

การจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ตำบลจัวบา
อำเภอวาปีปทุม จังหวัดมหาสารคาม

Purchasing Management of the Dong Keng Sufficiency Village Creation Group
Community Enterprise, Tambon Bo Yai, Amphoe Borabue, Maha Sarakham
Province.

นิสารัตน์ โชติเชย¹, กิตติชัย เจริญชัย², ธันวพร วิมลชัยฤกษ์³, วีระกิตติ์ เสาร์ม⁴

Nisarath Chotechoei¹, Kittichai Jaroenchai², Thanwaporn Wimonchailer³, Veerakit Saorom⁴

^{1, 2, 3, 4} คณะวิทยาการจัดการ, มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

^{1, 2, 3, 4} Faculty of Management Science Rajabhat Maha Sarakham University

Received: 19 March 2024; Revised: 25 March 2024; Accepted: 27 March 2024

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันเกี่ยวกับการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา 2) เพื่อศึกษาความแตกต่างของลักษณะทางประชากรศาสตร์ที่มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา และ 3) เพื่อพัฒนาการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ตำบลจัวบา อำเภอวาปีปทุม จังหวัดมหาสารคาม โดยใช้ระเบียบวิธีการวิจัยแบบผสมวิธี เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสัมภาษณ์ และแบบสอบถาม พบว่า 1) เนื่องจากสถานการณ์ COVID-19 ระบาดทำให้ขายสินค้าได้น้อยลง 2) ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ($\bar{X}=4.36$, S.D=0.59), ผู้ประกอบการที่มีเพศ สถานภาพ ระดับการศึกษา และรายได้ต่อเดือน แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ไม่แตกต่างกัน ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ส่วนผู้ประกอบการที่มีอายุ แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา แตกต่างกัน ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 และ 3) ผู้ประกอบการควรพัฒนาด้านผู้ขายที่ถูกต้อง (Right source) คือ ควรมีการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีและมีบริการหลังการขายที่ดี และมีการตรวจสอบประสิทธิภาพสินค้าได้อย่างเหมาะสม

คำสำคัญ: การจัดการการจัดซื้อ

Abstract

This research aims to 1) To analyze the current situation regarding the purchasing management of Ban Nguaba Silk and Cotton Weaving Group 2) To study the differences in demographic characteristics the purchasing management of Ban Nguaba Silk and Cotton Weaving Group and 3) To develop purchasing management of Ban Nguaba Silk and Cotton Weaving Group, Tambon Nguaba, Amphoe Wapi Pathum, Maha Sarakham Province. The research methodology was Mixed Method Research Design. The tools used for data collection were interview forms and questionnaires. The findings were as follows: 1) The COVID-19 situation, there are fewer products to sell. 2) The overall level of entrepreneurs of Ban Nguaba Silk and Cotton Weaving Group was at the high level ($\bar{X}$ = 4.36, S.D = 0.59), Entrepreneurs with gender, status, education level and monthly income are different. There are opinions about the purchasing management of Ban Nguaba Silk and Cotton Weaving Group no different at a level of statistical significance of .05. For entrepreneurs with different ages. There are opinions about the purchasing management of Ban Nguaba Silk and Cotton Weaving Group different at a level of statistical significance of .05 and 3) Entrepreneurs should develop the right source, which is there should be good response to customer needs and good after-sales service and have appropriate product performance checks.

Keywords: Purchasing Management

1. บทนำ

โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ถือเป็นนโยบายที่ก่อกำเนิดขึ้นมา เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยได้นำภูมิปัญญาของชาวบ้านแต่ละจังหวัด ที่มีเอกลักษณ์ไม่ซ้ำใครมาแปรรูปเป็นสินค้าที่หลากหลาย อาทิ อาหาร, งานหัตถกรรม, งานจักสาน รวมถึง งานถักทอ ซึ่งนอกจากเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจให้ฟื้นตัวแล้ว ยังมีส่วนช่วยเผยแพร่วัฒนธรรมผ่านสินค้าแบบไทยๆ ออกสู่สายตาชาวโลกอีกด้วย ซึ่ง ณ ปัจจุบัน มีสินค้า OTOP วางจำหน่ายทั้งในไทยและต่างประเทศ ซึ่งถือเป็นการต่อยอดให้ชาวบ้านดึงจุดเด่นสิ่งของในท้องถิ่นตนเองออกมา เพื่อสร้างสรรค์สินค้าที่ดี และมีคุณภาพ

ในปัจจุบันมีผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ที่ขึ้นทะเบียนกับกรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย จากข้อมูลล่าสุด ปี 2560-2562 รวมทั้งสิ้น 129,269 ราย และมีสินค้าประเภทอาหาร

25,503 รายการ สินค้าประเภทเครื่องดื่ม 4,564 รายการ สินค้าประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย จำนวน 33,047 รายการ สินค้าประเภท ของใช้ของตกแต่ง จำนวน 54,957 รายการ สินค้าประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร จำนวน 11,198 รายการ ข้อมูลผลิตภัณฑ์โอท็อป (OTOP) ผ่านการคัดสรรล่าสุด ปี 2560-2562 ประเทศไทย มีทั้งหมด 3,527 รายการ มีสินค้าประเภทอาหาร 1,283 รายการ สินค้าประเภทเครื่องดื่ม 118 รายการ สินค้าประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย จำนวน 1,500 รายการ สินค้าประเภท ของใช้ของตกแต่ง จำนวน 305 รายการ สินค้าประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร จำนวน 237 รายการ (ไทยตำบลดอท คอม, 2566) ซึ่งยุทธศาสตร์ชาติ (พ.ศ.2561-2580) เพื่อให้ประเทศไทยสามารถยกระดับการพัฒนาให้บรรลุตามวิสัยทัศน์ “ประเทศไทยมีความ มั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน เป็นประเทศพัฒนาแล้ว ด้วยการพัฒนาตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง” และเป้าหมายการพัฒนาประเทศ ข้างต้น (สำนักงานจังหวัดมหาสารคาม กลุ่มงานยุทธศาสตร์และข้อมูลเพื่อการพัฒนาจังหวัด, 2566)

ในปัจจุบันมีผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ภาคตะวันออกเฉียงเหนือจากข้อมูลล่าสุด ผลิตภัณฑ์ OTOP ผ่านการคัดสรรล่าสุดปี 2560-2562 ประเทศไทย มีทั้งหมด 8,592 รายการ โดยแยกเป็นแต่ละประเภทได้ดังนี้ ประเภทอาหาร จำนวน 2,728 รายการ ประเภทเครื่องดื่ม จำนวน 293 รายการ ประเภทผ้าเครื่องแต่งกาย จำนวน 1,802 รายการ ประเภทของใช้ของประดับตกแต่ง จำนวน 3,518 รายการ รายการประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร จำนวน 251 รายการ (ไทยตำบลดอทคอม, 2566)

สำหรับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา เป็นผู้ผลิตสินค้า OTOP ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ของจังหวัดมหาสารคาม ซึ่งปัจจุบันประสบปัญหาหลักในด้านการพัฒนาการจัดการการจัดซื้อ (บทสัมภาษณ์คุณแม่จจิตร์ โอปาก ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา เมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2566) และสามารถอธิบายสถานการณ์ปัจจุบันเกี่ยวกับการจัดการการจัดซื้อได้ดังนี้ **ด้านคุณภาพที่ถูกต้อง (Right Quality)** ทางกลุ่มมีเช็คสินค้าก่อนส่งให้ลูกค้าก่อนเสมอแล้วทางกลุ่มขายส่งไหมส่งผ้าไหมตลอดอยู่แล้วและไปจำหน่ายตามงานโอท็อป ตามภาคต่างๆที่เขาจัดงาน **ด้านปริมาณที่ถูกต้อง (Right Quantity)** ในสำรวจสินค้าที่ถูกต้องยังขาดความรู้และความชำนาญในด้านการคำนวณความเพียงพอของวัสดุที่แม่นยำ **ด้านราคาที่ต้อง (Right Price)** ในด้านของราคารายการคำนวณราคาที่มีความแม่นยำต่อราคาสินค้า บางครั้งมีการลดราคาให้ลูกค้ามากเกินไปก็ทำให้ไม่ได้กำไรได้แต่ต้นทุนค่าแรงงานคืน **ด้านเวลาที่ต้องในการได้สินค้า (Right Time)** ทางกลุ่มจะมีการทอผ้าไหมเพื่อไว้จำหน่ายอยู่แล้วแต่บางครั้งก็มีลูกค้ามาสั่งทำลายใหม่ก็ต้องรอสินค้านิดนึง **ด้านผู้ขายที่ถูกต้อง (Right Source)** จะเป็นการเล่าเรื่องราวของสตอรี่แต่ละผืนเช่นใช้อะไรย้อม ย้อมธรรมชาติหรือย้อมด้วยสารเคมีเพื่อให้ลูกค้ารู้ที่มาของการทำของลายผ้าแต่ละผืน **ด้านสถานที่ที่ถูกต้อง (Right Place)** ในการจกเก็บผ้าไหม ทางกลุ่มมีการทอใส่ถุงพลาสติกแล้วเก็บรักษาอย่างดี

จากความสำคัญของปัญหาที่เกิดขึ้นทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาเกี่ยวกับการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ตำบลจัวบา อำเภอนาคู จังหวัดมหาสารคาม เพื่อนำความรู้ที่

ได้มาเป็นแนวทางในการพัฒนาการจัดการการจัดซื้อให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นแล้วยังสามารถนำผลวิจัยไปปรับปรุงและพัฒนาดำเนินงานต่อไป

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

1 เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันเกี่ยวกับการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ตำบลจัวบา อำเภอวาปีปทุม จังหวัดมหาสารคาม

2 เพื่อศึกษาความแตกต่างของลักษณะทางประชากรศาสตร์ ที่มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ตำบลจัวบา อำเภอวาปีปทุม จังหวัดมหาสารคาม

3 เพื่อการพัฒนาการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ตำบลจัวบา อำเภอวาปีปทุม จังหวัดมหาสารคาม

3. สมมติฐานการวิจัย

ผู้ประกอบการที่มี เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา รายได้ต่อเดือน แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ตำบลจัวบา อำเภอวาปีปทุม จังหวัดมหาสารคามแตกต่างกัน

4. แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

4.1 ความหมายการจัดการการจัดซื้อ มีนักวิชาการหลายท่านได้ให้ความหมายของคำดังกล่าวต่อไปนี้

ภาดล อามาศย์ (2558) กล่าวว่า การจัดซื้อ หมายถึง การดำเนินการตามขั้นตอนต่างๆเพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบวัสดุและสิ่งของเครื่องใช้ต่างๆที่จำเป็นโดยมีคุณสมบัติ ปริมาณ ราคาและช่วงเวลา แหล่งจัดจำหน่าย การนำส่งถูกต้องตามผู้จัดซื้อต้องการวัตถุประสงค์ในการบริหารจัดการจัดซื้อ เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ต้องการทำให้บริษัทได้วัตถุดิบในต้นทุนการจัดซื้อที่ต่ำ ป้องกันการเข้าซ้อนในการจัดซื้อและรวมถึงการหลีกเลี่ยงเสียหายซึ่งอาจจะเกิดขึ้นต่อวัตถุดิบทั้งหมด

ปรียวดี ผลอนเณ (2556) กล่าวว่า การจัดซื้อในปัจจุบันโรงงานผู้ผลิต ผู้ค้าส่ง หรือผู้ค้าปลีกต่างต้องทำการซื้อวัตถุดิบและบริการเพื่อที่จะป้อนสายผลิตหรือเพื่อเป็นวัตถุดิบในการดำเนินการงานการสั่งซื้อเท่านั้นแต่บทบาทของการจัดซื้อในปัจจุบันได้เปลี่ยนแปลงไปมีการรวมบทบาทในการสรรหาราคาที่ต่ำสุดของซัพพลายเออร์ ซึ่งการจัดซื้อในมุมมองในปัจจุบันได้มุ่งเน้นไปที่ต้นทุนรวมในการพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อผู้ขาย

วิทยา สุหฤทธดำรง, วิชัย รุ่งเรืองอนันต์ และบุญทรัพย์ พานิชการ (2551) กล่าวว่า การจัดซื้อและอุปทานหรือเป็นที่รู้จักในชื่อของการจัดหาเป็นจุดเชื่อมโยงที่สำคัญในโซ่อุปทานและอาจมีอิทธิพลต่อความสำเร็จโดยรวมขององค์กรได้อย่างมีนัยสำคัญการย้ำให้แน่ใจว่าบริษัทมีอุปทานวัตถุดิบที่เพียงพอในราคาที่เหมาะสมมีคุณภาพตามที่ต้องการในสถานที่ซึ่งถูกต้องและในเวลาที่ถูกต้อง มีความสำคัญต่อโรงงานผลิตใดๆก็ตามอย่างแน่นอน

อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2547) กล่าวว่า การจัดซื้อมีความสำคัญต่อองค์การธุรกิจและองค์การของรัฐมาก การมีระบบการบริหารจัดการการจัดซื้อและหน้าที่อื่นที่สนับสนุนงานด้านวัสดุ (จัดระดับสินค้าคลัง การจัดส่งสินค้า การจัดการซากวัสดุ ฯลฯ) จึงเป็นสิ่งจำเป็นยิ่งต่อการบริหารธุรกิจทั้งที่เป็นธุรกิจการซื้อสินค้าเพื่อขายต่อและธุรกิจที่ทำการซื้อมาเพื่อใช้เองหรือซื้อมาแปรสภาพ

ค่านาย อภิปรัชญาสกุล (2546) กล่าวว่า การจัดซื้อ คือ การกำหนดประมาณความต้องการการใช้ของกิจการ การสรรหา การคัดเลือกแหล่งขาย ในราคาที่เหมาะสม เงื่อนไขการชำระเงินที่น่าพอใจ การจัดทำใบสั่งซื้อ การติดตามผลการสั่งซื้อ เพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบในเวลาที่กำหนดไว้

กมลชนก สุทธิวาหนฤพุมิ (2544) กล่าวว่า การจัดซื้อในกิจการต่างๆมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมาก เช่น ความรับผิดชอบที่มากขึ้นซึ่งแสดงออกมาในรูปแบบต่างๆ เช่น การเปลี่ยนชื่อแผนก โดยอาจเปลี่ยนแปลงไปดังนี้คือการจัดซื้อจัดหา การจัดกลยุทธ์ การจัดการพัสดุ การจัดการกลยุทธ์พัสดุ เป็นต้น

อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2543) กล่าวว่า คำว่า การจัดซื้อมีความหมายมากกว่าซื้อโดยปกติ ผู้ทำการจัดซื้อจะต้องหารายละเอียดเกี่ยวกับพัสดุที่ต้องการทำการส่งไปสอบถามราคาออกไปยังผู้ขาย รับใบเสนอราคาจากผู้ขาย ตีอรรถราคาและเงื่อนไขสัญญาในการจัดหาสินค้าให้ ทำการออกคำสั่งซื้อและติดตามผลงานของผู้ขายเพื่อให้แน่ใจว่าเราจะได้พัสดุได้ทันเวลานอกจากนั้นจะทำให้ผู้ขายสบายใจว่าสามารถจะได้เงินทันทีที่วางบิลเพื่อที่ว่าจะได้มีกำลังใจในการให้บริการที่ดีที่สุด ดังนั้น หน้าที่ในการจัดซื้อจึงประกอบด้วยกิจกรรมมากมาย เช่น ต้องทำการพยากรณ์ราคารวบรวมแหล่งขาย จัดระบบการติดตามคำสั่งซื้อ ทำการจัดส่งวัสดุ ตรวจสอบวัสดุ และเก็บรักษาวัสดุจนจัดทำงานทางด้านเอกสารเกี่ยวกับการจัดซื้อ

ดำรงศักดิ์ ชัยสนธิ สุนี เลิศแสวงกิจ(2542) กล่าวว่า การจัดซื้อ คือ การกิจเพื่อเพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ตามที่กิจการต้องการโดยมีคุณสมบัติที่ถูกต้องจึงหะเวลาที่ถูกต้องราคาที่ถูกต้องจากแหล่งผู้ขายที่ถูกต้องและจัดส่งไปยังสถานที่ที่อย่างถูกต้องในสภาพที่พร้อมที่ผลิตจัดจำหน่ายเพื่อใช้งาน

อดุลย์ จาตุรงค์กุล(2538: 4) กล่าวว่า การจัดซื้อมีความสำคัญต่อองค์การธุรกิจและองค์การของรัฐมาก การมีระบบบริหารงานการจัดซื้อและหน้าที่อื่นที่สนับสนุนงานด้านวัสดุ (จัดระดับสินค้าคลัง การจัดส่งสินค้าการจัดการกับซากวัสดุ ฯลฯ) จึงเป็นสิ่งจำเป็นยิ่งต่อการบริหารธุรกิจทั้งที่เป็นธุรกิจการซื้อสินค้าเพื่อขายต่อและธุรกิจที่ทำการซื้อมาเพื่อใช้เองหรือซื้อมาแปรสภาพ

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช (2533) กล่าวว่า การจัดซื้อในกิจการหนึ่ง จำเป็นต้องมีการวิเคราะห์ถึงวิธีปฏิบัติในการจัดซื้อว่ามีขั้นตอนอย่างไร และมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับหน่วยงานฝ่ายต่างๆในกิจการเพียงใด ซึ่งจะวิเคราะห์เริ่มตั้งแต่การสำรวจความต้องการของฝ่ายต่างๆ รวบรวมความต้องการเหล่านั้นจะมีการกำหนดแบบฟอร์มเอกสารและรายงานที่จะต้องใช้เป็นเครื่องมือสำหรับการดำเนินการจัดซื้อให้บรรลุเป้าหมายด้วย

สรุปได้ว่า การจัดซื้อ คือ การจัดการการที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดหาวัตถุดิบต่าง ๆ ตามความต้องการของหน่วยงานต่างๆขององค์กรและเป็นการจัดการการที่เชื่อมโยงระหว่างองค์กรต่างๆ ใน Supply Chain และทำหน้าที่ในการประสานงานในด้านการไหลของข้อมูลระหว่างองค์กรและผู้ขายวัตถุดิบ เนื่องจากการมีวัตถุดิบพร้อมเป็นปัจจัยด้านแรกที่กำหนดความสามารถในการผลิตสินค้าและบริการเพื่อนำส่งให้แก่ลูกค้าได้ในเวลาที่กำหนด

4.2 ความสำคัญของการจัดการการจัดซื้อ

การจัดซื้อเป็นการดำเนินการตามขั้นตอนต่างๆเพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบวัสดุและสิ่งของเครื่องใช้ต่างๆที่จำเป็นโดยมีคุณสมบัติปริมาณราคาและช่วงเวลาแหล่งจัดจำหน่ายการนำส่งถูกต้องตามที่ผู้จัดการซื้อต้องการ วัตถุประสงค์ในการบริหารจัดการซื้อนั้นเพื่อให้มีวัตถุดิบและวัสดุอื่นๆเพียงพอต่อการผลิตของบริษัทและรักษาควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ต้องการทำให้บริษัทได้วัตถุดิบในต้นทุนการจัดซื้อต่ำ ป้องกันการล่าช้าในการจัดซื้อและรวมถึงการหลีกเลี่ยงการเสียหายซึ่งอาจจะเกิดขึ้นต่อวัตถุดิบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นการใช้กลยุทธ์แบบใดก็ตามสิ่งหนึ่งที่จะต้องคำนึงถึงอยู่เสมอคือประสิทธิภาพของการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบที่เคลื่อนที่ออกจากแหล่งดำเนินการผ่านระบบการผลิตของบริษัทจนกลายเป็นสินค้าสำเร็จรูปแล้วก็กระจายไปถึงมือผู้บริโภค (ภาดล อามาตย์, 2558) ในปัจจุบันการจัดซื้อแบบดั้งเดิมที่ใช้เอกสารในการดำเนินงานได้พัฒนาระบบมาเป็น e-procurement เพื่อพัฒนาระบบการจัดซื้อจัดทำให้มีความยืดหยุ่นสูงขึ้นโดยประโยชน์ของ e-procurement คือ ประหยัดเวลาประหยัดต้นทุนความแม่นยำเวลาจริงการเคลื่อนย้ายการตรวจสอบย้อนกลับและการจัดการเหตุผลเลือกกระหว่างการซื้อและการจัดหาจากภายนอกได้แก่ ความได้เปรียบเรื่องต้นทุน กำลังการผลิตไม่เพียงพอการขาดความเชี่ยวชาญและคุณภาพ (ปริยวดี ผลอนเณก, 2556) การจัดการการนี้มีความสำคัญมากจนกระทั่งในหลายๆปีมานี้มีองค์กรได้สร้างแผนกทำงานขนาดใหญ่เพื่อจัดการกับธุรกรรมกับผู้จัดส่งวัตถุดิบที่หนักหน่วงขนาดนี้ (วิหยา สุหฤทธดำรง, วิชัย รุ่งเรืองอนันต์ และบุญทรัพย์ พานิชกร, 2551)

การจัดซื้อเกี่ยวพันกับการจัดการการอื่นด้วย เป็นที่ทราบกันว่าการจัดการการผลิตทั้งหมดต้องการใช้วัสดุและอุปกรณ์ ก่อนที่คนหรือเครื่องจักรจะเริ่มทำการผลิตสินค้า จะต้องวัสดุพร้อมในมือและต้องสามารถประกันได้ว่าจะมีการจัดวัสดุให้ติดต่อกัน เพื่อให้มีการสนองความต้องการให้ ได้ตามตารางเวลา คุณภาพของวัสดุจะต้องดีพอ

สำหรับความมุ่งหมายและเหมาะสมกับการจัดการการและเครื่องมือที่ใช้อยู่ ถ้าวัสดุล้มเหลว ณ จุดนี้ ผลที่ได้รับนั้นก็
 คือจะเป็นการสิ้นเปลืองมาก (อดุลย์ จาตุรงค์กุล, 2547) จัดซื้อเป็นการได้มาซึ่งวัสดุชิ้นส่วนหรือสินค้าที่องค์กร
 ธุรกิจต้องการใช้ด้วยต้นทุนที่ต่ำสุดจากแหล่งผู้ขายที่เชื่อถือได้บางครั้งจะต้องมีการพิจารณาเลือกกระหว่างการซื้อ
 จากแหล่งภายนอกและการผลิตใช้เองภายในองค์กร (ค่านาย อภิปรัชญาสกุล, 2546) การจัดซื้อมุ่งเน้นในการให้
 ได้มาซึ่งสินค้าและบริการเพื่อส่งไปสถานที่และเวลาที่ถูกต้อง ในปริมาณ เงื่อนไขหรือคุณภาพที่กำหนดรวมถึง
 สามารถแสวงหาผู้จัดสินค้าวัตถุดิบในราคาที่ถูกต้องจากที่กล่าวมานี้ดูเหมือนว่างานการจัดซื้อมีความรับผิดชอบใน
 พื้นที่กว้างขวางซึ่งความจริงไม่ได้เป็นเช่นนั้น (กมลชนก สุทธิวาหนฤพุมิ, 2544)

การจัดซื้อมีความสำคัญต่อองค์การธุรกิจและองค์การของรัฐมากการมีระบบการบริหารงานการจัดซื้อและ
 หน้าที่อื่นที่สนับสนุนงานด้านวัสดุ (จัดระดับสินค้าคงคลัง การจัดส่งสินค้าการจัดการกับซากวัสดุฯ) จึงเป็น
 สิ่งจำเป็นยิ่งต่อการบริหารธุรกิจการซื้อสินค้าเพื่อขายต่อและธุรกิจที่ทำการซื้อมาใช้เองหรือซื้อมาแปรสภาพ
 (อดุลย์ จาตุรงค์กุล, 2543) ความสำเร็จของธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง ธุรกิจอุตสาหกรรม ธุรกิจการเกษตร ธุรกิจบริการ
 ทางภาครัฐบาล และภาคเอกชน คือการบริหารการจัดซื้อ ที่ทรงประสิทธิภาพโดยรักษาผลประโยชน์ขององค์การ
 ให้มากที่สุด ในแต่ละปีงบประมาณการจัดซื้อจัดจ้างวัสดุ ครุภัณฑ์ ของภาครัฐบาลปีละหลายหมื่นล้านบาท สำหรับ
 ภาคธุรกิจซื้อมาขายไป ซื้อมาผลิต และจำหน่ายปีละมากกว่าแสนล้านบาท จำเป็นจะต้องมีหน่วยจัดซื้อที่ได้รับการ
 อบรมมาเป็นอย่างดี หน่วยจัดซื้อต้องบริหารข้อมูลอย่างถูกต้อง (ดำรงศักดิ์ ชัยสนธิ และ, สุนี เลิศแสง, 2542) การ
 จัดซื้อมีความสำคัญต่อองค์การธุรกิจและองค์การของรัฐมาก การมีระบบการบริหารงานการจัดซื้อและหน้าที่อื่นที่
 สนับสนุนงานด้านวัสดุ (จัดระดับสินค้าคงคลัง การจัดส่งสินค้า การจัดการกับซากวัสดุ ฯลฯ) จึงเป็นสิ่งจำเป็นยิ่งต่อ
 การบริหารธุรกิจการซื้อสินค้าเพื่อขายต่อและธุรกิจที่ทำการซื้อมาใช้เองหรือซื้อมาแปรสภาพ (อดุลย์ จาตุรงค์กุล,
 2538) การจัดซื้อ มีบทบาทและความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจปัจจุบันเป็นอย่างมาก โดยจะขอกกล่าวสรุปให้เห็น
 ความสำคัญให้เด่นชัดเป็นหัวข้อดังต่อไปนี้ การจัดซื้อถือเป็นงานหลักงานหนึ่งในบรรดางานหลักทั้งหลายของธุรกิจ
 การจัดซื้อเป็น งานขั้นพื้นฐาน ของระบบการผลิตของธุรกิจการจัดซื้อเป็น งานที่ต้องรับผิดชอบในการจัดหา ของใช้
 ที่ต้องการทั้งหมดของธุรกิจนอกเหนือจากการจัดหาเพื่อป้อนระบบการผลิตแล้ว การจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ ช่วย
 สร้างกำไร ให้กิจการการจัดซื้อ ช่วยพัฒนาระบบเศรษฐกิจ สังคมที่ดีการจัดซื้อเป็นหน่วยงาน ช่วยทำหน้าที่
 ประสานงาน ให้ฝ่ายบริหารการจัดซื้อ ช่วยสร้างชื่อเสียง ภาพพจน์ ค่านิยมที่ดี ให้เกิดขึ้นต่อกิจการ (มหาวิทยาลัย
 สุโขทัยธรรมมาธิราช, 2533 : 305)

4.3 องค์ประกอบของการจัดการการจัดซื้อ มีนักวิชาการหลายท่านได้ให้องค์ประกอบของคำดังกล่าวต่อไปนี้
ตารางที่ 1 องค์ประกอบของการจัดการการจัดซื้อ

ชื่อ-สกุล (พ.ศ.)	ชื่อหนังสือ	องค์ประกอบของการจัดการการจัดซื้อ					
		PP1	PP2	PP3	PP4	PP5	PP6
ภาดล อามาตย์ (2558)	การจัดการการผลิตและการปฏิบัติการ	✓	✓	✓	✓	✓	
ปรียาดี ผลอเนก (2556)	การบริหารการผลิต	✓	✓	✓	✓	✓	
วิทยา สุฤทธดำรง, วิชัย รุ่งเรืองอนันต์ และบุญทรัพย์ พานิชการ (2551)	คู่มือการจัดการลอจิสติกส์และการกระจายสินค้า	✓	✓	✓	✓	✓	
อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2547)	การจัดซื้อ	✓	✓	✓	✓		✓
คำนาย อภิปรัชญาสกุล (2546)	หลักการจัดซื้อ	✓	✓	✓	✓	✓	✓
กมลชนก สุทธิวาหนฤพุมิ (2544)	การจัดการโลจิสติกส์	✓	✓	✓	✓	✓	✓
อดุลย์ จาตุรงค์กุล(2543)	การจัดซื้อ	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ดำรงศักดิ์ ชัยสนิท และสุณี เลิศแสงกิจ (2542)	การบริหารการจัดซื้อ	✓		✓		✓	
อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2538)	การจัดซื้อ	✓		✓	✓		✓
มหาวิทยาลัยสุโขทัย ธรรมมาธิราช(2533)	การบริหารวัสดุและ การจัดซื้อ	✓		✓		✓	

สัญลักษณ์

- PP1 คือ ด้านคุณภาพสินค้าที่ต้องการ PP4 คือ ด้านเวลาที่ต้องการในการได้สินค้า
 PP2 คือ ด้านปริมาณสินค้าที่ต้องการ PP5 คือ ด้านผู้ขายที่ต้องการ
 PP3 คือ ด้านราคาที่ต้องการ PP6 คือ ด้านสถานที่ที่ต้องการ

สรุปได้ว่า ด้วยทฤษฎีการจัดการการจัดซื้อโดยมีองค์ประกอบดังนี้ ด้านคุณภาพที่ต้องการ ด้านปริมาณสินค้าที่ต้องการ ด้านราคาที่ต้องการ ด้านเวลาที่ต้องการในการได้สินค้า ด้านผู้ขายที่ต้องการ และด้านสถานที่ที่ต้องการ

4.4 กรอบแนวคิดการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาทบทวนวรรณกรรม เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดการการจัดซื้อ เพื่อทบทวนองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่จะศึกษาทั้งหมด โดยองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับ การจัดซื้อโดยมีองค์ประกอบดังนี้ ด้านคุณภาพสินค้าที่ต้องการ (Right Quality) ด้านปริมาณสินค้าที่ต้องการ (Right Quantity) ด้านราคาที่ต้องการ (Right Price) ด้านเวลาที่ต้องการในการได้สินค้า (Right Time) ด้านผู้ขายที่ต้องการ (Right Source) และด้านสถานที่ที่ต้องการ (Right Place) ผู้วิจัยจึงได้นำแนวคิดจากการทบทวนวรรณกรรม เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าว ข้างต้น มาเชื่อมโยงและกำหนดเป็นกรอบแนวคิดของการวิจัย ดังแสดงในภาพ

ขั้นตอนการวิจัยระยะที่ 1

การวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันเกี่ยวกับการจัดการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้าย
 บ้านงิ้วบา ตำบลงิ้วบา อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา

ขั้นตอนการวิจัยระยะที่ 2

ลักษณะประชากรศาสตร์ของ
 ผู้ประกอบการประกอบด้วย เพศ อายุ
 สถานภาพ ระดับการศึกษา และ
 รายได้ต่อเดือน

การจัดการการจัดซื้อ

- ด้านคุณภาพที่ต้องการ
- ด้านปริมาณสินค้าที่ต้องการ
- ด้านราคาที่ต้องการ
- ด้านเวลาที่ต้องการในการได้สินค้า
- ด้านผู้ขายที่ต้องการ
- ด้านสถานที่ที่ต้องการ

ขั้นตอนการวิจัยระยะที่ 3



การพัฒนาการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา
ตำบลจัวบา อำเภอลำดวน จังหวัดสุรินทร์

ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

5.วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ใช้ระเบียบวิธีการวิจัยแบบผสมวิธี (Mixed Method Research Design) ประกอบด้วย การศึกษาเชิงคุณภาพและการศึกษาเชิงปริมาณ โดยมีวิธีการดำเนินการวิจัยแบ่งออกเป็นขั้นตอนการวิจัย 3 ระยะ ดังนี้

ขั้นตอนการวิจัยระยะที่ 1 การวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันเกี่ยวกับการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ผู้วิจัยได้นำการวิจัยเชิงคุณภาพมาใช้ เนื่องจากเป็นการวิจัยเพื่อศึกษาข้อมูลพื้นฐานให้เข้าใจสถานการณ์ปัจจุบันเกี่ยวกับการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ในขั้นตอนการวิจัยระยะที่ 1 มีรายละเอียดดังนี้

วิธีการวิจัย การวิจัยขั้นตอนนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ

ผู้ให้ข้อมูล คือ คุณแม่จตุร โอปาก ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหม และผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ตำบลจัวบา อำเภอลำดวน จังหวัดสุรินทร์ สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2566 ณ ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหม และผ้าฝ้ายบ้านจัวบา

เครื่องมือการวิจัย คือ แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) เป็นการสัมภาษณ์ที่มีคำถามแน่นอนตายตัว เพราะคำถามต่างๆได้ถูกกำหนดเป็นแบบสัมภาษณ์ขึ้นไว้ประกอบการสัมภาษณ์ไว้ล่วงหน้าแล้วโดยสัมภาษณ์เฉพาะประเด็นที่สำคัญๆดังต่อไปนี้คือสถานการณ์ปัจจุบันเกี่ยวกับการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา และเฉพาะประเด็นที่สำคัญๆ ภายในขอบเขตที่เป็นกรอบแนวคิดของการวิจัยได้แก่การจัดการการจัดซื้อ ประกอบด้วย คุณภาพสินค้าที่ถูกต้อง (Right Quality) ปริมาณสินค้าที่ถูกต้อง (Right Quantity) เวลาที่ถูกต้องในการได้รับสินค้า (Right Time) สถานที่ที่ถูกต้อง (Right Place) ราคาที่ถูกต้อง (Right Price) และผู้ขายที่ถูกต้อง (Right Source)

การเก็บข้อมูล เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เจาะลึกมีความถูกต้องและครบถ้วนสมบูรณ์โดยขั้นแรกได้เริ่มดำเนินการเก็บข้อมูลจากเอกสาร จากนั้นจะใช้วิธีการเก็บข้อมูลจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) เป็นวิธีการหลักในการเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) ใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) เพื่อจัดหมวดหมู่ของเนื้อหา (Category) จากนั้นนำมาสังเคราะห์ เพื่อหาประเด็นหลักและอธิบายเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับขอบเขตงานวิจัย

ขั้นตอนการวิจัยระยะที่ 2 ศึกษาความแตกต่างของลักษณะทางประชากรศาสตร์ ที่มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา โดยผู้วิจัยได้นำการวิจัยเชิงปริมาณมาใช้ เนื่องจากเป็นวิจัยที่มุ่งศึกษาข้อมูลที่เป็นปริมาณสามารถแจกแจงได้และอาศัยเทคนิคทางสถิติมาช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูลซึ่งผู้วิจัยใช้คำถามในแบบสอบถามที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำไปพัฒนาการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา การขั้นตอนการวิจัยระยะที่ 2 มีรายละเอียดดังนี้

วิธีการวิจัย การวิจัยขั้นตอนนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ

กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ประกอบการของกลุ่มสร้างสรรค์หมู่บ้านพอเพียงดงเค็ง ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน จำนวนทั้งสิ้น 31 ราย โดยดำเนินการวิธีสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (purposive sampling) ณ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหม และผ้าฝ้ายบ้านจัวบา

เครื่องมือการวิจัย การวิจัยในขั้นตอนการวิจัยนี้ผู้วิจัยได้กำหนดแนวทางระเบียบวิธีการวิจัยที่ใช้ในการศึกษา โดยใช้แนวทางการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยการใช้ แบบสอบถาม (Questionnaire) เพื่อตอบคำถามการวิจัย

การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือวิจัย ผู้วิจัยตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหา (Content Validity) โดยวิธีการหาความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ (Index of Congruence : IOC) เลือกคำถามที่มีค่า IOC ตั้งแต่ 0.67 ขึ้นไป จากนั้นทวนถามและให้ผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน และวิเคราะห์ค่าความน่าเชื่อถือของแบบสอบถาม (Reliability) เพื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาคส์ (Cronbach's Alpha) ของมาตรวัดโดยรวมมีค่า 0.982 และทุกข้อคำถามมีค่าเกิน 0.70 ซึ่งเป็นค่าที่ยอมรับได้ (Hair et al., 2006)

การเก็บข้อมูล การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยได้นำเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ แบบสอบถาม (Questionnaire) ที่ได้มีการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือการวิจัยแล้วไป ดำเนินการ วิธีการ เก็บรวบรวมข้อมูลจากประธานกลุ่มหรือผู้ประกอบการของการจัดการการจัดซื้อของราย โดยดำเนินการวิธีสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ณ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหม และผ้าฝ้ายบ้านจัวบา

การวิเคราะห์ข้อมูล การศึกษาวิจัยในขั้นตอนการวิจัยนี้ผู้วิจัยได้นำเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) ที่ได้ไปดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลผู้ประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ที่มีจำนวนทั้งสิ้น 31 ราย แล้วนำมาวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) นาเสนอในรูปของค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Arithmetic Mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-way ANOVA)

ขั้นตอนการวิจัยระยะที่ 3 การพัฒนาการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ผู้วิจัยได้นำการวิจัยเชิงคุณภาพมาใช้ โดยใช้วิธีการสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) เป็นกิจกรรมที่จะได้มาซึ่งการระดมความคิดเห็นของกลุ่ม เนื่องจากเป็นขั้นตอนที่นำการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ที่ได้จากการศึกษาในขั้นตอนการวิจัยระยะที่ 2 มาการพัฒนาการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ในขั้นตอนการวิจัยระยะที่ 3 มีรายละเอียดดังนี้

วิธีการวิจัย การวิจัยขั้นตอนนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ

ผู้ให้ข้อมูล คือ ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา และนักวิชาการผู้ที่มีความเชี่ยวชาญด้านการจัดการการจัดซื้อจำนวน 2 ท่าน

เครื่องมือการวิจัย แบบบันทึกสนทนากลุ่มซึ่งประกอบไปด้วย แนวทางปลายเปิดในการสนทนากลุ่มที่พัฒนาขึ้นเพื่อใช้ตรวจสอบการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ประกอบด้วย แนวคำถามเกี่ยวกับความเหมาะสมของการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา

การวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อพัฒนาการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา โดยการสนทนากลุ่มของประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา และนักวิชาการผู้ที่มีความเชี่ยวชาญด้านทฤษฎีการจัดซื้อ จำนวน 2 ท่าน โดยการแสดง ข้อมูล สรุป ดีความและตรวจสอบ ความถูกต้องของผลวิจัย

6. ผลการศึกษา

1. สรุปผลข้อค้นพบตามวัตถุประสงค์การวิจัยที่ 1 เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันเกี่ยวกับการจัดการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ตำบลจัวบา อำเภอลำปำ จังหวัดมหาสารคาม

การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) พบว่า สภาพการณ์ปัจจุบันและความสำคัญในการจัดการการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา มีปัญหา เนื่องจากสถานการณ์ COVID-19 ระบาดทำให้ขายสินค้าน้อยกว่าปกติส่วนใหญ่ลูกค้าจะประหยัดไว้ซื้ออาหาร ยารักษาโรค เพราะซื้อผ้าไหมมาแล้วไม่รู้จะไปไหมไม่มีการจัดงาน และสินค้าเป็นผ้าไหมผู้บริโภคไม่นิยมสั่งทางออนไลน์อยู่แล้วเพราะไม่ได้สัมผัสเนื้อผ้า

2. สรุปผลข้อค้นพบตามวัตถุประสงค์การวิจัยที่ 2 เพื่อศึกษาความแตกต่างของลักษณะทางประชากรศาสตร์ ที่มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ตำบลจัวบา อำเภอลำปำ จังหวัดมหาสารคาม

พบว่า ผู้ประกอบการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหม และผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง 27 คน คิดเป็นร้อยละ 87.1 มีอายุระหว่าง 21-30 ปี จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 54.8 มีสถานภาพโสด จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 67.7 อยู่ในระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 14 คน คิดเป็น ร้อยละ 45.2 มีรายได้ต่อเดือน 5,001-10,000 บาท จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 51.6 มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการการการจัดซื้อโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.36$, S.D=0.59) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านเรียงค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยดังนี้ ด้านสถานที่ที่ถูกต้อง ($\bar{X}=4.40$, S.D=0.63) ด้านเวลาที่ถูกต้องในการได้รับสินค้า ($\bar{X}=4.39$, S.D=0.61) ด้านราคาที่ถูกต้อง ($\bar{X}=4.37$, S.D=0.58) ด้านปริมาณที่ถูกต้อง ($\bar{X}=4.36$, S.D=0.63) ด้านคุณภาพที่ถูกต้อง ($\bar{X}=4.35$, S.D=0.66) และด้านผู้ขายที่ถูกต้อง ($\bar{X}=4.32$, S.D=0.63)

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีเพศ สถานภาพ ระดับการศึกษา รายได้ต่อเดือนแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ไม่แตกต่างกัน ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ผู้ประกอบการที่มีอายุ แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา แตกต่างกัน ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

3.สรุปผลข้อค้นพบตามวัตถุประสงค์การวิจัยที่ 3 เพื่อพัฒนาการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ตำบลจัวบา อำเภอลำปาง จังหวัดน่าน

พบว่า การจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ที่ต้องมาพัฒนาอันดับแรกคือ ด้านผู้ขายที่ถูกต้อง(Right source) ควรมีการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีและมีบริการหลังการขายที่ดี มีการตรวจสอบประสิทธิภาพสินค้าได้อย่างเหมาะสม

7.อภิปรายผลการวิจัย

1. เพื่อศึกษาการพัฒนาการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ตำบลจัวบา อำเภอลำปาง จังหวัดน่าน พบว่า ผู้ประกอบของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการการจัดซื้อโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.36$, $S.D=0.59$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านเรียงค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ด้านสถานที่ที่ถูกต้อง ($\bar{X}=4.40$, $S.D=0.63$) ด้านเวลาที่ต้องในการได้รับสินค้า ($\bar{X}=4.39$, $S.D=0.61$) ด้านราคาที่ต้อง ($\bar{X}=4.37$, $S.D=0.58$) ด้านปริมาณที่ต้อง ($\bar{X}=4.36$, $S.D=0.63$) ด้านคุณภาพที่ถูกต้อง ($\bar{X}=4.35$, $S.D=0.66$) ด้านผู้ขายที่ถูกต้อง ($\bar{X}=4.32$, $S.D=0.63$) ซึ่ง ไม่สอดคล้อง กับงานวิจัยของ ณพวรรณ จันทนชัย (2553) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่องการศึกษาสภาพปัญหาการจัดซื้อจัดจ้างของตำรวจภูธรจังหวัดหนองคาย พบว่า การจัดซื้อจัดจ้างเป็นการจัดการการจัดหาพัสดุเพื่อให้ได้มาซึ่งทรัพยากรต่างๆโดยเริ่มจากการวางแผนงานโครงการเพื่อกำหนดความต้องการใช้การจัดซื้อจัดจ้างเกี่ยวข้องกับคนทั้งผู้ปฏิบัติซึ่งมีหน้าที่จัดหาผู้ให้พัสดุผู้ที่มีหน้าที่ตรวจสอบควบคุมจากภายในและภายนอกผู้ขาย/ผู้รับจ้างหรือผู้ให้บริการซึ่งเป็นบุคคลภายนอกเกี่ยวข้องกันงบประมาณที่จะนำไปใช้ในการจัดหาที่มีจำนวน จำกัด แต่ต้องใช้ให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดต่อส่วนรวมโดยมีวัตถุประสงค์ที่จะได้พัสดุที่มีคุณภาพดีในจำนวนที่ต้องตรงกับความต้องการตามเวลาที่กำหนดจากผู้ผลิตหรือผู้ให้บริการที่เชื่อถือได้พร้อมทั้งราคาที่เหมาะสมดังนั้นผู้ศึกษาจึงสนใจศึกษาสภาพปัญหาการจัดซื้อจัดจ้างของตำรวจภูธรจังหวัดหนองคายกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาจำนวน 135 คนและใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ความถี่ร้อยละค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและสถิติที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน ได้แก่ Independent t-test และ F-test (One-way ANOVA) ผลการศึกษาปรากฏดังนี้ 1).เจ้าหน้าที่ตำรวจโดยรวมและจำแนกตามเพศอายุระดับการศึกษาและประสบการณ์ในการจัดซื้อจัดจ้างที่ทำหน้าที่ในการจัดซื้อจัดจ้างของตำรวจภูธรจังหวัดหนองคายมีปัญหาในการจัดซื้อจัดจ้างโดยรวมและรายด้านอยู่ในระดับปานกลาง ทั้ง 7 ด้าน ได้แก่ ด้านการรายงานการขอรับความเห็นชอบ ด้านการดำเนินงานขอจัดซื้อจัดจ้างด้านการดำเนินการขออนุมัติจัดซื้อจัดจ้างด้านการดำเนินการตรวจรับพัสดุตรวจ

รับจ้างคำนวณการเตรียมข้อมูลก่อนดำเนินการด้านการดำเนินการทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้างและด้านการดำเนินการเบิกจ่ายเงิน 2).เจ้าหน้าที่ตำรวจผู้ปฏิบัติงานในการจัดซื้อจัดจ้างของสถานีตำรวจภูธรจังหวัดหนองคายที่มีเพศอายุระดับการศึกษาและประสบการณ์ในการจัดซื้อจัดจ้างต่างกันมีสภาพปัญหาการจัดซื้อจัดจ้างโดยรวมและทุกด้านไม่แตกต่างกันยกเว้นเจ้าหน้าที่ตำรวจผู้ปฏิบัติงานในการจัดซื้อจัดจ้างของทุกสถานีตำรวจภูธรจังหวัดหนองคายที่มีอายุต่างกันมีปัญหาในการจัดซื้อจัดจ้างด้านการดำเนินการตรวจรับพัสดุตรวจรับการจ้างมีปัญหาในการจัดซื้อจัดจ้างแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ. 05 โดยสรุปเจ้าหน้าที่ตำรวจผู้ปฏิบัติงานในด้านการจัดซื้อจัดจ้างทุกสถานีของตำรวจภูธรจังหวัดหนองคายมีปัญหาในการบริหารจัดการการจัดซื้อจัดจ้างโดยรวมและรายด้านทั้ง 2 ด้านอยู่ในระดับปานกลางซึ่งสามารถนำข้อเสนอนี้ไปใช้ปรับปรุงการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ตำรวจผู้ปฏิบัติงานในการบริหารจัดการจัดซื้อจัดจ้างของสถานีตำรวจภูธรจังหวัดหนองคายและสถานีตำรวจภูธรจังหวัดอื่น ๆ ที่มีปัญหาใกล้เคียงกันนำไปประยุกต์และแก้ไขให้เกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เนื่องจาก การจัดซื้อจัดจ้างมีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจปัจจุบันเป็นอย่างมาก โดยจะขอกกล่าวสรุปให้เห็นความสำคัญให้เด่นชัดเป็นหัวข้อดังต่อไปนี้ การจัดซื้อจัดจ้างถือเป็นงานหลักงานหนึ่งในบรรดางานหลักทั้งหลายของธุรกิจการจัดซื้อเป็น งานขั้นพื้นฐาน ของระบบการผลิตของธุรกิจการจัดซื้อเป็น งานที่ต้องรับผิดชอบในการจัดหา ของใช้ที่ต้องการทั้งหมดของธุรกิจนอกเหนือจากการจัดหาเพื่อป้อนระบบการผลิตแล้ว การจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ ช่วยสร้างกำไร ให้กิจการการจัดซื้อ ช่วยพัฒนาระบบเศรษฐกิจ สังคมที่ดีการจัดซื้อเป็นหน่วยงาน ช่วยทำหน้าที่ประสานงาน ให้ฝ่ายบริหารการจัดซื้อ ช่วยสร้างชื่อเสียงภาพพจน์ ค่านิยมที่ดี ให้เกิดขึ้นต่อกิจการ (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2533)

2. เพื่อการพัฒนาการจัดการการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ตำบลจัวบา อำเภอนาโพธิ์ จังหวัดมหาสารคามพบว่า ผู้ประกอบของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัวบา ที่ต้องพัฒนาอันดับแรกคือ ด้านผู้ขายที่ถูกต้อง (Right source) ควรมีการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีและมีบริการหลังการขายที่ดี มีการตรวจสอบประสิทธิภาพสินค้าได้อย่างเหมาะสม ซึ่ง สอดคล้อง กับวิจัยของ สุธีรา ยิ้มยัง (2554) ได้ทำการศึกษาเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพการจัดซื้อของ โบทานิค รีสอร์ท พบว่า แต่หากเรียงตามจากมากไปหาน้อย พบว่า ปัจจัยการจัดการการจัดซื้อ ด้านผู้ขายที่ถูกต้อง มีความสำคัญเป็นอันดับแรกเนื่องจาก การขาย (Selling) เป็นกิจกรรมทางการค้าอย่างหนึ่งของผู้ประกอบการไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหรือธุรกิจส่วนตัวรวมถึงสถาบันต่างๆซึ่งการขายมีความสำคัญต่อการดำรงชีวิตของบุคคลในสังคมและระบบเศรษฐกิจของประเทศดังนั้นจึงต้องมีหน่วยงานหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องเข้ามากำกับควบคุมดูแลได้นิยามความหมายของคำที่มีลักษณะทางการขายไว้หลายทรรณะ (วิทยา สุฤทธดำรง, วิชัย รุ่งเรืองอนันต์ และบุญทรัพย์ พานิชการ, 2551)

8.สรุปและข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาการจัดการจัดซื้อของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายบ้านจัว
บา คือ

1. ด้านคุณภาพที่ถูกต้อง (Right Quality) ควรมีการกำหนดราคาในการสั่งซื้ออย่างเหมาะสมเพื่อสามารถ
ดึงดูดลูกค้าและมีสินค้าที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้าได้
2. ด้านปริมาณสินค้าที่ถูกต้อง(Right Quantity) ควรมีการตรวจสอบผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับวัสดุ
คงเหลือและมีการเจรจาตกลงซื้อหรือมีการควบคุมต้นทุนของปริมาณสินค้าในการผลิตแต่ละครั้งเป็นประจำ
3. ด้านราคาที่ต้อง(Right Price) ควรมีสินค้าที่ใช้ประกอบกันกับสินค้าอื่นเหมาะสมและมีการคำนึงถึง
ลักษณะประเภทสินค้าและมีการกำหนดราคาที่เหมาะสม
4. ด้านเวลาที่ต้องในการได้รับสินค้า (Right Time) ควรมีการวางแผนการผลิตที่มีคุณภาพและระบุ
วันที่ที่จะได้รับสินค้าอย่างชัดเจนหรือได้รับสินค้าในเวลาที่กำหนดไว้กับลูกค้า
5. ด้านผู้ขายที่ถูกต้อง (Right source) ควรมีการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีและมีบริการหลัง
การขายที่ดี มีการตรวจสอบประสิทธิภาพสินค้าได้อย่างเหมาะสม
- 6.ด้านสถานที่ที่ถูกต้อง (Right place) ควรมีการตรวจสอบเวลาที่ตรงกับความต้องการราคาและมีการ
เลือกซื้อสินค้าจากสถานที่ที่น่าเชื่อถือหรือมีการดูแลรักษาสินค้าเป็นอย่างดี

9.เอกสารอ้างอิง

- กมลชนก สุทธิวัฒนฤพภูมิ. (2544). **การจัดการโลจิสติกส์**. กรุงเทพฯ : แมคกรอ-ฮิล.
- ภาดล อามาตย์.(2558).**การจัดการการผลิตและปฏิบัติการ**. ศรีสะเกษ : มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ.
- คำนาย อภิปรัชญาสกุล. (2546). **หลักการจัดซื้อ**. พิมพ์ครั้งที่ 3.กรุงเทพฯ : โฟกัสมีเดียแอนด์ พับลิชชิง.
- ดำรงศักดิ์ ชัยสนิท, สุนี เลิศแสวงกิจ. (2542). **การบริหารการจัดซื้อ**. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ : โสภณการ
พิมพ์.
- ไทยตำบลดอทคอม. (2566). **จำนวนข้อมูลโอท็อป**. <http://www.thaitambon.com>.
- ปรียาดี ผลอนอก. (2556). **การบริหารการผลิต**. พิมพ์ครั้งที่2. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย.
- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช. (2533). **การบริหารวัสดุและการจัดซื้อ**. พิมพ์ครั้งที่ 5.นนทบุรี :
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.

วิทยา สุฤทธดำรง, วิชัย รุ่งเรืองอนันต์ และบุญทรัพย์ พานิชการ. (2551). **คู่มือการจัดการลอจิสติกส์และ**

การกระจายสินค้า. กรุงเทพฯ : พิมพ์ บริษัท ส. เอเชียเพรส (1989) จำกัด.

สำนักงานจังหวัดมหาสารคาม กลุ่มงานยุทธศาสตร์และข้อมูลเพื่อการพัฒนาจังหวัด. (2566). **แผนพัฒนา**

จังหวัดมหาสารคาม. <http://www.mahasarakham.go.th/mkweb/images/yut/plan2-63.pdf>.

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2566). **แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ.**

https://www.nesdc.go.th/ewt_news.php?nid=11372&filename=index.

อดุลย์ จาตุรงค์กุล .(2547).**การจัดซื้อ.** พิมพ์ครั้งที่4. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

อดุลย์ จาตุรงค์กุล.(2538).**การจัดซื้อ.** พิมพ์ครั้งที่2. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

อดุลย์ จาตุรงค์กุล.(2543).**การจัดซื้อ.**ปรับปรุง พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

Hair, etc. (2006). **Multivariate Data Analysis** (6th ed). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.