

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการวิจัย

ผลที่ได้จากการศึกษาวิจัยกรณีศึกษานี้สรุปได้ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ได้แก่ผู้ประกอบการที่มีป้ายชื่อร้าน ซึ่งมีจำนวน 20 ราย จากแบบสัมภาษณ์ที่สร้างขึ้นเพื่อใช้เป็นเครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูล โดยสัมภาษณ์ร้านค้าที่เป็นกลุ่มตัวอย่างและรวบรวมข้อมูลที่นำมาทำการวิเคราะห์เพื่อหาค่าสถิติที่ต้องการ เช่น ค่าความถี่ ค่าร้อยละ และจัดทำตารางประกอบการรายงานผลการศึกษาคือข้อสรุปดังนี้

ในส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการร้านค้าที่เป็นกรณีศึกษาพบว่า

การเริ่มต้นในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการส่วนใหญ่เริ่มมาจากการสืบทอดจากบรรพบุรุษ สำหรับแหล่งเงินทุนที่ใช้ในช่วง เริ่มกิจการส่วนใหญ่เริ่มจากเงินทุนส่วนตัว โดยเงินทุนที่ใช้ไม่น้อยกว่า 5 แสนบาท และรูปแบบการดำเนินการส่วนใหญ่เป็นเจ้าของคนเดียว ส่วนใหญ่มีพื้นที่ที่ใช้ในการประกอบการ จำนวน 1-3 ไร่ การใช้ชื่อของสถานที่ประกอบการ โดยส่วนใหญ่ใช้ชื่อเดิม และเวลาดำเนินการกิจการประมาณ 6-10 ปี ระดับการศึกษาของพนักงานส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับกว่าปริญญาตรี เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาพนักงานมีจำนวนที่เพิ่มขึ้น และมีรูปแบบการดำเนินงานที่แตกต่างจากอดีต แหล่งที่มาของกระดาศาส่วนใหญ่ซื้อมาจากแหล่งอื่นมาแปรรูปเป็นกระดาศา ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาการขาดแคลนกระดาศา

ส่วนที่ 2 การจัดการธุรกิจผลิตภัณฑ์กระดาษ

ด้านการจัดการ

การวางแผน กิจการ มีการวางแผนร่างลำดับขั้นตอนการทำงาน การจัดหาวัตถุดิบ การจัดหาวัตถุดิบที่เป็นปอสาและกระดาษสาแผ่น มีการวางแผนกำลังคน(พนักงาน) กำหนดเวลาการทำงานและเวลาแล้วเสร็จ และมีการวางแผนการส่งมอบ

การจัดองค์การ กิจการไม่มีการจัดโครงสร้างเป็นแผนกบัญชี แผนกการเงิน แผนกบุคคล แผนกจัดซื้อและแผนกตลาด แต่มีการจัดโครงสร้างเป็นแผนกผลิต ส่วนใหญ่กิจการไม่มีการจัดทำเอกสารคำบรรยายลักษณะงาน ส่วนใหญ่ใช้หลักการบริหารงานทั้งที่เป็นแบบรวมอำนาจและกระจายอำนาจโดยพิจารณาตามโอกาสและความเหมาะสม สำหรับวิธีการกำหนดอำนาจหน้าที่ ความรับผิดชอบของพนักงาน ส่วนใหญ่ใช้วิธีการบอกกล่าวด้วยวาจา และไม่มีการเขียนโครงสร้างองค์การ ในการแบ่งสายการบังคับบัญชาครั้งหนึ่งมีการแบ่งสายการบังคับบัญชาชัดเจน การติดต่องานต้องทำเป็นขั้นตอน และอีกครั้งหนึ่งไม่มีการแบ่งสายการบังคับบัญชาและได้แจ้งให้พนักงานทราบ

การชี้นำ การจูงใจพนักงานประจำ และพนักงานรายวันในการทำงานส่วนใหญ่ให้เงินตอบแทนเพิ่มมากขึ้น สวัสดิการที่ธุรกิจให้ส่วนใหญ่พนักงานมีความพึงพอใจ ลักษณะของผู้นำในธุรกิจส่วนใหญ่เป็นผู้นำแบบประชาธิปไตยโดยจะให้กิจกรรมต่าง ๆ เกิดจากการมีส่วนร่วมในการคิดและตัดสินใจระหว่างผู้นำกับพนักงาน การสื่อสารภายในองค์การ ส่วนใหญ่ใช้การติดต่อสื่อสารจากผู้บริหารลงสู่ระดับพนักงาน และใช้การติดต่อสื่อสารตามแนวนอนโดยการประสานงานกัน ส่วนใหญ่ไม่มีระบบการรายงานผลการปฏิบัติงาน ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาเกี่ยวกับการติดต่อสื่อสารระหว่างพนักงาน วิธีการสั่งการที่ใช้ในการดำเนินงานส่วนใหญ่สั่งการโดยตรงไปยังพนักงานแต่ละคน

การควบคุม ส่วนใหญ่สถานประกอบการจะควบคุมคุณภาพ รองลงมาจะเป็นการควบคุมด้านเวลา สำหรับมาตรฐานคุณภาพสินค้าส่วนใหญ่สินค้ามีมาตรฐานคุณภาพ และมีความชัดเจนของระบบการควบคุม

ด้านการผลิต ในการผลิตกระดาษสา ส่วนใหญ่กิจการมีการผลิตเอง และใช้กระบวนการผลิตแบบดั้งเดิม การวางแผนการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาส่วนใหญ่มีการวางแผนการผลิตและปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาการวางแผนกำลังการผลิตส่วนใหญ่พิจารณาจากจำนวนการสั่งซื้อของลูกค้าและฤดูกาลเพื่อพิจารณาการวางแผนการผลิต และความบ่อยในการปรับปรุงรูปแบบกระบวนการผลิตส่วนใหญ่มีการปรับปรุงรูปแบบกระบวนการผลิตตามสถานการณ์ ส่วนใหญ่มีการปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีการตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ และกิจการมีการศึกษาคุณภาพของวัตถุดิบ ศึกษาขั้นตอนการผลิต สำหรับปัญหาทางด้านเทคโนโลยีการผลิต ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหา

ด้านทรัพยากรมนุษย์ กิจการส่วนใหญ่มีกระบวนการวางแผนกำลังคน และวิธีการสรรหาพนักงานเข้าทำงาน โดยคนภายในช่วยติดต่อให้ ญาติพี่น้องของพนักงานส่วนใหญ่จะเป็นคนในหมู่บ้านและคนในท้องถิ่นใกล้เคียง หลักเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกคนเข้าทำงานส่วนใหญ่เลือกจากคนที่มีความประพฤติดี วิธีการสร้างแรงจูงใจส่วนใหญ่ใช้วิธีการเพิ่มเงิน ส่วนใหญ่กิจการไม่มีการพัฒนาความรู้ความสามารถ และวิธีการประเมินผลการปฏิบัติงานส่วนใหญ่ประเมินผลการปฏิบัติงานโดยพิจารณาจากความสามารถในงานที่ได้รับมอบหมายและจากความขยันในการทำงาน สำหรับค่าตอบแทนส่วนใหญ่กิจการให้ค่าตอบแทนเป็นรายวัน

ด้านการตลาด วิธีการออกแบบผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ออกแบบตามคำสั่งของลูกค้า และรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ผลิตส่วนใหญ่ผลิตชุดเครื่องเขียน ซึ่งลูกค้านิยมสั่งมากที่สุด รองลงมาจะเป็นสมุดบันทึก สมุดโทรศัพท์ กรอบรูปและอัลบั้ม ส่วนใหญ่ผลผลิตจะถูกส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศอเมริกามากที่สุด รองลงมาคือประเทศญี่ปุ่น สำหรับปัจจัยที่ใช้ในการตั้งราคาสินค้า ส่วนใหญ่พิจารณาจากต้นทุนของผลิตภัณฑ์ และช่องทางในการขายส่วนใหญ่สถานประกอบการใช้วิธีการขายโดยพนักงานหน้าร้าน สำหรับความคิดเห็นเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งสถานประกอบการส่วนใหญ่คิดเห็นว่ามีมีความสำคัญต่อธุรกิจ และส่วนใหญ่ให้ความสำคัญทางด้านการส่งเสริมการขายเช่นการลดราคาสินค้า วิธีการในการโฆษณาในระยะเริ่มกิจการส่วนใหญ่กิจการจะเริ่มจากการใช้แผ่นพับในการโฆษณา และลูกค้ามีความต้องการสินค้าอย่างสม่ำเสมอ

ด้านการเงิน แหล่งเงินทุนที่นำมาลงทุนในสินทรัพย์ถาวรส่วนใหญ่มาจากแหล่งเงินทุนส่วนตัวของเจ้าของกิจการเอง และมีเงินทุนหมุนเวียนต่ำกว่า 100,000 บาทต่อราย บางกิจการที่มีการกู้ยืมปัจจัยที่ค้ำประกันคืออัตรดอกเบี้ย สำหรับวิธีการชำระหนี้ของลูกค้าที่ซื้อส่วนใหญ่ใช้วิธีการชำระด้วยเงินสด สถานประกอบการส่วนใหญ่ไม่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย ส่วนใหญ่มีการนำระบบการบันทึกบัญชีมาใช้ พนักงานส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ทางด้านบัญชี/การเงินโดยตรง

ด้านระบบสารสนเทศ กิจการโดยทั่วไปมีการใช้คอมพิวเตอร์ในการเก็บข้อมูล แต่จะมีการเก็บข้อมูลพื้นฐาน เช่นข้อมูลประเภทของสินค้าที่ทำการผลิต และสินค้าที่ลูกค้าสั่งมาก ๆ รวมทั้งเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับประเทศที่เป็นลูกค้า เป็นต้น

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นในช่วงปีที่เกิดวิกฤต(2541-2544)

กิจการมีปัญหาทางการจัดการ โดยรวมเช่นมีผลต่อการวางแผนการผลิตผลิตภัณฑ์ กระดาษสา มีปัญหาทางการผลิตเช่นจำนวนการผลิตสินค้าลดลงเนื่องจากยอดขายสินค้าลดลง มีปัญหาทางการตลาดเช่นจำนวนของยอดขายลดลง และมีปัญหาทางการเงินเนื่องจากยอดขายลดลงทำให้เกิดการขาดสภาพคล่องของเงินที่ใช้จ่ายในองค์การ แต่ไม่มีปัญหาทางด้านทรัพยากรมนุษย์เนื่องจากมีพนักงานจำนวนน้อยและยังใช้การจ้างงานแบบรายวันค่อนข้างมากจึงไม่ค่อยมีปัญหาเรื่องการจ้างงาน

ส่วนที่ 4 ความคิดเห็นทั่วไป

ทางกิจการต้องการได้รับความรู้ทางการจัดการ การผลิต การตลาด และทางการเงิน แต่ต้องการได้รับความรู้ทางด้านทรัพยากรมนุษย์ค่อนข้างน้อย จากผลที่ค้นพบเหตุผลที่ผู้ประกอบการต้องการได้รับความรู้ทางด้านทรัพยากรมนุษย์น้อยและไม่มีปัญหาทางด้านนี้เนื่องจากกำลังคนในการผลิตยังเพียงพอต่อความต้องการในองค์การแต่ผู้ประกอบการไม่ได้คำนึงถึงการพัฒนาพนักงานในระยะยาว สำหรับหน่วยงานที่ทางกิจการต้องการให้เข้ามาช่วยเหลือส่วนใหญ่ต้องการความช่วยเหลือจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1

5.2 อภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่สืบทอดกิจการธุรกิจมาจากบรรพบุรุษ และได้มีการบริหารจัดการปัจจัยนำเข้าเช่น ที่ดิน แรงงาน ทุน และวัตถุดิบ ตามแนวทางเดิมของบรรพบุรุษ พื้นที่ที่ใช้ในการประกอบการโดยส่วนใหญ่ใช้พื้นที่ 1-3 ไร่ และยังเน้นการใช้แรงงานคน ซึ่งเห็นได้จากจำนวนแรงงานคนที่เพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับอดีตที่ผ่านมา และนอกจากนี้ระดับการศึกษาของพนักงานยังมีการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี แสดงให้เห็นถึงกิจการประเภทนี้ยังใช้แรงงานที่มีการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี สำหรับทุนที่ใช้ในการดำเนินงานยังใช้ทุนส่วนของเจ้าของในสัดส่วนที่มากซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของวัธนีย์ พรรณเชษฐ์และคนอื่น ๆ (2533, หน้า 9-12) ที่กล่าวว่าธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในส่วนภูมิภาค เงินทุนเริ่มแรกได้มาจากเงินออมของเจ้าของกิจการและจากญาติเพื่อนฝูง และวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเริ่มขาดแคลนต้องมีการจัดซื้อวัตถุดิบจากแหล่งอื่นมาแปรรูป เช่น เชียงราย แพร่ น่าน เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการได้มีการแก้ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบโดยซื้อวัตถุดิบไว้ตามฤดูกาลทำให้ไม่ค่อยมีปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ

จากผลการศึกษาทางด้านการจัดการ เรื่องแรกที่กิจการพิจารณาคือ การวางแผน กิจการส่วนใหญ่มีการวางแผนการทำงานทุกด้านตั้งแต่ขั้นตอนการทำงาน การจัดหาปอสา การจัดหากระดาษสาแผ่น กำลังคนที่จะใช้ กำหนดเวลาทำงานและเวลาแล้วเสร็จ จนกระทั่งถึงการส่งมอบสินค้า สำหรับเรื่อง การจัดองค์การ กิจการมีการจัดโครงสร้างเฉพาะแผนกผลิต ส่วนแผนกอื่นยังไม่มี การจัดโครงสร้าง นอกจากนี้กิจการ ไม่มีการจัดทำเอกสารคำบรรยายลักษณะงาน หลักการบริหารที่ใช้ในองค์กรส่วนใหญ่ใช้วิธีแบบรวมอำนาจร่วมกับแบบกระจายอำนาจตามความเหมาะสม สำหรับวิธีการกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบของพนักงาน ส่วนใหญ่ใช้วิธีการบอกกล่าวด้วยวาจา ในการแบ่งสายการบังคับบัญชาครั้งหนึ่งมีการแบ่งสายการบังคับบัญชาชัดเจน การติดต่องานต้องทำเป็นขั้นตอน และอีกครั้งหนึ่งไม่มีการแบ่งสายการบังคับบัญชาและได้แจ้งให้พนักงานทราบ อาจเป็นได้ว่าเจ้าของกิจการยังขาดความเข้าใจในหลักการหรือไม่ได้ให้ความสำคัญกับการจัดองค์การ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ วัธนีย์ พรรณเชษฐ์และคนอื่น ๆ (2533, หน้า 9-12) ที่ว่าผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในส่วนภูมิภาค ส่วนใหญ่มักใช้ประสบการณ์และความชำนาญมากกว่าหลักเกณฑ์หรือการจัดการที่เป็นระบบ เรื่อง การชื้อนำ เจ้าของกิจการจะใช้วิธีการจูงใจในการทำงาน โดยให้เงินตอบแทนเพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่วนใหญ่พนักงานมีความพึงพอใจ กิจการโดยรวมจะมีผู้นำที่มีลักษณะแบบประชาธิปไตย และใช้การติดต่อสื่อสาร 2 รูปแบบคือจากผู้บริหารลงสู่ระดับพนักงาน และติดต่อสื่อสารตามแนวนอน กิจการส่วนใหญ่ไม่มีการรายงานผลการปฏิบัติงานอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร และวิธีการสั่งการที่ใช้ในการดำเนินงานส่วนใหญ่สั่งการ โดยตรงไปยังพนักงานแต่ละคน สุดท้ายเรื่อง การควบคุม ส่วนใหญ่ทางกิจการจะควบคุมคุณภาพ รongลงมาจะ

เป็นการควบคุมด้านเวลา สำหรับมาตรฐานคุณภาพสินค้าส่วนใหญ่สินค้ามีมาตรฐานคุณภาพ และส่วนใหญ่จะมีความชัดเจนของระบบการควบคุม ด้านการผลิต ในการผลิตกระดาษสา กิจการมีการผลิตเองและใช้กระบวนการผลิตแบบดั้งเดิม โดยมีการวางแผนการผลิตซึ่งการผลิตแต่ละครั้งจะพิจารณาจากจำนวนการสั่งซื้อของลูกค้าและฤดูกาล ในส่วนของกระบวนการผลิตจะผลิตตามสถานการณ์ มีการปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอและให้ความสำคัญกับการตรวจสอบก่อนส่งมอบ ด้านทรัพยากรมนุษย์ กิจการจะมีกระบวนการวางแผนกำลังคน วิธีการสรรหาพนักงานเข้าทำงานที่กิจการใช้คือให้คนภายในช่วยติดต่อซึ่งยังขาดการดำเนินคัดสรรอย่างเป็นระบบ และพนักงานจะเป็นคนในหมู่บ้านและคนในท้องถิ่นใกล้เคียง หลักเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกคนเข้าทำงานส่วนใหญ่เลือกจากคนที่มีประสบการณ์ วิธีการสร้างแรงจูงใจจะใช้วิธีการเพิ่มเงินให้กับพนักงาน กิจการยังไม่มีการพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงานอย่างเป็นระบบ และวิธีการประเมินผลการปฏิบัติงานจะพิจารณาจากความสามารถในงานที่ได้รับมอบหมายและพิจารณาจากความขยันในการทำงาน และกิจการส่วนใหญ่ให้ค่าตอบแทนเป็นรายวัน ด้านการตลาด วิธีการออกแบบผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ออกแบบตามคำสั่งของลูกค้า ซึ่งทางกิจการยังขาดการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของกิจการเอง และยังไม่มีการสร้างตราชื่อของผลิตภัณฑ์ และรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ผลิตส่วนใหญ่จะผลิตชุดเครื่องเขียน ซึ่งลูกค้านิยมสั่งมากที่สุด รองลงมาจะเป็นสมุดบันทึก สมุดโทรศัพท์ กรอบรูปและอัลบั้ม ส่วนใหญ่กิจการส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ เช่น ประเทศอเมริกามากที่สุด รองลงมาคือประเทศญี่ปุ่น สำหรับปัจจัยที่ใช้ในการตั้งราคาสินค้าจะพิจารณาจากต้นทุนของผลิตภัณฑ์ และช่องทางในการขายกิจการใช้วิธีการขายโดยพนักงานหน้าร้าน สำหรับความคิดเห็นเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งกิจการเห็นว่ามีค่าสำคัญต่อธุรกิจ และให้ความสำคัญทางด้านการส่งเสริมการขายเช่นการลดราคาสินค้า วิธีการในการโฆษณาในระยะเริ่มกิจการจะเริ่มจากการใช้แผ่นพับในการโฆษณา และทางด้านความต้องการของลูกค้าจะมีความต้องการสินค้าอย่างสม่ำเสมอ ด้านการเงิน แหล่งเงินทุนที่นำมาลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมาจากแหล่งเงินทุนส่วนตัวของเจ้าของกิจการเอง และมีเงินทุนหมุนเวียนต่ำกว่า 100,000 บาท บางกิจการได้มีการกู้ยืมปัจจัยที่ค้ำประกันคืออัตรดอกเบี้ย สำหรับวิธีการชำระเงินของลูกค้านิยมใช้วิธีการชำระด้วยเงินสด และทางกิจการไม่ได้รับผลกระทบจากการผันผวนของอัตรดอกเบี้ย กิจการส่วนใหญ่มีการนำระบบการบันทึกบัญชีมาใช้ แต่พนักงานยังขาดความรู้ทางด้านบัญชีการเงิน ด้านระบบสารสนเทศ กิจการโดยทั่วไปมีการใช้คอมพิวเตอร์ในการเก็บข้อมูล และส่วนใหญ่จะมีการเก็บข้อมูลพื้นฐาน เช่นข้อมูลประเภทของสินค้าที่ทางกิจการผลิต สินค้าที่ลูกค้านิยมสั่ง และข้อมูลของประเทศที่เป็นลูกค้า เป็นต้น ด้านปัญหาและอุปสรรค ในช่วงปีที่เกิดวิกฤต(2541-2544) กิจการมีปัญหาและอุปสรรคทางด้านการจัดการ เช่นกิจการยังขาดความรู้เกี่ยวกับการวางแผนงานตลอดทั้งปี ขาดการจัดโครงสร้างองค์การที่เป็นระบบ ขาดกระบวนการควบคุมที่ถูกต้อง ทางด้านการผลิตกระบวนการผลิตของกิจการยังไม่สมบูรณ์เท่าที่ควรยังต้องมีการพัฒนาตลอดเวลาเนื่องจากความต้องการของลูกค้า

คำมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทางด้านการตลาดทางกิจการยังไม่มีแผนงานที่ชัดเจนและขาดความเข้าใจในการทำการตลาดเพื่อตอบสนองในตรงกับความต้องการของตลาดที่แท้จริง ทางด้านการเงินก็ประสบปัญหาและอุปสรรค เนื่องจากขาดความรู้และความเข้าใจและขาดระบบการวางแผนทางการเงิน แต่ทางด้านทรัพยากรมนุษย์มีปัญหาอย่างมาก ทางกิจการต้องการได้รับความรู้เพิ่มเติมทุกด้านที่มีปัญหา สำหรับหน่วยงานที่ทางกิจการต้องการให้เข้ามาช่วยเหลือส่วนใหญ่ต้องความช่วยเหลือจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

5.3 ข้อเสนอแนะ

5.3.1 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการนำผลการวิจัยไปใช้

งานวิจัยเรื่อง การศึกษาการจัดการธุรกิจผลิตภัณฑ์กระดาษสา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ดังนี้

สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์กระดาษสา

1. ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์กระดาษสา ควรตระหนักถึงความจำเป็นและทำความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจที่จะนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจให้อยู่รอด และสามารถแข่งขันในตลาดโลกได้อย่างสมบูรณ์ โดยการจัดการธุรกิจนั้นจะต้องประกอบด้วย หน้าที่ทางด้านการจัดการ การผลิต การบริหารทรัพยากรมนุษย์ การตลาด และการเงิน
2. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งของลูกค้า ทำให้ในอนาคดลูกค้ายังมีอำนาจในการต่อรอง แต่ถ้ากิจการสามารถออกแบบผลิตภัณฑ์อย่างมีเอกลักษณ์ และมีตราขึ้นชื่อเป็นของตนเอง ให้เป็นที่รู้จัก ธุรกิจสามารถที่จะกำหนดตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ ซึ่งทำให้ธุรกิจสามารถดำรงอยู่ได้ในอนาคต
3. ผู้ประกอบการควรยอมรับและเห็นความสำคัญในการจัด โครงสร้างองค์การ เพื่อจะมองเห็นการแบ่งงานและความรับผิดชอบ ให้พนักงานในองค์การ ได้เข้าใจถึงการพัฒนาในอนาคต รวมถึงการติดต่อสื่อสารภายในองค์การ ซึ่งจะนำไปสู่การพัฒนาองค์การ และการปรับตัวขององค์การในอนาคตได้ง่ายยิ่งขึ้น
4. ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ เนื่องจากความเข้าใจของผู้ประกอบการส่วนใหญ่พิจารณาปัญหาด้านทรัพยากรมนุษย์จากจำนวนพนักงานที่เพียงพอหรือไม่เพียงพอเท่านั้นแต่ไม่ได้พิจารณาจากปัญหาด้านอื่น ดังนั้นผู้ประกอบการควรพิจารณาด้านอื่นด้วยเช่นการพัฒนาพนักงาน โดยจัด โครงการอบรมพัฒนาพนักงาน ให้มีความรู้ทางด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านการออกแบบ เป็นต้น

สำหรับหน่วยงานส่งเสริมอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

1. ผู้ประกอบการยังมีความต้องการความรู้ความเข้าใจทางการจัดการ ด้านการผลิต ด้านการตลาด และทางด้านการเงิน ดังนั้นหน่วยงานส่งเสริมอุตสาหกรรมท้องถิ่นควรให้การสนับสนุนหรือส่งเสริมความรู้ความเข้าใจทุกทางด้านอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจสามารถยืนหยัดด้วยตนเองได้ในอนาคต ซึ่งเมื่อเกิดสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงก็จะสามารถปรับตัวได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. จากผลที่ค้นพบผู้ประกอบการยังผลิตสินค้าตามแบบที่ผู้สั่งซื้อกำหนด ซึ่งจะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการยังขาดความเป็นเอกลักษณ์ในสินค้าของกิจการเองทำให้โอกาสที่กิจการจะเป็นที่ยอมรับในอนาคตนั้นจะเป็นไปได้ยากเพราะยอดจำหน่ายขึ้นอยู่กับผู้สั่งซื้อช่วงเวลานั้นซึ่งโอกาสที่ผู้ซื้อจะย้ายไปหาแหล่งผลิตแหล่งอื่นมีค่อนข้างมาก ดังนั้นหน่วยงานส่งเสริมอุตสาหกรรมควรเข้ามาช่วยเหลือทางด้านนี้อย่างเป็นทางการ หลังจากนั้นทำการติดตามผลเป็นระยะ ๆ จนเห็นถึงการเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นเพื่อให้กิจการนั้นอยู่รอดได้ในอนาคต

5.3.2 ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ค้นพบปัญหาที่เกิดขึ้น ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่า ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมในเรื่องต่าง ๆ เพิ่มขึ้น เพื่อเป็นประโยชน์ในการวิจัยครั้งต่อไปดังนี้

1. ในการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป ควรทำการศึกษาประเด็นทางการจัดการประเด็นใดที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจเพื่อจะได้รูปแบบการดำเนินงานที่เป็นแม่แบบต่อไป

2. ในการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป สามารถทำการศึกษาสัมภาษณ์พนักงานในองค์กรนั้นด้วยเพื่อให้ได้ข้อมูลอีกด้านหนึ่งซึ่งจะมีความสำคัญในการนำไปพัฒนาและไม่เกิดความลำเอียง เช่นในเรื่องความเป็นผู้นำของเจ้าของกิจการและ ความพึงพอใจในการทำงานของพนักงาน เป็นต้น