

การวิจัยเชิงปฏิบัติการเพื่อเพิ่มมูลค่าด้านเศรษฐกิจให้แก่ผู้ผลิตสินค้าชุมชนประเภท  
ขนมจีนภายใต้การประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง  
ในเขตเทศบาลเมืองจังหวัดบุรีรัมย์

The Action Research for Making the Economic Added-Value to the Producer of  
Community Goods as Thai Noodle under the Application of Sufficiency Economic  
Philosophy In The Area of Muang Municipality, Buriram

ปรีชา ปาโนรัมย์<sup>1</sup> สุริยา รักการศิลป์<sup>1</sup> ระพีพรรณ พงษ์อินทร์วงศ์<sup>1</sup>  
กุลกันยา ศรีสุข<sup>1</sup> นลินทิพย์ พิมพ์กัลด์<sup>1</sup>

<sup>1</sup>อาจารย์ประจำ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาวิธีการผลิตและต้นทุนการผลิต สภาพเศรษฐกิจ ช่องทาง  
การตลาด และเพื่อทราบถึงมูลค่าด้านเศรษฐกิจใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านที่ 1 ด้านการประยุกต์ใช้ปรัชญา  
เศรษฐกิจพอเพียง ด้านที่ 2 ด้านการใช้กลยุทธ์การตลาดต้นทุนในการผลิต ด้านที่ 3 ด้านการใช้กลยุทธ์การตั้ง  
ราคาสินค้า และด้านที่ 4 ด้านการเพิ่มช่องทางการตลาด ของผู้ผลิตขนมจีนภายในเขตเทศบาลเมือง ตำบลใน  
เมือง อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์ กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาได้แก่ ผู้ผลิตขนมจีนภายในเขตอำเภอเมือง จังหวัด  
บุรีรัมย์ ซึ่งมีจำนวนทั้งหมด 18 ตำบล 323 หมู่บ้าน โดยใช้วิธีการสุ่มแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive  
Sampling) หมู่บ้านที่ผลิตขนมจีนจำหน่ายและมีวิถีชีวิตบนพื้นฐานการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง  
จำนวน 10 หมู่บ้าน และกำหนดเป็นโควตาของผู้ผลิตขนมจีนหมู่บ้านละ 5 คน รวม 50 คน และจากการ  
Focus Group จากตัวแทนภาครัฐจำนวน 20 คน และจากตัวแทนภาคเอกชนจำนวน 20 คน สถิติที่ใช้สำหรับ  
การวิเคราะห์ได้แก่ สถิติพื้นฐาน ผลการวิจัยพบว่า ส่วนใหญ่มีขั้นตอนการผลิตขนมจีนเรียงลำดับคือ การทำ  
ความสะอาด การหมักข้าว การโม่ การตีผสม การนวดแป้ง การกรองแป้ง การโรยเส้น การทำให้เย็น และการ  
จับเส้น โดยมีต้นทุนในการผลิตขนมจีนต่อแป้งหนึ่งกิโลกรัมคือ 25 บาท แต่ส่วนใหญ่ชาวบ้านมักหมักแป้งเอง  
เพราะจะลดต้นทุนในการผลิต ช่องทางการตลาดในปัจจุบันส่วนใหญ่ขายในแหล่งที่ผลิตเพราะจะมีชาวบ้านมา  
รับเอง ส่วนการเพิ่มมูลค่าใน 4 ด้านนั้นได้แก่ การรู้จักใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในการใช้บริหารจัดการเงิน  
การลดต้นทุนโดยเน้นวัสดุคุณภาพที่หาได้ในแหล่งชุมชน ใช้การตั้งราคาตามเทศกาล และควรมีการส่งสินค้า  
กระจายตลาดแบบกว้าง

คำสำคัญ : การวิจัยเชิงปฏิบัติการ, การเพิ่มมูลค่าด้านเศรษฐกิจ, ผลิตสินค้าชุมชนประเภทขนมจีน,  
การประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

## ABSTRACT

The objectives of this research were to study the production method and cost reduction, the economic situation, the market path and to know the economic added-value in four parts as 1) the application of sufficiency economic philosophy, 2) the cost reduction strategies, 3) the pricing strategies and 4) the market path addition of the entrepreneurs of Thai noodle in Muang municipality, Muang sub-district in Buriram province. The examples in this research were the vermicelli entrepreneurs in 18 districts and 323 villages, which the researcher used the Purposive Sampling only 10 villages and fixed the 5 quota per one village and got only 50 persons and after that there was the focus group with 20 persons of public agent and 20 persons of private agent. The statistic in this research was the basic statistic. The results of research were found that the process of production was the cleaning, ferment, grinding, blending, kneading, filtering, squeezing, making to be cold and catching of Thai noodle, which this process had the 25 baht of cost per one kilogram of powder. The most villages would ferment the powder by themselves because of cost reduction. The market path in the present was found that the customers would come to buy by themselves with the entrepreneurs of Thai noodle. It should add the economic value as 1) the application of sufficiency economic philosophy for administration, 2) the production cost reduction, 3) the pricing strategies and 4) the market path strategies.

Keywords: The Action Research, Economic added-Value, Community Goods as Thai Noodle, Application of Sufficiency Economic Philosophy

บทนำ

การผลิตขนมจีนในจังหวัดบุรีรัมย์ ไม่มีประวัติที่แน่นอนในการผลิต แต่มีบันทึกเอาไว้ว่า การผลิตขนมจีนนิยมกันมากในแถบพื้นที่ใกล้ตัวเมือง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตเทศบาลเมืองบุรีรัมย์ สาเหตุเป็นเพราะเป็นศูนย์รวมแหล่งจำหน่ายสินค้าไปยังอำเภอต่าง ๆ และมีการคมนาคมที่สะดวก การผลิตขนมจีนมักเกิดขึ้นในช่วงเทศกาลต่าง ๆ เช่น วันขึ้นปีใหม่ วันเด็ก วันสงกรานต์ นอกจากนี้ยังมีงานบุญอื่น ๆ อีก

เช่น ขึ้นบ้านใหม่ โกงผมจุก บวชนาค แต่งงาน เป็นต้น ซึ่งชาวจังหวัดบุรีรัมย์นิยมใช้ขนมจีนเพื่อการทำบุญดังกล่าว ดังนั้นจะเห็นได้ว่า การผลิตขนมจีนจึงเกิดขึ้นในทุก ๆ วัน

อย่างไรก็ตาม ปัญหาที่เกิดขึ้นกับการผลิตขนมจีนในเขตเทศบาลเมืองบุรีรัมย์นั้น เมื่อพิจารณาแล้วมีดังนี้ 1) มีต้นทุนสูงและกำไรน้อย 2) การผลิตขนมจีนมีมาตรฐานด้านความสะอาดยังไม่เหมาะสม 3) ผู้ผลิตมีจำนวนมากช่องทางการตลาดใหม่ ๆ ไม่เกิด 4) เก็บไว้ได้ไม่นาน และ 5) ยังไม่มีการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงได้อย่างเหมาะสม ดังนั้น หากไม่มีการทำวิจัยเพื่อแก้ปัญหาดังกล่าว อาจส่งผลให้ผู้ผลิตหลายรายมีความท้อแท้ในการผลิตเพราะในปัจจุบันการผลิตขนมจีนกำลังใช้ต้นทุนในการผลิตสูงขึ้นมาเรื่อยๆ นอกจากนี้เมื่อมีผู้ผลิตเพิ่มจำนวนมากขึ้นเรื่อย ๆ หากผู้ผลิตเดิมยังหาช่องทางการตลาดใหม่ ๆ ไม่ได้ หรือ หากไม่ได้รับการแก้ไขอย่างใดอย่างหนึ่ง อาจส่งผลให้ผู้ผลิตเดิมไม่สามารถมีต้นทุนในการผลิตได้อีก และผู้ผลิตขนมจีนหลายรายจะต้องหยุดการผลิตไปเพราะจำนวนอุปทานมีมากขึ้น ผู้วิจัยจึงเห็นว่า ควรที่จะมีการแก้ปัญหาดังกล่าว โดยการทำวิจัยเพื่อศึกษาวิธีการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจให้แก่ผู้ผลิตขนมจีน และใช้เป็นต้นแบบเพื่อให้เกิดความสำเร็จและมีการผลิตที่ยั่งยืน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การนำปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงไปประยุกต์ใช้เพื่อให้เกิดเป็นมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจอีกทางหนึ่ง

#### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพเศรษฐกิจของผู้ผลิตขนมจีนภายในเขตเทศบาลเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์
2. เพื่อศึกษาขั้นตอนและวิธีการผลิตขนมจีนของผู้ผลิตขนมจีนภายในเขตเทศบาลเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์
3. เพื่อศึกษาเชิงปฏิบัติการถึงแนวทางในการเพิ่มมูลค่าด้านเศรษฐกิจใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ด้านการใช้กลยุทธ์การลดต้นทุนในการผลิต ด้านการใช้กลยุทธ์การตั้งราคาสินค้า และด้านช่องทางการตลาดของผู้ผลิตขนมจีนภายในเขตเทศบาลเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์

#### ระเบียบวิธีวิจัย

ขั้นตอนการวิจัย ผู้วิจัยมีขั้นตอนในการดำเนินการวิจัย คือ 1) ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการวิจัย ทั้งนี้เพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินการวิจัย 2) ทำการกำหนดกรอบเพื่อสร้างเครื่องมือ และปรับปรุงเครื่องมือในการวิจัยโดยกำหนดขอบข่ายของเครื่องมือในการวิจัย 3) สร้างแบบสอบถามและปรับปรุงแบบสอบถามตามกรอบแนวคิดในการวิจัย และให้ครอบครัวกลุ่มขอบเขตการวิจัย 4) นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นให้ผู้ทรงคุณวุฒิ 5 คน ตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา โครงสร้างและด้านเทคนิค เนื้อหา และระเบียบวิธีวิจัย โดยกำหนดค่าดัชนีความ สอดคล้อง

(index of Congruence : IOC) 5) ปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามที่ผู้ทรงคุณวุฒิเสนอแนะ 6) นำแบบสอบถามไปทดลองใช้ ในเขตพื้นที่อื่น จำนวน 30 ชุด เป็นผู้ตอบแบบสอบถามและหาความเที่ยงโดย Reliability Analysis ซึ่งค่าที่ได้คือ 0.97 7) นำแบบสอบถามไปเก็บข้อมูลเพื่อศึกษาสภาพเศรษฐกิจ ขั้นตอนและวิธีการผลิตขนมจีน รวมทั้งการศึกษา ถึงแนวทางในการเพิ่มมูลค่าด้านเศรษฐกิจใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ด้านการใช้กลยุทธ์การตลาดต้นทุนในการผลิต ด้านการใช้กลยุทธ์การตั้งราคาสินค้า และด้านช่องทางการตลาดของผู้ผลิตขนมจีนภายในเขตเทศบาลเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์ 7.1) ทราบถึงสภาพเศรษฐกิจ ขั้นตอนและวิธีการผลิตขนมจีน รวมทั้งการศึกษา ถึงแนวทางในการเพิ่มมูลค่าด้านเศรษฐกิจใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ด้านการใช้กลยุทธ์การตลาดต้นทุนในการผลิต ด้านการใช้กลยุทธ์การตั้งราคาสินค้า และด้านช่องทางการตลาดของผู้ผลิตขนมจีนภายในเขตเทศบาลเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์ และ 7.2) นำข้อมูลเกี่ยวกับสภาพเศรษฐกิจ ขั้นตอนและวิธีการผลิตขนมจีน รวมทั้งการศึกษา ถึงแนวทางในการเพิ่มมูลค่าด้านเศรษฐกิจใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ด้านการใช้กลยุทธ์การตลาดต้นทุนในการผลิต ด้านการใช้กลยุทธ์การตั้งราคาสินค้า และด้านช่องทางการตลาดของผู้ผลิตขนมจีนภายในเขตเทศบาลเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์ ที่ได้จากการเก็บข้อมูลมาวิเคราะห์

**ด้านกลุ่มตัวอย่าง** ผู้วิจัยได้สุ่มตัวอย่างจากประชากรคือผู้ผลิตขนมจีนภายในเขตอำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งมี 18 ตำบล 323 หมู่บ้าน โดยผู้วิจัยได้กำหนดกลุ่มตัวอย่างในการดำเนินการวิจัยด้วยการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling) กล่าวคือ เจาะจงหมู่บ้านที่ผลิตขนมจีนจำหน่ายจำนวนทั้งหมด 10 หมู่บ้าน และกำหนดเป็นโควตาของผู้ผลิตขนมจีนหมู่บ้านละ 5 คน รวมทั้งหมด 50 คน โดยผู้วิจัยได้กำหนดเงื่อนไขของกลุ่มตัวอย่างคือ 1) เป็นผู้ผลิตขนมจีนเพื่อการจำหน่ายโดยมีระยะเวลาในการผลิตตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป และ 2) เป็นการผลิตที่การดำเนินงานเป็นลักษณะครอบครัว

## สรุปผลการวิจัย

### 1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถามมีจำนวนทั้งหมด 50 ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุอยู่ระหว่าง 31-40 ปี มีสถานภาพสมรสแล้ว สำเร็จการศึกษาอยู่ในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ส่วนมากทำธุรกิจมาแล้วเป็นระยะเวลา 11- 15 ปี

### 2. สภาพเศรษฐกิจของผู้ผลิตขนมจีนภายในเขตเทศบาลเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์

ส่วนใหญ่จะถือเงินเอาไว้เพื่อการลงทุน และจะถือเงินไว้มากหรือน้อยจะขึ้นอยู่กับจำนวนเงินรายได้ที่ได้รับ สำหรับรายได้จากการจำหน่ายขนมจีนต่อเดือน ส่วนใหญ่จะได้รับอยู่ที่ 15,001 บาท-

50,000 บาท และจะไม่ค่อยมีการจำหน่ายทั้งสองอย่าง กล่าวคือ ทั้งขนมจีนกับน้ำยา และ ผู้ประกอบการบางส่วนที่มีการจำหน่ายทั้งขนมจีนและน้ำยานั้นจะมีรายได้เพิ่มขึ้นอีกอยู่ที่ 1,000-15,000 บาท

ส่วนการทำอาชีพเสริมนั้น ส่วนใหญ่จะมีอาชีพเสริม คิดเป็นร้อยละ 60.0 ไม่มีอาชีพเสริม 40.0 และสำหรับผู้ที่ทำอาชีพเสริมนั้น ส่วนใหญ่จะมีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท และการมีรายได้อื่นๆ นั้นไม่พบว่ามี

สำหรับค่าใช้จ่ายเพื่อต้นทุนการผลิตขนมจีน ต่อข้าวเจ้า 1 กิโลกรัม พบว่า ในการผลิตขนมจีนนั้น ผู้ประกอบมีต้นทุนดังนี้ 1) ต้นทุนผันแปร ได้แก่ ข้าวเจ้า ใช้เงิน 12 บาท ต่อ 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 72 ใช้เงิน 13 บาทต่อ 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 18 และใช้เงิน 14 บาท ต่อ 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 10 แป้ง ใช้เงิน 23 ต่อ 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 48 รองลงมาใช้เงิน 20 บาท ต่อ 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 42 และใช้เงิน 24 บาทต่อ 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 10 สำหรับค่าแรงส่วนใหญ่มีค่าจ้างอยู่ที่ 200 บาทต่อวัน คิดเป็น 100.0 น้ำ มีการใช้เงิน 2 บาทต่อ 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 42 รองลงมาคือ ใช้เงิน 5 บาทต่อ 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 30 ใช้เงิน 4 บาทต่อ 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 18 และใช้เงิน 3 บาทต่อ 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 10 ค่าไฟฟ้า มีการใช้เงิน 14 บาทต่อ 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 32 รองลงมาคือ มีการใช้เงิน 10 บาท ต่อ 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 22 มีการใช้เงิน 12 บาท ต่อ 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 20 มีการใช้เงิน 11 บาท ต่อ 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 18 และมีการใช้เงิน 13 บาท ต่อ 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 8 สำหรับเกลือ มีการใช้จำนวนเงินต่อ 1 กิโลกรัม 4 บาท คิดเป็น 100 และ 2) ต้นทุนคงที่ ได้แก่ เครื่องสำหรับโรยเส้นขนมจีน ใช้เงินซื้อต่อเครื่องเป็นจำนวนเงิน 23,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 48 รองลงมาคือ ใช้เงินซื้อต่อเครื่อง 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 34 ใช้เงินซื้อต่อเครื่องเป็นเงิน 25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 10 และใช้เงินซื้อต่อเครื่องเป็นจำนวนเงิน 22,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 8 เครื่องนวดแป้ง ใช้เงินซื้อต่อเครื่องเป็นเงิน 7,500 คิดเป็นร้อยละ 60 และนอกนั้นใช้เงินซื้อต่อเครื่องเป็นเงิน 6,500 บาท เป็นเงิน 7,000 บาท เป็นเงิน 7,300 บาทและเป็นเงิน 8,000 บาท คิดเป็นร้อยละเท่ากันคือ 10 หม้อต้มน้ำ ใช้เงินซื้อต่อเครื่องเป็นเงิน 200 คิดเป็นร้อยละ 52 รองลงมาคือ ใช้เงินซื้อต่อเครื่องเป็นเงิน 300 บาท คิดเป็นร้อยละ 48 ผ้าขาวบาง ใช้เงินซื้อต่อเครื่องเป็นเงิน 35 คิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมาคือ ใช้เงินซื้อต่อเครื่องเป็นเงิน 40 บาท คิดเป็นร้อยละ 40 และใช้เงินซื้อต่อเครื่องเป็นเงิน 30 บาท คิดเป็นร้อยละ 10

สำหรับรายจ่ายเพื่อการลงทุนนั้น ส่วนมากจะมีเพิ่มมากกว่าปีที่ผ่านมา และเมื่อมีการเปรียบเทียบระหว่างรายรับกับรายจ่าย จะมีรายรับน้อยกว่ารายจ่าย ส่วนแหล่งกู้ยืม ส่วนใหญ่จะกู้เงินจากนายทุน คิดเป็นร้อยละ 100 รองลงมาคือ กู้จากธนาคารออมสิน คิดเป็นร้อยละ 80 กู้จากธนาคารพาณิชย์ภายในจังหวัดบุรีรัมย์คิดเป็นร้อยละ 42 และมีภาระการเป็นหนี้สินอื่น ๆ เช่น มีการผ่อนสินค้า

ประเภทอื่นคิดเป็นร้อยละ 100 ผ่อนเครื่องใช้ไฟฟ้า คิดเป็นร้อยละ 90 และผ่อนบ้าน คิดเป็นร้อยละ 52 และเมื่อมีการเปรียบเทียบหนี้สินพบว่า ส่วนใหญ่จะมีหนี้สินเพิ่มมากกว่าปีที่ผ่านมาก

ในด้านการผลิตขนมจีนนั้น ส่วนมากจะใช้แป้งขนมจีนแห้งกิ่งสำเร็จรูป คิดเป็นร้อยละ 74 รองลงมาคือ ใช้เมล็ดข้าวเจ้า คิดเป็นร้อยละ 16 และใช้ขนมจีนแป้งหมัก คิดเป็นร้อยละ 10 สำหรับการทำความสะอาดเมล็ดข้าวหรือแป้งส่วนใหญ่มีการทำความสะอาดเมล็ดข้าวหรือแป้งโดยการใช้หน้าที่ต้มแล้ว คิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมาคือ มีใช้น้ำประปา คิดเป็นร้อยละ 30 และใช้น้ำฝน คิดเป็นร้อยละ 20 และระยะเวลาในการทำความสะดวกแป้งส่วนมากจะใช้ระยะเวลา 5-10 นาที ในการหมักข้าวหากมีการใช้การหมักโดยส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการหมักข้าวโดยใช้เวลา 2-3 วัน คิดเป็นร้อยละ 44 ใช้เวลา 4-5 วัน คิดเป็นร้อยละ 38 และใช้ระยะเวลา 6-7 วัน คิดเป็นร้อยละ 18 สำหรับอุณหภูมิข้าวที่ใช้ในการหมักจะควบคุมส่วนมากจะใช้อุณหภูมิในการหมักข้าวอยู่ที่ 34-40 องศาเซลเซียส คิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมาคือ ใช้เวลา 41-50 องศาเซลเซียส คิดเป็นร้อยละ 30 และอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 20 สำหรับวิธีการในการบดข้าวส่วนใหญ่ใช้วิธีการบดข้าวด้วยเครื่องบด และจะใช้การนึ่งแป้งก่อนการตีผสม โดยมีการทับน้ำและใช้อุณหภูมิทับน้ำให้อยู่ระหว่าง 27-30 องศาเซลเซียส และความชื้นของน้ำในแป้งจะมีการกำหนดให้มีความชื้นอยู่ระหว่าง 35-40 องศาเซลเซียส ซึ่งกรรมวิธีในการปั้นแป้งเป็นก้อนจะมีการกำหนดเส้นผ่าศูนย์กลางอยู่ระหว่าง 21-25 และกรรมวิธีการนวดแป้งแบบมีคุณภาพนิยมใช้วิธีการนึ่งแป้งแทนการต้ม โดยใช้เวลาประมาณ 1-2 ชม. แต่จะไม่ให้สุกมากนัก โดยมีวิธีการนวดแป้งมีการนำเอาก้อนแป้งที่ต้มหรือนึ่งให้สุกบางส่วนมานวดให้ส่วนที่สุกประสานกับส่วนดิบเพื่อให้เป็นเนื้อเดียวกัน คิดเป็นร้อยละ 100 และในขณะที่นวดมีการผสมน้ำให้แป้งมีความชื้นเพื่อช่วยในการนวดแต่ไม่มีการวัดอุณหภูมิ คิดเป็นร้อยละ 72 ภายหลังจากการนวดแป้งโดยมากจะนำมากรองก่อนการโรยเส้น โดยใช้ตะแกรงสำหรับการกรอง ซึ่งการโรยเส้นจะมีการนำแป้งที่ผ่านการกรองแล้วใส่ถุงผ้าที่มีหน้าแว่นเป็นรูเล็กๆ ค่อยๆบีบเพื่อให้เส้นตกลงไปในน้ำเดือด โดยไม่ได้มีการวัดอุณหภูมิ วัดตรงที่น้ำเดือดเป็นหลัก รอจะกระทั่งเส้นขนมจีนลอยขึ้นแล้วตักออก และวิธีการจับเส้นส่วนใหญ่เมื่อตักเส้นขนมจีนออกแล้วนำไปแช่ในน้ำที่อุณหภูมิต่ำลงซึ่งทำให้เส้นหยุดการดูดน้ำและขณะเดียวกันทำการจับเส้นขนมจีนวางในตะแกรงแล้วทิ้งให้เย็น

สำหรับแนวทางในการเพิ่มผลกำไรให้กับผู้ผลิตขนมจีนภายในเขตเทศบาลเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์

1) ด้านปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง โดยภาพรวมแล้วการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของผู้ประกอบการขนมจีน ถือว่าจัดมีการประยุกต์ใช้อยู่ในระดับ ปานกลาง และเมื่อพิจารณาเข้าไปในแต่ละรายด้าน พบ ดังนี้ ด้านพอประมาณ โดยภาพรวมจัดอยู่ในระดับ ปานกลาง ซึ่งเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียดย่อยพบว่า ที่จัดอยู่ มาก ได้แก่ ชอบใช้จ่ายเงินในสิ่งของที่ไม่จำเป็น รองลงมาคือ ใช้จ่ายตามทรัพย์สินที่หาได้ กล่าวคือได้มาเท่าไรใช้ไปเท่านั้น และ ชอบใช้จ่ายเงินแบบสรุ่ยสรุ่ย ที่จัดอยู่

ในระดับ ปานกลาง ได้แก่ ไม่มากเกินไปไม่น้อยเกินไป รองลงมาคือ พอควรแก่อัตภาพ และที่จัดอยู่ในระดับ น้อย ได้แก่ การใช้หลักการพอดีพอเหมาะต่อความจำเป็น

**1.1) ด้านการมีเหตุผล** โดยภาพรวมแล้ว จัดอยู่ในระดับ ปานกลาง (3.46) ซึ่งเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียดย่อยพบว่า ที่จัดอยู่ มากที่สุด ได้แก่ การมีวิถีชีวิตการเป็นอยู่ตามที่พ่อแม่มีมาตั้งแต่ดั้งเดิม คือ มีสภาพบ้าน ที่ดิน เป็นอย่างไรก็อยู่อย่างนั้น ไม่เปลี่ยนแปลง (4.70) ที่จัดอยู่ในระดับ มาก ได้แก่ การมีวิถีชีวิตแบบฉบับของตน (4.40) รองลงมาคือ การใช้ จ่ายตามความจำเป็นในการดำเนินชีวิต/กิจกรรม (3.98) รองลงมาคือ เป็นไปตามหลักกฎหมาย (3.54) ซึ่งที่จัดอยู่ในระดับ ปานกลาง ได้แก่ เป็นไปตามกฎเกณฑ์สังคม (รวมประเพณี-วัฒนธรรม) (2.90) และที่จัดอยู่ในระดับ น้อย ได้แก่ เป็นไปตามหลักศีลธรรม (2.44) รองลงมาคือ เป็นไปตามหลักวิชาการ (2.24)

**1.2) ด้านภูมิคุ้มกัน ระบบคุ้มกันด้านวัตถุ** โดยภาพรวมแล้วจัดอยู่ในระดับ ปานกลาง (3.02) ซึ่งเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียดย่อยพบว่า ที่จัดอยู่ มากที่สุด ได้แก่ การมีหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (4.90) รองลงมาคือ การมีรายจ่ายมีมากไม่เพียงพอต่อการประกันความเสี่ยงในอนาคต (4.72) ซึ่งที่จัดอยู่ในระดับ มาก ได้แก่ มีการลงทุนเพื่อการทำธุรกิจ (4.20) รองลงมาคือ การมีรายได้ไม่เพียงพอที่จะวางแผนระยะยาว (4.00) มีการวางแผนชีวิตระยะยาว (3.82) รายจ่ายมีมาก ไม่สามารถที่จะลงทุนเพื่อทำธุรกิจอื่นได้ (3.72) ซึ่งที่จัดอยู่ในระดับ น้อย ได้แก่ มีการออม (2.86) รองลงมาคือ มีการวางแผนในการใช้เงิน โดยให้มีกิน มีใช้ และมีเก็บ (2.26) มีการลดหนี้/ลบหนี้ (2.26) มีการลงทุนที่เสี่ยงน้อย (2.24) มีการทำประกันความเสี่ยง เช่น ทำประกันสังคมไว้ ประกันชีวิต และการประกันความเสี่ยงอื่น ๆ (1.90) และมีกองทุนป้องกันวิกฤติ (1.80)

**1.3) ระบบภูมิคุ้มกันด้านสังคม** โดยภาพรวมแล้วจัดอยู่ในระดับ ปานกลาง (3.36) ซึ่งเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียดย่อยพบว่า ที่จัดอยู่ มากที่สุด ได้แก่ รู้สึกว่าตนเอง “อยู่ร้อนนอนทุกข์” (4.80) รองลงมาคือ รู้สึกว่าตนเองมีต้นทุนทางสังคมต่ำ (4.76) รู้สึกว่าตนเองทุศีล-ห่างไกลศาสนาและธรรมะ (4.68) ต่างคนต่างอยู่ (4.58) รู้สึกว่าตนเองเป็นเยื่อแห่งอบายมุขทั้งปวง (4.58) ซึ่งที่จัดอยู่ในระดับ มาก ได้แก่ มีความระแวง-ทะเลาะเบาะแว้งกันบ่อย (4.38) ที่จัดอยู่ในระดับ น้อย ได้แก่ รู้สึกว่าตนเองมีทุนทางสังคมสูง (2.50) รู้สึกว่าตนเองรู้-รัก-สามัคคี (2.20) รู้สึกว่าคนในชุมชน มีคุณธรรม-ไม่ศาสนาธรรม (2.20) รู้สึกว่า คนในชุมชนร่วมมือร่วมใจกัน (2.00) รู้สึกว่า สังคมนี้อ “อยู่เย็นเป็นสุข” (1.80) และรู้สึกว่า สังคมนี้อเป็น “สังคมสีขาว” (1.78)

**1.4) ระบบภูมิคุ้มกันด้านสิ่งแวดล้อม** โดยภาพรวมแล้ว จัดอยู่ในระดับ ปานกลาง (3.35) ซึ่งเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียดย่อยพบว่า ที่จัดอยู่ มากที่สุด ได้แก่ รู้สึกว่าตนเองอยู่ชอบอยู่กับธรรมชาติไม่ชอบอยู่ในเมือง (4.68) ที่จัดอยู่ในระดับ มาก ได้แก่ รู้สึกว่าตนเองขาดนโยบาย-ผู้บริหารไม่สนใจ (4.48) รองลงมา คือ รู้สึกว่าตนเองเต็มไปด้วย “ทุกขนิสัย” (4.48) รู้สึกว่าตนเองย่อหย่อน-ไม่ใส่ใจ-รู้สึกเป็นปมด้อยในวัฒนธรรมไทย-วัฒนธรรมท้องถิ่น (4.30) รู้สึกว่าตนเองขาดความรู้-ขาดสำนึก

(4.28) รู้สึกว่าตนเองชอบทำลายธรรมชาติ (4.24) รู้สึกว่าตนเองสกปรก-ขาดระเบียบ (3.80) ที่จัดอยู่ในระดับ ปานกลาง ได้แก่ มีนโยบายด้านสิ่งแวดล้อมจากฝ่ายบริหาร (3.38) รองลงมา คือ ไม่ชอบบุคคลต่างวัฒนธรรม (3.12) มีความเข้าใจและเป็นมิตรต่อวัฒนธรรมต่างถิ่นต่างชาติ (2.74) ที่จัดอยู่ในระดับน้อย ได้แก่ มีความรู้สึกสำนึก และห่วงใยในสิ่งแวดล้อม (2.00) รู้สึกว่าตนเองสะอาด-เป็นระเบียบ (1.92) รู้สึกว่าตนเองเป็นคนชอบสร้าง “สุขนิสัย” (1.74) และ มีความมั่นคงในวัฒนธรรมไทยและเชิดชูวัฒนธรรมท้องถิ่น 1.72

2) ด้านการใช้กลยุทธ์การลดต้นทุนในการผลิต ด้านการใช้กลยุทธ์การลดต้นทุนในการผลิตนั้น โดยภาพรวม ผู้ประกอบการมีวิธีการในการลดต้นทุนอยู่ในระดับ ปานกลาง (2.96) แต่เมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียด พบว่า

**2.1) ด้านการลดความสูญเสียจากการผลิตมากเกินไปจนเกิดความจำเป็น** โดยภาพรวมก็จัดอยู่ในระดับ ปานกลาง (2.60) และเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียด พบว่า ที่จัดอยู่ในระดับ มาก มีการเก็บรายละเอียดของลูกค้ำที่สั่งซื้อ เช่น ชื่อที่อยู่ จำนวนที่สั่งซื้อ เป็นต้น (4.08) รองลงมา คือ มีการจัดทำระยะเวลาในการผลิตเพื่อประกันเวลาการผลิต (3.90) มีการประเมินผลผลิตกับรายละเอียดการสั่งซื้อของลูกค้า (3.58) ที่จัดอยู่ในระดับ ปานกลาง ได้แก่ การวิเคราะห์ผลกระทบต่าง ๆ เกี่ยวกับความต้องการที่จะซื้อสินค้าของลูกค้า (3.30) รองลงมาคือ มีการประสานงานที่ใกล้ชิดกับผู้สั่งซื้อและผู้ซื้อ (2.82) มีการวิเคราะห์ คำนวณ วัตถุประสงค์เพื่อลดการขาด สต็อก (2.58) ที่จัดอยู่ในระดับ น้อย ได้แก่ มีการประเมินความต้องการของลูกค้าวันต่อวัน (1.94) มีการจัดทำแผนบำรุงรักษาเครื่องจักร (1.74) และที่จัดอยู่ในระดับ น้อยที่สุด ได้แก่ มีการเตรียมการและคาดการณ์เพื่อที่จะสต็อกวัตถุดิบเพื่อการผลิต (1.36)

**2.2) ด้านการลดความสูญเสียจากการขนส่ง** โดยภาพรวมจัดอยู่ในระดับ ปานกลาง (3.15) ที่จัดอยู่ในระดับ มากที่สุด ได้แก่ มีการบวกราคาขนส่งในการนำส่งแก่ลูกค้าหากระยะทางไกล (4.70) ที่จัดอยู่ในระดับ มาก ได้แก่ มีการประชุมพูดคุยกันทุกครั้งเมื่อมีการปรับแผนการผลิต (4.04) รองลงมา คือ มีการประเมินต้นทุนการขนส่งในการนำส่งสินค้าไปยังลูกค้า (3.98) มีการปรับผังกระบวนการผลิต และผังโรงงานโดยคำนึงถึงความต่อเนื่อง (3.82) ที่จัดอยู่ในระดับ ปานกลาง ได้แก่ มีการทยอยวัตถุดิบที่เก็บสต็อกไว้มาเพื่อการผลิต (3.50) มีการวางแผนการผลิตเพื่อลดต้นทุนการจัดเก็บสินค้า (3.50) พยายามจัดเก็บในที่ที่มีต้นทุนจัดเก็บต่ำสุด (3.28) ที่จัดอยู่ในระดับ น้อย ได้แก่ มีการวิเคราะห์ผลผลิตเสียทุกครั้งและนำไปปรับปรุงการขนส่งเพื่อความพึงพอใจของลูกค้า (1.72) มีถึงเก็บบำรุงรักษาและระยะเวลาการจัดเก็บ (1.58) และ มีการประเมินวัตถุดิบทุกครั้งเมื่อนำเข้าสู่สต็อก (1.38)

**2.3) ด้านการลดความสูญเสียที่เกิดจากงานเสีย** โดยภาพรวม จัดอยู่ในระดับ ปานกลาง (3.06) ซึ่งเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียด พบว่า ที่จัดอยู่ในระดับ มาก ได้แก่ มีการวิเคราะห์วัสดุที่สูญเสียโดยใช้เหตุและพยายามนำวัสดุเหลือทิ้งไปใช้เพื่อให้เกิดประโยชน์ (3.82) รองลงมา คือ มีการประเมิน



เครื่องจักรว่ามีศักยภาพในการผลิตมากน้อยเพียงใด (3.68) ที่จัดอยู่ในระดับ ปานกลาง ได้แก่ มีการจัด  
อบรมความรู้เสริมทักษะการผลิตให้กับลูกจ้าง (3.02) รองลงมาคือ มีการทดสอบและประเมินวัตถุดิบว่า  
มีคุณภาพหรือไม่ (2.76) และที่จัดอยู่ในระดับ น้อย ได้แก่ มีการประเมินวิธีการทำงานของลูกจ้าง (2.00)

2.4) ด้านการลดความสูญเสียที่เกิดจากการเคลื่อนไหวมากเกินไป โดยภาพรวม จัดอยู่ใน  
ระดับปานกลาง (3.03) ซึ่งเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียด พบว่า ที่จัดอยู่ในระดับ มาก ได้แก่ มีการ  
วิเคราะห์ประเมินความสูญเสียอื่น ๆ เพื่อให้การผลิตขนมเงินมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น (3.88)  
รองลงมาคือ มีการวิเคราะห์และศึกษากระบวนการที่ไม่ก่อให้เกิดคุณค่าหรือผลิตภัณฑ์ (3.80) มีการ  
วิเคราะห์ทักษะของพนักงานแต่ละคน (3.64) มีการวิเคราะห์เพื่อลดขั้นตอนการผลิตลงแต่ปริมาณการ  
ผลิตได้เท่าเดิมหรือมากกว่า (3.64) ที่จัดอยู่ในระดับ ปานกลาง ได้แก่ มีการวิเคราะห์วิธีการผลิตว่ามี  
ประสิทธิภาพหรือไม่ เช่น ผลิตได้มาก มีรสชาติดี ไม่มีพิษภัยต่อผู้บริโภค เป็นต้น (3.08) มีการวิเคราะห์  
เพื่อปรับปรุงวิธีการผลิตแบบเก่าให้ใหม่และมีประสิทธิภาพมากกว่าเดิม (2.98) มีการจัดทำบทบาท  
หน้าที่ของลูกจ้างแต่ละคนว่ามีบทบาทอย่างไรต่อการผลิตขนมเงิน (2.80) ที่จัดอยู่ในระดับ น้อย ได้แก่  
คำนึงถึงความสะอาด ปลอดภัยในการบริโภคของลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ (2.50) มีการจัดสถานที่ในการผลิต  
สะอาด ไม่เน่าเหม็น (2.04) และมีการลดระดับเสียงของเครื่องจักรในการผลิตขนมเงิน (1.92)

3) ด้านกลยุทธ์การตั้งราคา ด้านกลยุทธ์การตั้งราคา โดยภาพรวมแล้วจัดอยู่ในระดับ ปาน  
กลาง (2.67) แต่เมื่อพิจารณาเข้าไปในแต่ละด้าน พบว่า

3.1) ด้านนโยบายการตั้งราคา โดยภาพรวมจัดอยู่ในระดับ ปานกลาง (3.25) และเมื่อ  
พิจารณาเข้าไปในรายละเอียด พบว่า ที่จัดอยู่ในระดับ มากที่สุด ได้แก่ มีการตั้งราคา ณ ระดับราคา  
ตลาด (4.60) ที่จัดอยู่ในระดับ มาก ได้แก่ มีการตั้งระดับราคาโดยใช้ทั้ง 3 อย่าง กล่าวคือ ตั้งราคา ณ  
ระดับตลาด สูงกว่าราคาตลาด และต่ำกว่าราคาตลาด ซึ่งขึ้นอยู่กับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ สังคม  
และการเมือง (4.26) รองลงมาคือ มีการตั้งราคา ณ ระดับราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาด (4.14) และที่ไม่ใช่  
ได้แก่ ตั้งราคา ณ ระดับที่สูงกว่าราคาตลาด

3.2) ด้านนโยบายราคาเดียวกับนโยบายหลายราคาท่านเลือกใช้แบบใด โดยภาพรวมแล้วจัด  
อยู่ในระดับ ปานกลาง (3.44) ซึ่งที่จัดอยู่ในระดับ มากที่สุด ได้แก่ การใช้นโยบายหลายราคา (4.68) ที่  
จัดอยู่ในระดับ น้อย ได้แก่ มีการใช้นโยบายราคาเดียวหรือราคายืดหยุ่น (2.20)

3.3) สำหรับการมีส่วนประสมผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการมีการใช้แนวทางคือ การตั้งราคา  
สำหรับสายผลิตภัณฑ์ จัดอยู่ในระดับ มากที่สุด คือเรื่อง การตั้งราคาสินค้าที่ใช้ร่วมกัน หมายถึง เมื่อมี  
สินค้าที่ใช้ร่วมกันเป็นจำนวนมาก ราคาจะมามากขึ้น (4.70) และการตั้งราคาสำหรับสินค้าขายรวมห่อ  
หรือขายควบ (4.70) ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากัน รองลงมาคือ การตั้งราคาสินค้าที่แตกต่างกันด้านขนาด (4.68)  
และการตั้งราคาสินค้าประกอบที่ผู้ผลิตผลิตขึ้นสำหรับใช้กับสินค้าหลัก (4.68) ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากัน

3.4) ส่วนการตั้งราคาตามแนวภูมิศาสตร์ ที่จัดอยู่ในระดับ มากที่สุด ได้แก่ การตั้งราคาตามเขต (4.68) รองลงมาคือ การใช้ส่วนลดปริมาณ เช่น เมื่อซื้อจำนวนมากก็จะลดราคาลง หรือ มีส่วนที่จะแถมให้ (4.58) ที่จัดอยู่ในระดับ ปานกลาง ได้แก่ มีการตั้งราคาจากจุดฐานที่กำหนด (2.90) ที่จัดอยู่ในระดับ น้อยที่สุด ก็คือ การตั้งราคาส่งมอบราคาเดียว (1.02) และที่ไม่ใช่ได้แก่ การตั้งราคาแบบผู้ขายรับภาระค่าขนส่ง

3.5) ส่วนนโยบายการให้ส่วนลดและส่วนยอมให้หนี้ โดยภาพรวมแล้วจัดอยู่ในระดับ น้อยที่สุด (1.26) ซึ่งเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียด พบว่า ที่จัดอยู่ในระดับ น้อย ได้แก่ ส่วนยอมให้หนี้ การส่งเสริมทางการตลาด (1.70) รองลงมาคือ ส่วนลดตามฤดูกาล (1.62) และที่ไม่ใช่เลย ได้แก่ ส่วนลดการค้าซึ่งเป็นการมอบให้แก่ลูกค้าผู้มาใช้ชื่อประจำโดยเสนอส่วนลดเงินสด เช่น 2/10, n/30 หมายถึง ระยะเวลาที่ให้สินเชื่อคือ 30 วัน แต่ถ้าชำระภายใน 10 วันจะให้ส่วนลด 2 % ส่วนยอมให้จากการนำสินค้าเก่ามาแลก และส่วนยอมให้สำหรับการเป็นนายหน้า

3.6) ส่วนการตั้งราคาสำหรับสินค้าใหม่ โดยภาพรวมแล้วมีการใช้กลยุทธ์นี้ น้อยที่สุด (1.60) และเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียด พบว่า มีการใช้น้อยที่สุด คือ เรื่องวิธีการตั้งราคาระดับต่ำหรือตั้งราคาเพื่อเจาะตลาด (1.60) และที่ไม่ใช่เลยได้แก่ การตั้งราคาในระดับสูง

3.7) การตั้งราคาสำหรับสินค้าที่เสื่อมความนิยม โดยภาพรวมแล้วจัดอยู่ในระดับ น้อย (1.91) และเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียดพบว่า ที่จัดอยู่ในระดับ มาก ได้แก่ การตั้งราคาตามคู่แข่ง (4.48) ที่จัดอยู่ในระดับน้อย ได้แก่ การตั้งราคาตามสถานที่หรือทำเลที่ตั้ง (1.66) และ การตั้งราคาตามเวลา (1.62) ที่จัดอยู่ในระดับ น้อยที่สุด ได้แก่ การตั้งราคาตามรูปแบบผลิตภัณฑ์ (1.06) และไม่จัดใช้เลย ได้แก่ การตั้งราคาตามกลุ่มลูกค้า และ การตั้งราคาตามภาพลักษณ์

3.8) การตัดสินใจเลือกราคาขั้นสุดท้าย โดยภาพรวมแล้วจัดอยู่ในระดับ น้อย (2.43) และเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียด พบว่า ที่จัดอยู่ในระดับ ปากกลาง ได้แก่ ผลกระทบของราคาต่อฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง (2.98) รองลงมาคือ อิทธิพลของส่วนประสมทางการตลาดอื่น ๆ ที่มีต่อราคา (2.90) ที่จัดอยู่ในระดับ น้อยที่สุด ได้แก่ นโยบายการตั้งราคาของผู้ประกอบการ (1.40) และที่ไม่ใช่เลย ได้แก่ การตั้งราคาตามหลักจิตวิทยาหรือตั้งราคาตามเลขดีและคู่ เช่น ราคาที่ลงท้ายด้วยเลข 9, 5 หรือ 0

#### 4) ด้านช่องทางการตลาด ส่วนใหญ่มีความเห็นว่า

4.1) ด้านผลิตภัณฑ์สินค้า โดยภาพรวมแล้วจัดอยู่ในระดับ ปานกลาง (2.62) แต่เมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียด พบว่า ที่จัดอยู่ในระดับ มากที่สุด ได้แก่ มีการแพ็คเกจสินค้าในใส่ตะกร้าตามขนาดที่สั่งซื้อ (4.70) ที่จัดอยู่ในระดับ ปานกลาง ได้แก่ มีวิธีการในการบำรุงดูแลขนมจีนเพื่อไม่ให้เกิดความเน่าเหม็นง่าย (2.68) รองลงมาคือ การมีวิธีการทำลายขนมจีนเพื่อดึงดูดใจลูกค้า (1.70) ส่วนที่จัดอยู่ในระดับ น้อยที่สุด ได้แก่ มีการปรับปรุงขนมจีนเพื่อเกิดความเหนียวนุ่มและมีคุณค่าทางโภชนาการ (1.40) และที่ไม่ใช่เลย ได้แก่ มีการทำขนมจีนเป็นสีสันท่าง ๆ

4.2) ด้านการประชาสัมพันธ์ โดยภาพรวมแล้วจัดอยู่ในระดับ ปานกลาง (2.90) และเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียดพบว่า ที่จัดอยู่ในระดับ ปานกลาง ได้แก่ มีการเจรจาต่อรองเพื่อให้มีการซื้อและการขายสินค้าเกิดขึ้น (3.02) รองลงมาคือ มีการประชาสัมพันธ์ขมเงินไปยังสำนักงานต่าง ๆ (2.96) และมีป้ายร้านและยี่ห้อขมเงิน (2.72) และที่ไม่ใช้เลยได้แก่ มีโบว์ชัวร์ประชาสัมพันธ์สินค้าของตนเอง และมีเว็บไซต์ประชาสัมพันธ์สินค้าของตน

4.3) ด้านการจัดจำหน่าย โดยภาพรวมแล้วจัดอยู่ในระดับ ปานกลาง (2.69) และเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียดพบว่า ที่จัดอยู่ในระดับ มากที่สุด ได้แก่ จำหน่ายเองที่แหล่งผลิต (4.78) ที่จัดอยู่ในระดับ มาก ได้แก่ จำหน่ายเองที่ตลาด (3.88) รองลงมาคือ ส่งจำหน่ายกับพ่อค้าปลีกเฉพาะในเขตพื้นที่ (4.18) ที่จัดอยู่ในระดับ น้อยที่สุด ได้แก่ การส่งจำหน่ายกับพ่อค้าปลีกในเขตอำเภอต่าง ๆ (1.38) รองลงมาคือ ส่งจำหน่ายกับพ่อค้าส่งไปยังอำเภอต่าง ๆ (1.18) และที่ไม่ใช้เลยได้แก่ เร่จำหน่ายด้วยรถกระบะ การมีนายหน้าจัดส่งไปจำหน่ายยังงานบุญต่าง ๆ ภายในเขตพื้นที่ และการส่งจำหน่ายกับห้างสรรพสินค้า เป็นต้น

## อภิปรายผล

การศึกษาเรื่อง การวิจัยเชิงปฏิบัติการเพื่อเพิ่มมูลค่าด้านเศรษฐกิจให้แก่ผู้ผลิตสินค้าชุมชนประเภทขมเงินภายใต้การประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในเขตเทศบาลเมือง จังหวัดบุรีรัมย์ นั้น ผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์ที่จะแก้ปัญหาอยู่ 3 ประการ ได้แก่ ศึกษาสภาพเศรษฐกิจ ขั้นตอนและวิธีการผลิตขมเงิน และแนวทางในการเพิ่มมูลค่าด้านเศรษฐกิจใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ด้านการใช้กลยุทธ์การตลาดต้นทุนในการผลิต ด้านการใช้กลยุทธ์การตั้งราคาสินค้า และด้านช่องทางการตลาดของผู้ผลิตขมเงินภายในเขตเทศบาลเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งจากการดำเนินการวิจัยพบความรู้ที่เกิดขึ้นดังต่อไปนี้

### 1. สภาพเศรษฐกิจของผู้ผลิตขมเงินภายในเขตเทศบาลเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์

ในด้านสภาพเศรษฐกิจของผู้ผลิตขมเงินภายในเขตเทศบาลเมืองบุรีรัมย์ หากพิจารณาเปรียบเทียบระหว่างรายได้ที่ได้รับกับรายจ่ายที่จะต้องจ่ายออกไป พบว่า ผู้ผลิตขมเงินส่วนใหญ่จะมีรายจ่ายมากกว่ารายรับ และจะต้องแบกรับภาระหนี้สินอื่น ๆ เป็นจำนวนมาก ซึ่งหนี้ส่วนใหญ่จะมีลักษณะเป็นสินเชื่อที่ได้เครดิตจากบริษัทไฟแนนซ์ เช่น อีซีบาย อีออน เฟิร์สซ้อยส์ เป็นต้น และเมื่อพิจารณาเข้าไปอีกจะพบว่า หนี้สินที่เป็นปัจจุบันจะมีเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จากปีก่อน ๆ นี้แสดงให้เห็นว่าสภาพเศรษฐกิจหรือรายได้ของผู้ผลิตขมเงินจัดอยู่ในระดับมีรายได้ ปานกลาง ถึงระดับ น้อยที่สุด กล่าวคือ มีสภาพเศรษฐกิจที่ย่ำแย่กว่าเดิมทั้ง ๆ ที่ ธุรกิจขมเงิน เป็นธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้

ให้กับชุมชนมากที่สุดและถือว่าเป็นรายได้อันดับหนึ่งของจังหวัดบุรีรัมย์ในช่วงปี 2533-2554 อย่างไรก็ตาม การผลิตขนมจีนนั้น มีอุปทานเป็นจำนวนมากและมีการกระจายการผลิตไปยังตำบลต่าง ๆ ส่วนแบ่งการตลาดจึงจะต้องกระจายออกไป อีกทั้งผู้ผลิตขนมจีนมักนิยมการบริโภคและจำหน่ายซื้อสินค้าในลักษณะฟุ่มเฟือยตามกระแสโลกาภิวัตน์และตามแรงโฆษณาจากสื่อต่างๆ ยกตัวอย่างสินค้า เช่น รถยนต์ รถมอเตอร์ไซด์ โทรศัพท์มือถือ เครื่องใช้ไฟฟ้าอื่น ๆ เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่จะมีการซื้อซ้ำ ๆ หลายอย่างโดยในปีหนึ่ง ๆ มักจะซื้อหลายๆ ครั้งเกินขอบเขตความพอดี และความพอใจในสิ่งที่มีอยู่ ดังนั้นจึงทำให้สภาพเศรษฐกิจที่เป็นอยู่ในปัจจุบันจึงมีลักษณะที่ ทหารายได้ไปเรื่อย ๆ ขาดการบริหารจัดการเงินที่ได้รับให้มีลักษณะเป็นแบบ 3 มี กล่าวคือ มีกิน มีใช้และมีเก็บตามหลักของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

## 2. ขั้นตอนและวิธีการผลิตขนมจีน

ในการดำเนินการนำเงินไปลงทุนนั้น พบว่า ส่วนใหญ่จะถือเงินเอาไว้เพื่อการลงทุน ไม่มีอาชีพเสริมอย่างอื่น ซึ่งส่วนน้อยมากจะมีอาชีพเสริมอย่างอื่น แต่หากมีก็จะมีรายได้ไม่มากนักเมื่อเทียบกับการจำหน่ายขนมจีน และเมื่อพิจารณาต้นทุนการผลิตขนมจีนพบว่า มีต้นทุนผันแปรรวมทั้งหมด 53 บาท ต่อน้ำหนักขนมจีน 1 กิโลกรัม และมีค่าแรงต่อวันอีกวันละ 200 บาทต่อ 1 คน ส่วนต้นทุนคงที่ซึ่งเป็นการลงทุนครั้งแรกคือมีต้นทุนอยู่ที่ 30,735 บาท

ในด้านการผลิตขนมจีนนั้น ส่วนมากจะใช้แป้งขนมจีนแห้งซึ่งสำเร็จรูป โดยมีการทำความสะอาดสะอาดเมล็ดข้าวหรือแป้งโดยการใช้น้ำที่ต้มแล้ว ระยะเวลาในการทำความสะอาดแป้งจะใช้ระยะเวลา 5-10 นาที โดยให้มีอุณหภูมิในการหมักจะควบคุมอยู่ที่ 34-40 องศาเซลเซียส ซึ่งจะใช้การบดข้าว ด้วยเครื่องบด และจะใช้การนึ่งแป้งก่อนการตีผสม โดยมีการทับน้ำและใช้อุณหภูมิทับน้ำให้อยู่ระหว่าง 27-30 องศาเซลเซียส และความชื้นของน้ำในแป้งจะมีการกำหนดให้มีความชื้นอยู่ระหว่าง 35-40 องศาเซลเซียส ซึ่งกรรมวิธีในการปั้นแป้งเป็นก้อนจะมีการกำหนดเส้นผ่าศูนย์กลางอยู่ระหว่าง 21-25 และกรรมวิธีการนวดแป้งแบบมีคุณภาพนิยมใช้วิธีการนึ่งแป้งแทนการต้ม โดยใช้เวลาประมาณ 1-2 ชม. แต่จะไม่ให้สุกมากนัก โดยมีวิธีการนวดแป้งมีการนำเอาก้อนแป้งที่ต้มหรือนึ่งให้สุกบางส่วนมานวดให้ส่วนที่สุกประสานกับส่วนดิบเพื่อให้เป็นเนื้อเดียวกันและในขณะนวดมีการผสมน้ำให้แป้งมีความชื้นเพื่อช่วยในการนวดแต่ไม่มีการวัดอุณหภูมิ ภายหลังจากการนวดแป้งโดยมากจะนำมารองก่อนการโรยเส้น โดยใช้ตะแกรงสำหรับการกรอง ซึ่งการโรยเส้นจะมีการนำแป้งที่ผ่านการกรองแล้วใส่ถุงผ้าที่มีหน้าแวนเป็นรูเล็กๆค่อยๆบีบเพื่อให้เส้นตกลงไปในน้ำเดือด โดยไม่ได้มีการวัดอุณหภูมิ วัดตรงที่น้ำเดือดเป็นหลัก รอจะกระทั้งเส้นขนมจีนลอยขึ้นแล้วตักออก และวิธีการจับเส้นส่วนใหญ่เมื่อตักเส้นขนมจีนออกแล้วนำไปแช่ในน้ำที่อุณหภูมิต่ำลงซึ่งทำให้เส้นหยุดการดูดน้ำและขณะเดียวกันทำการจับเส้นขนมจีนวางในตะแกรงแล้วทิ้งให้เย็น สอดคล้องกับ มนต์ราม อินทศิริ (2550) ซึ่งทำการศึกษางานวิจัยด้านขนมจีน มี

ผลการศึกษามีลักษณะเดียวกัน กล่าวคือ ระยะเวลาในการทำความสะอาดแบ่งจะใช้ระยะเวลา 5-10 นาที โดยให้มีอุณหภูมิในการหมักจะควบคุมอยู่ที่ 34-40 องศาเซลเซียส ซึ่งจะใช้การบดข้าว ด้วยเครื่องบด และจะใช้การนึ่งแบ่งก่อนการตีผสม โดยมีการทับน้ำและใช้อุณหภูมิทับน้ำให้อยู่ระหว่าง 27-30 องศาเซลเซียส และความชื้นของน้ำในแบ่งจะมีการกำหนดให้มีความชื้นอยู่ระหว่าง 35-40 องศาเซลเซียส

3. แนวทางในการเพิ่มผลกำไรให้กับผู้ผลิตขนมจีนภายในเขตเทศบาลเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งในการเพิ่มผลกำไรให้กับผู้ผลิตขนมจีนนั้น พบว่า หากจะให้มีการบริหารจัดการเรื่องการผลิตขนมจีนให้มีประสิทธิภาพควรมีวิธีการเพิ่มใน 4 ด้าน กล่าวคือ 1) ด้านการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง 2) ด้านการใช้กลยุทธ์การตลาดในการผลิต 3) ด้านการใช้กลยุทธ์การตั้งราคาสินค้า และ 4) ด้านช่องทางการตลาด ซึ่งแต่ละด้านนั้นมีผลการวิจัยที่ควรที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินการ ดังนี้

3.1) ด้านปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง พบว่า ผลของการประเมินจากแบบสอบถามโดยภาพรวมแล้วผู้ผลิตขนมจีนมีการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงอยู่ในระดับ ปานกลาง ถึง น้อยที่สุด และเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียดแต่ละด้านก็จะพบว่า ด้านพอประมาณ ด้านการมีเหตุผล และด้านภูมิคุ้มกันจัดอยู่ในระดับ ปานกลาง ถึง น้อยที่สุดเช่นกัน ซึ่งเมื่อผู้ผลิตขนมจีนมีการประยุกต์ใช้หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงอยู่ในระดับดังกล่าว ผลของสภาพเศรษฐกิจที่ปรากฏให้เห็นก็คือ การมีรายได้ไม่เพียงพอต่อรายจ่าย การที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในการประยุกต์ใช้ดังกล่าว ก็คือ การเสริมในรูปแบบการกระตุ้นให้ผู้ประยุกต์ใช้มองภาพรวมให้เห็นว่า การประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงต้องเริ่มต้นตั้งแต่ การวางแผนเรื่องรายรับ และรายจ่าย ให้เกิด 3 มี ได้แก่ มีกิน มีใช้ และมีเก็บ โดยคำว่า มีกิน ก็คือ การมีเงินไว้จ่ายเพื่อการบริโภคในแต่ละวัน ซึ่งจะต้องมีการคำนวณว่าตลอดทั้งวันควรมีเงินเก็บไว้ในกระเป๋าสตางค์เพื่อใช้จ่ายจำนวนเท่าไร เพราะไม่ควรเก็บเงินสดไว้ในกระเป๋ามากเกินไป จะทำให้มีการใช้จ่ายตลอดเวลาและโดยไม่ตั้งใจ ส่วนคำว่า มีใช้ หมายถึง การมีเงินไว้ลงทุนทั้งนี้จะต้องมีการคำนวณไว้ว่า ในแต่ละครั้งของการลงทุนจะต้องมีเงินลงทุนจำนวนเท่าใด และการมีเก็บนั้น หมายถึง การมีเงินออมเอาไว้เพื่อใช้จ่ายในอนาคตและมีผลกำไรจากเงินออม ซึ่งในส่วนของ การออมนั้นสามารถที่จะเลือกออมเอาไว้ได้หลายช่องทางโดยแต่ละช่องทางนั้นล้วนให้ผลกำไรและขาดทุนต่างกันไป ซึ่งประเภทของการออมนั้น ผู้วิจัยขอแบ่งออกเป็น 4 ประเภทได้แก่

ที่	ประเภท	รายละเอียด	แหล่งการออม	หมายเหตุ
1	ทรัพย์สินมีสภาพคล่อง	ธนบัตร/ เหรียญกษาปณ์ ทองคำ ฯลฯ	สถาบันการเงิน	เลือกสถาบันการเงินที่พิจารณาแล้วมีผลตอบแทนสูง ซื้อขายคล่องที่ร้านทองหรือโรงรับจำนำ
2	ทรัพย์สินมีค่าเพิ่มขึ้น	ที่ดินเปล่า  ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ฯลฯ		การซื้อขายค่อนข้างยาก บางรายใช้เวลาสั้นๆ บางรายใช้เวลานาน
3	ทรัพย์สินมีค่าลดลง	ประเภท รถทุกชนิด  เครื่องอุปโภค/ เครื่องใช้ไฟฟ้า/เครื่อง อิเล็กทรอนิกส์ทุก ประเภท ฯลฯ		
4	ทรัพย์สินที่สร้างกำไร/ขาดทุน	การลงทุนทุกประเภท	กำไร	ขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้ประกอบการ

ซึ่งจากตารางจะพบว่า การออมของบุคคลสามารถที่จะเลือกได้ว่า จะออมอยู่ในประเภทใด แต่ส่วนใหญ่แล้ว เมื่อจะเลือกซื้อสินค้านั้นไม่ได้คำนึงว่า สิ่งที่ย้ายออกไปเป็นการออม แต่หากมีการคำนึงว่า ปริมาณเงินที่ย้ายออกไปเป็นเงินออมก็จะทำให้เกิดความรู้สึกว่า กำลังมีการวางแผนเพื่อที่จะใช้เงินให้เกิดมูลค่าในอนาคต

และในการใช้จ่ายเงินเพื่อให้เกิด 3 มี นั้นหากมีการลดรายจ่ายในการซื้อสินค้าเพื่อการบริโภคลงโดยการใช้จ่ายหลักเกษตรพอเพียงเข้าไปเสริมจะทำให้รายจ่ายที่จะต้องนำไปซื้ออาหารหรือสินค้ามาบริโภคลดลง กล่าวคือ การวางแผนปลูกผักสวนครัวและเลี้ยงสัตว์ที่สามารถบริโภคได้ในบริเวณบ้านสวน ไร่ หรือ ที่นา ซึ่งกระบวนการนี้ก็คือ การเพิ่มรายได้โดยการลดรายจ่าย สอดคล้องกับ ฉัตรทิพย์ นาถสุภา (2544) ได้เสนอเกี่ยวกับทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียงไว้ว่า วิธีการบริหารจัดการตามแนว

เศรษฐกิจพอเพียงและทฤษฎีใหม่ไว้มีรายละเอียดในการปฏิบัติดังนี้ 1) เปลี่ยนความต้องการจาก ส่วนเกินของชีวิตมาเป็นการบริโภคเพื่อความจำเป็นพื้นฐานของชีวิตได้แก่ ปัจจัยสี่ 2) วางแผนการใช้ ประโยชน์ที่ดินและปรับปรุงความอุดมสมบูรณ์ของดินทั้งในระดับชุมชน และครัวเรือน เพื่อผลิตอาหาร จากเกษตรกรรมและใช้เป็นที่อยู่อาศัย ตลอดจนทำกิจกรรมต่างๆ ตามทฤษฎีใหม่ 3) วางแผนเรื่องแหล่ง น้ำทั้งในระดับชุมชนและพื้นที่เกษตรกรรม เพื่อการบริโภคการเกษตร และใช้เป็นที่อยู่อาศัย ตลอดจน ทำกิจกรรมต่างๆ ตามทฤษฎีใหม่ 4) วางแผนการผลิตธัญญาหารเพื่อการบริโภคของคนและเลี้ยงสัตว์ให้ เพียงเพื่อลดการนำเข้าจากภายนอก 5) วางแผนการผลิตผลาหารเพื่อบริโภคและเพื่อเป็นรายได้ โดย ปลุกในรูปแบบผสมผสาน ความหลากหลายทางชีวภาพ ทั้งพรรณไม้ผล ไม้ป่า พืชอาหารป่า พืช สมุนไพร ฯลฯ 6) วางแผนการเลี้ยงสัตว์อย่างบูรณาการ มีการคัดเลือกพันธุ์สัตว์ และพึ่งตนเองเรื่อง อาหารสัตว์ 7) วางแผนการเพาะเลี้ยงสัตว์ ขยายพันธุ์พืช การเลี้ยงดู บำรุงรักษา การเก็บเกี่ยว แปรรูป ถนอมอาหาร ส่วนที่เหลือจากการบริโภค เพื่อจัดการไปสู่การรวมกลุ่มธุรกิจชุมชน และจัดการด้าน การตลาด 8) รวมความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ และจัดการความสมดุลของธรรมชาติ ดิน น้ำ ป่า การจัดการพันธุ์พืช-สัตว์ ในรูปการผลิตแบบผสมผสานอย่างสมดุล ยั่งยืน และบูรณาการซึ่งกันและกัน ให้รวมอยู่ในพื้นที่เดียวกัน

3.2) ด้านการใช้กลยุทธ์การลดต้นทุนในการผลิต ซึ่งโดยภาพรวม ผู้ประกอบการมีวิธีการใน การลดต้นทุนอยู่ในระดับ ปานกลาง ถึง น้อยที่สุด ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า ในเรื่องของการลดต้นทุนนั้น ผู้ประกอบการอาจคิดจะลดต้นทุนในการผลิตเพียงแต่ไม่ทราบว่าจะต้องใช้วิธีการใดในการลดต้นทุน ซึ่ง หากพิจารณาแล้ว วิธีการลดต้นทุนสามารถที่จะพิจารณาได้ก็คือ การลดต้นทุนในช่วงการผลิต การลด ต้นทุนการขนส่ง และการลดต้นทุนด้านการให้บริการ

3.3) ด้านกลยุทธ์การตั้งราคา ด้านกลยุทธ์การตั้งราคา โดยภาพรวมแล้วจัดอยู่ในระดับ ปานกลาง ถึง น้อยที่สุด แต่เมื่อพิจารณาเข้าไปในแต่ละด้าน พบว่า ด้านนโยบายการตั้งราคา ที่จัดอยู่ ในระดับ มากที่สุด ได้แก่ มีการตั้งราคา ณ ระดับราคาตลาด ทั้งนี้การตั้งราคาดังกล่าวผู้ประกอบการจะ คำนึงมากที่สุดก็คือ ไม่ควรกำหนดราคาที่เหนือกว่าคู่แข่งเพราะจะทำให้ลูกค้าสามารถที่จะ เปลี่ยนแปลงการสั่งซื้อได้ สาเหตุหนึ่งก็คือ คุณภาพของขนมจีนส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับเดียวกัน และ ลูกค้าส่วนมากจะรู้จักแหล่งการซื้อที่ดีที่สุด เพราะหากผู้ประกอบการใดกำหนดราคาไว้สูงลูกค้าหลายราย จะเปลี่ยนการซื้อทันที ส่วนด้านนโยบายราคาเดียวกับนโยบายหลายราคา นั้น ส่วนใหญ่จะเลือก การใช้ นโยบายหลายราคา และจะจัดบริการจำหน่ายโดยให้ขึ้นอยู่กับปริมาณขนมจีน หรือ มีการชั่งกิโล จำหน่าย ซึ่งการใช้รูปแบบการจำหน่ายลักษณะนี้ผู้ประกอบการทุกรายเลือกใช้ สำหรับการมีส่วนร่วม ประสมผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการมีการใช้แนวทางคือ การตั้งราคาสำหรับสายผลิตภัณฑ์ ในรูปแบบ การตั้งราคาสินค้าที่ใช้ร่วมกัน หมายถึง เมื่อมีสินค้าที่ใช้ร่วมกันเป็นจำนวนมาก ราคาจะอมมากขึ้น และ การตั้งราคาสำหรับสินค้าขายรวมห่อหรือขายควบ ส่วนการตั้งราคาตามแนวภูมิศาสตร์ ที่จัดอยู่ในระดับ

มากที่สุด ได้แก่ การตั้งราคาตามเขต และในนโยบายการให้ส่วนลดและส่วนยอมให้ นั้น โดยภาพรวมแล้วจัดอยู่ในระดับ น้อยที่สุด ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง ส่วนยอมให้ในการส่งเสริมทางการตลาด เป็นต้น สำหรับส่วนการตั้งราคาสำหรับสินค้าใหม่ โดยภาพรวมแล้วมีการใช้กลยุทธ์นี้ น้อยที่สุด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องวิธีการตั้งราคาในระดับต่ำหรือตั้งราคาเพื่อเจาะตลาด สำหรับการตั้งราคาสำหรับสินค้าที่เสื่อมความนิยม โดยภาพรวมแล้วจัดอยู่ในระดับ น้อย แต่ที่จัดอยู่ในระดับ มาก ในข้อคำถามในส่วนนี้ได้แก่ การตั้งราคาตามคู่แข่ง และสำหรับการตัดสินใจเลือกราคาขั้นสุดท้าย โดยภาพรวมแล้วจัดอยู่ในระดับ น้อย และเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียด พบว่า ที่จัดอยู่ในระดับ ปากกลาง ได้แก่ ผลกระทบของราคาต่อฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

3.4) ด้านช่องทางการตลาด พบว่า รายละเอียดแต่ละด้าน ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์สินค้า ด้านการประชาสัมพันธ์ และด้านการจัดจำหน่าย ส่วนจัดอยู่ในระดับ ปานกลาง ถึงระดับ น้อยที่สุด นั้น แสดงให้เห็นว่า ระบบการจัดการทางการตลาดของผู้ประกอบการขนมจีนยังขาดระบบการจัดการที่ดี โดยเมื่อพิจารณาเข้าไปในรายละเอียดพบว่า ด้านผลิตภัณฑ์สินค้าที่จัดอยู่ในระดับ มากที่สุด ได้แก่ มีการแพ็คเกจขนมจีนใส่ตะกร้าตามขนาดที่สั่งซื้อ ส่วนทางด้านประชาสัมพันธ์ ที่จัดอยู่ในระดับ ปานกลาง ได้แก่ มีการเจรจาต่อรองเพื่อให้มีการซื้อและการขายสินค้าเกิดขึ้น และในด้านการจัดจำหน่ายที่จัดอยู่ในระดับ มากที่สุด ได้แก่ จำหน่ายเองที่แหล่งผลิต และ ที่จัดอยู่ในระดับ มาก ได้แก่ จำหน่ายเองที่ตลาด ซึ่งสอดคล้องกับ ศิริทัศน์ พินิจราชกิจ (2550: บทคัดย่อ) ทำวิจัยเรื่อง ความเป็นไปได้ทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ขนมจีนน้ำเงี้ยวสำเร็จรูป ในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มผู้ประกอบการค้าปลีกส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงอายุระหว่าง 46-55 ปี ลักษณะของร้านค้าส่วนใหญ่เป็นตึกมีขนาดหนึ่งคูหาเปิดให้บริการระหว่าง 13-16 ชั่วโมง อาหารที่สำเร็จรูปที่ขายในร้านคือขนมจีนน้ำเงี้ยวสำเร็จรูป ส่วนผสมการตลาดที่ทางร้านให้ความสำคัญมากที่สุดคือ การส่งเสริมการตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า รองลงมาคือ ด้านราคา โดยให้ด้านผลิตภัณฑ์เป็นส่วนประกอบทางการตลาด ที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญน้อยที่สุด ส่วนความพึงพอใจของผู้ประกอบการให้ลักษณะการมองเห็นนอกผลิตภัณฑ์ขนมจีนน้ำเงี้ยวสำเร็จรูปอยู่ในระดับมาก และให้ความพึงพอใจในรสชาติอยู่ในระดับปานกลาง และสอดคล้องกับ

## ข้อเสนอแนะ

### ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

1. ควรมีการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง โดยมีหลัก การลงทุนแบบสมดุล การลงทุนแบบมีเหตุผล และการมีภูมิคุ้มกันในการทำธุรกิจ เช่น มีการผลิตขนมจีนโดยคำนึงถึงสุขภาพของผู้บริโภคเป็นที่ตั้ง มีการทำธุรกิจอย่างต่อเนื่องและมีแผนงาน มีการไตร่ตรองถึงข้อบกพร่องของตนเองไม่ว่าจะเป็น การผลิต การจำหน่าย และการบริการให้กับผู้บริโภค เป็นต้น



2. ควรมีการศึกษาเรื่องการกำหนดราคาอันเป็นเครื่องจูงใจในการซื้อขนมจีน เพราะหากกำหนดราคาที่เหมาะสมและมีส่วนเพิ่มส่วนแถมหรือส่วนลดให้กับผู้ซื้อ ก็จะทำให้เกิดสิ่งดึงดูดใจในการซื้อขนมจีนมากยิ่งขึ้น

3. ควรคำนึงถึงคุณภาพของขนมจีน เช่น รสชาติ การตัดป้ายกำหนดอายุของขนมจีนให้ชัดเจน ความเหนียวนุ่มของขนมจีน ความสะอาดของขนมจีน ความสะอาดของสถานที่ผลิต ความสะอาดของผู้จำหน่าย และคุณภาพการให้บริการ เป็นต้น

4. ควรมีการวางแผนการตลาด เช่น การจำหน่ายปลีก การจำหน่ายส่ง การจำหน่ายเป็นเครือข่าย เป็นต้น

#### ข้อเสนอแนะในการดำเนินการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการทำวิจัยเรื่อง การมีส่วนร่วมในการเพิ่มประสิทธิภาพคุณภาพการให้บริการของผู้ผลิตขนมจีน

2. ควรมีการทำวิจัยเรื่อง การวิจัยเชิงปฏิบัติการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพด้านการตลาดให้กับผู้ผลิตขนมจีน ภายในเขตอำเภอเมือง บุรีรัมย์

#### เอกสารอ้างอิง

ฉัตรทิพย์ นาถสุภา (2544). **แนวคิดเศรษฐกิจชุมชน**. บริษัทอมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด มหาชน, กรุงเทพฯ.

วิทยากร เชียงกุล. (2544). **ปัญหาคนจนและการแก้ปัญหาความยากจน**. เอกสารฝ่ายประชาสัมพันธ์ สำนักงานงานกองทุนการวิจัย (สกว.)

นิธิ เอียวศรีวงศ์. (2543). **คนจนกับนโยบายการทำให้จนของรัฐ**. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ เรือนแก้ว การพิมพ์.

มนต์ราม อินทรศิริ (2550). **การปรับปรุงเส้นขนมจีนเพื่อพัฒนาเป็นขนมจีนหมักเพื่อบริโภคแช่เยือก** แข็งปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต ; มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ศิริทัศน์ พินิจราชกิจ (2550). **ความเป็นไปได้ทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ขนมจีนน้ำเงี้ยวกิ่งสำเร็จรูปในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย**, ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต : มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.