

แนวทางการปรับตัวในวิถีถัดไปของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร

Guidelines for Adapting Business Operations According to the Next Normal of Dried Seafood Products Entrepreneurs in Samut Sakhon Province

อดิศร ศรีงามผ่อง¹ ชญาภัทร กี๋อาริโอ² และอมรรัตน์ เจริญชัย³

Adisorn Sringsamphong¹ Chayapat Kee-ariyo² and Amornrat Chareonchai³

- 1 นักศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาคหกรรมศาสตร์ คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
Master of Home Economics, Faculty of Home Economics Technology, Rajamangala University of Technology Phra Nakhon
- 2 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ประจำหลักสูตร สาขาวิชาคหกรรมศาสตร์ คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
Assistant Professor, Lecturer Master of Home Economics, Faculty of Home Economics Technology, Rajamangala University of Technology Phra Nakhon E-mail: chayapat.s@rmutp.ac.th
- 3 ศาสตราจารย์ ดร. ประจำหลักสูตร สาขาวิชาคหกรรมศาสตร์ คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
Professor, Lecturer Master of Home Economics, Faculty of Home Economics Technology, Rajamangala University of Technology Phra Nakhon E-mail: amorn125@yahoo.com

1 Corresponding Author: E-mail: adisorn-sr@rmutp.ac.th

Received: 24 ก.ย. 65 Revised: 20 ต.ค. 65 Accepted: 14 ธ.ค. 65

DOI: 10.14416/j.ted.2025.03.015

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาสภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร 2) ศึกษาแนวทางการปรับตัวในวิถีถัดไปของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร และ 3) เปรียบเทียบแนวทางการปรับตัวในวิถีถัดไปของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร จำแนกตามสภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจ กลุ่มตัวอย่างคือ ผู้ประกอบการของร้านขายผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง ในจังหวัดสมุทรสาคร จำนวน 184 ราย โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือวิจัย สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว

ผลการวิจัย พบว่า 1) สภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร พบว่า ธุรกิจส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในตลาดประจำอำเภอและจังหวัด โดยดำเนินธุรกิจมาแล้วเป็นระยะเวลาไม่เกิน 10 ปี มีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งต่อเดือนต่ำกว่า 100,000 บาท โดยมีลูกค้าเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยว ซึ่งธุรกิจได้รับการสนับสนุนทางนโยบายการส่งเสริมการขายและกระตุ้นเศรษฐกิจ เช่น โครงการ คนละครึ่ง โครงการเราเที่ยวด้วยกัน โครงการทัวร์ทั่วไทย จำหน่ายหรือขายปลาหมึก เช่น ปลาหมึกแห้ง/ปลาหมึกฉีก/หมึกหยอง/หมึกยัด/หมึกเต้าทอง/หมึกแพไข่/หมึกอวนกลม/หนวดหมึก/หมึกแกะตา/หมึกฉาบ มากที่สุด 2) แนวทางการปรับตัวในวิถีใหม่ของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาครโดยรวม พบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน



บทความวิจัย

แนวทางการปรับตัวในวิถีถัดไปของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑอาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร

เรียงจากมากไปหาน้อย พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ด้านวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง รองลงมาคือ ด้านการขายและช่องทางการจัดจำหน่าย และน้อยที่สุดคือ ด้านเทคโนโลยี และ 3) เปรียบเทียบแนวทางการปรับตัวในวิถีถัดไปของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร จำแนกตามสภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจ พบว่าผู้ประกอบการที่มีทำเลที่ตั้งของธุรกิจ ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งต่อเดือน การสนับสนุนจากนโยบายภาครัฐ และประเภทผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งที่จำหน่ายและขายดีมากที่สุดแตกต่างกันให้ความสำคัญต่อแนวทางการปรับตัววิถีใหม่ในการประกอบธุรกิจผลิตภัณฑอาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาครแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

คำสำคัญ: แนวทางการปรับตัว วิถีถัดไป ผู้ประกอบการ ผลิตภัณฑอาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร

Abstract

The research study aims to: 1) study the operating conditions of entrepreneurs in dry seafood products business in Samut Sakhon; 2) To study the approaches for adaptation in the next normal of entrepreneurs in dried seafood products business in Samut Sakhon Province, and 3) to compare the approaches for adaptation in the next normal of dried seafood business operators in Samut Sakhon Province classified by business operators' operating conditions. The population is 184 entrepreneurs of dried seafood products stores in Samut Sakhon Province. The research tool was the questionnaire. Statistics used in data analysis were frequency, percentage, mean, standard deviation and one-way analysis of variance.

The results of the research were as follows: 1) the operating conditions of dried seafood business operators in Samut Sakhon province found that most businesses were located in the district and provincial markets and have been in business for a period of not more than 10 years. The entrepreneurs earn incomes from selling dried seafood products per month less than 100,000 baht. Their customers are tourists and their businesses are supported through promotional policies and economic stimulus, such as the "50:50 co-payment scheme", "We travel together." and "Tour around Thailand Project". The most sold dried seafood products are squid such as dried squid/shredded squid/shredded squid/stretched squid/ladybug squid/squid roe/ cuttlefish /squid tentacles /eye squid/ crispy squid with spicy coated. 2) Guidelines for adaptation in the next normal of business entrepreneurs in dried seafood products in Samut Sakhon Province as a whole found that entrepreneurs gave importance to a high level. When considering the adaptation guidelines in descending order, it was found that the aspect with the highest average were raw materials and dried seafood products, followed by sales and distribution channels, and the least was technology and 3) to compare the approaches for adaptation in the next normal of dried seafood business operators in Samut Sakhon Province classified by the operating conditions of business operators. It was found that entrepreneurs who differ in the location of the business, the duration of the business, income from sales of dried seafood products per month, support from government policies and types of dried seafood that sold the best. They had given importance to the next normal way of adaptation in the dried seafood product business in Samut Sakhon Province, with a difference of statistical significance at the .05 level.

Keywords: Adaptation Guidelines, Next Normal, Entrepreneurs, Dried Seafood Products, Samut Sakhon Province



1. บทนำ

ตามนโยบายของรัฐบาล พ.ศ. 2562 ได้กำหนดไว้ 11 ด้าน ซึ่งนโยบายด้านที่ 6 การเพิ่มศักยภาพทางเศรษฐกิจของประเทศ ด้านอุตสาหกรรม ส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมที่สอดคล้องกับศักยภาพพื้นฐานของประเทศ เช่น ส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป ตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ โดยการพัฒนาวัตถุดิบและกระบวนการผลิตให้มีคุณภาพมาตรฐานและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ส่งเสริมการพัฒนานวัตกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่อาหารไทยบนพื้นฐานความรู้ ความคิดสร้างสรรค์และภูมิปัญญา ส่งเสริมการวิจัยเกษตรแปรรูป เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตรและแก้ปัญหาที่สำคัญของประเทศ รวมถึงการเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้เข้มแข็ง สามารถแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการเพิ่มองค์ความรู้ ในด้านการปรับปรุงประสิทธิภาพของกระบวนการผลิต ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และพัฒนาการบริหารจัดการภายในองค์กร ปรับโครงสร้างกลไกการสนับสนุน การขับเคลื่อนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ให้เป็นระบบและมีเอกภาพที่ชัดเจน ทั้งด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและการบริการทางการเงินและการลงทุนสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ การตลาดและโอกาสในการลงทุนในต่างประเทศ [1]

แผนยุทธศาสตร์ครัวไทยสู่ครัวโลก พ.ศ. 2559-2564 มีขอบเขตครอบคลุมเชื่อมโยงตลอดห่วงโซ่มูลค่าของอุตสาหกรรมอาหาร ตั้งแต่ต้นน้ำ-กลางน้ำ-ปลายน้ำ และธุรกิจสนับสนุน คือ 1) ต้นน้ำ ได้แก่ สินค้าเกษตร ซึ่งครอบคลุมทั้งสินค้าเกษตรอาหาร สินค้าเกษตรแปรรูปเบื้องต้น 2) กลางน้ำ คือ สินค้าอุตสาหกรรม ครอบคลุมถึงสินค้าอาหารและเกษตรแปรรูปต่าง ๆ 3) ปลายน้ำ คือ ธุรกิจบริการ ด้านอาหาร ซึ่งครอบคลุมธุรกิจร้านอาหาร โรงเรียนสอนทำอาหาร และธุรกิจการจัดอาหารสำหรับคนหมู่มาก (Catering) และ 4) ธุรกิจ/กิจกรรมสนับสนุนที่เกี่ยวข้อง อาทิ การตรวจประเมินมาตรฐาน สินค้าเกษตรและอาหาร ธุรกิจโลจิสติกส์ สินค้าอาหาร เครื่องจักรกลการเกษตรแปรรูป การวิจัย และพัฒนาด้านสินค้าเกษตรและอาหาร ธุรกิจบรรจุภัณฑ์ และการพัฒนาบุคลากร [1] จังหวัดสมุทรสาครเป็นจังหวัดชายทะเล

ตั้งอยู่ริมฝั่งแม่น้ำท่าจีนปากอ่าวไทยมีชายฝั่งทะเลยาว 41.01 กิโลเมตร คนในจังหวัดจึงประกอบอาชีพทำการประมง และการเลี้ยงสัตว์น้ำเป็นอาชีพหลักกว้างขวางปริมาณสัตว์น้ำในแต่ละปีที่จับได้อยูที่หนึ่งของประเทศมีสะพานปลาที่ใหญ่และทันสมัยรองจากกรุงเทพและเป็นศูนย์กลางการค้าขายอาหารทะเลและเป็นแหล่งเงินทุนเวียนหลายล้านบาท ปัจจุบันครัวเรือนที่ทำประมงมีจำนวน 5,628 ครัวเรือนเป็นกิจการประมงน้ำจืด 3,769 ครัวเรือน และน้ำกร่อย/น้ำเค็ม 1,859 ครัวเรือน ผลผลิตจากการประมงส่วนได้จากแหล่งน้ำบริเวณอ่าวไทย ทะเลอันดามันและมหาสมุทรอินเดีย และชาวสมุทรสาครมีการพัฒนาฝีมือเพื่อปรับปรุงกิจการอยู่เสมอ ทำให้สมุทรสาครเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพด้านประมงค่อนข้างสูงเป็นแหล่งธุรกิจซื้อขายสัตว์น้ำที่สำคัญ [2] จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ทำให้ส่งผลกระทบต่อการเล่นแปลงในเศรษฐกิจระดับโลก เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวทำให้การดำเนินธุรกิจทุกประเภทจะต้องใช้การสื่อสารเชิงกลยุทธ์แบบใหม่โดยใช้เทคโนโลยีเข้ามาปรับใช้ให้เหมาะกับเหตุการณ์แพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ที่เกิดขึ้น เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจภาวะวิกฤต จึงทำให้เกิด “New Normal” หรือ “ความปกติใหม่” ในหลากหลายอุตสาหกรรม ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่า การวางแผนในการดำเนินธุรกิจและการประเมินผลกลยุทธ์สำหรับการดำเนินธุรกิจต่อไปในช่วงหลังไวรัสโควิด-19 นับต่อจากนี้ไปการปรับตัวให้ธุรกิจอยู่รอดของผู้ประกอบการอาจจะต้องมีความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีและวิทยาศาสตร์การจัดการเพื่อนำมาประยุกต์ใช้ในการปรับตัวของธุรกิจมากขึ้น ในขณะเดียวกันสถานที่ต่าง ๆ ทั่วโลกไม่ว่าจะเป็นโรงเรียน ร้านอาหาร หรือสถานที่ทำงานของบริษัทต่าง ๆ กำลังจะเปิดดำเนินการอีกครั้ง แต่ทว่าทุกอย่างจะมีการปรับตัวที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมเนื่องจากทั่วโลกพบว่าเมื่อการระบาดของไวรัสโควิด-19 สิ้นสุดลงแล้ว แต่ทว่ารูปแบบการทำงาน การเรียนและการทำธุรกิจจะยังคงรูปแบบคล้ายช่วงระบาดของไวรัสโควิด-19 กล่าวคือ ยังคงปฏิบัติงานศึกษาเล่าเรียนและทำธุรกิจเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม อีกทั้งยังมีคนจำนวนมากที่จะยังคงตกงานและไม่มีการรองรับอย่างเพียงพอ ตลอดจนสถานการณ์ที่ยังคงต้องรักษาระยะห่างจากกันและกัน ไม่ว่าจะอยู่ใน



บทความวิจัย

แนวทางการปรับตัวในวิถีชีวิตใหม่ของผู้ประกอบการธุรกิจการผลิตอาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร

สวนสาธารณะ การข้อปึง ในสถานที่ทำงาน สถานที่เรียน อาจกล่าวได้ว่า วิถีชีวิตใหม่ (New Normal) นั้นจะทำให้วิถีชีวิตเปลี่ยนแปลงไปไม่ว่าจะเป็นด้านการทำงาน การเรียน และธุรกิจ [3] ธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาครจัดเป็น ธุรกิจขนาดย่อม ซึ่งมีจำนวนมากในประเทศไทย ซึ่งเป็นธุรกิจ ประเภทเกิดขึ้นได้ง่าย และล้มเลิกได้ง่ายเช่นเดียวกัน สาเหตุเนื่องมาจากปัญหาหลายด้าน โดยเฉพาะด้านการผลิต การตลาด คุณภาพและบุคลากร และเนื่องด้วยปัจจุบันในช่วงสถานการณ์เชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ระบาดที่จังหวัดสมุทรสาครทำให้นักท่องเที่ยวไม่กล้ามาซื้ออาหารทะเลซึ่งปกติอาหารทะเลที่ตลาดไทยจะมีรายได้จากการขายวันละ 300-400 ล้านบาท ก็หายไป ทั้งที่ก่อนหน้านี้เศรษฐกิจในจังหวัดเริ่มฟื้นตัว แต่มาเจอสถานการณ์นี้ยิ่งซ้ำเติมอีก คาดว่ามูลค่าเศรษฐกิจของจังหวัดตั้งแต่การซื้อขายอาหารทะเล ร้านค้าร้านอาหารจะหายไปวันละ 1 พันล้านบาท และยังพบแรงงานเมียนมาติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 จำนวนมากและกระทบการระบายอาหารทะเลและราคาอาหารทะเลตก เนื่องจากจำนวนผู้คนที่เข้าไปซื้ออาหารทะเลในพื้นที่ลดลงร้อยละ 30-40 [4]

ในฐานะที่ผู้วิจัยมีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดสมุทรสาคร และครอบครัวมีการดำเนินธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จึงมีความสนใจศึกษาแนวทางการปรับตัวในวิถีชีวิตของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร เพื่อทราบถึงสถานการณ์ปัจจุบันเกี่ยวกับธุรกิจและประสิทธิภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งผลที่ได้ในครั้งนี้จะเป็นประโยชน์ในการสนับสนุนการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร ตลอดจนสามารถนำไปเป็นข้อมูลให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องนำข้อมูลไปต่อยอดวางแผนนโยบายหรือวางแผนกลยุทธ์ในการค้าขายให้กับธุรกิจขนาดย่อมและประเภทอื่นๆ ได้

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

2.1 เพื่อศึกษาสภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร

2.2 เพื่อศึกษาแนวทางการปรับตัวในวิถีชีวิตของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร

2.3 เพื่อเปรียบเทียบแนวทางการปรับตัวในวิถีชีวิตของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร จำแนกตามสภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจ

3. สมมติฐานการวิจัย

ผู้ประกอบการที่สภาพในการดำเนินธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง ได้แก่ 1) ท่าที่ตั้งของร้านค้า 2) ระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ 3) รายได้ที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งต่อเดือน 4) กลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจ 5) การสนับสนุนจากนโยบายภาครัฐ และ 6) ประเภทผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งที่จำหน่ายและขายดีมากที่สุดแตกต่างกัน ให้ความสำคัญต่อแนวทางการปรับตัววิถีใหม่ในการประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาครแตกต่างกัน

4. วิธีการดำเนินการวิจัย

4.1 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งในจังหวัดสมุทรสาคร ในช่วงเดือนกรกฎาคม-ตุลาคม 2565 จำนวน 184 คน โดยดำเนินการเลือกแบบชั้นภูมิ (Stratified Random Sampling) โดยการสำรวจร้านขายผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งเอง และร้านขายผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งในจังหวัดสมุทรสาคร เกิน 2 ปี

4.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร เป็นแบบสอบถามแบบปลายปิด (Close-Ended Question) และแบบปลายเปิด (Open Ended Questionnaires)

ตอนที่ 2 สภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร เป็นแบบสอบถามแบบปลายปิด (Close-Ended Question)

ตอนที่ 3 แนวทางการปรับตัวในวิถีชีวิตของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร โดยเป็นแบบสอบถามชนิด คำถามปลายปิด (Close-Ended



Question) ซึ่งประกอบด้วยคำตอบย่อยที่แบ่งเป็น 5 ระดับ โดยใช้มาตรวัดประมาณค่า (Rating Scale)

4.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามในการสอบถามประกอบด้วยการศึกษาสภาพการดำเนินธุรกิจ การศึกษาปัญหาในการดำเนินธุรกิจ และแนวทางการพัฒนาการดำเนินธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร ดังนี้ 1) ทำหนังสือขอความอนุเคราะห์ในการเก็บข้อมูลจากคณบดีคณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการเก็บข้อมูล 2) เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งในจังหวัดสมุทรสาคร 3) ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลตามจำนวนที่กำหนด และ 4) นำข้อมูลที่ได้ทำการวิเคราะห์ แปลผล สรุปผล และรายงานผลการวิจัย

4.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

4.4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร โดยใช้ค่าความถี่ และร้อยละ

4.4.2 สภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร โดยใช้ค่าความถี่ และร้อยละ

4.4.3 แนวทางการปรับตัวในวิถีใหม่ของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร โดย

ใช้ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

4.4.4 การเปรียบเทียบแนวทางการปรับตัวในวิถีวิถีไปของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร จำแนกตามสภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจ ใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว (One-way ANOVA)

5. ผลการวิจัย

5.1 สภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร ผลการวิจัยพบว่า ส่วนใหญ่ร้อยละ 56.52 ธุรกิจตั้งอยู่ในตลาดประจำอำเภอและจังหวัด โดยดำเนินธุรกิจมาแล้วเป็นระยะเวลาไม่เกิน 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 40.22 มีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งต่อเดือนต่ำกว่า 100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 70.11 มีลูกค้าเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยว คิดเป็นร้อยละ 65.76 ได้รับการสนับสนุนทางนโยบายการส่งเสริมการขายและกระตุ้นเศรษฐกิจ เช่น โครงการ คนละครึ่ง โครงการเราเที่ยวด้วยกัน โครงการทั่วไทย คิดเป็นร้อยละ 44.02 และจำหน่ายหรือขายปลาหมึก เช่น ปลาหมึกแห้ง/ปลาหมึกฉีก/หมึกหยอง/หมึกยัด/หมึกเต้าทอง/หมึกแพะ/หมึกอ้วนกลม/หนวดหมึก/หมึกแกะตา/หมึกฉาบ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 60.33

5.2 แนวทางการปรับตัวในวิถีวิถีไปของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความสำคัญของแนวทางการปรับตัวในวิถีใหม่ของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาครโดยรวม

แนวทางการปรับตัวในวิถีใหม่ของผู้ประกอบการ ธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร โดยรวม	X	S.D.	ระดับ ความสำคัญ
ด้านวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง	4.66	0.418	มากที่สุด
ด้านการผลิต	4.40	0.458	มาก
ด้านราคา	4.39	0.468	มาก
ด้านการขายและช่องทางการจัดจำหน่าย	4.60	0.483	มากที่สุด
ด้านการเงินและการลงทุน	4.34	0.447	มาก



บทความวิจัย

แนวทางการปรับตัวในวิถีถัดไปของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร

ตารางที่ 1 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความสำคัญของแนวทางการปรับตัวในวิถีใหม่ของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาครโดยรวม (ต่อ)

แนวทางการปรับตัวในวิถีใหม่ของผู้ประกอบการ ธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร โดยรวม	X	S.D.	ระดับ ความสำคัญ
ด้านบุคลากร	4.33	0.451	มาก
ด้านเทคโนโลยี	4.30	0.391	มาก
ด้านสุขอนามัยและความปลอดภัย	4.59	0.486	มากที่สุด
รวม	4.45	0.363	มาก

จากตารางที่ 1 ผู้ประกอบการให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านเรียงจากมากไปหาน้อย พบว่าด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ด้านวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง รองลงมาคือ ด้านการขายและช่องทางการจัดจำหน่าย และน้อยที่สุดคือ ด้านเทคโนโลยี

5.3 การวิเคราะห์การเปรียบเทียบแนวทางการปรับตัวในวิถีถัดไปของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร จำแนกตามสภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจ ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของระดับความสำคัญต่อแนวทางการปรับตัววิถีใหม่ในการประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร

สภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการ ธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร	แนวทางการปรับตัวในวิถีถัดไปของผู้ประกอบการธุรกิจ ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร	
	F	Sig.
ทำเลที่ตั้งของธุรกิจ	5.396*	.001
ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ	3.204*	.025
รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งต่อเดือน	7.524*	.001
กลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจ	1.473	.232
การสนับสนุนจากนโยบายภาครัฐ	13.325*	.000
ประเภทผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งที่จำหน่าย และขายดีมากที่สุด	2.457	.065

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางที่ 2 ผู้ประกอบการที่มีสภาพการดำเนินงานด้านทำเลที่ตั้งของธุรกิจ ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งต่อเดือน และการสนับสนุนจากนโยบายภาครัฐแตกต่างกัน ให้ความสำคัญต่อ

แนวทางการปรับตัววิถีใหม่ในการประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาครแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ยกเว้นกลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจ และประเภทผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งที่จำหน่ายและขายดี



มากที่สุด ให้ความสำคัญต่อแนวทางการปรับตัววิถีใหม่ในการประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร ไม่แตกต่างกัน

6. สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

6.1 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล

6.1.1 สภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร ผลการวิจัยพบว่า ส่วนใหญ่ร้อยละ 56.52 ธุรกิจตั้งอยู่ในตลาดประจำอำเภอและจังหวัด โดยดำเนินธุรกิจมาแล้วเป็นระยะเวลาไม่เกิน 10 ปี มีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งต่อเดือนต่ำกว่า 100,000 บาท ส่วนลูกค้าเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยว โดยได้รับการสนับสนุนทางนโยบายการส่งเสริมการขายและกระตุ้นเศรษฐกิจ เช่น โครงการคนละครึ่ง โครงการเราเที่ยวด้วยกัน โครงการทั่วไทย และผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายได้มากที่สุดคือ ปลาหมึก เช่น ปลาหมึกแห้ง/ปลาหมึกฉีก/หมึกหยอง/หมึกยัด/หมึกเต้าทอง/หมึกแพไข่/หมึกอ้วนกลม/หนวดหมึก/หมึกแกะตา/หมึกฉาบ ดังที่ทิตติจิตตา กิจบุญ [5] ได้กล่าวว่า การจัดสถานที่ให้ผู้บริโภคเข้ามาใช้บริการต้องเข้าถึงบริการได้ง่าย ไม่มีขั้นตอนซับซ้อนจะทำให้ผู้บริโภคได้รับความสะดวกสบายในการเข้าใช้บริการได้มากที่สุด นอกจากนี้ “เวลา” เป็นสิ่งที่สำคัญจากมุมมองของการแข่งขัน และนำหลายธุรกิจไปสู่ความมีชื่อเสียง หลายธุรกิจให้ความสำคัญกับเรื่องของเวลา และจะต้องพยายามแข่งขันช่วงชิงเพื่อให้ได้ช่วงเวลาที่ดีที่สุดในการส่งเสริมธุรกิจ โดยการบริหารงานถือเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด เพราะถ้าการบริหารไม่ดี ไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมหรือไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงต่อสังคมเศรษฐกิจ ธุรกิจนั้นก็ไม่สามารถที่จะอยู่ได้จนต้องล้มเลิกไปในที่สุด งานวิจัยของณัฐภูมิ วิเศษ [6] หรือหากทำธุรกิจต่อไปโดยไม่สามารถทำกำไรได้ ธุรกิจก็ต้องปิดตัวลงไปอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้นผลิตภัณฑ์และบริการที่เสนอขาย เพื่อสนองต่อความพึงพอใจของลูกค้า ต้องมีรรถประโยชน์ (Utility) มีคุณค่า (Value) ในสายตาของลูกค้า จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ ซึ่งในงานวิจัยของรุ่งนภา สนพะเนาว์ [7] พบว่า

ผู้ประกอบการมีรายได้จากการจำหน่ายเดือนละต่ำกว่า 2 แสนบาท ดังนั้นการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์เพื่อรับมือกับการแข่งขันในตลาดได้ทันทั่วทั้งที่มีความสำคัญ รวมถึงการได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมาตรการเยียวยาภาคธุรกิจเพื่อลดผลกระทบที่เกิดขึ้นอันเกิดจากการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนาที่มีส่วนสำคัญเช่นกัน

6.1.2 ผู้ประกอบการให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านเรียงจากมากไปหาน้อย พบว่าด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ด้านวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง รองลงมาคือ ด้านการขายและช่องทางการจัดจำหน่ายและน้อยที่สุดคือด้านเทคโนโลยี ซึ่งธัญญรัตน์ วงศ์ฟู [8] ได้กล่าวว่า ถึงผลิตภัณฑ์และบริการ หมายถึง สิ่งที่เสนอขายเพื่อสนองต่อความพึงพอใจของลูกค้า ผลิตภัณฑ์ต้องมีรรถประโยชน์ (Utility) มีคุณค่า (Value) ในสายตาของลูกค้า มีลักษณะใหม่และปรับปรุงให้ดีขึ้น จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ นอกจากนี้วัตถุดิบที่ใช้ในการปรุงอาหารสะอาด สด ใหม่ มีคุณภาพ ปลอดภัย และมีคุณค่าทางโภชนาการที่ดีต่อสุขภาพ งานวิจัยของพัชรินทร์ ชุกระทะพันธุ์ [9] ดังนั้น ผู้ประกอบการควรเอาใจใส่ในการคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพคงที่ สม่ำเสมอ นอกจากนี้ควรหันมาใช้วัตถุดิบที่ผลิตในประเทศไทยเป็นหลัก โดยเฉพาะวัตถุดิบในท้องถิ่นเพื่อความสดใหม่ ปราศจากวัตถุดิบเสีย และสามารถเก็บรักษาไว้ได้นานวัน งานวิจัยจตุพร บุตรครุฑ [10] นอกจากนี้ผู้ประกอบการควรมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่ผู้บริโภคออนไลน์ เข้าถึงได้ง่าย มีการจัดเก็บข้อมูลลูกค้าเพื่อจำหน่ายสินค้าได้ตรงกับความต้องการผู้บริโภค เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และอายุของสินค้าหรือบริการที่สามารถวางอยู่ในตลาดได้ ตลอดจนมีการให้ข้อมูลคุณค่าของสินค้า มีการรับฟังข้อมูลลูกค้า และมีการดูแลลูกค้าหลังการขายอย่างต่อเนื่องแก่ผู้บริโภค งานวิจัยของวุทธิชัย ลิ้มอรุณทัย [11] ตลอดจนการใช้แอปพลิเคชันออนไลน์สำหรับบริการสั่งอาหารหรือมีการเพิ่มช่องทางการให้บริการจ่ายค่าอาหารผ่านระบบออนไลน์ เพื่อเพิ่มความสะดวก ซึ่งการเพิ่มช่องทางการสั่งซื้อในรูปแบบออนไลน์ ได้แก่ การสั่งซื้อผ่านเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชัน และมีบริการจัดส่งแบบ



บทความวิจัย

แนวทางการปรับตัวในวิถีชีวิตของผู้ประกอบการธุรกิจการผลิตอาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาคร

เดลิเวอรี่ด้วย จะทำให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอย

6.1.3 ผู้ประกอบการที่มีสภาพการดำเนินงาน ด้านทำเลที่ตั้งของธุรกิจ ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งต่อเดือน และการสนับสนุนจากนโยบายภาครัฐแตกต่างกัน ให้ความสำคัญต่อแนวทางการปรับตัววิถีใหม่ในการประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาครแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ยกเว้นกลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจและประเภทผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งที่จำหน่ายและขายดีมากที่สุด ให้ความสำคัญต่อแนวทางการปรับตัววิถีใหม่ในการประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาครไม่แตกต่างกันสอดคล้องกับงานวิจัยของพัชรินทร์ ชุกระหพันธ์ [9] พบว่า ธุรกิจร้านอาหารที่มีทำเลที่ตั้งของร้านแตกต่างกัน ให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์การปรับตัววิถีใหม่เพื่อความอยู่รอดในการดำเนินงานของธุรกิจไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ทั้งนี้การที่ผู้ประกอบการมีธุรกิจตั้งอยู่ในชุมชนย่านการค้าในเขตเมือง และตั้งอยู่ในทำเลที่เดินทางสัญจรไปมาสะดวก จะทำให้ผู้บริโภคได้รับความสะดวกสบายเกิดความพึงพอใจสูงสุดแก่ผู้บริโภค และสร้างความได้เปรียบทางการตลาดได้ งานวิจัยของทิตติจิตตา กิจบุญ [5] นอกจากนี้ อายุของกิจการ การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และความรับผิดชอบต่อสังคมของธุรกิจ ก็ส่งผลต่อภาวะความอยู่รอดและเติบโตของธุรกิจได้ งานวิจัยของธนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ [12] ฉะนั้นการบริหารงานถือเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด เพราะถ้าการบริหารไม่ดี ไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมหรือไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงต่อสังคมเศรษฐกิจ ธุรกิจนั้นก็ไม่สามารถที่จะอยู่ได้จนต้องล้มเลิกไปในที่สุด งานวิจัยของณัฐภูมิ วิเศษ [6] ซึ่งผลิตภัณฑ์และบริการที่เสนอขาย เพื่อสนองต่อความพึงพอใจของลูกค้าต้องมีอรรถประโยชน์ มีคุณค่าในสายตาของลูกค้า จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ งานวิจัยของธัญญรัตน์ วงศ์ฟู [8] ดังนั้นผู้ประกอบการที่มีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างกัน จึงให้ความสำคัญต่อแนวทางการปรับตัววิถีใหม่ในการประกอบธุรกิจไม่เหมือนกัน เพราะจะส่งผลต่อความอยู่รอดและเติบโตของธุรกิจได้

6.2 ข้อเสนอแนะ

6.2.1 การวิจัยครั้งนี้พบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญต่อด้านวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้งมากที่สุด โดยเน้นกรรมวิธีการผลิตที่ยืดอายุการเก็บรักษา ทำให้สามารถเก็บรักษาได้เป็นระยะเวลานาน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าในสถานการณ์ที่มีการระบาดของโควิด-19 ผู้คนหันมาทำงานหรือ Work From Home มากขึ้น ซึ่งนำไปสู่ความจำเป็นที่จะต้องมีการกักตุนอาหารมากขึ้น โดยการเก็บรักษาอาหารอย่างเหมาะสมให้อยู่ได้นานจนไปถึงมีความปลอดภัยต่อการบริโภคนั้นถือเป็นเรื่องสำคัญ ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยเทคนิคการแปรรูปต่าง ๆ เช่น ความร้อน ความเย็น เพื่อช่วยยืดอายุผลิตภัณฑ์อาหารของตนให้มีอายุการเก็บที่ยาวนานขึ้น แต่ยังคงรสชาติ เนื้อสัมผัส กลิ่นรส และคุณค่าทางโภชนาการได้

6.2.2 การวิจัยครั้งนี้พบว่า ผู้ประกอบการที่กลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจแตกต่างกัน ให้ความสำคัญต่อแนวทางการปรับตัววิถีใหม่ในการประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง จังหวัดสมุทรสาครไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเป็นไปได้ว่าในยุคที่ธุรกิจต้องเผชิญกับการแข่งขันสูง ความพึงพอใจของลูกค้ามีส่วนเกี่ยวข้องกับรายได้อย่างชัดเจน หากมีลูกค้าประจำที่พอใจในสินค้าหรือบริการเท่ากับว่าธุรกิจจะมีรายได้เข้ามาประจำด้วยเช่นกัน ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจสามารถดำเนินกิจการไปข้างหน้าได้อย่างมั่นคง ดังนั้นผู้ประกอบการควรมุ่งเน้นลูกค้าเป็นรากฐานสำคัญ โดยการเสนอสินค้าที่มีคุณภาพคุ้มค่าเกินราคา รวมไปถึงการบริการหลังการขายที่ดี ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความภักดีในสินค้า ซึ่งจะทำให้เกิดการซื้อซ้ำในครั้งต่อไป และนำไปสู่ยอดขายที่ยั่งยืนให้กับธุรกิจได้



เอกสารอ้างอิง

- [1] กองยุทธศาสตร์และแผนงาน. (2562). แผนยุทธศาสตร์กระทรวงอุตสาหกรรม พ.ศ. 2560-2564. [ออนไลน์]. [สืบค้นเมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2565]. เข้าถึงได้จาก: <https://www.industry.go.th>,
- [2] กลุ่มงานยุทธศาสตร์และข้อมูลเพื่อการพัฒนาจังหวัดสำนักงานจังหวัดสมุทรสาคร. (2565). ข้อมูลทั่วไป จังหวัดสมุทรสาคร. [ออนไลน์]. [สืบค้นเมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2565]. เข้าถึงได้จาก: <http://www.samutsakhon.go.th/>,
- [3] CNN. (2020). Our new normal, in pictures. [Online]. Available from <https://edition.cnn.com>, 2020 June 8.
- [4] หอการค้าจังหวัดสมุทรสาคร. (2563). SMES. [ออนไลน์]. [สืบค้นเมื่อวันที่ 21 พฤษภาคม 2565]. เข้าถึงได้จาก: <http://www.thaifranchisecenter.com/>,
- [5] ทิตจิตตา กิจบุญย์. (2560). รูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของกิจการร้านอะไหล่รถ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม: กรณีศึกษา หจก.ชาติชัยไฮโดรลิก. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจ มหาบัณฑิต. สาขาวิชาการประกอบการ บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- [6] ณัฐวุฒิ วิเศษ. (2555). ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม (SMEs) จังหวัดนนทบุรี. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต. คณะบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์.
- [7] รุ่งนภา สนพะเนาว์. (2563). แนวทางการพัฒนาธุรกิจหมีโคราชของผู้ประกอบการขนาดย่อม ในจังหวัดนครราชสีมา. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. สาขาวิชา คหกรรมศาสตร์ คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร.
- [8] ธัญญรัตน์ วงศ์ฟู. (2562). กลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจดูแลผู้สูงอายุเฉพาะช่วงกลางวัน (Day Care) ในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์การจัดการมหาบัณฑิต วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- [9] พชรินทร์ ขุกระทะพันธ์. (2564). กลยุทธ์การปรับตัววิถีใหม่เพื่อความอยู่รอดในการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารไทยในเครือ สตีฟ คาเฟ่ แอนด์ ครุยซีน. วิทยานิพนธ์ ปริญญาโท. สาขาวิชาคหกรรมศาสตร์ คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร.
- [10] จตุพร บุตรครุฑ. 2564. แนวทางการพัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์ขนมเค้กแบบดั้งเดิมของผู้ประกอบการในจังหวัดตรัง. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. สาขาวิชา คหกรรมศาสตร์ คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร.
- [11] วุทธิชัย ลิ้มอรุณทัย. (2564). แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์สุดลาดออนไลน์ของสินค้าชุมชน กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์ปลาช่อนแดดเดียว จังหวัดสิงห์บุรีการประชุมวิชาการปัญญาวิวัฒน์ระดับชาติ ครั้งที่ 11 และนานาชาติ ครั้งที่ 5. หน้า 387-398.,นนทบุรี : สถาบันการจัดการปัญญาวิวัฒน์.
- [12] ธนินท์รัฐ รัตนพงศ์ปัญญา. (2560). กลยุทธ์การพัฒนาเพื่อความอยู่รอดและเติบโตของธุรกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม (SMEs) ในเขตจังหวัดเพชรบุรี. รายงานการวิจัย คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร.