

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่อง การศึกษาและพัฒนาารูปแบบช่องทางการกระจายสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองนั้น ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยแบ่งเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง

ส่วนที่ 2 ความสำคัญและปัจจัยของรูปแบบการจัดจำหน่ายของสินค้า OTOP

สัญลักษณ์และอักษรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้

| | | |
|-----------|-----|--|
| n | คือ | จำนวนตัวอย่าง |
| \bar{X} | คือ | ค่าเฉลี่ย (Mean) |
| SD | คือ | ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) |

4.1 ผลของข้อมูลทั่วไปของผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง

ตารางที่ 4.1 แสดงข้อมูลด้านเพศของกลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง

| เพศ | จำนวนตัวอย่าง (คน) | ร้อยละ |
|------|--------------------|--------|
| ชาย | 4 | 8 |
| หญิง | 46 | 92 |
| รวม | 100 | 100.00 |

จากตารางที่ 4.1 พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองเป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 8 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 92 ซึ่งแตกต่างกันมาก และสามารถสรุปได้ว่าผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นผู้หญิง เพราะผู้ชายนั้นจะออกไปทำงานที่โรงงาน หรือว่าสำนักงานต่างๆในจังหวัดอยุธยา เนื่องจากเป็นพื้นที่ใกล้เคียงกับตำบลบางเสด็จ อำเภอป่าโมกข์ จังหวัดอ่างทอง สถานที่ตั้งของกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง

ตารางที่ 4.2 แสดงข้อมูลอายุของกลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง

| อายุ | จำนวนตัวอย่าง (คน) | ร้อยละ |
|------|--------------------|--------|
|------|--------------------|--------|

| | | |
|---------------|-----|--------|
| ต่ำกว่า 30 ปี | 10 | 20 |
| 31-40 ปี | 22 | 44 |
| 41-50 ปี | 13 | 26 |
| 51-60 ปี | 5 | 10 |
| 60 ปีขึ้นไป | 0 | 0 |
| รวม | 100 | 100.00 |

จากตารางที่ 4.2 พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองร้อยละ 44 มีอายุระหว่าง 31-40 ปี ส่วนอายุ 41-50 ปีนั้นมีอยู่ร้อยละ 26 จากนั้นมีผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง อายุ 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 13 อายุต่ำกว่า 30 ปี คิดเป็นร้อยละ 10 อายุ 60 ปี ส่วนอายุ 60 ปีขึ้นไปนั้นไม่มี เพราะว่างานผลิตตึกตาขาววังนั้นต้องใช้ความละเอียดอ่อน จึงทำให้ผู้สูงอายุไม่เหมาะกับงานการผลิตสินค้าตึกตาขาววัง

ตารางที่ 4.3 แสดงข้อมูลระดับการศึกษาของผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง

| ระดับการศึกษาของผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง | จำนวนตัวอย่าง (คน) | ร้อยละ |
|---|--------------------|--------|
| ระดับประถมศึกษาชั้นปีที่ 4 | 3 | 6 |
| ระดับประถมศึกษาชั้นตอนปลาย | 22 | 44 |
| ระดับมัธยมศึกษา | 18 | 36 |
| สูงกว่าระดับมัธยมศึกษา | 7 | 14 |
| รวม | 100 | 100.00 |

จากตารางที่ 4.3 พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองร้อยละ 6 มีระดับการศึกษาอยู่ที่ระดับประถมศึกษาชั้นปีที่ 4 กลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองร้อยละ 44 มีระดับการศึกษาระดับประถมศึกษาตอนปลาย กลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองร้อยละ 36 มีระดับการศึกษาระดับมัธยมศึกษา และกลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองร้อยละ 14 มีระดับการศึกษาสูงกว่าระดับมัธยมศึกษา ซึ่งจะสามารถสรุปได้ว่ากลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองนั้น ยังมีระดับการศึกษาที่ต่ำ ทำให้อาจจะเกิดปัญหาที่ไม่สามารถพัฒนาคุณภาพและการจัดการของสินค้า OTOP ไปยังระดับที่สูงขึ้นไปได้ ทั้งนี้ยังแสดงให้เห็นอีกว่างานผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววังนั้นไม่สามารถดึงดูดใจของสมาชิกในชุมชนบ้านบางเสด็จได้ อาจจะเป็นในแง่ของรายได้ หรือว่าเวลาในการทำงาน

ตารางที่ 4.4 แสดงข้อมูลด้านประสบการณ์ในการผลิตสินค้า OTOP ตู๊กตาชาววังของกลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตู๊กตาชาววัง จังหวัดอ่างทอง

| ประสบการณ์ในการผลิตสินค้า OTOP | จำนวนตัวอย่าง (คน) | ร้อยละ |
|--------------------------------|--------------------|--------|
| น้อยกว่า 1 ปี | 7 | 14 |
| 1-5 ปี | 19 | 38 |
| 5-10 ปี | 12 | 24 |
| มากกว่า 10 ปี | 12 | 24 |
| รวม | 100 | 100.00 |

จากตารางที่ 4.4 พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตู๊กตาชาววัง จังหวัดอ่างทองเกือบ ร้อยละ 50 มีประสบการณ์ในการผลิตสินค้า OTOP ตู๊กตาชาววังมากกว่า 5 ปี โดยคิดเป็นร้อยละ 48 โดยแบ่งเป็นมีประสบการณ์ 5-10 ปี อยู่ที่ร้อยละ 24 และประสบการณ์มากกว่า 10 ปีอยู่ที่ร้อยละ 24 เช่นกัน รองลงมามีประสบการณ์ 1-5 ปี คิดเป็นร้อยละ 38 ส่วนผู้ผลิตสินค้า OTOP ตู๊กตาชาววัง จังหวัดอ่างทองที่มีประสบการณ์น้อยกว่า 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 14 เท่านั้น

ตารางที่ 4.5 แสดงข้อมูลด้านรายได้เฉลี่ยต่อปีของกลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตู๊กตาชาววัง จังหวัดอ่างทอง

| รายได้เฉลี่ยต่อปี | จำนวนตัวอย่าง (คน) | ร้อยละ |
|---------------------|--------------------|--------|
| ต่ำกว่า 50,000 บาท | 20 | 40 |
| 50,001-100,000 บาท | 28 | 56 |
| 100,001-150,000 บาท | 2 | 4 |
| มากกว่า 150,000 บาท | 0 | 0 |
| รวม | 100 | 100.00 |

จากตารางที่ 4.5 พบว่า กลุ่มตัวอย่างเกษตรกรส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อปีต่ำกว่า 100,000 บาท อยู่ที่ร้อยละ 96 โดยเป็นผู้ที่มีรายได้ ระหว่าง 50,001-100,000 บาทต่อปีอยู่ที่ร้อยละ 56 และมีรายได้ต่ำกว่า 50,000 บาทอยู่ที่ ร้อยละ 40 ส่วนผู้ผลิตสินค้า OTOP ตู๊กตาชาววัง จังหวัดอ่างทองที่มีรายได้ระหว่าง 100,001-150,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 4 เท่านั้น และไม่มีผู้ที่มีรายได้มากกว่า 150,000 บาทต่อปีเลย ซึ่งจะสามารถสรุปได้ว่าผู้ผลิตสินค้า OTOP ตู๊กตาชาววัง จังหวัดอ่างทองนั้นส่วนใหญ่จะยังมีรายได้ต่ำอยู่ ทำให้ไม่

สามารถดึงดูดให้มีสมาชิกหน้าใหม่ๆเข้ามาในกลุ่มได้ จึงทำให้เกิดข้อกังวลว่าสินค้าชนิดนี้อาจจะไม่มีผู้สืบทอดในอนาคตได้

ตารางที่ 4.6 แสดงข้อมูลด้านรายได้โดยเฉลี่ยของปี 2556 เทียบกับปี 2555 ของกลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง

| รายได้โดยเฉลี่ยของปีพ.ศ.2556 เปรียบเทียบกับปีพ.ศ. 2555 | จำนวนตัวอย่าง (คน) | ร้อยละ |
|--|--------------------|--------|
| เพิ่มขึ้น | 15 | 30 |
| ลดลง | 35 | 70 |
| รวม | 100 | 100.00 |

จากตารางที่ 4.6 พบว่าสัดส่วนการเพิ่มขึ้นและลดลงของปริมาณการผลิตโดยเฉลี่ยของปีพ.ศ. 2556 เปรียบเทียบกับปีพ.ศ. 2555 นั้นต่างกัน โดยกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้เพิ่มขึ้นอยู่ที่ร้อยละ 30 และมีรายได้ลดลงนั้นอยู่ที่ร้อยละ 70 จึงสามารถสรุปได้ว่ารายได้เฉลี่ยต่อปีนั้นมีการเปลี่ยนแปลง โดยที่ลดลงนั้นอาจจะเป็นไปได้ด้วยหลายสาเหตุเช่น การหดตัวของเศรษฐกิจของประเทศไทย, การที่มีคู่แข่งทางการค้า ซึ่งได้แก่กลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP ชนิดที่ใกล้เคียงกันเกิดขึ้นมาใหม่ทำให้สินค้านั้นไม่สามารถจำหน่ายได้ตามยอด จึงต้องมีการลดปริมาณการผลิตลง หรืออาจจะเป็นเพราะว่าสมาชิกไม่ได้ทุ่มเทให้กับการผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง แต่ไปทำงานชนิดอื่น ส่วนที่เพิ่มขึ้นนั้นอาจจะเป็นเพราะว่าสมาชิกได้ตัดสินใจมาทำงานผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววังแบบเต็มเวลา ณ ที่ทำการกลุ่ม

4.2 ผลของความสำคัญและปัจจัยของรูปแบบการจัดจำหน่ายของสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง

ตารางที่ 4.7 แสดงข้อมูลความสำคัญของปัจจัยต่างๆ ที่มีต่อการจำหน่ายเองโดยตรงของสมาชิกกลุ่มสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง

| การจำหน่ายเอง โดยตรงของสมาชิก กลุ่มสินค้า OTOP | ระดับความสำคัญ: จำนวน (ร้อยละ) | | | | | \bar{X} | SD | ระดับ ความสำคัญ |
|--|--------------------------------|------|-------------|-----|---------------|-----------|------|--------------------|
| | น้อย ที่สุด | น้อย | ปาน กลาง | มาก | มาก ที่สุด | | | |
| | 0 | 0 | 7 | 20 | 23 | 4.32 | 0.97 | มาก |

| | | | | | | | | |
|---------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------|------|--------------|
| 1. การเก็บรักษา สินค้า | (0.00) | (0.00) | (14.00) | (40.00) | (46.00) | | | |
| 2. การขนส่งสินค้า | 0 (0.00) | 4 (8.00) | 8 (16.00) | 12 (24.00) | 26 (52.00) | 4.2 | 1.21 | มาก |
| 3. การมี ประสิทธิภาพในการ ทำงาน | 0 (0.00) | 6 (12.00) | 25 (50.00) | 11 (22.00) | 8 (16.00) | 3.42 | 1.20 | ปานกลาง |
| 4. ความสามารถในการ จัดจำหน่าย | 3 (6.00) | 25 (50.00) | 18 (36.00) | 3 (6.00) | 1 (2.00) | 2.48 | 1.09 | ค่อนข้างน้อย |
| 5. การประชาสัมพันธ์ สินค้า | 15 (30.00) | 15 (30.00) | 11 (22.00) | 9 (18.00) | 0 (0.00) | 2.28 | 0.96 | ค่อนข้างน้อย |
| 6. ต้นทุนในการจัด จำหน่าย | 0 (0.00) | 10 (20.00) | 8 (16.00) | 28 (50.00) | 4 (8.00) | 3.52 | 0.93 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 4.7 พบว่า สำหรับการจัดจำหน่ายสินค้า OTOP ตู๊กตาชาววัง จังหวัดอ่างทองเองโดยตรงจากผู้ผลิตนั้น ความสำคัญในการเก็บรักษาสินค้านั้นมีค่าความสำคัญอยู่ในระดับสูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.32 ซึ่งเป็นระดับที่มีความสำคัญมาก รองลงมาคือการขนส่งสินค้าที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.20 ส่วนในด้านการขนส่งสินค้าและต้นทุนในการจัดจำหน่าย มีความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.42 และ 3.52 ตามลำดับ ส่วนความสำคัญในการประชาสัมพันธ์สินค้าและความสามารถในการจัดจำหน่ายนั้นอยู่ที่ระดับ 2.28 และ 2.48 ซึ่งถือว่าเป็นค่าเฉลี่ยที่ค่อนข้างน้อย

จากผลการวิจัยนี้ สามารถสรุปได้ว่า การจัดจำหน่ายสินค้า OTOP ตู๊กตาชาววัง จังหวัดอ่างทองเองโดยตรงจากผู้ผลิตนั้น ผู้ผลิตจะให้ความสำคัญไปที่การเก็บรักษาสินค้า OTOP ของตนเองมากที่สุด เพราะว่าเป็นปัจจัยที่ใกล้ตัวที่สุดโดยทางผู้ผลิตนั้นจะสามารถควบคุมการเก็บรักษาสินค้าของตนเองได้ ส่วนที่ค่าเฉลี่ยในการขนส่งสินค้านั้นมีค่าเฉลี่ยในระดับมากเช่นกัน เนื่องจากว่าสินค้า OTOP ตู๊กตาชาววังนั้นเป็นสินค้าที่มีความอ่อนไหวต่อแรงกระแทก เพราะว่าผลิตจากดินปั้นจึงสามารถเกิดการแตกหักได้ง่าย การขนส่งนั้นจึงควรที่จะมีการระมัดระวังให้มาก ถ้าหากเสียหายแล้วจะไม่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ หรือว่าแก้ไขได้ ส่วนที่มีการประชาสัมพันธ์สินค้าอยู่ในระดับต่ำที่สุดนั้น เนื่องจากความสามารถในการประชาสัมพันธ์สินค้าของตนเองนั้นมีน้อย เพราะว่าการประชาสัมพันธ์สินค้านั้นจะต้องใช้ความรู้ทางด้านการตลาดและเทคโนโลยี ซึ่งเป็นส่วนที่ถ้าเป็นการจำหน่ายเองโดยตรงจากผู้ผลิตนั้นจะสามารถทำได้ยากเพราะว่ายังขาดความรู้ที่จะทำการจัดการในด้านนี้

ตารางที่ 4.8 แสดงข้อมูลความสำคัญของปัจจัยต่างๆ ที่มีต่อการจัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางของสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง

| การจัดจำหน่าย ผ่านพ่อค้าคนกลาง | ระดับความสำคัญ: จำนวน (ร้อยละ) | | | | | \bar{X} | SD | ระดับ ความสำคัญ |
|---------------------------------------|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------|------|--------------------|
| | น้อยที่สุด | น้อย | ปาน กลาง | มาก | มาก ที่สุด | | | |
| 1. การเก็บรักษา สินค้า | 17 (34.00) | 16 (32.00) | 10 (20.00) | 4 (8.00) | 3 (6.00) | 2.2 | 1.07 | ค่อนข้างน้อย |
| 2. การขนส่งสินค้า | 22 (44.00) | 16 (32.00) | 10 (20.00) | 2 (4.00) | 0 (0.00) | 1.84 | 1.00 | น้อย |
| 3. การมี ประสิทธิภาพใน การทำงาน | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 9 (18.00) | 24 (48.00) | 17 (34.00) | 4.16 | 0.93 | มาก |
| 4. ความสามารถในการ จัดจำหน่าย | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 6 (12.00) | 44 (88.00) | 4.88 | 0.60 | มาก |
| 5. การประชาสัมพันธ์ สินค้า | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 2 (4.00) | 33 (66.00) | 15 (30.00) | 4.26 | 0.84 | มาก |
| 6. ต้นทุนในการจัด จำหน่าย | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 34 (62.00) | 12 (24.00) | 4 (8.00) | 3.40 | 1.17 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 4.8 พบว่า สำหรับการจัดจำหน่ายสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองเองโดยการจัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางนั้น สิ่งที่มีความสำคัญสูงสุดคือความสามารถในการจัดจำหน่ายของพ่อค้าคนกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.88 ทำให้มีค่าระดับความสำคัญที่ระดับมาก ส่วนความสามารถในการประชาสัมพันธ์สินค้า และการมีประสิทธิภาพในการทำงานนั้นก็มีค่าความสำคัญระดับมากเช่นกัน โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.26 และ 4.16 ตามลำดับ ส่วนด้านต้นทุนในการจัดจำหน่ายนั้นมีค่าความสำคัญระดับปานกลาง และมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.40 การขนส่งสินค้ามีค่าความสำคัญอยู่ที่ระดับค่อนข้างน้อย โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 2.20 ในขณะที่การเก็บรักษานั้นมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 1.84 ซึ่งเป็นระดับที่น้อย

จากผลการวิจัยนี้ สามารถสรุปได้ว่า การจัดจำหน่ายสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองเองโดยการจัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางนั้น ทางผู้ผลิตสินค้า OTOP จะให้ความสำคัญไปที่การประชาสัมพันธ์และความสามารถในการจัดจำหน่าย รวมไปถึงประสิทธิภาพในการทำงาน เนื่องจากว่าพ่อค้าคนกลางมักจะมีความรู้ในด้านการขายและการตลาดมากกว่ากลุ่มผู้ผลิต จึงทำให้รู้จักวิธีในการหาช่องทางการระบายสินค้าทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศสำหรับสินค้าที่มีมาตรฐานสูง ทำให้ประสิทธิภาพในการทำงานนั้นสูงตาม

ไปด้วย ส่วนเรื่องของต้นทุนนั้นจะไม่ค่อยให้ความสำคัญเท่าไร เพราะว่าถ้ามีพ่อค้าคนกลางเข้ามาราคาในการขายหรือฝากให้พ่อค้าคนกลางขายมักจะไม่ไ้ราคาที่ดีนัก แต่เพื่อให้สินค้านั้นได้รับการเผยแพร่ทำให้ผู้ผลิตนั้นต้องยอมรับและขายในราคาที่ต่ำกว่าราคาค้าปลีก ส่วนในแง่มุมมองของการเก็บรักษาและการขนส่งสินค้านั้น ในเมื่อมีพ่อค้าคนกลางแล้ว พ่อค้าคนกลางมันจะเข้ามารับสินค้าในแหล่งผลิต เพราะฉะนั้นการขนส่งและการเก็บรักษาจึงไม่ใช่ปัจจัยที่ทางกลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาชาววัง จังหวัดอ่างทองจะให้ความสำคัญมากนัก เลยมีความสำคัญแค่ระดับค่อนข้างน้อย แต่ว่าพ่อค้าคนกลางยังจะต้องคำนึงถึงเรื่องการขนส่งและการเก็บรักษาอยู่ เพราะว่าสินค้า OTOP ตึกตาชาววังนั้นเป็นสินค้าที่แตกหักง่ายมาก ถึงแม้ว่าต้นทุนของตัวสินค้านั้นจะไม่สูงนัก แต่ว่าถ้าสินค้าเกิดการแตกหักเสียหายไปแล้ว จะไม่สามารถนำมาใช้ หรือขายต่อได้อีก

ตารางที่ 4.9 แสดงข้อมูลความสำคัญของปัจจัยต่างๆ ที่มีต่อการกระจายสินค้าโดยมีการจัดจำหน่ายผ่านกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาชาววัง จังหวัดอ่างทอง

| การกระจายสินค้า โดยมีการจัด จำหน่ายผ่านกลุ่ม ผู้ผลิตสินค้า OTOP | ระดับความสำคัญ: จำนวน (ร้อยละ) | | | | | \bar{X} | SD | ระดับ ความสำคัญ |
|---|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------|------|--------------------|
| | น้อยที่สุด | น้อย | ปาน กลาง | มาก | มากที่สุด | | | |
| 1. การเก็บรักษา สินค้า | 5 (10.00) | 23 (46.00) | 14 (28.00) | 8 (16.00) | 0 (0.00) | 2.50 | 0.97 | ค่อนข้าง น้อย |
| 2. การขนส่งสินค้า | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 4 (8.00) | 15 (30.00) | 31 (62.00) | 4.54 | 1.21 | มาก |
| 3. การมี ประสิทธิภาพใน การทำงาน | 0 (0.00) | 17 (34.00) | 18 (36.00) | 15 (30.00) | 0 (0.00) | 2.96 | 0.92 | ค่อนข้าง น้อย |
| 4. ความสามารถในการ จัดจำหน่าย | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 3 (6.00) | 16 (32.00) | 31 (62.00) | 4.56 | 1.09 | มาก |
| 5. การประชาสัมพันธ์ สินค้า | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 15 (30.00) | 35 (70.00) | 4.70 | 0.66 | มาก |
| 6. ต้นทุนในการจัด จำหน่าย | 0 (0.00) | 8 (16.00) | 16 (32.00) | 16 (32.00) | 10 (20.00) | 3.56 | 0.96 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 4.9 พบว่า สำหรับการจัดจำหน่ายสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองโดยการ
การจัดจำหน่ายผ่านกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองนั้น สิ่งที่มีความสำคัญสูงอย่างเห็นได้
ชัดคือ คือความสามารถในการประชาสัมพันธ์สินค้า ความสามารถในการจัดจำหน่าย และการขนส่งสินค้า โดย
มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.70, 4.56 และ 4.54 ตามลำดับ ซึ่งอยู่ในค่าระดับความสำคัญที่ระดับมาก ส่วนต้นทุนในการ
จัดจำหน่ายนั้น ความสำคัญในระดับปานกลาง และมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.56 ส่วนการมีประสิทธิภาพในการทำงาน
และการเก็บรักษาสินค้านั้นมีความสำคัญในระดับค่อนข้างน้อย โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 2.96 และ 2.50 ตามลำดับ

จากผลการวิจัยนี้ สามารถสรุปได้ว่า การจัดจำหน่ายสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองโดย
การจัดจำหน่ายผ่านกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองนั้น ผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง
จังหวัดอ่างทอง จะให้ความสำคัญไปที่ความสามารถในการจัดจำหน่ายและการประชาสัมพันธ์สินค้า OTOP
ของกลุ่มเครือข่าย เพราะว่าจะเป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้า OTOP ให้มากขึ้น จึงเป็นการง่ายที่จะ
ประชาสัมพันธ์สินค้า OTOP ของกลุ่มผู้ผลิตได้ง่ายขึ้น และอีกส่วนหนึ่งคือการขนส่งนั้นก็ได้อุ้กให้ความสำคัญ
เป็นอย่างมาก เพราะว่าผลิตภัณฑ์ตึกตาขาววังนั้นเป็นสินค้าที่แตกหักง่ายมาก ส่วนในแง่ของต้นทุนนั้น การจัด
จำหน่ายโดยรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่ายจะทำให้ราคาขายต้องลดลง แต่ว่าจะไม่มากเท่ากับการมีพ่อค้าคนกลาง
มารับ เพราะว่าจะต้องมีการขนส่งไปยังร้านค้าเครือข่ายเอง ส่วนการเก็บรักษานั้น กลุ่มผู้ผลิตก็ไม่มี
จำเป็นที่จะต้องเก็บสินค้าไว้ในสถานที่ของตนเอง เพราะว่าเมื่อผลิตเสร็จแล้วก็จะนำส่งไปยังร้านค้าเครือข่าย
ทันที ทำให้ไม่ต้องกังวลเรื่องการเก็บรักษาสินค้า การทำงานอย่างมีประสิทธิภาพนั้น จะไม่ค่อยมีความสำคัญ
เพราะว่าเป็นการร่วมมือกับระหว่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง ด้วยกันเอง ทำให้การทำงานไม่ค่อยเป็น
ระบบ ส่วนใหญ่จะใช้ความคุ้นเคยกันในการทำงาน ทำให้ความร่วมมือกันระหว่างผู้ผลิตนั้นยังไม่มีประสิทธิภาพ
เท่าที่ควร