

## บทคัดย่อ

168805

ชื่อภาคินพนธ์ : ลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ: ศึกษากรณีกลุ่มแม่บ้านทอผ้าย้อมสีธรรมชาติ  
จังหวัดขอนแก่น

ชื่อผู้เขียน : นายเวทิน เหมะวรรณกุล

ชื่อปริญญา : ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (พัฒนาสังคม)

ปีการศึกษา : 2548

---

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ดังนี้ คือ 1) เพื่อศึกษาลักษณะการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มแม่บ้านทอผ้าย้อมสีธรรมชาติ 2) เพื่อศึกษากระบวนการพัฒนาการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มแม่บ้านทอผ้าย้อมสีธรรมชาติ 3) เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นต่อการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มแม่บ้านทอผ้าย้อมสีธรรมชาติ แนวโน้มในอนาคต และข้อเสนอแนะ ด้วยวิธีการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการเก็บข้อมูลด้วยการศึกษาเอกสาร การสังเกตและการสัมภาษณ์เจาะลึกจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญจำนวน 15 ราย หลังจากนั้นนำข้อมูลที่รวบรวมได้มาวิเคราะห์ตามหลักการกะเทียบเคียงกับแนวคิดทฤษฎีควบคุมบริบท โดยใช้สถิติเชิงพรรณนาประกอบการอธิบาย

ผลการศึกษารูปได้ว่า

1.ลักษณะการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มแม่บ้านทอผ้าย้อมสีธรรมชาติ พบว่า ส่วนน้อยมีลักษณะการเป็นผู้ประกอบการสูง คือ มีลักษณะความเป็นผู้ประกอบการในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นลักษณะนิสัยส่วนตัว ลักษณะนิสัยการทำงาน ความสามารถทางด้านการผลิต ความสามารถทางด้านการบริหารจัดการ รวมถึงความสามารถทางด้านการตลาด ในขณะที่สมาชิกกลุ่มคนอื่น ๆ จะมีลักษณะการเป็นผู้ประกอบการเพียงบางด้านเท่านั้น เนื่องจากลักษณะส่วนตัวและลักษณะการทำงานที่ขาดไป เช่น การขาดความกล้าเสี่ยงในการลงทุนหรือการออกตลาด การขาดความเชื่อมั่นในตนเอง การขาดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ รวมถึงการขาดความคาดหวังต่อกลุ่ม

2.การพัฒนาการเป็นผู้ประกอบการ จากการศึกษาพบว่า กลุ่มแม่บ้านทอผ้าย้อมสีธรรมชาตินั้นมีการพัฒนาเป็นผู้ประกอบการในหลายด้าน โดยเฉพาะการพัฒนาทักษะด้านการผลิต ซึ่งสมาชิกกลุ่มจะมีการพัฒนาทางด้านฝีมือ และมีการพัฒนาทางด้านเทคนิคในการผลิต เนื่องจากมีประสบการณ์การ

168805

ทำงานมาตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่ม โดยประธานเป็นผู้สอน ประกอบกับการเรียนรู้กันเองของสมาชิก ทำให้เกิดเทคนิคส่วนตัวของสมาชิกแต่ละคน จึงทำให้ชิ้นงานมีคุณภาพมากขึ้น ส่วนการพัฒนาการเป็นผู้ประกอบการในด้านอื่น ๆ นั้น สมาชิกบางส่วนเท่านั้นที่มีการพัฒนาการในส่วนนี้ เนื่องจากส่วนใหญ่ไม่มีความกระตือรือร้นที่จะอยากหาความรู้เพิ่มเติม ในส่วนของการพัฒนาด้านการตลาดของกลุ่มนั้น มีการพัฒนารูปแบบของบรรจุภัณฑ์ และมีการเรียนรู้งานของสมาชิกกลุ่มในเรื่องเกี่ยวกับการตลาดเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ในแต่ละปี

3. ปัญหาและอุปสรรคต่อการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มแม่บ้านทอผ้าย้อมสีธรรมชาติ จากการศึกษาพบว่า กลุ่มแม่บ้านทอผ้าย้อมสีธรรมชาติประสบปัญหาเกี่ยวกับคู่แข่ง เรื่องการลอกเลียนแบบ การแย่งกันของสมาชิกในเรื่องของการออกตลาด ปัญหาการบริหารจัดการของกลุ่ม ปัญหาการกู้ยืมเงิน ผลิตวัสดุประสงค์ และปัญหาเรื่องช่องทางการสื่อสาร

ข้อเสนอแนะที่สำคัญ คือ ประธานควรบริหารงานแบบมีส่วนร่วม พัฒนาสินค้าและตราสินค้า ให้โดดเด่นกว่าของคู่แข่งชั้น และประสานในเรื่องระบบการสื่อสาร โดยเฉพาะทางสื่อ IT

## ABSTRACT

168805

**Title of Research Paper** : Characters of the Entrepreneur: A Study of the Housewife Weaving Cloth with Natural Colour Group Khonkaen Province.

**Author** : Mr. Waykin Hemmawannagoon

**Degree** : Master of Arts (Social Development)

**Year** : 2005

---

The objectives of this research are 1) to study the characters of being entrepreneur demonstrated by the housewife weaving cloth with natural colour group ; 2) to study development process of becoming entrepreneur of the housewife group ; 3) to find out problems and obstacles in becoming the entrepreneur , including trends and recommendations.

It is a qualitative study employing observation and in-depth interview technique as well as documentary study as tools for data collection ; 15 key-informants were interviewed in-depth for this matter ; data obtains were later analyzed with logical context description and descriptive statistics.

Results of the study are briefly presented below.

1. Only few members of the group show high quality of the entrepreneur's characters both in personal and working habit including ability in marketing , management ; other members show only some aspects of the entrepreneur because of lacking experiences , for example , in risk taking , self confidence , innovative idea , etc.

2. The housewife group's members show entrepreneur development in some aspects, particularly in productive skill, they improve skill and productive technique deriving from more experience with the chairperson's instruction. However in other aspects, only few members can achieve because many of the members are not enthusiastic to learn. In marketing, the members learn more about packaging and other aspects of marketing.

3. Problems and obstacles found are the competitor, the imitator of the product; member's competing for market, group management, among others.

Recommendations emerged are the chairperson should allow more participation from members in group management, develop commodity's quality to be more advanced than those of the competitors, coordinate well in communication system, particularly in IT.