บทที่ 5
สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่องการเพิ่มศักยภาพในการบริหารจัดการ ธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับของผู้ประกอบการในเขตอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปของการบริหารจัดการธุรกิจการค้าไม้ดอกไม้ประดับ โดยเน้นการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการบริหารจัดการ และปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับ ซึ่งผลที่ได้ใช้เป็นแนวทางการเพิ่มศักยภาพในการบริหารจัดการธุรกิจ ค้าไม้ดอกไม้ประดับของผู้ประกอบ

การวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจการค้าไม้ดอกไม้ประดับในเขตอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จำนวน 46 ร้านค้า ซึ่งใช้วิธีการศึกษาแบบสำมะโนประชากร (Census) โดยทำการเก็บข้อมูลเพื่อทำการสำรวจทุกร้านค้า

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้เครื่องมือ 2 ชนิดในการรวบรวมข้อมูลคือ การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก และแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น โดยศึกษาจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับการเพิ่มศักยภาพในการบริหารจัดการธุรกิจการค้าไม้ดอกไม้ประดับของผู้ประกอบการ ในเขตอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ประกอบด้วยข้อมูล 5 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบการประกอบด้วยข้อมูล 2 ส่วนคือข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการและข้อมูลด้านประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยข้อคำถามปลายปิดเป็นแบบเลือกตอบเพียงคำตอบเดียวจากหลายคำตอบ

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการบริหารจัดการของธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับ

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการการค้าไม้ดอกไม้ประดับ ซึ่ง ส่วน 2 และ 3 เป็นการศึกษาระดับความคิดเห็นด้วยมาตรวัดทัศนคติโดยใช้มาตรวัดแบบประเมิน 5 ระดับ

ส่วนที่ 4 ถามความคิดเห็นแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจการค้าไม้ดอกไม้ประดับที่ดีควรเป็นอย่างไร

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะแสดงความคิดเห็นของผู้ประกอบการ เพิ่มเติม พร้อมหาค่าดัชนีความสอดคล้องในแต่ละข้อย่อยซึ่งค่า IOC ต้องมีค่าไม่ต่ำกว่า 0.80 ขึ้นไป จึงถือว่ามีความเที่ยงตรงตามเนื้อหา แล้วให้คณะกรรมการที่ปรึกษาตรวจดูความถูกต้องและทำการทดสอบก่อน (Pre Test) จำนวน 15 ชุดเพื่อตรวจสอบความถูกต้องและดำเนินการแก้ไขอีกครั้งหนึ่ง และนำแบบสอบถามที่

มหาวิทยาลัยบูรพา Burapha University

สมบูรณ์ไปเก็บข้อมูลจริงกับประชากร และนำมาวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ เพื่อหาค่าสถิติเชิงบรรยาย ได้แก่ ร้อยละ ความถี่ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และนำเสนอข้อมูลในรูปตาราง

โดยผลการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยสามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผลและข้อเสนอแนะเรียงตามลำดับดังนี้

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์ผลการศึกษา ผู้วิจัยได้สรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

สภาพทั่วไปของการบริหารจัดการธุรกิจการค้าไม้ดอกไม้ประดับ

1. ลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 56.5 ส่วนใหญ่มีอายุ ระหว่าง 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 45.7 จบการศึกษาระดับมัธยมต้น/ มัธยมปลาย/ ปวช. คิดเป็นร้อยละ32.6 มีรายได้จากการขายเฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 20,001-30,000 บาท ร้อยละ 30.4

2. สภาพการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับ ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ส่วนใหญ่ เป็นธุรกิจครอบครัว (กงสี) ร้อยละ 54.3 รองลงมาเป็นของตัวเอง ร้อยละ 45.7 มีระยะเวลาดำเนินกิจการ 5-10 ปี ใช้เงินทุนส่วนตัว ร้อยละ 91.3 มีความรู้ทางธุรกิจในช่วงเรียน ร้อยละ 52.2 มีประสบการณ์ มาแล้วระหว่าง 1-3 ปี ร้อยละ 30.4 ส่วนมากไม่เคยได้รับการฝึกอบรม ร้อยละ 89.1 และไม่ได้เป็นสมาชิกชมรม/ สมาคมหรือสถาบันที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ร้อยละ 91.3 ดำเนินการค้าเป็นแบบขายปลีกหน้าร้านอย่างเดียว ร้อยละ 31.1 รองลงมาคือขายปลีกและขายส่ง ร้อยละ28.3 มีที่ตั้งร้านค้าส่วนใหญ่เป็นการเช่า ร้อยละ 73.9 มีพนักงานในร้านน้อยกว่า 10 คน ร้อยละ 91.3 และส่วนใหญ่ไปซื้อต้นไม้ดอกไม้ประดับมาจากย่านคลอง 15 (รังสิต-องครักษ์) ร้อยละ 67.4 รองลงมาคือ สวนจตุจักร ตลาด อตก. กรุงเทพฯ ร้อยละ 63.0 และต่างจังหวัดเพื่อมาจำหน่าย

ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการบริหารจัดการธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับของผู้ประกอบการ

ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด (Kotler, 1997) แหล่งซื้อต้นไม้มาจำหน่าย ด้านการบริหารจัดการ ด้านการส่งเสริมจากภาครัฐ

มหาวิทยาลัยบูรพา Burapha University

ซึ่งผลในภาพรวมของการศึกษาผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการบริหารจัดการธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับ ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.40 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือด้านผลิตภัณฑ์ (ไม้ดอกไม้ประดับ) มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 รองลงมาคือด้านการบริหารจัดการ 3.70 ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ด้านการส่งเสริมจากภาครัฐ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.88 ซึ่งแสดงผลเป็นด้านได้ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ (ไม้ดอกไม้ประดับ) มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 โดยให้ความสำคัญด้านคุณภาพ ความสมบูรณ์ ความสวยงามของไม้ดอกไม้ประดับมาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือความหลากหลายของชนิดไม้ดอกไม้ประดับและให้ความสำคัญน้อยสุดในด้านการพัฒนาสายพันธุ์ไม้ดอกไม้ประดับ

ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก เท่ากับ 3.55 โดยเน้นมีการตั้งราคาให้เหมาะสมกับประเภทของไม้ดอกไม้ประดับรองลงมาคือมีส่วนลดให้กรณีซื้อจำนวนมาก ไม่เน้นการให้เครดิตและระยะเวลาในการชำระเงิน

ด้านการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.07 โดยให้ความสำคัญมากที่สุดคือ ทำเลที่ตั้งร้านค้าใกล้ชุมชนไปมาสะดวก รองลงมาคือมีการดำเนินการขายพร้อมบริการรับจัดสวน ให้ความสำคัญกับการซื้อขายผ่านทางระบบอินเตอร์เน็ตน้อย

ด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.18ให้ความสำคัญมากที่สุดคือ มีบริการส่งสินค้าในกรณีซื้อจำนวนมาก รองลงมาคือมีการเข้าร่วมงานเกษตรแฟร์หรือตลาดนัดต้นไม้ ให้ความสำคัญน้อยกับการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ

ด้านแหล่งซื้อต้นไม้มาจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.41 ให้ความสำคัญกับแหล่งซื้อที่มีไม้ดอกไม้ประดับให้เลือกหลากหลายและราคาถูก รองลงมาคือแหล่งซื้อไม่ไกลจากร้านค้า ควรมีบริการส่งมอบสินค้าถึงร้านค้า และไม่ค่อยให้ความสำคัญกับตัวแทนให้บริการจัดหาสินค้ามาขายส่งถึงร้านค้า

ด้านการบริหารจัดการ มีค่าเฉลี่ยจัดอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.70 เน้นการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้ามาก (ให้ความรู้แนะนำลูกค้าได้) มาก รองลงมาคือมีความสามารถปรับตัวให้ทันต่อสถานการณ์ต่าง ๆ ให้ความสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการน้อย

ด้านการส่งเสริมจากภาครัฐมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.88 โดยมุ่งหวัง อย่างมากให้ภาครัฐมีการส่งเสริมความรู้/ ข้อมูลข่าวสารด้านไม้ดอกไม้ประดับ ให้กับผู้ประกอบการ รองลงมาคือรัฐควรมีนโยบายส่งเสริมและสนับสนุนการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการไม้ดอกไม้ประดับ มีนโยบายส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาไม้ดอกไม้ และมีการส่งเสริมแลช่วยเหลือ

มหาวิทยาลัยบูรพา Burapha University

ด้านแหล่งเงินทุนตามลำดับ

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับของผู้ประกอบการ

ได้แก่ ปัญหาด้านเงินทุน ด้านการตลาด ด้านการขนส่ง ด้านข้อมูลข่าวสาร ด้านความไว้วางใจของลูกค้า การดูแลรักษาต้นไม้ ด้านราคาขายไม้ดอกไม้ประดับ ด้านไม้ดอกไม้ประดับที่จะมีขายให้ทันตาม เทศกาล ด้านการพัฒนาพันธ์ไม้ดอกไม้ประดับ ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ และ ด้านแรงงาน ซึ่งมีผลในภาพรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.31 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ผลกระทบด้านการดูแลรักษาต้นไม้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.09 รองลงมาคือด้านราคาขายไม้ดอกไม้ประดับมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.65 ส่วนด้านที่มีผลกระทบน้อยที่สุดคือ ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.37

ข้อเสนอแนะแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับที่ดีของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ เสนอแนะว่าผู้ประกอบการต้องมีใจรักขยันและอดทนให้ความสำคัญ ด้านผลิตภัณฑ์ (ไม้ดอกไม้ประดับ) เน้นคุณภาพความสมบูรณ์ ความสวยงามของไม้ดอกไม้ประดับ ต้องได้มาตรฐานอย่างต่อเนื่อง และมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า มีสินค้าให้ลูกค้าเลือกได้หลากหลายและไม่ขายตัดราคากัน มีทำเลที่ตั้งที่ใกล้ชุมชน ลูกค้าไปมาสะดวกและต้องให้ความสำคัญต่อการบริหารจัดการโดยเฉพาะด้านการเงิน และด้านแรงงาน พนักงานมีการเข้าออกสูง

ผลการทดสอบสมมติฐานสรุปได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการบริหารจัดการ ธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับของผู้ประกอบการในจังหวัดชลบุรี จำแนกตาม ข้อมูลส่วนบุคคล แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

2. การวิเคราะห์เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการบริหารจัดการธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับของผู้ประกอบการในจังหวัดชลบุรี จำแนกตามข้อมูลด้านการประกอบธุรกิจแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการบริหารจัดการธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับ แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ แต่เมื่อจำแนกตามด้านแล้วส่วนใหญ่มีความคิดเห็นและให้ความสำคัญด้านผลิตภัณฑ์ (ไม้ดอกไม้ประดับ) เป็นปัจจัยที่สำคัญในการเพิ่มศักยภาพในการบริหารจัดการธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับ

3. การวิเคราะห์เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับของผู้ประกอบการในจังหวัดชลบุรี จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคลแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ

มหาวิทยาลัยบูรพา Burapha University

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ ค้าไม้ดอกไม้ประดับแตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้ง

4. การวิเคราะห์เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับของผู้ประกอบการในจังหวัดชลบุรี จำแนกตามข้อมูลด้านการประกอบธุรกิจแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ ค้าไม้ดอกไม้ประดับแตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ แต่เมื่อจำแนกตามด้านแล้วส่วนใหญ่มีความคิดเห็นและให้ความสำคัญกับด้านการดูแลรักษาต้นไม้ และด้านราคาขายไม้ดอกไม้ประดับเป็นปัจจัยที่สำคัญที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับ

อภิปรายผล

ผลการศึกษาการบริหารจัดจัดการธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับของผู้ประกอบการในเขตอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการจะเป็นธุรกิจครอบครัวและเป็นธุรกิจขนาดย่อม ร้านค้าส่วนใหญ่ตั้งอยู่ริมถนนสายหลักในพื้นที่และใกล้กับแหล่งชุมชน มีการบริหารจัดการ โดยเจ้าของคนเดียวตัดสินใจ มีพื้นที่จำกัดเพราะร้านส่วนใหญ่จะเป็นการเช่าพื้นที่ จึงมักมีปัญหาในด้านการดูแลรักษาต้นไม้ให้สวยอยู่เสมอ ส่วนใหญ่จึงต้องมีพื้นที่พักเลี้ยงต้นไม้แยกจากร้านเพื่อนำต้น ไม้ที่ยังขายไม่ได้ไปพักเลี้ยงให้สวยงามก่อนนำออกมาวางขายหน้าร้าน ซึ่งร้านไหนไม่มีที่พักเลี้ยงก็จะวางไว้ในร้านอาจทำให้ ร้านดูไม่สวยงามและทำให้ด้านผลิตภัณฑ์ (ไม้ดอกไม้ประดับ) ดูไม่มีคุณภาพ ซึ่งผลจากการศึกษาผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญด้านผลิตภัณฑ์คุณภาพของต้นไม้มาก รองลงมาคือด้านการบริหารจัดการ เน้นการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้ามาก (ให้ความรู้แนะนำลูกค้าได้) ด้านราคาโดยมีการตั้งราคาเหมาะสมกับประเภทของไม้ดอกไม้ประดับ ซึ่งเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่จะช่วยเพิ่มยอดขายได้ ส่วนปัญหาที่พบส่วนมากจะเป็นด้านราคามีการตัดราคาขายกัน และด้านเงินทุน รวมถึงด้านการตลาด ซึ่งมีผลสอดคล้องกับการศึกษาของ อารีย์ คงเกษม (2547) ที่ศึกษาการบริหารจัดการธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับ ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดขอนแก่น มีรายได้หลักมาจากการขายปลีกหน้าร้านไม้ดอกไม้ประดับที่คุณภาพ และความสวยงามของต้นไม้ สถานที่จัดจำหน่ายที่มีความสะดวกก็จะทำให้ขายดีไปด้วย ส่วนข้อจำกัดและปัญหาที่พบ คือ การชัดจูงและการสร้างความพึงพอใจลูกค้า ต้องใช้ความอดทนสูงในการประกอบธุรกิจ ปัญหาด้านการตัดราคาขาย ด้านแรงงาน ขาดเงินทุนหมุนเวียน และสอดคล้องกับชลาลัย จิระวัฒนชัย (2544) พบว่า ปัญหาที่พบคือ ด้านราคามีการตัดราคาขาย ควรให้มีการควบคุมด้านราคาให้มีมาตรฐานเดียวกันและเหมาะสมกับคุณภาพ

ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการบริหารจัดการธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับของ

ผู้ประกอบการในจังหวัดชลบุรี การทำธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับควรนำเอากลยุทธ์ทางการตลาด (Kotler, 1997) กลยุทธ์ทางการแข่งขันมาใช้เหมือน ๆ กับธุรกิจการค้า ทั่ว ๆ ไป เช่นวิธีการการผลิตต้นไม้ให้มีความหลากหลายให้มีความสมบูรณ์สวยงามและจำหน่ายในราคาย่อมเยา และการที่จะประสบความสำเร็จในการตลาดได้นั้นมีจุดสำคัญคือ การผลิตสิ่งที่ตลาดต้องการ และการบริหารจัดการของผู้ประกอบการในด้านต่าง ๆ ที่ผู้ประกอบการต้องเป็นคนทันสมัยและชอบเรียนรู้ ผู้ผลิตต้องเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ เสมอ การเรียนรู้ที่ไม่หยุดนิ่งทำให้ผู้ประกอบการที่ใฝ่ใจผู้เรียนรู้ทันต่อเหตุการณ์และเข้าใจปัญหาด้านต่าง ๆ ที่ผู้ประกอบการทั่วไปประสบอยู่เช่นด้านการตลาด ด้านการเงิน ด้านแรงงาน ถ้าเข้าใจ ผู้ประกอบการนั้นก็ได้เปรียบและประสบความสำเร็จ สอดคล้องกับริซแซล (Rissal, 1992, pp. 15-16) ที่ได้ทำการศึกษาถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการในประเทศอินโดนีเซีย โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์อย่างละเอียดกับผู้ประกอบการ 27 คน ในกิจการประเภทต่าง ๆ และใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ และพบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ใช้เป็นกรอบการอ้างอิงในการประกอบอาชีพกิจการส่วนตัว ได้แก่สภาพแวดล้อม แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มีความคิดริเริ่ม ทักษะและความรู้ด้านเทคโนโลยีต่าง ๆ ทักษะในการบริหารองค์กร และความพากเพียร (ขยัน) นอกจากนั้นยังพบว่าพื้นฐานทางการศึกษาเป็นปัจจัยสำคัญที่เกื้อหนุนการเป็นผู้ประกอบการ สอดคล้องกับการศึกษาของ พิเกล (Pickle, 1964, p. 34) ผู้ประกอบการที่ประสบความ สำเร็จนั้นต้องมีคุณสมบัติสำคัญ 5 ประการ มีแรงจูงใจในการทำงาน มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์มีความสามารถทางด้านมนุษย์สัมพันธ์มีความสามารถในการสื่อข้อความอย่างชัดเจน และ มีประสบการณ์อย่างเพียงพอที่จะสามารถดำเนินกิจการได้ทุกสถานการณ์

ด้านปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับของผู้ประกอบการค้าไม้ดอกไม้ประดับ ด้านการตลาด เช่นตัวผลิตภัณฑ์ ต้องให้ความสำคัญด้านการดูแลรักษาต้นไม้เพราะต้นไม้ต้องสดชื่นและสวยงามเสมอ พร้อมต้องมีความหลากหลายและแปลกใหม่ทันสมัยตามแฟชั่นของแต่ละช่วงความนิยม ด้านราคามีการแข่งขันตัดราคากันมากอาจเป็นผลให้เกิดกาขาดทุนได้ถ้าไม่พิจารณาดี ๆ ต้องมีข้อมูลทางการตลาดที่ทันเหตุการณ์ ส่วนความไว้วางใจของลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญเพราะต้นไม้ต้องใช้ระยะเวลาปลูกเลี้ยงถ้าผู้ประกอบการไม่ซื่อสัตย์ผู้ซื้อต้นไม้ไปเลี้ยงจะตายง่ายมีผลให้ลูกค้าไม่เชื่อถือได้ และการบริหารจัดการในร้านต้องมีวินัยทางการเงิน การแบ่งหน้าที่ให้ชัดเจน และด้านแรงงานมีปัญหาด้านการเข้า ออกงานสูง เพราะใกล้แหล่งอุตสาหกรรม พนักงานมักเลือกงานทำที่มีรายได้ที่ดีกว่า จึงทำให้บางร้านค้าต้องไปจ้างแรงงานต่างชาติทั้งถูกกฎหมายและผิดกฎหมายซึ่งในระยะยาวอาจมีปัญหาตามมาส่วนด้านการสนับสนุนจากภาครัฐไม่ค่อยมีบทบาทหรือมีหน่วยงานใดสนับสนุนเท่าที่ควรซึ่งผู้ประกอบการส่วนมากต้องการให้ภาครัฐเข้ามามีบทบาทมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับ Kurtho and Hodgetts (1992, pp. 19-21) มีการศึกษา

วิจัยเรื่องปัญหาความล้มเหลวของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการขาดข้อมูลทางตลาด ผลิตภัณฑ์ ลูกค้า ประกอบการตัดสินใจที่เพียงพอทำให้เกิดการตัดสินใจพลาด ขาดความสามารถทางด้านเทคนิคเฉพาะและปัญหาด้านกฎหมาย และวินัยในการบริหารจัดการธุรกิจครอบครัว

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาข้อมูลและสรุปข้างต้น ผู้ประกอบการธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ส่วนใหญ่เป็นขายปลีกหน้าร้านรอลูกค้ามาซื้อต้นไม้ที่ร้านมีบางส่วนที่ขายส่งและรับจัดสวน ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะที่ได้จากการทำวิจัยดังนี้

ข้อเสนอแนะด้านเนื้อหา

1. ผู้ประกอบการที่สนใจที่จะเข้ามาทำธุรกิจนี้ ดังนี้

1.1 ต้องมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่สร้างความแตกต่าง เช่น ทำร้านให้เป็นศูนย์รวมไม้พันธ์แปลกหายาก รวมไม้ฟอกอากาศ ดูดสารพิษ รวมไม้มงคล เสริมฮวงจุ้ย บริการรับเปลี่ยนต้นไม้หรือรับบำรุงรักษา ฯลฯ เพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้า

1.2 ต้องมีการประชาสัมพันธ์ร้านค้าให้หลายรูปแบบมากขึ้น จากที่ทำอยู่จะเป็นการบอกกันปากต่อปาก ต้องประชาสัมพันธ์แบบเชิงรุกและใช้สื่อให้มากขึ้น เช่นใบปลิว สื่อวิทยุ ทั้งภาครัฐเอกชนในท้องถิ่น โดยเน้นให้ลูกค้าทราบว่าร้านเรามีต้นไม้ประเภทใดจำหน่าย มีบริการอะไรบ้าง หรือนำเสนอเข้าไปในบริษัท สำนักงาน โรงแรม หมู่บ้าน หรือตลาดนัดการเกษตรต่าง ๆ

1.3 มีความสามารถปรับตัวให้ทันต่อสถานการณ์ต่าง ๆ ต้องมีความอดทน มีความคล่องตัวรับรู้ข่าวสารได้เร็วเป็นอย่างดี เนื่องจากการดำเนินธุรกิจจัดการธุรกิจการค้าไม้ดอกไม้ประดับมีการแข่งขันสูง เช่นการเจรจาต่อรองการทำสัญญาการให้บริการให้นานขึ้น และเรียกเก็บหนี้ให้เร็วขึ้น เสนอขายสิ่งใหม่ๆ

1.4 หาความรู้ด้านผลิตภัณฑ์ จากหน่วยงานของภาครัฐ เช่นมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กระทรวงเกษตรฯเป็นต้น

1.5 หาแหล่งและเข้าถึงแหล่งผลิตวัตถุดิบ หรือแหล่งขายส่งที่ให้ผลตอบแทนที่ดีจะช่วยลดต้นทุน โดยการรวมกลุ่มกันในการซื้อเพื่อต่อรองด้านราคา หรือหาเครือข่ายตัวแทนให้บริการจัดหาสินค้าจากแหล่งผลิตมาขายส่งถึงร้านค้า เพื่อได้สินค้าที่มีคุณภาพ และลดต้นทุนในการขนส่ง

มหาวิทยาลัยบูรพา Burapha University

1.6 ควรจัดร้านค้าให้เป็นที่ดึงดูดลูกค้า เช่นจัดจำลอง ส่วนหย่อมที่มีน้ำตกหรือทำบรรยากาศแบบบาหลี มีการจัดวางไม้ดอกสวยงามไว้หน้าร้านและจัดกลุ่มของสินค้าให้มองแล้วเป็นที่เชิญชวนลูกค้าทำให้ลูกค้าเห็นแล้วอยากแวะเข้ามาเลือกซื้อ

1.7 ควรมีการรวมกลุ่มหรือตั้งชมรมผู้ประกอบการค้าไม้ดอกไม้ประดับ เพื่อส่งเสริมความรู้ กำหนดราคากลางในการขายและกำหนดมาตรการต่าง ๆ และเป็นแหล่งที่สามารถเข้าปรึกษาได้เมื่อมีปัญหา

1.8 ควรมีการนำเทคโนโลยีใหม่ต่าง ๆ มาใช้ในการบริหารงานมากขึ้น เช่นใช้คอมพิวเตอร์ทำระบบการบริหารจัดเก็บสินค้า ลูกค้าและออกแบบงานนำเสนอลูกค้ากรณีมีการรับจัดสวนด้วยพร้อมสร้างหน้าร้านขายสินค้าทางอินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นด้วย

1.9 ควรศึกษาความชอบของกลุ่มลูกค้า เพื่อเก็บสถิติข้อมูลต้นไม้แต่ละชนิดว่าชนิดใดเป็นที่นิยมและหมุนได้เร็ว เพื่อให้เกิดความเสียงน้อยที่สุด

1.10 ควรมีการจดทะเบียนการค้าอย่างถูกต้องตามกฎหมาย เพื่อที่หน่วยราชการจะนำข้อมูลไปประกอบการจัดทำแผนการส่งเสริมพัฒนาและแผนการช่วยเหลือได้อย่างถูกวิธี

2. ภาครัฐ/ หน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง

ควรให้การสนับสนุนด้านความ รู้ข่าวสาร และเป็นแกนกลางในการรวมกลุ่มต่างๆของเกษตรกร ผู้ประกอบการ ในธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับในพื้นที่ ผ่านหน่วยการท้องถิ่น เพื่อประโยชน์และส่งเสริมผู้ประกอบการต่อไป

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาต่อไป

สำหรับการศึกษาในครั้งนี้ เป็นการศึกษาในวงจำกัดในเขตพื้นที่อำเภอเมืองศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ได้จดทะเบียนการค้า การให้ข้อมูลยังไม่กล้าให้ข้อมูลกลัวภาครัฐจะมาเก็บภาษี ฉะนั้นข้อมูลที่ได้อาจมีความคาดเคลื่อนบ้าง และเป็นการศึกษาเน้นด้านผู้ประกอบการ

1. ควรศึกษาความต้องการของผู้บริโภค โดยการเจาะถึงความต้องการบริการประเภทต่าง ๆ เฉพาะ เช่น การซื้อต้นไม้สวยงามเพื่อไปประดับตกแต่งที่อยู่อาศัย สำนักงาน ร้านค้า หรือซื้อเพื่อเป็นของขวัญ หรือหาผู้ไปให้บริการจัดตกแต่งสวน เป็นต้น

2. ควรศึกษาแหล่งผลิตไม้ดอกไม้ประดับเศรษฐกิจของประเทศเพื่อจัดทำฐานข้อมูลแหล่งวัตถุดิบไว้ใช้เป็นทางเลือกในการประกอบธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการที่จะเข้ามาประกอบธุรกิจนี้ในอนาคต

มหาวิทยาลัยบูรพา Burapha University

3. ควรศึกษารวบรวมผลงานวิจัยด้านต่าง ๆ ของหน่วยงานที่ทำการวิจัยด้านไม้ดอกไม้ประดับโดยทำการรวบรวมจัดทำเป็นฐานข้อมูลด้านการบริหารจัดการและการพัฒนาตลาดไม้ดอกไม้ประดับให้กับผู้ที่สนใจ ทำการค้าต่อไป

4. ควรขยายตัวอย่างพื้นการศึกษาในการบริหารจัดการธุรกิจค้าไม้ดอกไม้ประดับในระดับจังหวัดชลบุรี หรือในพื้นที่จังหวัดอื่น ๆ ที่มีแนวโน้มด้านศักยภาพในการบริหารจัดการ เช่น จังหวัดเชียงใหม่ หรือจังหวัดนครปฐม เพื่อศึกษาและนำผลมาเปรียบเทียบพัฒนาศักยภาพในธุรกิจนี้ต่อไป

มหาวิทยาลัยบูรพา Burapha University