

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึง 1) ข้อมูลพื้นฐานทางด้านบุคคล ด้านเศรษฐกิจ และด้านสังคมของแม่บ้านเกษตรกร 2) สภาพการดำเนินธุรกิจการทอผ้าของแม่บ้านเกษตรกร 3) บทบาทที่เป็นจริงและบทบาทที่คาดหวังของแม่บ้านเกษตรกรในการพัฒนาธุรกิจการทอผ้า 4) ความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลพื้นฐานทางด้านบุคคล ด้านเศรษฐกิจ และด้านสังคมของแม่บ้านเกษตรกรกับบทบาทที่เป็นจริงและบทบาทที่คาดหวังในการพัฒนาธุรกิจการทอผ้า และ 5) ปัญหาและข้อเสนอแนะในการพัฒนาธุรกิจทอผ้าของแม่บ้านเกษตรกร โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากแม่บ้านเกษตรกรในบ้านทุ่งสาม ตำบลหนองขาม อำเภอหนองหญ้าไซ จังหวัดสุพรรณบุรี จำนวน 47 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ แบบสัมภาษณ์ ค่าสถิติเชิงพรรณนาที่ใช้คือ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่ามัชฌิมเลขคณิต ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่ามัชฌิมฐาน ส่วนสถิติเชิงอนุมานที่ใช้หาค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระกับตัวแปรตาม คือ product moment correlation coefficient

ข้อมูลพื้นฐานทางด้านบุคคล ด้านเศรษฐกิจ และด้านสังคมของแม่บ้านเกษตรกร

แม่บ้านเกษตรกรที่เป็นกลุ่มตัวอย่างมีอายุในช่วง 41-50 ปี มากที่สุด มีอายุเฉลี่ย 55 ปี จบการศึกษาคณะศึกษาศาสตร์ระดับประถมศึกษาปีที่ 4 มากที่สุด ระดับการศึกษาสูงสุด คือ มัธยมศึกษาปีที่ 3 มีบางส่วนยังไม่สามารถอ่าน-เขียนได้ จำนวนสมาชิกในครัวเรือนมากที่สุด คือ 4-5 คน จำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 5 คน ลักษณะครัวเรือนเป็นลักษณะครอบครัวขยาย สมาชิกในวัยแรงงานเฉลี่ย 3 คน สมาชิกในวัยพึ่งพิงเฉลี่ย 2 คน จำนวนอาชีพในครัวเรือนเฉลี่ย 4 อาชีพ อาชีพหลักที่ระบุมากที่สุด คือ การเลี้ยงไหม รองลงมา คือ การปลูกอ้อย รับจ้าง การเย็บผ้า การทอผ้าเป็นอาชีพรอง และอาชีพเสริม รายได้ในภาคเกษตรกรรมเฉลี่ย 150,200 บาทต่อปี รายได้นอกภาคเกษตรกรรมเฉลี่ย 122,400 บาทต่อปี รายได้ทั้งหมดของครัวเรือนเฉลี่ย 237,920 บาทต่อปี ค่าใช้จ่ายทั้งหมดในครัวเรือนเฉลี่ย 110,860 บาทต่อปี มีพื้นที่ถือครองเฉลี่ย 27.48 ไร่ พื้นที่ถือครองทางการเกษตรเฉลี่ย 26.45 ไร่ พื้นที่ถือครองทางการเกษตรที่เป็นของตนเองเฉลี่ย 25.10 ไร่ พื้นที่เช่าทางการเกษตรเฉลี่ย 2.1 ไร่ จำนวนกลุ่มหรือสถาบันที่เข้าเป็นสมาชิกมากที่สุด คือ 1 กลุ่ม กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร(กลุ่มทอผ้า)เป็นกลุ่มที่เข้าเป็นสมาชิกมากที่สุด การได้รับคำแนะนำในเรื่องความรู้ด้านการเกษตรเป็น

เหตุผลการเข้าเป็นสมาชิกมากที่สุด ส่วนการเปิดรับข่าวสาร พบว่า เพื่อนบ้าน วิทยุโทรทัศน์ ร้านรับซื้อและจำหน่ายผ้า และญาติพี่น้อง เป็นสื่อที่มีอิทธิพลต่อแม่บ้านเกษตรกรมากที่สุด และทุกสื่อแม่บ้านเกษตรกรระบุไม่ถึงร้อยละ 50.0

สภาพการดำเนินงานธุรกิจการทอผ้าของแม่บ้านเกษตรกร

ประสบการณ์ในการทอผ้าอยู่ในช่วง 11-20 ปี มากที่สุด ประสบการณ์ในการทอผ้าเฉลี่ย 29 ปี ประเภทผ้าที่นำมาทอ ประกอบด้วย ผ้าไหมซึ่งเป็นผ้าไหมแท้ และผ้าไหมประดิษฐ์ ซึ่งเป็นไหมสังเคราะห์ สำหรับชนิดของผ้าไหมแท้ที่แม่บ้านเกษตรกรนำมาทอมากที่สุด คือ ผ้าพื้นและผ้ามัดหมี่ ส่วนชนิดผ้าไหมประดิษฐ์ที่แม่บ้านเกษตรกรส่วนใหญ่นำมาทอ คือ ผ้ามัดหมี่ ส่วนใหญ่จะใช้ช่วงเวลาวางจากการประกอบอาชีพหลักหรืออาชีพรองในการทอผ้า แรงงานในครัวเรือนที่ประกอบอาชีพทอผ้ามี 1 คน มากที่สุด มีแรงงานในครัวเรือนที่ประกอบอาชีพทอผ้าเฉลี่ย 1 คน แรงงานในครัวเรือนที่ประกอบอาชีพทอผ้าจะเป็นการทำงานแบบครั้งคราวมากกว่าทำงานแบบเต็มเวลา วิทยของแรงงานในครัวเรือนที่ประกอบอาชีพทอผ้ามีทั้งที่อยู่ในวัยแรงงานและอยู่ในวัยพึ่งพิงเกือบทั้งหมดไม่มีการจ้างแรงงาน

วัตถุดิบที่ใช้ในการทอผ้า พบว่า เส้นไหมแท้ที่ใช้ในการทอผ้าทอ ทั้งนี้เป็นเส้นพุ่งและเส้นยืน ซื้อมาจากนอกชุมชน ร้อยละ 31.9 โดยซื้อจากจากบริษัทจุลไหมไทย แต่ยังมีบางส่วนสามารถผลิตได้เอง ร้อยละ 29.8 เส้นไหมประดิษฐ์ที่ใช้ในการทอผ้า ทั้งนี้เป็นเส้นพุ่งและเส้นยืน ส่วนใหญ่ซื้อจากนอกชุมชน ร้อยละ 80.9 โดยซื้อจากร้านรับซื้อและจำหน่ายผ้าที่อำเภอเลาขวัญ จังหวัดกาญจนบุรี สำหรับไหมประดิษฐ์จะมีการย้อมและมัดย้อมเพื่อทำลวดลายมาแล้ว และไม่สามารถผลิตได้เอง เกือบทั้งหมดไม่มีการใช้สีธรรมชาติ มีการใช้สีธรรมชาติเพียงร้อยละ 2.1 สีเคมีซื้อจากนอกชุมชน ร้อยละ 40.4 โดยซื้อมาจาก อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น สำหรับเชือกฟางเพื่อใช้ในการมัดย้อมเส้นไหมเพื่อทำลวดลาย ซื้อจากร้านค้าภายในชุมชน ร้อยละ 42.6 ผู้กำหนดราคาวัตถุดิบเส้นไหมประดิษฐ์ส่วนใหญ่ผู้ขายเป็นผู้กำหนด ร้อยละ 80.9 ส่วนผู้กำหนดราคาเชือกฟาง สีเคมี และเส้นไหมแท้นั้นผู้ขายเป็นผู้กำหนด ร้อยละ 42.6 40.4 และ 31.9 ตามลำดับ

แม่บ้านเกษตรกรเกือบทั้งหมดใช้ทุนส่วนตัวในการทอผ้า มีบางรายที่กู้ยืมเงินทุนจากร้านรับซื้อและจำหน่ายผ้า กลุ่มที่เป็นสมาชิก(กลุ่มทอผ้า) และญาติพี่น้อง จำนวนเงินทุนส่วนตัวเฉลี่ย 12,254.78 บาทต่อปี

ต้นทุนที่แม่บ้านเกษตรกรใช้ในการทอผ้า ประกอบด้วย ค่ารังไหมแท่งที่นำมาเตรียมเป็นเส้นไหมพุ่ง ราคาถักโครมละ 60 บาท ค่าเส้นไหมพุ่งที่เตรียมด้วยเครื่องจักร ราคาผืนละ 1,350 บาท ค่าเส้นไหมยืนที่เตรียมโดยเครื่องจักรราคาผืนละ 2,500 บาท ค่าสีเคมีที่ใช้ในการย้อมเส้นไหม ราคาซองละ 5 บาท ค่าเชือกฟางสำหรับมัดย้อมเพื่อทำลวดลายราคาผืนละ 20 บาท ค่าเส้นไหมประดิษฐ์ที่เป็นไหมพุ่งราคาหลอดละ 15 บาท และค่าเส้นไหมประดิษฐ์ที่เป็นไหมยืนราคาผืนละ 2,600 บาท

ภูมิปัญญาดั้งเดิมที่ใช้ในการทอผ้า มีการใช้วิธีการทอผ้า และกึ่งกระตุกทุกคน ส่วนที่เหลือมีส่วนน้อย ประกอบด้วย การมัดหมี่ ร้อยละ 34.0 การเตรียมเส้นไหมแท่ง ร้อยละ 23.4 และการใช้สีย้อมจากธรรมชาติ ร้อยละ 2.1 สำหรับเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่ใช้ในการทอผ้า ส่วนใหญ่มีการใช้เส้นไหมประดิษฐ์ ร้อยละ 83.0 ส่วนที่เหลือมีการใช้สีย้อมเคมี ร้อยละ 34.0 และการใช้เส้นไหมแท่งจากการสาวด้วยเครื่องจักร ร้อยละ 27.7

สำหรับการจำหน่ายผ้าที่ทอ พบว่า แหล่งจำหน่ายผ้าไหมแท่ง ประกอบด้วย ตลาดท้องถิ่น ร้อยละ 42.6 ร้านรับซื้อและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้า ร้อยละ 14.9 ตลาดในเมือง ร้อยละ 4.3 และตลาดในกรุงเทพฯ ร้อยละ 2.1 แหล่งจำหน่ายผ้าไหมประดิษฐ์ ประกอบด้วย ร้านรับซื้อและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าที่อำเภอเลาขวัญ จังหวัดกาญจนบุรี ร้อยละ 66.0 ตลาดท้องถิ่น ร้อยละ 48.9 และตลาดในเมือง ร้อยละ 2.1

วิธีการจัดจำหน่ายผ้าไหมแท่ง ขายให้กลุ่มที่เป็นสมาชิก(กลุ่มทอผ้า) ร้อยละ 31.9 ขายที่บ้านตนเอง ร้อยละ 25.5 และขายให้ร้านรับซื้อและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้า ร้อยละ 14.9 ส่วนวิธีการจัดจำหน่ายผ้าไหมประดิษฐ์ ขายให้ร้านรับซื้อและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้า ร้อยละ 70.2 ขายให้กลุ่มที่เป็นสมาชิก(กลุ่มทอผ้า) ร้อยละ 31.9 ขายที่บ้านตนเอง ร้อยละ 29.8

ผู้กำหนดราคาผ้าไหมแท่ง ประกอบด้วย ผู้ขายเป็นผู้กำหนดราคา ร้อยละ 29.8 และผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดราคา ร้อยละ 19.1 ส่วนผู้กำหนดราคาผ้าไหมประดิษฐ์ ผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดราคา ร้อยละ 74.5 และผู้ขายเป็นผู้กำหนดราคา ร้อยละ 14.9

เกณฑ์ในการกำหนดราคาผ้าไหมแท่ง ประกอบด้วย ฝีมือการทอผ้า ร้อยละ 34.0 ลวดลายผ้าที่ทอและคุณภาพของเส้นไหม/เส้นด้าย ร้อยละ 25.5 สีเส้นของผ้าที่ทอ ร้อยละ 23.4 และตามราคาตลาด ร้อยละ 17.0 ส่วนเกณฑ์ในการกำหนดราคาผ้าไหมประดิษฐ์ ประกอบด้วย ตามราคาตลาด ร้อยละ 78.7 ฝีมือการทอผ้า ร้อยละ 17.0 และลวดลายผ้าที่ทอและสีเส้นของผ้าที่ทอ ร้อยละ 4.3

การออกร้านจำหน่ายผ้าไหมแท้ ส่วนใหญ่ไม่มีการออกร้าน ร้อยละ 93.6 มีบางส่วนมีการออกร้านในตัวจังหวัด ร้อยละ 6.4 และมีการออกร้านในกรุงเทพฯ ร้อยละ 4.3 ส่วนการออกร้านจำหน่ายผ้าไหมประดิษฐ์ ส่วนใหญ่ไม่มีการออกร้าน ร้อยละ 89.4 มีบางส่วนมีการออกร้านในตัวจังหวัด ร้อยละ 10.6 และมีการออกร้านในกรุงเทพฯ ร้อยละ 2.1

การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ผ้าไหมแท้ เกือบทุกคนไม่มีการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ ร้อยละ 97.9 มีบางส่วนมีการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ผ่านวิทยุกระจายเสียงและผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ ร้อยละ 2.1 ทุกคนไม่มีการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ผ้าไหมประดิษฐ์

มีบางส่วนมีการจัดเกรดผ้าไหมแท้แบบชนิดบางร้อยละ 25.5 ชนิดหนา ร้อยละ 19.1 และชนิดบางมาก ร้อยละ 14.9 ไม่มีการจัดเกรดผ้าไหมแท้ ร้อยละ 59.6 ทุกคนไม่มีการจัดเกรดผ้าไหมประดิษฐ์

เกือบทุกคนไม่มีการทำภาชนะบรรจุผ้า ร้อยละ 97.9 บางส่วนมีการใช้ถุงกระดาษ ร้อยละ 2.1 ทุกคนไม่มีการทำภาชนะบรรจุผ้าไหมประดิษฐ์

ส่วนใหญ่ไม่มีการศึกษาตลาดล่วงหน้าผ้าไหมแท้ ร้อยละ 91.5 ส่วนที่เหลือมีการศึกษาตามตลาดผ้าที่ทอ ร้อยละ 8.5 สีสันของผ้าที่ทอ ร้อยละ 4.3 และตามราคาตลาดและชนิดผ้าที่ทอ ร้อยละ 2.1 ส่วนใหญ่ไม่มีการศึกษาตลาดล่วงหน้าผ้าไหมประดิษฐ์ ร้อยละ 95.7 ส่วนที่เหลือมีการศึกษาตามตลาดผ้าที่ทอ ร้อยละ 4.3 และตามราคาตลาดและสีสันของผ้าที่ทอ ร้อยละ 2.1

แม่บ้านเกษตรกรไม่มีการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในกิจกรรมการทอผ้า ร้อยละ 61.7 ส่วนที่เหลือมีการทำทุก2เดือนและทุก6เดือนร้อยละ 12.8 ทุก4เดือนและรายปีร้อยละ4.3 รายเดือนและทุก3เดือนร้อยละ 2.1

ส่วนใหญ่ไม่มีการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในครัวเรือนถึงร้อยละ 80.9 บางส่วนมีการทำรายเดือน ร้อยละ 14.9 ทุก6เดือนและรายปี ร้อยละ 2.1

ไม่มีการวิเคราะห์หาผลตอบแทนในกิจกรรมทอผ้า ร้อยละ 66.0 ส่วนที่เหลือมีการทำทุก2เดือนร้อยละ 12.8 ทุก6เดือนร้อยละ 10.6 รายปีร้อยละ4.3 รายเดือน ทุก3เดือนและทุก4เดือนร้อยละ 2.1

ส่วนใหญ่ไม่มีการวิเคราะห์ผลตอบแทนในการประกอบอาชีพของครัวเรือนถึงร้อยละ 85.1 ส่วนที่เหลือมีการทำรายเดือน ร้อยละ 12.8 และรายปีร้อยละ 2.1

แม่บ้านเกษตรกรที่ไม่เคยเข้าร่วมประชุมในเรื่องที่เกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจทอผ้ามีจำนวน ร้อยละ 55.3 จำนวนครั้งเข้าร่วมประชุมเฉลี่ย 3 ครั้ง ที่ไม่เคยเข้าร่วมฝึกอบรมในเรื่องที่เกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจทอผ้ามีจำนวน ร้อยละ 48.9 จำนวนครั้งการเข้าร่วมฝึกอบรมเฉลี่ย 1 ครั้ง และที่ไม่เคยศึกษาดูงานในเรื่องที่เกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจทอผ้า ร้อยละ 76.6 จำนวนครั้งการศึกษาดูงานของเฉลี่ยน้อยมาก (เฉลี่ย 0.36 ครั้ง)

เกือบทั้งหมดได้รับแหล่งคำแนะนำความรู้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจทอผ้าจากเพื่อนบ้าน ร้อยละ 93.6 รองลงมา คือ ร้านรับซื้อและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้า ร้อยละ 61.7 เจ้าหน้าที่ภาครัฐ ร้อยละ 53.2 ญาติพี่น้องและประธานกรรมการกลุ่ม ร้อยละ 44.7 และเจ้าหน้าที่เอกชน ร้อยละ 2.1 ส่วนใหญ่ระบุว่ามิมีแนวโน้มลดลงในการดำเนินธุรกิจทอผ้าในปีต่อไปถึง ร้อยละ 80.9 ส่วนที่เหลือระบุว่ามิมีแนวโน้มเท่าเดิม ร้อยละ 17.0 และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 2.1

บทบาทที่เป็นจริงและบทบาทที่คาดหวังของแม่บ้านเกษตรกรในการพัฒนาธุรกิจชุมชน

บทบาทแม่บ้านเกษตรกรในการพัฒนาธุรกิจการทอผ้าที่ทำการศึกษา ประกอบด้วย 3 บทบาทหลัก (22 บทบาทย่อย) คือ บทบาทในการพัฒนาด้านการผลิต บทบาทในการพัฒนาด้านการตลาด และบทบาทในการพัฒนาด้านการเงิน

สำหรับบทบาทที่เป็นจริงของแม่บ้านเกษตรกรในการพัฒนาธุรกิจทอผ้า ที่แม่บ้านเกษตรกรมีการปฏิบัติอยู่ในเกณฑ์ปฏิบัติทุกครั้งมี 2 บทบาทย่อย ประกอบด้วย บทบาทในการพัฒนาด้านการผลิต คือ การกำหนดคุณภาพวัตถุดิบที่ซื้อเพื่อใช้ในการทอผ้า และการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการทอผ้า ส่วนบทบาทที่เป็นจริง ที่แม่บ้านเกษตรกรมีการปฏิบัติอยู่ในเกณฑ์ปฏิบัตินานๆครั้งมี 5 บทบาทย่อย ประกอบด้วย บทบาทในการพัฒนาด้านการผลิต คือ การพัฒนาการทอผ้า การพัฒนา/ต่อยอดภูมิปัญญาดั้งเดิมในการทอผ้า และการเข้าร่วมฝึกอบรมความรู้ทางวิชาการเพื่อพัฒนาการทอผ้า บทบาทในการพัฒนาด้านการเงิน คือ การทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในกิจกรรมการทอผ้าของตนเอง และการวิเคราะห์ผลตอบแทนในการประกอบอาชีพทอผ้าของตนเอง

สำหรับบทบาทที่คาดหวังของแม่บ้านเกษตรกรในการพัฒนาธุรกิจการทอผ้า ที่แม่บ้านเกษตรกรมีความคาดหวังอยู่ในเกณฑ์คาดว่าจะปฏิบัติทุกครั้งมี 3 บทบาทย่อย ประกอบด้วย บทบาทในการพัฒนาด้านการผลิต คือ การกำหนดคุณภาพวัตถุดิบที่ซื้อเพื่อใช้ในการทอผ้า การใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการทอผ้า และการพัฒนา/ต่อยอดภูมิปัญญาดั้งเดิมในการทอผ้า ส่วนบทบาทที่คาดหวัง ที่แม่บ้านเกษตรกรมีความคาดหวังอยู่ในเกณฑ์คาดว่าจะปฏิบัติกันครั้งมี 8 บทบาทย่อย ประกอบด้วย บทบาทในการพัฒนาด้านการผลิต คือ การพัฒนาการทอผ้า การเข้าร่วมฝึกอบรมความรู้ทางวิชาการเพื่อพัฒนาการทอผ้า และการเข้าร่วมประชุมปรึกษาหารือเพื่อการพัฒนาการทอผ้า บทบาทในการพัฒนาด้านการตลาด คือ การแสวงหาแหล่งขาย/ตลาดใหม่ในการจำหน่ายผ้าที่ทอ และบทบาทในการพัฒนาด้านการเงิน คือ การทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในกิจกรรมทอผ้าของตนเอง การทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในครัวเรือนของตนเอง การวิเคราะห์ผลตอบแทนในการประกอบอาชีพทอผ้าของตนเอง และการวิเคราะห์ผลตอบแทนในการประกอบอาชีพของครัวเรือนตนเอง

สำหรับประเด็นการพัฒนาธุรกิจชุมชน ทั้งในด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการเงิน ที่ต้องมีการแก้ไขเร่งด่วน โดยมีค่าร้อยละของการไม่ปฏิบัติทั้งบทบาทที่เป็นจริง และบทบาทที่คาดหวังเกินร้อยละ 50.0 เรียงตามลำดับ ประกอบด้วย การพัฒนาการจัดหาแรงงาน การพัฒนาวิธีการแสวงหาแหล่งเงินทุน การเข้าร่วมกลุ่มเพื่อต่อรองราคาซื้อวัตถุดิบ การพัฒนาถุง/กล่องบรรจุผ้าที่ทอ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ผ้าที่ทอ การศึกษาผ้าที่ทอตามความต้องการของตลาด การจัดเกรดผ้าที่ทอเพื่อการจำหน่าย การแสวงหาวิธีการจำหน่ายใหม่ๆที่มีอำนาจต่อรองราคา การพัฒนาการเตรียมเส้นไหม/เส้นด้ายในการทอผ้า การเข้าร่วมศึกษาดูงานวิชาการ การพัฒนาการย้อมสีเส้นไหม/เส้นด้าย และการเข้าร่วมประชุมปรึกษาหารือ

สำหรับประเด็นการพัฒนาธุรกิจชุมชน ทั้งในด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการเงิน ที่ต้องมีการพิจารณาแก้ไข โดยมีค่าร้อยละของการไม่ปฏิบัติทั้งบทบาทที่เป็นจริงและบทบาทที่คาดหวังอย่างใดอย่างหนึ่งเกินร้อยละ 50.0 เรียงตามลำดับ ประกอบด้วย การทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในครัวเรือน การวิเคราะห์ผลตอบแทนในการประกอบอาชีพของครัวเรือน การแสวงหาแหล่งขายหรือตลาดใหม่ การวิเคราะห์ผลตอบแทนในการประกอบอาชีพทอผ้า และการทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในกิจกรรมทอผ้า

ปัญหาและข้อเสนอแนะในการพัฒนาธุรกิจทอผ้าของแม่บ้านเกษตรกร

ปัญหาในการประกอบอาชีพการทอผ้าของแม่บ้านเกษตรกร ประกอบด้วย ปัญหาหลัก 6 ด้าน คือ ปัญหาในด้านการผลิต ปัญหาในด้านการตลาด ปัญหาในด้านการเงิน ปัญหาจากตัวแม่บ้านเกษตรกร ปัญหาจากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร และปัญหาจากการสนับสนุนจากภายนอก

ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่าปัญหาที่มีแม่บ้านเกษตรกรระบุเกินครึ่ง ประกอบด้วย 1) ปัญหาในด้านการผลิต คือ การขาดอำนาจต่อรองราคาในการซื้อวัตถุดิบ ร้อยละ 78.7 และวัตถุดิบมีราคาแพง ร้อยละ 66.0 2) ปัญหาในด้านการเงิน คือ ขาดความรู้และไม่เห็นความสำคัญในการวิเคราะห์ผลตอบแทนในการประกอบอาชีพทอผ้า ร้อยละ 76.6 และขาดความรู้และไม่เห็นความสำคัญในการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ร้อยละ 74.5 3) ปัญหาจากตัวแม่บ้านเกษตรกร คือ ขาดโอกาสในการรับความรู้ ร้อยละ 70.2 ไม่มีเวลา ร้อยละ 66.0 และสุขภาพไม่แข็งแรง ร้อยละ 51.1 และ 4) ปัญหาการสนับสนุนจากภายนอก คือ ขาดการรับรู้ข่าวสารใหม่ๆ ในการพัฒนาธุรกิจทอผ้าจากภาคเอกชน ภาคเอกชนไม่ให้ความร่วมมือสนับสนุนในการหาวัตถุดิบในการผลิต และภาคเอกชนไม่ให้ความร่วมมือสนับสนุนในการหาแหล่งจำหน่ายผลผลิต ร้อยละ 51.1

สำหรับประเด็นที่ไม่พบปัญหา ประกอบด้วย 1) ปัญหาในด้านการผลิต คือ การขาดแคลนวัตถุดิบ การขาดแคลนวัตถุดิบตามคุณภาพที่กำหนด อัตราค่าจ้างแรงงานสูง ขาดเงินทุนในการทอผ้า และขาดความรู้ในเรื่องของภูมิปัญญาในการทอผ้า และ 2) ปัญหาในด้านการตลาด คือ ไม่มีแหล่งรับซื้อผ้าที่ทอ และขาดความรู้หรือข้อมูลในการพัฒนาวิธีการจัดจำหน่าย

แนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรระบุว่าต้องการวิธีการฝึกอบรมมากที่สุด ประกอบด้วย การพัฒนาความรู้เทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ในการพัฒนาการทอผ้า มากที่สุด รองลงมา คือ การพัฒนาความรู้/ความชำนาญในการพัฒนาการทอผ้า การวิเคราะห์ผลตอบแทนในการประกอบอาชีพทอผ้า การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย การพัฒนาการผลิตวัตถุดิบในการทอผ้าที่มีคุณภาพ การพัฒนาดัชนีผ้าที่ทอตามความต้องการของตลาด การพัฒนาถุง/กล่องบรรจุผ้าที่ทอเพื่อการจำหน่าย การจัดเกรดของผ้าที่ทอเพื่อให้ได้ราคาตามมาตรฐานที่กำหนด การพัฒนาการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์เพื่อการจำหน่ายผ้าที่ทอ การพัฒนาวิธีการจัดจำหน่ายผ้าที่ทอ และการพัฒนา/ต่อยอดภูมิปัญญามาใช้ในการพัฒนาการทอผ้า ตามลำดับ

สำหรับสถานที่ที่ต้องการเข้ารับความรู้ มากที่สุด คือ ในหมู่บ้าน และเวลาที่เหมาะสมในการเข้ารับความรู้ คือ ช่วงหลังเก็บเกี่ยวผลผลิตในช่วงเดือน มีนาคม-เมษายน

ส่วนประเด็นความรู้ที่แม่บ้านเกษตรกรระบุว่าไม่ต้องการพบเกินครึ่ง รวม 9 ประเด็นเรียงตามลำดับ คือ การพัฒนาความรู้ในเรื่องของภูมิปัญญามาใช้ในการทอผ้า การพัฒนาความรู้ในการจัดจำหน่ายผ้าที่ทอ การพัฒนาความรู้ในการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ การพัฒนาความรู้ในเรื่องการจัดเกรดของผ้าที่ทอ การพัฒนาความรู้ในการผลิตถุง/กล่องบรรจุผ้าที่ทอ การพัฒนาความรู้ลักษณะผ้าที่ทอตามความต้องการของตลาด การพัฒนาความรู้การผลิตวัตถุดิบในการทอผ้า การพัฒนาความรู้ในการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และการพัฒนาความรู้ในการวิเคราะห์ผลตอบแทน สำหรับประเด็นที่ต้องการเกินครึ่งมี 2 ประเด็น คือ การพัฒนาความรู้ในเรื่องเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ในการทอผ้า และการพัฒนาความรู้/ความชำนาญในการทอผ้า

การทดสอบสมมติฐาน

ผลการวิจัยครั้งนี้ชี้ให้เห็นว่า แม่บ้านเกษตรกรที่มีการเปิดรับข่าวสาร การเข้าร่วมฝึกอบรม การศึกษาดูงาน และการเข้าร่วมประชุมในเรื่องที่เกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจทอผ้าที่มากกว่ามีแนวโน้มที่จะยอมรับการพัฒนาธุรกิจชุมชนทั้งในด้านการผลิต การตลาด และการเงินที่มากกว่า ขณะที่แม่บ้านเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มต่างๆ ในชุมชนมากกว่ามีแนวโน้มที่จะยอมรับการพัฒนาธุรกิจชุมชนในด้านการตลาด และการเงินมากกว่า นอกจากนี้แม่บ้านเกษตรกรระดับการศึกษาสูงกว่ามีแนวโน้มที่จะยอมรับการพัฒนาด้านการผลิต และการเงินที่มากกว่าเช่นกัน

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

1. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรให้การสนับสนุนการดำเนินธุรกิจการทอผ้าในประเด็นหลัก 3 ดังต่อไปนี้

1.1 การพัฒนาการผลิต

1.1.1 ควรจะมีการผลักดันให้แม่บ้านเกษตรกรมีการรวมกลุ่มภายในชุมชนผลิตเส้นไหมแท้ขึ้นมาเอง โดยให้แม่บ้านเกษตรกรที่มีความรู้อยู่แล้วเป็นผู้ถ่ายทอดความรู้ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรจัดให้มีการฝึกอบรมเทคนิควิธีการใหม่ๆ ในการผลิตเส้นไหมแท้ที่มีคุณภาพและเพียงพอกับความต้องการ

1.1.2 เส้นไหมประดิษฐ์ ลีช้อมเคมี และเชือกฟาง แม่บ้านเกษตรกรไม่สามารถผลิตได้เอง หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีการผลักดันให้มีการรวมกลุ่มเพื่อต่อรองราคาในการซื้อวัตถุดิบดังกล่าว เพื่อให้ได้ราคาที่ถูกลง ช่วยให้เกิดต้นทุนการผลิตลงได้ โดยอาจให้แม่บ้านเกษตรกรได้ศึกษาจากกลุ่มอื่นๆ ที่ประสบความสำเร็จ

เนื่องจากผลการวิจัยครั้งนี้พบว่า แม่บ้านเกษตรกรมีการซื้อวัตถุดิบที่เป็นเส้นไหมแท้จากนอกชุมชน แต่ก็ยังมีบางรายซึ่งเป็นส่วนน้อยที่สามารถผลิตจากวัตถุดิบภายในชุมชนได้เองเพราะมีความรู้อยู่แล้ว

1.2 การพัฒนาการตลาด

1.2.1 ควรจัดหาช่องทางแหล่งจำหน่ายผ้าที่ทอทั้งที่เป็นผ้าไหมแท้ และผ้าไหมประดิษฐ์ เพื่อเพิ่มโอกาสในการออกจากร้านจำหน่ายผ้าที่ทอไปยังตลาดในตัวจังหวัด และตลาดในกรุงเทพมหานคร

1.2.2 มีการให้ความรู้ในเรื่องของการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ การจัดเกรดผ้าที่ทอ และการทำภาชนะบรรจุผ้าเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ผ้าเพื่อการจำหน่าย โดยผ่านการฝึกอบรม และศึกษาจากกลุ่มที่ประสบความสำเร็จ

เนื่องจากผลการวิจัยครั้งนี้ พบว่า แม่บ้านเกษตรกรเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่มีโอกาสในการ ออกร้านจำหน่ายผ้าที่ทอ และมีความรู้หรือการปฏิบัติในการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ การจัดเกรด ผ้าที่ทอ และการทำภาชนะบรรจุผ้าที่ทอ

1.3 การพัฒนาการเงิน ควรมีการให้ความรู้และการฝึกปฏิบัติจริงในการจัดทำบัญชี รายรับ-รายจ่าย และการวิเคราะห์ผลตอบแทนในการประกอบอาชีพทอผ้า และครั้วเรือน เนื่องจาก ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่า แม่บ้านเกษตรกรยังขาดความรู้และไม่เห็นความสำคัญในการจัดทำบัญชี รายรับ-รายจ่าย และการวิเคราะห์หาผลตอบแทน

2. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรให้การสนับสนุน ประเด็นในการพัฒนาธุรกิจชุมชนแบ่ง ตามลำดับความสำคัญตามสภาพปัญหาที่ได้จากผลการวิจัย ดังนี้

2.1 ประเด็นที่ต้องมีการแก้ไขเร่งด่วนเรียงตามลำดับ ประกอบด้วย การพัฒนาวิธีการ แสวงหาแหล่งเงินทุน การเข้าร่วมกลุ่มเพื่อต่อรองราคาซื้อวัตถุดิบ การพัฒนาถุง/กล่องบรรจุผ้าที่ ทอ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ผ้าที่ทอ การศึกษาผ้าที่ทอตามความต้องการของตลาด การจัด เกรดผ้าที่ทอเพื่อการจำหน่าย การแสวงหาวิธีการจำหน่ายใหม่ๆที่มีอำนาจต่อรองราคา การ พัฒนาการเตรียมเส้นไหม/เส้นด้ายในการทอผ้า การเข้าร่วมศึกษาดูงานวิชาการ การพัฒนาการย้อม สีเส้นไหม/เส้นด้าย และการเข้าร่วมประชุมปรึกษาหารือ เนื่องจากมีคำร้องละการไม่ปฏิบัติทั้ง บทบาทที่เป็นจริงและบทบาทที่คาดหวังเกินร้อยละ 50.0

2.2 ประเด็นที่ต้องมีการพิจารณาแก้ไขเรียงตามลำดับ ประกอบด้วย การทำบัญชี รายรับ-รายจ่ายในครัวเรือน การวิเคราะห์ผลตอบแทนในการประกอบอาชีพของครัวเรือน การ แสวงหาแหล่งขายหรือตลาดใหม่ การวิเคราะห์ผลตอบแทนในการประกอบอาชีพทอผ้า และการ ทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในกิจกรรมทอผ้า เนื่องจากมีคำร้องละการไม่ปฏิบัติทั้งบทบาทที่เป็นจริง และบทบาทที่คาดหวังอย่างใดอย่างหนึ่งเกินร้อยละ 50.0

3. การพัฒนาองค์ความรู้ในการพัฒนาธุรกิจการทอผ้าทั้งที่เป็นภูมิปัญญาดั้งเดิม และ เทคโนโลยีสมัยใหม่ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีการสนับสนุนในประเด็นที่แม่บ้านเกษตรกรยังไม่ตระหนักถึงความสำคัญของเรื่องดังกล่าว โดยระบุว่าไม่ต้องการให้มีการพัฒนาในเรื่องดังกล่าว ประกอบด้วย การพัฒนาความรู้ในเรื่องของภูมิปัญญามาใช้ในการทอผ้า การพัฒนาความรู้ในการจัดจำหน่ายผ้าที่ทอ การพัฒนาความรู้ในการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ การพัฒนาความรู้ในเรื่องการจัดเกรดของผ้าที่ทอ การพัฒนาความรู้ในการผลิตถุง/กล่องบรรจุผ้าที่ทอ การพัฒนาความรู้ลักษณะผ้าที่ทอตามความต้องการของตลาด การพัฒนาความรู้การผลิตวัตถุดิบในการทอผ้า การพัฒนาความรู้ในการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และการพัฒนาความรู้ในการวิเคราะห์ผลตอบแทน เนื่องจากมีแม่บ้านเกษตรกรระบุว่าไม่ต้องการความรู้ในแต่ละประเด็นเกินร้อยละ 50.0

4. หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ควรให้ความสำคัญกับการเผยแพร่ความรู้ในประเด็นการพัฒนาความรู้ในเรื่องเทคโนโลยีสมัยใหม่ในการทอผ้า และความรู้/ความชำนาญในการทอผ้า โดยผ่านการฝึกอบรมกับหน่วยงานภาครัฐ ภายในหมู่บ้าน ในช่วงหลังการเก็บเกี่ยวผลผลิต(เดือนมีนาคม-เมษายน) และเผยแพร่ผ่านสื่อที่มีอยู่แล้วในชุมชน คือ เพื่อนบ้าน และหอกระจายข่าว เพราะเป็นสื่อที่มีแม่บ้านเกษตรกรระบุถึงความต้องการมากที่สุด

5. ในการพิจารณาปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาบทบาทที่เป็นจริง และบทบาทที่คาดหวังในการพัฒนาธุรกิจชุมชนทั้งในด้านการผลิต การตลาด และการเงิน ประกอบด้วย

5.1 การเปิดรับข่าวสาร การเข้าร่วมฝึกอบรม การศึกษาดูงาน และการเข้าร่วมประชุมในเรื่องที่เกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจทอผ้า เนื่องจากผลการวิจัยครั้งนี้ชี้ให้เห็นว่าแม่บ้านเกษตรกรที่มีการเปิดรับข่าวสาร การเข้าร่วมฝึกอบรม การศึกษาดูงาน และการเข้าร่วมประชุมในเรื่องที่เกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจทอผ้าที่มากกว่าจะมีแนวโน้มที่จะยอมรับการพัฒนาธุรกิจชุมชนทั้งในด้านการผลิต การตลาด และการเงินที่มากกว่า

5.2 ควรมีการสนับสนุนให้แม่บ้านเกษตรกรเป็นสมาชิกกลุ่มต่างๆในท้องถิ่นมากขึ้น เนื่องจากผลการวิจัยครั้งนี้ชี้ให้เห็นว่าแม่บ้านเกษตรกรที่มีจำนวนสมาชิกกลุ่มมากกว่าจะมีโอกาสในการพัฒนาธุรกิจชุมชนในด้านการตลาด และการเงินที่มากขึ้น

5.3 ควรมีการสนับสนุนการให้การศึกษาแก่แม่บ้านเกษตรกรเนื่องจากผลการวิจัยครั้งนี้ชี้ให้เห็นว่าแม่บ้านเกษตรกรที่มีการศึกษาสูงกว่าจะมีแนวโน้มที่จะยอมรับการพัฒนาธุรกิจชุมชนใน

ด้านการผลิต และการเงินที่มากกว่า เพราะฉะนั้นการจัดทำโครงการนำร่องเพื่อการพัฒนาธุรกิจชุมชนควรคัดเลือกคนที่มีระดับการศึกษาสูงเช่นกัน

5.4 แม่บ้านเกษตรกรที่มีรายจ่ายในครัวเรือนที่มากกว่า เพราะมีการลงทุนในการทอผ้าที่มากกว่า และมีอายุ และประสบการณ์ในการทอผ้าที่น้อยกว่ามีแนวโน้มที่จะยอมรับการพัฒนาธุรกิจชุมชนในด้านการเงินที่มากกว่า เพราะฉะนั้นการจัดทำโครงการนำร่องในการพัฒนาธุรกิจชุมชนหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรคัดเลือกคนที่มีรายจ่ายในครัวเรือนมากกว่า มีอายุ และประสบการณ์ในการทอผ้าที่น้อยกว่า

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

1. ควรมีการศึกษาในเรื่องที่คล้ายกัน โดยศึกษาตัวแปรอื่นๆ กับบทบาทแม่บ้านเกษตรกรในการพัฒนาธุรกิจชุมชน รวมทั้งศึกษาในขอบเขตพื้นที่ที่กว้างขึ้น เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาบทบาทแม่บ้านเกษตรกรในการพัฒนาธุรกิจของชุมชนต่อไป

2. ควรมีการศึกษาในเรื่องการสร้าง และขยายเครือข่ายการพัฒนาธุรกิจชุมชน ทั้งในด้านการผลิต การตลาด และการเงิน ไปยังขอบเขตพื้นที่อื่นๆ ที่ภายในชุมชนมีการผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างรายได้ให้กับครัวเรือน และพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชน