Development Potential Entrepreneurial Orientation for Competitive
Advantage of Producer Groups OTOP Buriram Province

จันทิราพร ศิริรินทร์¹

Jantiraporn Sirinon

jantiraporns@gmail.com

Received: 29-10-2018

Revised: 13-12-2018

Accepted: 28-02-2019

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการ และเพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนา
ศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการเพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์ โดย
การศึกษานี้เป็นการศึกษาเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพร่วมกัน ใช้แบบสอบถาม การสัมภาษณ์เชิงลึก และการสนทนากลุ่ม การ
วิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติค่าเฉลี่ย ค่าร้อยละ ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์เนื้อหา ผลการวิจัยพบว่า

1. สภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์ มีการกำหนดกฎเกณฑ์
โครงสร้างการบริหารงาน แบ่งงานกันทำตามความถนัดของแต่ละบุคคล นำความรู้ที่ได้จากการไปฝึกอบรมมาเผยแพร่ให้แก่
สมาชิก จัดสวัสดิการให้กับสมาชิก ปัญหาที่พบจากการดำเนินงานด้านทักษะการบริหารจัดการกลุ่ม ความเชื่อมั่นในตนเอง
ความร่วมมือในการสร้างเครือข่าย ความรู้ความเข้าใจด้านการตลาด และการมีส่วนร่วมของสมาชิก

2. แนวทางการพัฒนาศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการเพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของกลุ่มผู้ผลิต
สินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์ ควรพัฒนาความสามารถในการจัดการกลุ่มโดยมีทักษะความรู้ความสามารถ ความรับผิดชอบ
มุ่งมั่น กล้าตัดสินใจ แสวงหาความรู้ใหม่ ๆ อยู่เสมอ พัฒนาการวางแผนการผลิต เน้นการรักษาคุณภาพและปรับปรุงคุณภาพ
ของผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของลูกค้า นำนวัตกรรมเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในกระบวนการผลิต
พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย ขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น พัฒนาการจัดทำระบบบัญชีและจัดหาแหล่งเงินทุนภายนอก
เพื่อมาสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มให้มีความเข้มแข็ง พัฒนาการทำงานที่เน้นการมีส่วนร่วมของสมาชิก พัฒนาการสร้าง
เครือข่ายแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับผู้ประกอบการกลุ่มอื่น และสร้างร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนอย่างต่อเนื่อง

คำสำคัญ : การพัฒนาศักยภาพ ความเป็นผู้ประกอบการ

¹ สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์

Program in Management Faculty of Management, Buriram University

Abstract

This research aims to study the operation conditions of entrepreneurs and to study the ways to develop entrepreneurial potential to create competitive advantages of producer groups OTOP Buriram province. This study was a mix of qualitative and quantitative study by using questionnaire, in-depth interviews, and group discussion. The data obtained were analyzed by percentage, standard deviation, and content analysis. The results revealed that:

1. The operation conditions of entrepreneurs of producer group of OTOP in Buriram province, there are the setting of regulations, the structuring of management structure, sharing the work based on individual, expanding the knowledge gained from training to other members, and providing welfare for members. The management problems found were group management skills, self-confidence, networking collaboration, marketing insights, and participation of members.

2. The ways to develop entrepreneurial potential to create competitive advantage of producer group of OTOP in Buriram province, there should be the development on group management ability, commitment to success, risk taking, production planning, focusing on maintaining quality and improving the quality of products to meet the needs of customers, employing innovative technology to the production process, developing distribution channels to expand customer base, providing external funding to support the group's operations, focusing on the active participation of members, creating a learning exchange network with other entrepreneurs, and building up continued cooperation with government and private sectors.

Keywords: Potential development, Entrepreneurial

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

สังคมปัจจุบันภายใต้สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงทั้งทางการเมือง เศรษฐกิจ และสังคม การประกอบธุรกิจเกิดขึ้นอย่างแพร่หลาย ส่งผลให้ในหลายธุรกิจมีการแข่งขันกันมากขึ้น และด้วยแนวทางการการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย เน้นหนักที่การกระจายความเจริญไปสู่ท้องถิ่น อันจะนำไปสู่การสร้างเสริมความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ซึ่งในปัจจุบันชุมชนเองก็มีการรวมกลุ่มกันอยู่มากมายในการประกอบธุรกิจ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มธุรกิจขนาดเล็ก หรือกลุ่มอาชีพต่าง ๆ จัดตั้งขึ้นเพื่อผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าด้วยตนเองเป็นสิ่งสำคัญ ที่ทำให้คนในชุมชนต่างสรรหาองค์ความรู้และทุนทางทรัพยากรต่าง ๆ ที่มีอยู่มาสร้างผลผลิตให้เกิดเป็นรายได้ขึ้น ไม่เพียงเฉพาะแต่ประเทศไทย ทุกประเทศต่างมีความจำเป็นในการพัฒนาเศรษฐกิจ โดยมีจุดมุ่งหมายที่สำคัญคือ เพื่อการยกระดับมาตรฐานการครอง

ชีพของประชาชนในประเทศให้สูงขึ้น การวัดอัตราการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศว่าอยู่ในระดับใดขึ้นอยู่กับหลักเกณฑ์ทางเศรษฐกิจ ซึ่งเครื่องมือสำคัญ คือ รายได้ต่อบุคคล และหลักเกณฑ์อื่น ๆ ที่ไม่ใช่เศรษฐกิจ ซึ่งค่าใช้จ่ายหรือรายได้ต่อบุคคลเป็นเครื่องวัดฐานะทางเศรษฐกิจ (ศุภชัย เหมือนโพธิ์, 2559) ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) เป็นบุคคลที่ทำการก่อตั้งกิจการธุรกิจของตนเองด้วยตนเอง และมีการพัฒนาอย่างเจริญก้าวหน้า สามารถดำรงรักษากิจการโดยผ่านประสบการณ์ในด้านความเสี่ยง การควบคุมการตอบสนองความต้องการของลูกค้าจนได้รับความเชื่อถือ และการยกย่องจากสังคม จนกลายมาเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญทางเศรษฐกิจและมีส่วนร่วมทำให้สังคมเจริญเติบโตด้วย (วุฒิชัย จงคำนึ่งศีล, 2547) การประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมโอท็อป ซึ่งเป็นกิจการที่มีความเสี่ยงน้อยและการลงทุนต่ำ การรวมตัวเริ่มแรกจึงรวมตัวกันได้รวดเร็ว



เพราะสมาชิกในชุมชนใช้เวลาว่างจากการทำงาน เกษตรกรรมมาผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อการจำหน่าย เป็นการเพิ่ม รายได้แก่ครอบครัว ประชาชนแต่ละชุมชนจึงให้ความสนใจ และตอบรับนโยบายของรัฐบาลเป็นอย่างดี ประกอบกับการ ช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ และผู้นำชุมชนเป็นผู้ผลักดัน ให้มีการจัดตั้งกลุ่มผู้ผลิตสินค้าในชุมชน ที่ผ่านมากลุ่ม ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการผลิตผลิตภัณฑ์โอท็อป เพื่อเตรียมความพร้อมในการจำหน่ายตามแผนงานของ หน่วยงานภาครัฐ และดำเนินกิจการตามแผนการดำเนินงาน ในระยะสั้น แต่ปัญหาในการดำเนินงานไม่มีการวางแผน หรือดำเนินการในรูปแบบการประกอบธุรกิจอย่างเต็ม รูปแบบแต่อย่างใด ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถก้าวไปสู่ การเป็นผู้ประกอบการโอท็อปมืออาชีพที่สามารถบริหารจัดการ องค์กรด้วยตัวเองได้ (อุษา โบรมานันท์, 2558) ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาการพัฒนาศักยภาพความ เป็นผู้ประกอบการเพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน ของกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์ เพื่อเป็น แนวทางและเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจในการจะนำไป พัฒนาศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการให้ประสบความสำเร็จและอยู่ได้อย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาสภาพการดำเนินงานของ ผู้ประกอบการกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์
2. เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพความ เป็นผู้ประกอบการในการสร้างรายได้เปรียบทางการ แข่งขันของกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์

นิยามศัพท์

1. ความเป็นผู้ประกอบการ หมายถึง คุณสมบัติ/ คุณลักษณะของผู้ประกอบการในการบริหารกลุ่มผู้ผลิต สินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์ ระดับ 5 ดาว ประเภทผ้าและ เครื่องแต่งกาย ประกอบด้วย

1.1 ความสามารถในการจัดการกลุ่ม หมายถึง กำหนดบทบาท และหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกใน กลุ่มอย่างชัดเจน มีความสามารถในการวางแผนและ ดำเนินงานอย่างเป็นระบบ มีความสามารถในการ

ประสานงานภายในกลุ่ม และมีวิสัยทัศน์ ความคิด สร้างสรรค์ สามารถกำหนดภาพอนาคตของกลุ่มได้

1.2 ความกล้าเสี่ยง หมายถึง กล้าที่จะเผชิญ กับสิ่งที่เกิดขึ้น โดยไม่รู้ผลลัพธ์ที่จะตามมา กล้าตัดสินใจ อย่างทันท่วงที กล้าเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ โดยไม่ย่อท้อ กล้า ในการประเมินสถานการณ์ได้อย่างรวดเร็วและตัดสินใจกับ สถานการณ์นั้นอย่างมีเหตุผล

1.3 ความมีนวัตกรรม หมายถึง นำเทคโนโลยี มาใช้ในการเพิ่มผลผลิตให้มีความทันสมัย คิดค้นวิธีการใน การผลิตเพื่อลดขั้นตอนการปฏิบัติงานให้สั้นลง นำความรู้ ด้านผลิตภัณฑ์มาต่อยอดในการพัฒนาสินค้า และมีการนำ สื่อโซเชียลที่ทันสมัยมาใช้ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ สินค้า

1.4 ความมุ่งมั่นในความสำเร็จ หมายถึง ตั้งใจ และรับผิดชอบในการทำหน้าที่ด้วยความเพียร พยายาม เพื่อให้งานสำเร็จตามเป้าหมาย ศึกษาหาความรู้ในเรื่องที่ทำ อยู่ตลอดเวลา ตั้งเป้าหมายในการทำงานไว้ล่วงหน้าอยู่เสมอ นำประสบการณ์ที่สำเร็จมาใช้ในการพัฒนางานเพื่อมุ่งสู่ ความสำเร็จ

1.5 ความสามารถทางการแข่งขัน หมายถึง มี การพัฒนาสมาชิก ให้มีความรู้ ทักษะและความสามารถในการ ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อพร้อมต่อการแข่งขัน มีความสามารถในการให้บริการหลังการขายและให้คำปรึกษา กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี มีความพร้อมเกี่ยวกับการผลิตสินค้า และบริการที่มีคุณภาพออกสู่ตลาด มีความสามารถ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและ ทันเวลา

2. การพัฒนาศักยภาพ หมายถึง พัฒนาผู้ประกอบการ ธุรกิจให้มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจ โดยการ ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการปฏิบัติงานของตน เพื่อให้เป็น นักการค้ามืออาชีพและนักการตลาดเชิงสร้างสรรค์ที่พร้อม จะปรับตัวเพื่อให้สามารถสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจด้วย ตนเองได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน อาศัยคุณสมบัติที่มีอยู่จาก การสั่งสมความรู้ ประสบการณ์จากการทำงาน และการสืบ ทอดภูมิปัญญา นำมาพัฒนาให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยการ พัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการเพื่อให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value added) ทำให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน

3. ผู้ประกอบการ หมายถึง ประธานกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์ ระดับ 5 ดาว ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย

ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย

1. สามารถที่จะนำข้อมูลสภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์กลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์ ที่ได้รับการคัดสรรหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ปี พ.ศ. 2559 ระดับ 5 ดาว ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย มาใช้ในการพัฒนาปรับปรุงศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้เกิดประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

2. ได้แนวทางการพัฒนาศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการ สามารถนำมาใช้วิเคราะห์หาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ต้องการเป็นผู้ผลิตสินค้า OTOP และนำมาพัฒนาคุณลักษณะของผู้ประกอบการให้เกิดการตอบรับจากลูกค้ามากยิ่งขึ้น

วิธีการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 ประชากร ได้แก่ ผู้ประกอบการกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์ ที่ได้รับการคัดสรรหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ปี พ.ศ. 2559 ระดับ 5 ดาว ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย จำนวน 15 คน และสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตจำนวน 485 คน รวมทั้งสิ้น 500 คน

1.2 กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้ประกอบการกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์ ที่ได้รับการคัดสรรหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ปี พ.ศ. 2559 ระดับ 5 ดาว ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย จำนวน 15 คน และสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตจำนวน 485 คน รวมทั้งสิ้น 500 คน โดยใช้หลักการคำนวณของ Yamane (1973) ได้ขนาดตัวอย่างจำนวน 217 คน

2. เครื่องมือในการวิจัย

2.1 แบบสัมภาษณ์เชิงลึกแบบมีโครงสร้างแต่ไม่เป็นทางการ (Information Interview) และการสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) เกี่ยวกับลักษณะการดำเนินงานกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP ทิศทางการดำเนินงานกลุ่มในอนาคต และข้อเสนอแนะในการพัฒนา

ศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์

2.2 แบบสอบถามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ คณะกรรมการ และสมาชิก คำถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคล แนวทางการพัฒนาศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการ และข้อเสนอแนะ

3. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ใช้การวิเคราะห์และประมวลผลด้วยการตีความหมายในรูปของการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) และวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ประกอบด้วย ค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation)

ผลการวิจัยและอภิปรายผล

ผลการวิจัย

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 99.5 อายุระหว่าง 41-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 71.0 สถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 93.5 ระดับการศึกษาที่ไม่ได้ระบุ คิดเป็นร้อยละ 53.5 เป็นสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 80.0 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 82.9 และมีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 5 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 78.8

1. สภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์ พบว่า มีการกำหนดโครงสร้างการบริหารงานโดยแบ่งงานกันทำตามความถนัดของแต่ละบุคคล มีการกำหนดกฎระเบียบในการปฏิบัติงานของกลุ่ม การบริหารงานบางกลุ่มยังไม่เป็นระบบ บางกลุ่มประธานกลุ่มทำคนเดียว สมาชิกไม่ค่อยมีบทบาทหน้าที่ในกลุ่ม การบริหารกลุ่มเป็นแบบต่างคนต่างผลิต ไม่มีเอกลักษณ์ที่เป็นของกลุ่ม มีการแข่งขันกันเองของสมาชิกภายในกลุ่มเพื่อผลักดันสินค้าของตนเอง ทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคาตนเอง ผู้ประกอบการกลุ่มบางขาดความรู้ความเข้าใจด้านการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ การสร้างแบรนด์ของผลิตภัณฑ์ มีการจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์ในตลาดในท้องถิ่นยังไม่เป็นที่รู้จักอย่างทั่วถึง ช่องทางการตลาดยังมีไม่มากพอ ขาดการโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ ตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนยังไม่มี สินค้าบางกลุ่มยังไม่ได้มาตรฐาน ผู้ประกอบการบางคนยังไม่มีระบบการจัดทำบัญชีที่เป็นระบบอย่างชัดเจน กลุ่มบางกลุ่มขาดเงินทุนในการดำเนินงาน ทำให้สถานะการเงินการคลังไม่ต่อเนื่อง บางกลุ่มต้นทุนในการผลิตสูงเนื่องจากในกลุ่มไม่ได้ปลูกใหม่เป็นของตนเอง แต่บางกลุ่มวัตถุดิบไม่เพียงพอเนื่องจากไม่ได้ปลูกเองต้องจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งอื่น ผู้ประกอบการยังขาดความเชื่อมั่นในตนเองไม่กล้าตัดสินใจ ขาดทักษะในการบริหารจัดการกลุ่ม ขาดทักษะในการสื่อสารกับสมาชิก สมาชิกบางกลุ่มมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น สมาชิกบางกลุ่มไม่ให้ความร่วมมือเกิดความขัดแย้งของสมาชิกในกลุ่ม สมาชิกส่วนมากไม่มีความรู้เฉพาะทาง ขาดประสบการณ์การทำงาน เนื่องจากไม่ได้รับการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มพูนความรู้ ขาดความร่วมมือในการสร้างเครือข่ายจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนยังไม่ต่อเนื่อง บางกลุ่มยังไม่มีเครือข่ายหรือความร่วมมือกับกลุ่มอื่น ๆ ผู้ประกอบการนำความรู้จากการไปฝึกอบรมมาเผยแพร่ให้แก่สมาชิกได้รับทราบร่วมกันเกี่ยวกับการพัฒนาการทอผ้าเพื่อนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้นและตรงตามความต้องการของลูกค้า บางกลุ่มมีการอบรมให้กับสมาชิกเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต บางกลุ่มขาดการวางแผนการจัดการด้านผลผลิต ขาดการคาดการณ์หรือพยากรณ์ด้านการขาย ทำให้สินค้าขาดไม่สต็อกสินค้าสำหรับจำหน่ายในการออกงานแต่ละครั้ง มีกำลังการผลิตน้อยเนื่องจากการทอผ้าที่บ้านต้องใช้บุคลากรที่มีทักษะความชำนาญทำให้ไม่ทันต่อความต้องการของลูกค้า สินค้า OTOP มีการผลิตซ้ำและเลียนแบบกัน

2. แนวทางการพัฒนาศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการเพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์ พบว่า

1. พัฒนาผู้ประกอบการให้มีความสามารถในการจัดการกลุ่ม มีความกระตือรือร้น มีทักษะความรู้ความสามารถ มีความซื่อสัตย์สุจริต เสียสละ มีจิตอาสา มีคุณธรรมจริยธรรม มีความมุ่งมั่นในความสำเร็จ ตั้งใจและรับผิดชอบในการทำหน้าที่ด้วยความเพียรพยายาม มี

ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีบุคลิกภาพน่าเชื่อถือ กล้าเสี่ยงที่จะเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ โดยไม่ย่อท้อและตัดสินใจกับสถานการณ์นั้นอย่างมีเหตุมีผล ความเป็นกันเองและคอยเอาใจใส่ให้ความรู้ ให้คำปรึกษา แก้ปัญหาให้กับสมาชิกได้ และแสวงหาความรู้ใหม่ ๆ อยู่เสมอ

2. พัฒนาการดำเนินการวางแผนการผลิตที่ชัดเจน เน้นการรักษาคุณภาพและปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยการนำนวัตกรรมเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการกระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ พัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลาย พัฒนาคุณภาพสินค้าให้ได้รับมาตรฐานของสินค้า และนำสื่อโซเชียลที่ทันสมัยมาใช้ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จัก

3. พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย เน้นการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า ขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น โดยอาจมีการประสานงานกับภาครัฐและภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรมทางการตลาดอยู่เสมอ

4. พัฒนาการจัดหาระบบบัญชี และจัดหาแหล่งเงินทุนภายนอกเพื่อมาสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มให้มีความเข้มแข็งมากยิ่งขึ้น รวมทั้งมีการควบคุมติดตามการใช้เงินและแจ้งให้สมาชิกได้รับทราบ

5. พัฒนาการทำงานที่เน้นการมีส่วนร่วมของสมาชิก โดยเปิดโอกาสให้สมาชิกได้มีบทบาทในการแสดงความคิดเห็นของสมาชิกทุกคนอย่างเท่าเทียมกัน มีส่วนร่วมในการบริหารงานจัดการกลุ่ม มีทิศทางดำเนินงานของกลุ่ม โดยให้มีการออกเสียงและรับฟังเสียงข้างมาก และให้สมาชิกได้มีโอกาสในการเข้ารับการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะความสามารถของสมาชิก ศึกษาดูงาน เรียนรู้ลงมือปฏิบัติให้กับสมาชิกเพื่อให้มีศักยภาพในการทำงานเพิ่มขึ้น เพื่อให้มีความพร้อมทางการแข่งขัน ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทันเวลา

6. พัฒนาการสร้างเครือข่ายแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับผู้ประกอบการกลุ่มอื่น และร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีการถ่ายทอดความรู้จากรุ่นสู่รุ่นโดยการสร้างผู้สืบทอด/ทายาทของความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่เพื่อสานต่องานให้เกิดความต่อเนื่อง

อภิปรายผล

การพัฒนาศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์ ผลการวิจัยพบว่า ความเป็นผู้ประกอบการด้านความสามารถในการจัดการกลุ่ม และความมุ่งมั่นในความสำเร็จ อยู่ในระดับมาก แสดงให้เห็นว่าความสามารถในการจัดการกลุ่ม ความมุ่งมั่นในความสำเร็จ เป็นศักยภาพที่ผู้ประกอบการจะต้องให้ความสำคัญต่อการพัฒนาอย่างเป็นอย่างยิ่ง สอดคล้องกับงานวิจัยของปราณี ต้นประยูร (2554 : บทคัดย่อ) ศึกษาเรื่องคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา องค์ประกอบคุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวน 14 องค์ประกอบ ดังนี้ 1) ความมุ่งมั่นตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ 2) นวัตกรรมและความสามารถด้านการตลาด 3) มนุษยสัมพันธ์และการติดต่อสื่อสาร 4) การมีเครือข่าย 5) คุณภาพของสินค้าหรือบริการ 6) โอกาสทางธุรกิจและการเพิ่มผลผลิต 7) การมองโลกในแง่ดี 8) การบริหารจัดการ 9) ภาวะผู้นำ 10) ทักษะและความเชี่ยวชาญ 11) ความรับผิดชอบ 12) ระบบงาน 13) สุขภาพ และ 14) จริยธรรมทางธุรกิจ ส่วนความกล้าเสี่ยง อยู่ในระดับมาก เป็นปัจจัยที่ Lumpkin and Dess (1996) กล่าวว่าในการศึกษาความเป็นผู้ประกอบการในเรื่องการยอมรับความเสี่ยง ส่วนใหญ่จะทำการมุ่งเน้นไปที่ตัวบุคคลมากกว่าการมุ่งเน้นไปที่องค์กร แต่ในปัจจุบันได้มีการยอมรับกันอย่างกว้างขวางในการใช้แนวคิดของ Miller (1983) เกี่ยวกับการอธิบายความเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งวัดค่าการยอมรับความเสี่ยงในระดับองค์กร และการเลือกระหว่างความกล้าหาญกับความรอบคอบในการที่จะกระทำการตัดสินใจเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร สอดคล้องกับงานวิจัยของ พิมพ์ชญาณ์ แจ่มใสตรี (2554 : บทคัดย่อ) เรื่องปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างในเขตชุมชน โดยพบว่า ความกล้าเสี่ยงมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการ อาจเนื่องมาจากผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมีความกล้าเสี่ยงที่ทำการเสี่ยงภายใต้

สถานการณ์ที่ได้ประเมินแล้วว่าความสามารถที่มีอยู่ของตนเพียงพอที่จะทำงานนั้นให้บรรลุเป้าหมาย

บทสรุป

งานวิจัยเรื่องการพัฒนาศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP จังหวัดบุรีรัมย์ พบว่า สภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการมีการกำหนดกฎเกณฑ์โครงสร้างการบริหารงาน แบ่งงานกันทำตามความถนัดของแต่ละบุคคล นำความรู้ที่ได้จากการไปฝึกอบรมมาเผยแพร่ให้แก่สมาชิก จัดสวัสดิการให้กับสมาชิก ปัญหาที่พบขาดทักษะการบริหารจัดการกลุ่ม ความเชื่อมั่นในตนเอง ความร่วมมือในการสร้างเครือข่าย ความรู้ความเข้าใจด้านการตลาด และการมีส่วนร่วมของสมาชิก แนวทางการพัฒนาศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการ พัฒนาให้มีความกระตือรือร้น มีทักษะความรู้ความสามารถ มีความมุ่งมั่นในความสำเร็จ มีความกล้าเสี่ยงที่จะเผชิญกับปัญหา ทำการตัดสินใจอย่างมีเหตุมีผล ดำเนินการวางแผนการผลิตเน้นการรักษาคุณภาพและปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของลูกค้า นำนวัตกรรมเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในกระบวนการผลิต พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย ขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น จัดหาแหล่งเงินทุนภายนอก พัฒนาการทำงานที่เน้นการมีส่วนร่วมของสมาชิก สร้างเครือข่ายแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับผู้ประกอบการกลุ่มอื่น ร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีการถ่ายทอดความรู้จากรุ่นสู่รุ่นโดยการสร้างผู้สืบทอด/ทายาทของความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่เพื่อสานต่องานให้เกิดความต่อเนื่อง

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะในการนำไปใช้ประโยชน์

1.1 ผู้ประกอบการควรพัฒนาด้านคุณลักษณะที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการบริหารจัดการกลุ่ม ได้แก่ เป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ ความรับผิดชอบ ความกล้าเสี่ยง ความเชื่อมั่นในตนเอง มีจิตอาสา เสียสละ มีความเป็นผู้นำ มีคุณธรรมจริยธรรม มีความซื่อสัตย์สุจริต มีความรับผิดชอบ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีบุคลิกภาพน่าเชื่อถือ

กล้าคิดกล้าตัดสินใจ แสวงหาความรู้ใหม่ ๆ สามารถเป็นที่ปรึกษาให้กับสมาชิกได้

1.2 ผู้ประกอบการควรพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการเพื่อให้มีประสิทธิภาพ ได้แก่ การอบรมเชิงปฏิบัติการเพิ่มพูนความรู้ด้านการบริหารจัดการ การศึกษาดูงาน การเรียนรู้ลงมือปฏิบัติ การสร้างเครือข่ายแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับผู้ประกอบการกลุ่มอื่น เน้นการทำงานแบบมีส่วนร่วม วางระบบการทำงานที่ชัดเจน มีความโปร่งใสในการบริหารงาน มีความสามารถในการประสานงานภายในกลุ่ม และมีการนำสื่อโซเชียลที่ทันสมัยมาใช้ในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์สินค้า รวมทั้งสร้างผู้สืบทอด/ทายาทของ

ความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่เพื่อสานต่องานให้เกิดความต่อเนื่อง

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ควรมีการศึกษาติดตามและประเมินผลความเป็นผู้ประกอบการเพื่อที่จะได้ทราบคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการที่เหมาะสมของกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP ใช้เป็นแนวทางให้กับผู้ประกอบการรายอื่นได้นำไปพัฒนาสู่ความสำเร็จในธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

2.2 ควรมีการศึกษาการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP เพื่อการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

บรรณานุกรม

- ปราณี ตันประยูร. (2554). *คุณลักษณะของผู้ประกอบการและความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา*. พระนครศรีอยุธยา: มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา.
- พิมพ์ชญาณ์ แจ่มใสตรี. (2554). *ปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างในเขตชุมชน: กรณีศึกษาอำเภอเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยศิลปากร. นครปฐม.
- วุฒิชัย จงคำนิ่งศีล. (2547). *การศึกษาและพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาดุขฎีบัณฑิต). มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. กรุงเทพฯ.
- ศุภชัย เหมือนโพธิ์. (2559). *การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการชุมชนตามแนวคิดเศรษฐกิจสร้างสรรค์*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาดุขฎีบัณฑิต). มหาวิทยาลัยศิลปากร. นครปฐม.
- อุษา โบรมานันท์. (2558). *รูปแบบการพัฒนาผู้ประกอบการอุตสาหกรรมโอท็อปภายใต้หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง*. (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจดุขฎีบัณฑิต). มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ. กรุงเทพฯ.
- Miller, A. and Dess, G. G. (1996). *Strategic Management*. (2nd ed.). NY: McGraw-Hill.
- Lumpkin, G. T. and Dess, Gregory G. (1996). Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and linking it to Performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- Yamane, Taro. (1973). *Statistics: An Introductory Analysis*. (3rd ed.). NY: Harper and Row Publication.