

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสมุนไพร : กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผักผลไม้และสมุนไพร ตำบลบ้านปิน อำเภอลอง จังหวัดแพร่ครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสมุนไพร : กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผักผลไม้และสมุนไพร ตำบลบ้านปิน อำเภอลอง จังหวัดแพร่ โดยได้เก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่ม และผู้มีหน้าที่รับผิดชอบที่เกี่ยวข้องด้านต่าง ๆ รวมทั้งหมด 9 คน และค้นคว้าและรวบรวมข้อมูลเพิ่มเติมจากหนังสือ วารสาร เอกสาร และบทความที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งข้อมูลที่เผยแพร่ในระบบออนไลน์ เพื่อให้การศึกษานี้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

#### สรุปผลการศึกษา

สรุปผลการศึกษาได้แยกแยะออกเป็น 3 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุน และส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับผลตอบแทน โดยมีรายละเอียดดังนี้

##### 1. ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม

ลักษณะทั่วไปของกลุ่ม ก่อตั้งจากการรวมตัวกันของสมาชิกในตำบลบ้านปิน อำเภอลอง จังหวัดแพร่ ร่วมกันลงทุนในอัตราหุ้นละ 10 บาท จำนวน 20,000 หุ้น รวมเป็นเงินลงทุนทั้งหมด 200,000 บาท โดยจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผักผลไม้และสมุนไพร ตามโครงการสนับสนุนเศรษฐกิจชุมชนให้เป็นพื้นฐานของการพัฒนาเศรษฐกิจแบบพอเพียง

การดำเนินงานหลักคือการผลิตสมุนไพรและผงขัดสมุนไพร โดยอาศัยความรู้ด้านการผลิตที่ประธานกลุ่มได้ศึกษาเพิ่มเติมจากการอ่านหนังสือ นิตยสาร และการเข้าร่วมอบรมในโครงการของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ประกอบกับภูมิปัญญาท้องถิ่นเดิมของสมาชิกในการเลือกและแปรรูปสมุนไพร มาใช้ในการปรับปรุงสูตรการผลิตให้มีคุณภาพตามที่ต้องการ และมีลักษณะเด่นที่แตกต่างจากผลิตภัณฑ์ในท้องตลาด คือ มีส่วนผสมของน้ำแร่ธรรมชาติ โดยผ่านการตรวจรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน มผช.94/2546 จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม

ผลิตภัณฑ์ที่ทำการศึกษา มี 2 ชนิด คือ สมุนไพรและผงขัดสมุนไพร โดยสมุนไพร ซึ่งจะทำการผลิตเฉลี่ยอาทิตย์ละ 1 ครั้ง รวม 60 ครั้งต่อปี ปริมาณการผลิตครั้งละ 480

ก่อน รวม 28,800 ก้อนต่อปี ส่วนผงขัดสมุนไพร จะทำการผลิตเฉลี่ย 9 ครั้งต่อปี ปริมาณการผลิต ครั้งละ 15 กิโลกรัม รวม 135 กิโลกรัมต่อปี ทั้งนี้จะแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนที่บรรจุ 58.50 กิโลกรัม คิดเป็น 1,170 กระปุกต่อปี และส่วนที่ไม่บรรจุ 76.50 กิโลกรัม

วัตถุดิบหลักที่ใช้ได้แก่ น้ำมันมะพร้าว น้ำมันปาล์ม น้ำมันรำข้าว โซดาไฟน้ำ และพลาสติกสำหรับห่อสมุนไพร ซึ่งซื้อจากร้านค้าในจังหวัดแพร่และจังหวัดลำปาง ส่วนของสมุนไพรแห้งรับซื้อจากสมาชิกในกลุ่ม ส่วนของน้ำแร่รับซื้อจากบ่อน้ำร้อนแม่จอก ส่วนของกระปุกสำหรับบรรจุผงขัดสมุนไพร สติกเกอร์ใส่ติดกระปุกและสติกเกอร์จุ่มติดสมุนไพรข้างผลิตในจังหวัดแพร่

ปัจจุบันมีสมาชิกจำนวน 35 คน แบ่งกันดูแลงานด้านต่าง ๆ โดยมี ประธานกลุ่มเป็นผู้บริหารงานหลัก 1 คน ด้านการตลาด 1 คน ด้านบัญชี 1 คน ด้านการผลิต 2 คน ส่วนสมาชิกที่เหลือจะหมุนเวียนเปลี่ยนกันมาช่วยทำการผลิต โดยมีรายได้ตอบแทนจากการทำงานให้ ทั้งในรูปแบบของเงินเดือน ค่าจ้างรายวัน ค่าพาหนะ และค่าเบี้ยเลี้ยงตามความเหมาะสม อีกทั้งทุกสิ้นปียังมีการจ่ายเงินปันผลตอบแทนร้อยละ 20 ของมูลค่าหุ้นอีกด้วย นับเป็นการสร้างรายได้เพิ่มเติมให้แก่สมาชิก นอกจากรายได้จากการประกอบอาชีพหลัก

ทั้งนี้ทางกลุ่มยังต้องการความช่วยเหลือและการสนับสนุนทางด้านการปรับปรุงรูปลักษณะของบรรจุภัณฑ์ ให้มีความสวยงามและน่าใช้มากขึ้น โดยไม่ให้มีผลกระทบต่อต้นทุนในจำนวนที่มากเกินไป อีกทั้งยังมีปัญหาราคาน้ำมันพืชที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งเป็นน้ำมันพืชวัตถุดิบสำคัญในการผลิต หากยังคงมีการขึ้นราคาอย่างต่อเนื่อง ทางกลุ่มอาจต้องปรับราคาผลิตภัณฑ์ขึ้นด้วยเช่นกัน ซึ่งคาดว่าจะมีผลกระทบต่อยอดขายอย่างแน่นอน ทางกลุ่มจึงอยากให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยเหลือในส่วนนี้ ไม่ว่าจะเป็นการควบคุมราคาจำหน่าย หรือการจัดหาแหล่งจำหน่ายที่มีราคาถูก เพื่อลดความเสี่ยงทางด้านราคาของวัตถุดิบ

## 2. ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุน

ต้นทุนประกอบไปด้วย ต้นทุนของสมุนไพร เท่ากับ 896,699.23 บาทต่อปี 31.14 บาทต่อก้อน จำแนกได้เป็นต้นทุนการผลิต 374,295.33 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 41.74 เท่ากับ 13.00 บาทต่อก้อน ต้นทุนที่ไม่เกี่ยวข้องกับการผลิตเท่ากับ 522,403.90 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 58.26 เท่ากับ 18.14 บาทต่อก้อน

ต้นทุนของผงขัดสมุนไพรเพื่อจำหน่าย เท่ากับ 82,458.02 บาทต่อปี 70.48 บาทต่อกระปุก จำแนกได้เป็นต้นทุนการผลิต 37,397.92 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 45.36 เท่ากับ 31.97 บาท

ต่อกระปุก ต้นทุนที่ไม่เกี่ยวข้องกับการผลิตเท่ากับ 45,060.10 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 54.65 เท่ากับ 38.51 บาทต่อกระปุก

ต้นทุนของผงขจัดสนุนไพรเพื่อไอออนเป็นวัตถุดิบ เท่ากับ 14,835.72 บาทต่อปี 193.93 บาทต่อกิโลกรัม จำแนกได้เป็นต้นทุนการผลิต 11,799.72 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 79.53 เท่ากับ 154.24 บาทต่อกิโลกรัม ต้นทุนที่ไม่เกี่ยวข้องกับการผลิตเท่ากับ 3,036 บาท คิดเป็นร้อยละ 20.46 เท่ากับ 36.69 บาทต่อกิโลกรัม

### 3. ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับผลตอบแทน

ผลตอบแทนประกอบไปด้วย รายได้จากการจำหน่ายสบู่สนุนไพรและผงขจัดสนุนไพร รวมเท่ากับ 1,189,500.00 บาทต่อปี กำไรขั้นต้น 777,806.75 บาทต่อปี กำไรจากการดำเนินงานและกำไรสุทธิ 210,342.75 บาทต่อปี จำแนกได้เป็น

รายได้จากการจำหน่ายสบู่สนุนไพร เท่ากับ 1,095,000.00 บาทต่อปี กำไรขั้นต้น 720,704.67 บาทต่อปี คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 65.82 กำไรจากการดำเนินงานและกำไรสุทธิ 198,300.77 บาทต่อปี คิดเป็นอัตรากำไรจากการดำเนินงานร้อยละ 18.11 และอัตราผลตอบแทนใน ส่วนของเจ้าของร้อยละ 53.55

รายได้จากการจำหน่ายผงขจัดสนุนไพรเพื่อจำหน่ายเท่ากับ 94,500.00 บาทต่อปี กำไร ขั้นต้น 57,102.08 บาทต่อปี คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 60.43 กำไรจากการดำเนินงานและ กำไรสุทธิ 12,041.98 บาทต่อปี คิดเป็นอัตรากำไรจากการดำเนินงานร้อยละ 12.74 และอัตรา ผลตอบแทนในส่วนของผู้ถือหุ้น 3.25

ราคาไอออนของผงขจัดสนุนไพรเพื่อไอออนเป็นวัตถุดิบ เท่ากับ 13,962.96 บาทต่อปี เนื่องจากการผลิตใช้เองจึงไม่มีการคำนวณอัตรากำไรขั้นต้น อัตรากำไรจากการดำเนินงาน และ อัตราผลตอบแทนในส่วนของผู้ถือหุ้น

ปริมาณการผลิตของสบู่สนุนไพรและผงขจัดสนุนไพรเพื่อจำหน่ายเท่ากับปริมาณการ จำหน่ายโดยไม่มีสินค้าคงเหลือ เนื่องจากข้อจำกัดในด้านขนาดของ โรงเรือนที่ต้องใช้พักสบู่ไว้นาน ถึง 2 เดือน อีกทั้งหากผลิตไว้มากเกินความต้องการของตลาดสบู่จะมีคุณภาพด้อยลง และมีกลิ่น เหม็นหืน แต่ในส่วนของผู้ถือหุ้นเพื่อสำรองเป็นวัตถุดิบมีปริมาณการผลิต 76.50 กิโลกรัมต่อ ปี แต่มีปริมาณการใช้ 72.00 กิโลกรัมต่อปี ทำให้มีสินค้าคงเหลือ 4.50 กิโลกรัม คิดเป็น 872.76 บาท

## อภิปรายผลการศึกษา

จากการศึกษาทางด้านต้นทุน โดยแยกตามชนิดของผลิตภัณฑ์พบว่า ต้นทุนต่อหน่วยของ สบู่สมุนไพรและผงขัดสมุนไพรส่วนที่จำหน่าย มีสัดส่วนต้นทุนที่ไม่เกี่ยวข้องกับการผลิตสูงกว่า ต้นทุนการผลิต แต่ผงขัดสมุนไพรส่วนที่ใช้เอง มีสัดส่วนต้นทุนการผลิตสูงกว่าต้นทุนที่ไม่เกี่ยวข้องกับการผลิต เนื่องจากไม่ได้รับรู้ต้นทุนในส่วนของค่าใช้จ่ายในการขาย ดังนั้นจึงควรเพิ่ม การควบคุมต้นทุนให้มากขึ้น โดยมุ่งเน้นไปยังต้นทุนที่ไม่เกี่ยวข้องกับการผลิต โดยเฉพาะในส่วน ค่าใช้จ่ายในการขายก่อน ทางด้านต้นทุนการผลิตนั้นผู้ศึกษาเห็นว่าทางกลุ่มมีการบริหารต้นทุนได้ดี อยู่แล้ว โดยเฉพาะความได้เปรียบทางด้านวัตถุดิบที่สร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์อย่างมาก แต่เพิ่มต้นทุนเพียงเล็กน้อย คือ น้ำแร่ธรรมชาติ ที่สามารถรับซื้อได้จากพื้นที่ใกล้เคียงในราคาถูก แต่อย่างไรก็ตามในส่วนการซื้อวัตถุดิบอื่น ๆ และการส่งผลิตยังคงมีต้นทุนที่ไม่แตกต่างจากผู้ผลิต รายอื่น จึงควรหาแหล่งวัตถุดิบเพิ่มเติมเพื่อจะได้มีการต่อรองได้มากขึ้น รวมทั้งการควบคุมทางด้าน การจัดลำดับกระบวนการทำงานให้ประหยัดเวลามากขึ้น เพื่อลดจำนวนค่าแรงทางตรงลงซึ่งจะ ส่งผลต่อต้นทุนรวมของผลิตภัณฑ์ด้วยเช่นกัน

ทางด้านผลตอบแทน ได้แก่ รายได้จากการจำหน่ายสบู่สมุนไพรและผงขัดสมุนไพร และ รายได้จากการใช้ผงขัดสมุนไพรภายในกลุ่ม พบว่าสบู่สมุนไพรมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าผงขัด สบู่สมุนไพรทั้ง 2 ส่วน อีกทั้งยังมีอัตรากำไรจากการดำเนินงาน และอัตราผลตอบแทนในส่วน ของเจ้าของสูงกว่าผงขัดสมุนไพรส่วนที่จำหน่ายอีกด้วย แสดงให้เห็นว่าสบู่สมุนไพรมีแนวโน้มรายได้ ที่ดีกว่า ซึ่งอาจเป็นผลมาจากความต้องการของตลาดที่แตกต่างกัน โดยสบู่สมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์ที่ ใช้ในชีวิตประจำวัน ทำให้มียอดขายสูง นอกจากนี้ยังมีปัจจัยทางด้านความเหมาะสมของการ กำหนดราคา รวมทั้งประสิทธิภาพในการควบคุมต้นทุนทั้งในส่วนของต้นทุนการผลิต และต้นทุนที่ ไม่เกี่ยวข้องกับการผลิต ดังนั้นสรุปได้ว่าในส่วนของสบู่สมุนไพรควรมีการรักษาราคาให้ได้ใน ระดับเดิมต่อไป และปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น แต่ในส่วนของผงขัดสบู่สมุนไพรควรมีการ ปรับลดราคาในเบื้องต้น แม้ว่าอาจส่งผลให้กำไรลดลงหรือไม่ก็กำไรก็ตาม ทั้งนี้เพื่อให้ง่ายต่อการ ตัดสินใจซื้อเพิ่มขึ้น นอกจากนี้อาจแจกตัวอย่างเพื่อให้นำไปทดลองใช้ก่อนเพื่อสร้างฐานลูกค้า อีกทั้งยังต้องพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์ให้มีจุดเด่นเฉพาะตัวทั้งด้านคุณภาพ และรูปลักษณะต้องสวยงาม ดึงดูด ใจ เพื่อเพิ่มยอดขายให้มากขึ้น

จากการศึกษาครั้งนี้ พบว่า ทางกลุ่มผู้ผลิตมีกำไรสุทธิรวม 206,470.53 ต่อปี ซึ่งเพียงพอต่อ การจ่ายปันผลประจำปีให้แก่สมาชิกตามที่กำหนดไว้ คือ 20% ต่อปี หรือ 40,000 บาทต่อปี และยังมี เงินสดหมุนเวียนคงเหลืออยู่ถึง 246,192.99 บาท นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างรายได้เสริมให้กับ

สมาชิกในกลุ่ม ไม่ว่าจะป็นสมาชิกที่นำวัตถุดิบมาจำหน่ายให้กับทางกลุ่ม หรือสมาชิกที่หมุนเวียนเปลี่ยนมาช่วยผลิตก็มีค่าตอบแทนให้เช่นกัน ดังนั้นทางกลุ่มจึงควรจัดสรรเงินสดหมุนเวียนคงเหลือบางส่วนมาใช้ในการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไป โดยอาจเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อขยายโอกาสทางการตลาดให้กว้างขึ้น ซึ่งจะได้ประโยชน์ทั้งทางด้านการเฉลี่ยต้นทุนในส่วนค่าใช้จ่ายการผลิตและต้นทุนที่ไม่เกี่ยวข้องกับการผลิตแล้ว ยังจะได้ผลตอบแทนเพิ่มขึ้น และส่งผลไปสู่การกระจายรายได้สู่สมาชิกได้มากขึ้นด้วยเช่นกัน

### ข้อเสนอแนะ

ทางด้านข้อเสนอแนะได้แยกแยะเป็น 3 ส่วน คือ ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับต้นทุน ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับผลตอบแทน และข้อเสนอแนะอื่น ๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 1. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับต้นทุน

- ควรเพิ่มความหลากหลายของแหล่งจัดซื้อวัตถุดิบ ได้แก่ น้ำมันพืชทั้ง 3 ชนิด และโซดาไฟน้ำ เพื่อประโยชน์ทางการต่อรองราคา และลดความเสี่ยงต่อการขาดแคลนวัตถุดิบ แต่ไม่ควรซื้อปริมาณมากเกินไปแม้ว่าการซื้อในปริมาณมากจะมีราคาต่อหน่วยถูกกว่าก็ตาม เนื่องจากมีปัญหาด้านพื้นที่ในการจัดเก็บวัตถุดิบไม่เพียงพอ และมีความเสี่ยงในการเก็บรักษา หากจัดเก็บไว้ไม่ดีพอน้ำมันพืชอาจมีกลิ่นเหม็น หรือมีการปนเปื้อน และโซดาไฟน้ำอาจเกิดปฏิกิริยาทางเคมีแล้วก่อให้เกิดอันตรายได้

- ในการสั่งผลิตกระปุกและสติ๊กเกอร์ต่อครั้งควรหาจุดสั่งผลิตที่เหมาะสม โดยปกติแล้วการสั่งผลิตในปริมาณมากขึ้นย่อมมีผลต่อราคาต่อหน่วยที่ถูกลง อีกทั้งกระปุกและสติ๊กเกอร์ที่สั่งผลิตนั้นมีขนาดเล็กไม่น่าจะเกิดปัญหาในการจัดเก็บ

- ควรเพิ่มความรัดกุมในการควบคุมค่าแรงทางตรง โดยจัดลำดับกระบวนการทำงานใหม่ ให้เหมาะสมมากขึ้น เช่น การตัดสบู่ควรหาช่วงเวลาในวันเดียวกับการทำน้ำสบู่เพื่อลดแรงงานในกระบวนการตัดสบู่ไป 1 แรง ฝึกทักษะแรงงานให้เกิดความชำนาญเพื่อลดเวลาในแต่ละกระบวนการผลิตลงแล้วเพิ่มปริมาณการผลิตต่อครั้ง ทำให้ลดจำนวนครั้งในการผลิตลงได้

- ควรเก็บรวบรวมข้อมูลจากการไปออกร้านตามงานต่าง ๆ แบ่งตามลักษณะงานทำเลที่ตั้งที่จัดงาน ว่ามีผลต่อการตอบรับด้านยอดขายปลีก ยอดขายส่ง การให้ความสนใจอย่างไรบ้าง เพื่อนำข้อมูลนั้นมาสรุปและประมวลผล แล้วใช้เป็นข้อมูลในการเลือกไปออกร้านเฉพาะงานที่คิดว่าจะได้ประโยชน์อย่างคุ้มค่าต่อค่าใช้จ่ายที่เสียไป ไม่ว่าจะป็นค่าเช่า ค่าพาหนะ และค่าเบี้ยเลี้ยง

เช่น บางงานอาจมีผู้ให้ความสนใจมากแต่ไม่มียอดขาย เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายในงานเป็นกลุ่มคนที่ มีรายได้น้อย ไม่มีกำลังซื้อ เป็นต้น

## 2. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับผลตอบแทน

- ทางกลุ่มต้องร่วมกันคิดหาเอกลักษณ์ให้กับสินค้า เพื่อสร้างจุดเด่น เพิ่มความดึงดูดใจ ให้กับผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะส่งผลต่อยอดขายที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามก็ต้องควบคุมต้นทุนส่วนเพิ่มนั้น ไม่ให้มากกว่ากำไรส่วนเพิ่มที่คาดการณ์ไว้
- ต้องมีการทบทวนการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยการตั้งราคาที่เหมาะสมนั้น มีจุดมุ่งหมายเพื่อเพิ่มมูลค่าการขายเพียง ซึ่งมีปัจจัยที่เกี่ยวข้อง 2 ด้าน คือ ราคาขาย ปริมาณการขาย สามารถเพิ่มราคาขายได้หากไม่ส่งผลกระทบต่อปริมาณการขาย ในทางตรงข้ามก็อาจลดราคาขาย หากส่งผลให้ปริมาณการขายนั้นเพิ่มขึ้น
- หากได้รับผลกระทบจากราคาวัตถุดิบที่เพิ่มสูงขึ้น ไม่ควรแก้ปัญหาด้วยการขึ้นราคาสินค้า ควรแก้ไขโดยการลดปริมาณสินค้าลงก่อน เพราะโดยทั่วไปแล้วปัจจัยด้านราคามีความสำคัญต่อการตัดสินใจเลือกซื้อมากกว่าด้านปริมาณ

## 3. ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

- ควรฝึกทักษะแรงงานให้เกิดความชำนาญ โดยเลิกใช้แรงงานที่หมุนเวียนกันมาทำงาน ให้กำหนดหน้าที่สมาชิกให้ชัดเจน และเพิ่มค่าตอบแทน เพื่อจูงใจให้สมาชิกมีความใส่ใจในการทำงานมากขึ้น เพื่อรองรับการขยายกำลังการผลิต
- จากปัจจุบันทางกลุ่มเลือกการประชาสัมพันธ์โดยอาศัยการออกร้านตามงานต่าง ๆ และการโฆษณาแบบปากต่อปากนั้น ควรเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ให้มากขึ้น เช่น ทางวิทยุ นิตยสาร เพื่อเพิ่มความหลากหลายของกลุ่มลูกค้ามากขึ้น
- ปัญหาด้านบรรจุภัณฑ์ควรแก้ไขโดยการจัดหาแหล่งวัตถุดิบที่มีราคาถูกลง ซื้อในปริมาณที่มากขึ้น โดยอาจหาได้จากร้านค้าที่ไปออกงานด้วยกันตามที่ตั้งต่าง ๆ และไม่ต้องขายร่วมกับผลิตภัณฑ์หลัก ให้ลูกค้ามีทางเลือกในการซื้อเพิ่มขึ้น
- เนื่องจากการดำเนินงานของกลุ่มมีแนวโน้มขยายตัวขึ้นเรื่อย ๆ จึงควรมีการเตรียมการด้านต่าง ๆ ให้พร้อม ไม่ว่าจะเป็น
- ด้านการผลิต ต้องฝึกฝนแรงงานเพิ่มเติม ทั้งทางด้านปริมาณและคุณภาพ หมั่นพัฒนาความรู้ และแลกเปลี่ยนปัญหาที่เกิดขึ้นภายในขั้นตอนการทำงาน เพื่อหาทางป้องกัน และแก้ไขร่วมกัน

- ด้านการตลาด ซึ่งปัจจุบันมีผู้รับผิดชอบเพียงคนเดียว จึงควรฝึกฝนสมาชิกคนอื่นเพิ่มเติมเพื่อช่วยกันรองรับงานที่เพิ่มขึ้น
- ด้านการบัญชีการเงิน ควรมีการเพิ่มเติมข้อมูลรายงานทางการเงินเสนอต่อประธานกลุ่มให้มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นสรุปรายงานการซื้อวัตถุดิบ การจ่ายค่าแรง ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เพื่อให้ประธานกลุ่มมีข้อมูลที่ต้องการ และทันต่อการตัดสินใจ
- นอกจากนี้อาจจัดให้มีการพบปะกันระหว่างสมาชิกในกลุ่ม เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ และเสริมสร้างความสามัคคี

### ข้อจำกัดในการศึกษา

1. การศึกษาครั้งนี้จำกัดอยู่ในเขตตำบลบ้านป็น อำเภอลอง จังหวัดแพร่ ดังนั้นการนำแนวการศึกษานี้ไปใช้จะต้องพิจารณาถึงข้อกำหนดเรื่องขอบเขตการศึกษาให้เหมาะสม
2. ต้นทุนและผลตอบแทนที่ได้ขึ้นอยู่กับทำให้สัมฤทธิ์และผลของการสัมฤทธิ์ หากข้อมูลที่ได้ไม่ตรงตามความเป็นจริง จะทำให้ต้นทุนและผลตอบแทนจากการศึกษาในครั้งนี้คลาดเคลื่อนไปจากความเป็นจริง
3. ระยะเวลาของการศึกษาอยู่ในช่วงปี พ.ศ. 2550 หากระยะเวลาเปลี่ยนไปอาจมีผลต่อต้นทุนและผลตอบแทนที่ได้รับจากการศึกษา การเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นและมีผลต่อการศึกษาในครั้งนี้ เช่น ต้นทุนของค่าวัตถุดิบ อัตราค่าแรง รวมไปถึงการเปลี่ยนแปลงของกฎหมาย สภาวะเศรษฐกิจ และการเมืองที่มีการเปลี่ยนแปลงไปด้วย