

การศึกษาเรื่องการพัฒนากลุ่มสตรีปักจักรผ้าคลุมหม : กรณีศึกษาดำบลต้นหยงคาลอ อำเภอ  
ยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการก่อเกิด การพัฒนา กลุ่ม และผลการ  
ดำเนินงานของกลุ่ม โดยเน้นศึกษาปัจจัยนำเข้า (Input) กระบวนการ (Process) ผลงาน (Output) ผล  
ลัพธ์ (Outcome) และผลกระทบ (Impact) กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาคั้งนี้ คือ 1) คณะกรรมการการ  
จัดการทั้ง 8 คน และ 2) สมาชิกกลุ่มสตรีปักจักรผ้าคลุมหม 10 คน จาก 25 คน ซึ่งเลือกตัวอย่างโดย  
วิธีเจาะจงเลือกสมาชิกที่เป็น key Informants

#### ผลการศึกษาพบว่า

1. กระบวนการก่อเกิดกลุ่มสตรีปักจักรผ้าคลุมหม เกิดจากการรวมตัวกันของกลุ่มสตรีปัก  
จักรผ้าคลุมหมตำบลต้นหยงคาลอ ที่ได้ใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ  
กอรกับมีเจ้าหน้าที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค 11 (อุตสาหกรรมจังหวัดปัตตานี) เจ้าหน้าที่  
พัฒนาชุมชนอำเภอยะหริ่ง และศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดปัตตานี เข้าไปฝึกอาชีพปักจักรจน  
สามารถรับจ้างปักจักรเป็นอาชีพได้ และนอกจากนี้ยังได้รับปัจจัยสนับสนุนทั้งที่เป็นตัวเงินและที่  
ไม่เป็นตัวเงิน จากหน่วยงานราชการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

2. กระบวนการพัฒนา กลุ่ม มีการพัฒนาสมาชิกโดยการดำเนินงานให้กับสมาชิกตาม  
ความสามารถอย่างเท่าเทียมกัน มีการพัฒนาการผลิตได้หลากหลายตามความต้องการของลูกค้า  
และความนิยมของตลาด มีกระบวนการพัฒนาการผลิตอย่างเป็นระบบ ลดการสูญเสียและสิ้น  
เปลืองของวัตถุดิบในการผลิต มีการขยายฐานการจำหน่ายเพิ่มขึ้น มีการบริหารทางการเงินอย่าง  
โปร่งใสด้วยการจัดสรรเงินปันผลจากการดำเนินงาน และจ่ายค่าตอบแทนให้กับสมาชิกด้วยความ  
เป็นธรรม สมาชิกมีส่วนร่วมในการพัฒนาของกลุ่ม ทั้งทางด้านความร่วมมือระดมความคิดในการวาง  
แผนการบริหารการผลิต มีส่วนร่วมในการผลิตผลิตภัณฑ์ และมีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่ม

3. ผลการดำเนินงานกลุ่ม ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน สมาชิกกลุ่มมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น สมาชิกมีรายได้สูงขึ้น ทำให้มีความเป็นอยู่ดีขึ้น ไม่ต้องการเคลื่อนย้ายถิ่นฐาน กลุ่มมีการสร้างเครือข่ายทั้งภายในและภายนอก การได้รับการสนับสนุนจากผู้นำชุมชน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทำให้กลุ่มมีความเข้มแข็งและภูมิใจในผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำให้กลุ่มสามารถพึ่งตนเองได้ และสามารถพัฒนากลุ่มได้อย่างยั่งยืน

ข้อเสนอแนะจากการศึกษา มีดังนี้

1. แกนนำกลุ่มควรมีการชักนำให้สมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมกิจกรรมของกลุ่มให้มากขึ้น ทั้งนี้ เพื่อเสริมสร้างความรัก ความสามัคคี

2. ควรพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายยิ่งขึ้น โดยการรุ่มความต้องการของตลาด เช่น ผ้าคลุมไหล่, เสื้อผ้าบุรุษและสตรี, ผ้าเช็ดหน้า, ผ้ารองแก้ว, ผ้าปูโต๊ะ และกล่องใส่กระดาษทิชชู เป็นต้น

3. กลุ่มควรได้รับการส่งเสริมความรู้ทางด้านวิชาการ เพื่อให้การบริหารการจัดการมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น เกี่ยวกับ

1) หลักการจัดทำระบบบัญชี เพื่อให้มีขั้นตอนที่สะดวก รวดเร็ว และสามารถตรวจสอบได้

2) การจัดการทางด้านการตลาดเพื่อสามารถที่จะวางแผนการตลาดได้ดีและขยายตลาดได้อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้กลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น

3) การจัดการทางด้านการบริหารลูกค้า ทั้งนี้เพื่อสามารถรักษาลูกค้ารายเก่าและเพิ่มลูกค้ารายใหม่

4) จัดอบรมกลุ่มสมาชิกให้มีความรู้และความสามารถในการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ เพื่อการสื่อสารรับ - ส่งข้อความ (E-mail) ทั้งนี้เพื่อรองรับโครงการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่มีขึ้นในอนาคต ซึ่งทำให้สามารถขยายตลาดไปสู่ระดับสากล

# ABSTRACT

**TE 148616**

Title of Research Paper : Adjustment of Retailers at Present : A Case Study of  
Retailers in Muang District, Chiangrai Province  
Author : Miss Areeya Panakaseng  
Degree : Master of Arts (Social Development)  
Year : 2003

---

The three objectives of the study were 1) to investigate the development of retail business in Muang District, Chiangrai Province, 2) to examine the adjustment of retail business from 1995-2003, and 3) to identify the problems and obstacles to operating retail business.

The sample group included 40 small retailers located in Muang District, Chiangrai Province. The data were collected by interviewing retailers based on an interview schedule. The secondary data were taken from related documents, publications, research studies, including the reports of the Chiangrai Chamber of Commerce. The secondary data were categorized on the basis of the set objectives. The data were logically analyzed. The concepts and theories were considered along with the contexts. Frequency and percentage were used to describe the data.

## Findings

The adjustment of retailers was as follows

1. **Business development** Most retailers initiated their own businesses and used their own found for investment. When Big C. starts its business in 1995, supermarkets, a kind of retailers, encountered the problem of decreasing sales volume while the sales volume of retailers that carried kitchen, stationery and furniture remained the same.

2. **Adjustment of retail business** most retailers adjusted themselves in several aspects. They focused on people in the area to be their customers. They put a price

tag on each price of goods. They phoned their regular customers 2-3 times a month. They redecorated their shops every year. They arranged their goods by category. They also had a special service, such as offering drinking water, packaging and home delivery. They trained their assistants every month to satisfy the customers' needs. Most of their assistants were family members.

3. Problems and obstacles Most retailers experienced the problem of finding fund source during the economic crisis in 1997. So they lack a working found. The member to their customers was also reduced when Big C opened its business. The retailers had a problem of inventory because they had to order large lots of goods. The current problem was they lack a knowledge of stock management and taxes.

### Recommendations

1. The government should hold a training course to give knowledge to retailers about stock management and taxes because most retailers had a poor knowledge of these things.

2. The retailers should carry goods that customers demand and should use more communication media.

3. The retailers should join hands to exchange knowledge about running business, and to arrange some activities for sales promotion in the area in order to attract customers.