

ชื่อผลงาน : โครงการ การจัดทำบัญชีชนมลูกชุปสมุนไพรเพื่อจำหน่าย
คณะผู้จัดทำ : นางสาวอรอุมา ภาวะนิิตย์
: นางสาวนาตยา ดิดวงพันธ์
ประเภทวิชา : พาณิชยกรรม
ครูที่ปรึกษา : นายกฤตกร สบายใจ ครูที่ปรึกษาหลัก
: นางสาวจันทร์เพ็ญ พันธุ์เพชร ครูที่ปรึกษาร่วม
: นางมาลาศรี ใจกล้า ครูที่ปรึกษาร่วม
ปีการศึกษา : 2558

บทคัดย่อ

ในการจัดทำโครงการครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ของการจัดทำโครงการ 1) เพื่อเข้าใจกระบวนการและขั้นตอนการทำโครงการการจัดจำหน่ายชนมลูกชุป 2) เพื่อให้รู้จักการคิดต้นทุนกำไร และราคาขายตามหลักการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป 3) เพื่อให้รู้จักกระบวนการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายที่ถูกต้อง และ 4) เพื่อศึกษาความพึงพอใจด้านคุณภาพ และด้านราคาของผลิตภัณฑ์ชนมลูกชุปด้านคุณภาพ และด้านราคา ประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ประกอบด้วย คณะครู ผู้บริหาร, นักเรียนนักศึกษา และประชาชนทั่วไป รวมทั้งสิ้นจำนวน 300 คน โดยมีเครื่องมือที่ใช้ในการจัดทำโครงการ ได้แก่ 1) แบบประเมินความพึงพอใจ และ 2) แบบแสดงความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งค่าสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลประกอบด้วย 1) ค่าเฉลี่ย และ 2) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สรุปผลการจัดทำโครงการมี ดังต่อไปนี้

จากการตอบแบบสอบถามของประชากรกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 300 คน พบว่า ความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ชนมลูกชุปสมุนไพร ในภาพรวมอยู่ในระดับ มาก โดยด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ด้านคุณภาพ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อในด้านคุณภาพ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุดทุกรายการ โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ชนมลูกชุปมีรสชาติอร่อย และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ชนมลูกชุปมีความสวยงาม และด้านราคา พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด 1 รายการ โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับราคา และปริมาณของผลิตภัณฑ์ และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ มีปริมาณที่เหมาะสมกับราคาซึ่งด้านคุณภาพสอดคล้องกับทฤษฎีของ เกษม พิพัฒน์ปัญญานุกูล (2541 : 1) กล่าวว่าคุณภาพ หมายถึง คุณสมบัติต่าง ๆ ที่มีอยู่ตัวสินค้าเป็นที่พึงพอใจของผู้บริโภคสำหรับอุตสาหกรรม การผลิตยังต้องคำนึงถึงความพึงพอใจของผู้ทำงานด้วยต้องจัดสภาวะของการทำงานให้ผู้ทำงานมีความพึงพอใจ ทั้งไม่มีมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม และต้องทำได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำ และด้านราคาสอดคล้องกับทฤษฎีของภินดา ชัยปัญญา (2541 : 11) กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์สามารถแบ่งออกเป็น 2 แนวทางด้วยกัน คือ กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ในการตลาดเฉพาะส่วนกับกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์โดยครอบคลุมทุกส่วนของตลาดรวม ในกรณีของกลยุทธ์แบบเจาะตลาดเฉพาะส่วนนั้น

ผู้เชี่ยวชาญมีความคิดเห็นเกี่ยวกับโครงการจัดทำบัญชีชนมลูกชุปสมุนไพรเพื่อจำหน่าย ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด 1 รายการ

โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ จัดทำบัญชี รายรับ – รายจ่าย ถูกต้องตามหลักบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป รองลงมาคือ มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการบัญชี ได้อย่างถูกต้องตามหลักการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไปและมีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ อธิบายการเปรียบเทียบงบประมาณ รายรับ – รายจ่าย เพื่อผลการปรับปรุงโครงการ