

การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 2 ประการคือ เพื่อเป็นการศึกษาสภาพทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจขายส่งใบตองและข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับใบตองและเพื่อศึกษาวิธีการจัดการธุรกิจขายส่งใบตอง ซึ่งผลการวิจัย พบว่า ธุรกิจการขายส่งใบตองในจังหวัดขอนแก่นนั้นมีทั้งหมด 4 แห่ง คือ ตลาดบางลำพู ตลาดรถไฟ ตลาดศรีเมืองทองและตลาดสดเทศบาล 1 การประกอบธุรกิจดังกล่าวเป็นการประกอบธุรกิจแบบครอบครัว โดยมีฝ่ายหญิงเป็นฝ่ายดำเนินการส่วนฝ่ายชายเป็นฝ่ายแรงงานในกิจกรรมอื่น ๆ

วิธีการจัดการธุรกิจขายส่งใบตอง พบว่า ใบตองที่มีการจำหน่ายนั้นส่วนใหญ่มาจากแหล่งผลิตใบตอง 2 แห่ง คือ อำเภอสุวรรณภูมิ จังหวัดสุโขทัยและจังหวัดเลย ซึ่งเป็นใบตองจากกล้วยตานีทั้งหมด โดยมีการขนส่งและจำหน่ายภายในจังหวัดขอนแก่นเริ่มต้นที่ตลาดรถไฟเป็นสถานที่แรกจากนั้นจึงกระจายเข้าสู่ตลาดบางลำพู ตลาดศรีเมืองทอง และตลาดสดเทศบาล 1 ตามลำดับ สำหรับต้นทุนและผลตอบแทนนั้นผู้วิจัย พบว่า ในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการในแต่ละรายนั้นมีต้นทุนเฉลี่ยอยู่ที่ 36.63 บาท/มัด และมีผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยอยู่ที่ 6.70 บาทต่อมัด โดยคิดเป็นกำไรเฉลี่ยต่อปี เท่ากับ 108,550.86 บาท

การจัดการด้านการตลาด พบว่า จากการพิจารณาจากหลักส่วนผสมทางการตลาด (Marketing mix) ทำให้ทราบดังนี้ ในด้านของผลิตภัณฑ์ (Product) พบว่า ใบตองกล้วยตานีเป็นใบตองที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของผู้ซื้อมากกว่าใบตองชนิดอื่น การกำหนดราคา (Price) พบว่า ผู้ประกอบการจะกำหนดราคาได้นั้นต้องใช้งบจ่ายประกอบหลายประการ เช่น การกำหนดราคาปกติจะประกอบด้วย ต้นทุน+ กำไรที่ต้องการ คือ ราคาต้นทุน 36.63 บาท ต้องการมีกำไร 6.70 บาท ดังนั้นทำให้ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 43.33 บาท/มัด เป็นต้นนอกจากนี้ผู้วิจัยยังพบว่า เทศกาลและประเพณีต่าง ๆ ก็เป็นอีกปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้ราคาของใบตองสูงขึ้น สำหรับในด้านของช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) นั้น ประกอบด้วย 4 ทาง ที่สำคัญได้แก่ การจำหน่ายโดยตรงให้กับผู้บริโภค การขายส่งให้กับผู้ประกอบการค้าขายที่ใช้ใบตองในการผลิตผลิตภัณฑ์ การจำหน่ายให้กับโรงแรมและสถาบันเสริมความงามต่าง ๆ และการจำหน่ายให้กับร้านค้าผลไม้และร้านค้าดอกไม้ การส่งเสริมการตลาด (Promotion) ได้แก่ การลดราคาในกรณีที่ซื้อในปริมาณมาก การรับสั่งใบตองทางโทรศัพท์จากลูกค้าและมีการบริการจัดส่งสินค้า

ในการวิจัยครั้งนี้พบปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจขายส่งใบตอง คือ ใบตองขาดตลาดในบางช่วงเวลา และ ต้นทุนที่สูงขึ้นเนื่องจากค่าขนส่งขึ้นราคาซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้น

นอกจากนี้ผู้วิจัยยังได้เสนอกลยุทธ์และมาตรการการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขายส่งใบตอง ประกอบด้วยกลยุทธ์และมาตรการด้านต่าง ๆ ดังนี้ ด้านการจัดการใบตอง ด้านการดำเนินธุรกิจ ด้านการเงิน ด้านการตลาด พร้อมทั้งได้มีการวิเคราะห์โดยทฤษฎี Five's Forces Model มีการวิเคราะห์ 5 ด้าน ดังนี้ ความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบหรือซัพพลายเออร์ (Supplier) อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน และข้อจำกัดในการเข้าสู่อุตสาหกรรมของกลุ่มแข่งขันใหม่

The purpose of this research are divided to study general character and basic data of banana leaf and study a management of the wholesale banana leaf entrepreneur. The study found that, generally, the wholesale banana leaf business in Khon Kaen Province have 4 sources : Banglumphu Market, Rod-Fai Market, Sri Muang Thong Market and 1st Municipal Market. All of entrepreneur are family business which Woman always manage all of produce and Man always use labor in activities.

For the management of the wholesale banana leaf business discovered that banana leaf which mostly come from 2 places ; Amphur Sawankalok, Sukhothai Province and Loei Province, are *Musa balbisiana colla*. There are transport and exchange with in Khon Kaen at Rod-Fai Market which is the first and it spread into Banglamphu Market, Sri Muang Thong Market and 1st Municipal Market. Researcher found that the entrepreneur have approximately income 36.63 baht/bundle, approximately reward at 6.70 baht/bundle, and approximately profit per year 108.550.86 baht.

In Marketing Management, Researcher consider intergrated Marketing or Marketing Mix and discovered that banana leaf from *Musa balbisiana Colla* have better avality more than other type. For Price, the entrepreneur will fix price depends on capital + profit such as capital 36.63 baht and want profit about 6.70 baht so they will fix approximate price at 43.33 baht/bundle. Moreover, Researcher found that festival and tradition are another factor that make higher price. For Place, there are 4 way ; Directed sale, Wholesale to entrepreneur (merchant) who use banana leaf in produce process, sale to hotel and beauty academic, sale to florist and Fruit stand. For Promotion entrepreneur can reduce a price in case that buy with a large amount. Customer can order by telephone and delivery.

This research discovered problem and threat in produce that banana leaf are torn and sometime. There are high capital because a price of transportation, consequently a high fuel price.

In addition, Researcher were present strategy and measure of entrepreneur are compose of strategic and measure in management banana leaf, proceeding business, finance and marketing. Together with, have a analysis by the theory Five's forces model there are 5 side analyses as Rivalry among current competitors, Bargaining power of suppliers, Bargaining power of customer, Treat of products or service, Threat of new entrants.