

จินตนา จารุเสมา 2550: การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานและจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มสตรีสหกรณ์
บ้านหนองบัวแดงผู้ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย จังหวัดชัยภูมิ ปรินญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต
(ธุรกิจการเกษตร) สาขาธุรกิจการเกษตร ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก: รองศาสตราจารย์สมศักดิ์ เปรียบพร้อม, Ph.D. 194 หน้า

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ ต้นทุนการผลิต ช่องทางการตลาดและการประเมินผลการ
ดำเนินงานผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายและการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรคของกลุ่มเพื่อจัดทำ
แผนธุรกิจของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ตำบลหนองบัวแดง อำเภอหนองบัวแดง จังหวัดชัยภูมิ ใน
การศึกษานี้ได้ใช้ข้อมูลทุติยภูมิซึ่งเป็นข้อมูลจากโครงการวิจัยซึ่งทำการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์
บ้านหนองบัวแดงจำนวน 40 ตัวอย่าง พ่อค้าคนกลางและผู้บริโภคผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายจำนวน 100
ตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้ได้แก่ การวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทนทางด้านเศรษฐศาสตร์ การวิเคราะห์ช่องทาง
การตลาด การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค การจัดทำแผนธุรกิจและการประเมินผลการ
ดำเนินงานผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย เพื่อให้ได้ตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา

ผลการศึกษาสรุปได้ว่า ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่ผลิตโดยกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงนั้น
เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเส้นฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ ผลิตภัณฑ์ที่สำคัญของกลุ่มได้แก่ ผ้าอเนกประสงค์ ผ้าจีน
โบราณ ผ้าคลุมไหล่ และกางเกงเล โดยร้อยละ 99.81 ของต้นทุนทั้งหมดเป็นต้นทุนผันแปรซึ่งประกอบด้วย
ต้นทุนที่สำคัญคือต้นทุนค่าแรงงานและต้นทุนค่าเส้นฝ้าย และร้อยละ 0.19 ของต้นทุนทั้งหมดเป็นต้นทุนคงที่
ค่าเฉลี่ยของผลตอบแทนทางเศรษฐกิจการใช้แรงงานในครัวเรือนและจากการลงทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์
เท่ากับ 6.63 บาทต่อชั่วโมงและร้อยละ 15.31ตามลำดับ ผลการวิเคราะห์ช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์พบว่า
ต้นทุนทางการตลาดและกำไร โดยเฉลี่ยของพ่อค้าคนกลางคิดเป็นร้อยละ 2.83และร้อยละ 32.57 ของราคาที่
ผู้บริโภคจ่าย ตามลำดับ ผลการสำรวจพฤติกรรมผู้บริโภคพบว่าเกณฑ์ในการเลือกซื้อที่สำคัญมากที่สุดของ
ผู้บริโภคคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์และกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคมีความพึงพอใจตัวผลิตภัณฑ์อยู่ในระดับมาก การ
กำหนดราคาช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขายอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนทางด้านการวิเคราะห์
ถึงการดำเนินงานของกลุ่มพบว่ากลุ่มประสบความสำเร็จในระดับสูง โดยจะเห็นได้จากกลุ่มมีสถานะแวดล้อม
ปัจจัยเข้า กระบวนการและปัจจัยออกที่เอื้อประ โยชน์ต่อความสำเร็จในระดับสูง การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน
โอกาสและอุปสรรคของกลุ่มพบว่าทางกลุ่มได้อาศัยกลยุทธ์ที่เป็นจุดแข็งและโอกาสของกลุ่มมาเป็นแนวทางใน
การปฏิบัติในขณะที่หลีกเลี่ยงสิ่งที่เป็นจุดอ่อนและอุปสรรคของกลุ่ม เพื่อที่จะให้กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัว
แดงมีผลการดำเนินงานที่ดีและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

Jintana Jarusema 2007: Performance Analysis and Business Plan Preparation of Ban-Nong- Bua-Daeng Woman Group Cooperative Producing Cotton Handicraft Products in Changwat Chaiyaphum. Master of Arts (Agribusiness), Major Field: Agribusiness, Department of Agricultural and Resource Economics. Thesis Advisor: Associate Professor Somsak Priebprom, Ph.D. 194 pages.

The main objectives of this study were to analyze the production cost, marketing channel, performance of cotton handicraft products(CHPs) and to analyze strengths, weaknesses, opportunities, threats and business plan preparation of woman group cooperative in the Ban-Nong-Bua-Daeng Amphoe Nong Bua Daeng Changwat Chaiyaphum. The data used in this study was obtained from an interview of all 40 members of the woman group cooperative, merchants and consumers of CHPs. A basic economic cost and return analysis, marketing channel analysis, business plan and SWOT analysis were employed as the analytical tools to achieve the objectives.

The results of this study indicated that the CHPs of the woman group cooperative were made from cotton threads dyed with the natural color. The major production cost of CHPs was a variable cost accounting for 99.81 percent of the total cost while the fixed cost was only 0.19 percent. The important variable cost items of CHPs productions were cotton threads and labor. On the average, the economic return to family labor used and total capital invested in CHPs making were 6.63 baht per hour and 15.31 percent, respectively. The results of the marketing channel analysis of the CHPs showed that the average marketing cost and profit margin of the traders accounted for 2.83 and 32.57 percent of the consumer prices, respectively. The analytical results of consumer survey indicated that the product quality was the most effective criteria factor affecting the buying decision of the consumers. Moreover the satisfaction assessment of the consumers associated with the product price, place and promotion contents of the CHPs were done and analysed. It was found that the consumers were highly satisfied by the product content of the CHPs, while the prices, marketing outlets and marketing promotion of CHPs were able to moderately satisfy the consumers. The analysis of the CIPP model associated with 4-key performance indicators of the group (input, context, process and product) indicated that the group had a highly success level. The SWOT analysis of the woman group cooperative also indicated that the woman group cooperative could make use of some strategies focusing on her strengths and opportunities, while avoiding her weakness and threats in order to achieve the better business performance of the Ban-Nong-Bua-Daeng woman group cooperative.