



ใบรับรองวิทยานิพนธ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจการเกษตร)

ปริญญา

ธุรกิจการเกษตร

เศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร

สาขา

ภาควิชา

เรื่อง การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานและจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มสตรีสหกรณ์
บ้านหนองบัวแดง ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย จังหวัดชัยภูมิ

Performance Analysis and Business Plan Preparation of Ban-Nong-Bua-Daeng

Woman Group Cooperative Producing Cotton Handicraft Products in Changwat Chaiyaphum

นามผู้วิจัย นางสาวจินตนา จารุเสมา

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

(รองศาสตราจารย์สมศักดิ์ เจริญพร้อม, Ph.D.)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์วินัย พุทธิกุล, Ph.D.)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม

(อาจารย์กัมปนาท เพ็ญสุภา, Ph.D.)

หัวหน้าภาควิชา

(รองศาสตราจารย์เรืองไกร โตเกษณะ, Ph.D.)

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์รับรองแล้ว

(รองศาสตราจารย์วินัย อาจคงหาญ, M.A.)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ เดือน พ.ศ.

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานและจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มสตรีสหกรณ์
บ้านหนองบัวแดง ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย จังหวัดชัยภูมิ

Performance Analysis and Business Plan Preparation of Ban-Nong-Bua-Daeng Woman Group
Cooperative Producing Cotton Handicraft Products in Changwat Chaiyaphum

โดย

นางสาวจินตนา จารุเสมา

เสนอ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจการเกษตร)

พ.ศ. 2550

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

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ ต้นทุนการผลิต ช่องทางการตลาดและการประเมินผลการดำเนินงานผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายและการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรคของกลุ่มเพื่อจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ตำบลหนองบัวแดง อำเภอหนองบัวแดง จังหวัดชัยภูมิ ในการศึกษาครั้งนี้ได้ใช้ข้อมูลทุติยภูมิซึ่งเป็นข้อมูลจากโครงการวิจัยซึ่งทำการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงจำนวน 40 ตัวอย่าง พ่อค้าคนกลางและผู้บริโภคผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายจำนวน 100 ตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้ได้แก่ การวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทนทางด้านเศรษฐศาสตร์ การวิเคราะห์ช่องทางการตลาด การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค การจัดทำแผนธุรกิจและการประเมินผลการดำเนินงานผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย เพื่อให้ได้ตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา

ผลการศึกษาสรุปได้ว่า ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่ผลิตโดยกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงนั้นเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเส้นฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ ผลิตภัณฑ์ที่สำคัญของกลุ่มได้แก่ ผ้าอเนกประสงค์ ผ้าชิ้นโบราณ ผ้าคลุมไหล่ และกางเกงเล โดยร้อยละ 99.81 ของต้นทุนทั้งหมดเป็นต้นทุนผันแปรซึ่งประกอบด้วยต้นทุนที่สำคัญคือต้นทุนค่าแรงงานและต้นทุนค่าเส้นฝ้าย และร้อยละ 0.19 ของต้นทุนทั้งหมดเป็นต้นทุนคงที่ ค่าเฉลี่ยของผลตอบแทนทางเศรษฐกิจการใช้แรงงานในครัวเรือนและจากการลงทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์เท่ากับ 6.63 บาทต่อชั่วโมงและร้อยละ 15.31ตามลำดับ ผลการวิเคราะห์ช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์พบว่าต้นทุนทางการตลาดและกำไรโดยเฉลี่ยของพ่อค้าคนกลางคิดเป็นร้อยละ 2.83และร้อยละ 32.57 ของราคาที่ผู้บริโภคจ่าย ตามลำดับ ผลการสำรวจพฤติกรรมผู้บริโภคพบว่าเกณฑ์ในการเลือกซื้อที่สำคัญมากที่สุดของผู้บริโภคคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์และกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคมีความพึงพอใจตัวผลิตภัณฑ์อยู่ในระดับมาก การกำหนดราคาช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขายอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนทางด้านการวิเคราะห์ถึงการดำเนินงานของกลุ่มพบว่ากลุ่มประสบความสำเร็จในระดับสูง โดยจะเห็นได้จากกลุ่มมีสถานะแวดล้อมปัจจัยเข้า กระบวนการและปัจจัยออกที่เอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จในระดับสูง การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของกลุ่มพบว่าทางกลุ่มได้อาศัยกลยุทธ์ที่เป็นจุดแข็งและโอกาสของกลุ่มมาเป็นแนวทางในการปฏิบัติในขณะที่หลีกเลี่ยงสิ่งที่เป็นจุดอ่อนและอุปสรรคของกลุ่ม เพื่อที่จะให้กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงมีผลการดำเนินงานที่ดีและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

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.

Student's signature

Thesis Advisor's signature

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี โดยความดูแลเอาใจใส่เป็นอย่างยิ่งของอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก รองศาสตราจารย์ ดร.สมศักดิ์ เปรียบพร้อม ที่ให้คำแนะนำอันเป็นประโยชน์และให้ความช่วยเหลือตรวจทานแก้ไขให้เป็นอย่างดี และขอขอบคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วินัย พุทธิกุล ดร.กัมปนาท เพ็ญสุภา อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม ดร.จารึก สิงห์ปรีชา ประธานกรรมการสอบและผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จูน เจริญเสียง ผู้แทนบัณฑิตวิทยาลัย ที่ได้ร่วมให้คำแนะนำ ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมที่เป็นประโยชน์สำหรับการแก้ไขปรับปรุงซึ่งทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ผู้เขียนขอขอบคุณ คุณอนัญญา คำโนนกกอก ประธานกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงและพื้นที่ ที่ช่วยในการเก็บข้อมูลและให้คำแนะนำที่ดี ป้านาง น้ำบู่ พี่เล็ก คุณยาย คุณป้า คุณน้า สมาชิกกลุ่มทุกท่านที่ได้ให้ความร่วมมือในการให้สัมภาษณ์ ตอบแบบสอบถามเป็นอย่างดี และบุคคลที่ให้ข้อมูลในการตอบแบบสอบถามที่เมืองทองธานี อัมรินทร์พลาซ่า จนทำให้สามารถเกิดเป็นวิทยานิพนธ์เล่มนี้ขึ้นมาได้ รวมทั้งขอบคุณเพื่อนๆ แอมป์ ปุ เบียร์ พี่เต๋า พี่มดแดง เรย์ เป้ น้องยู้ย พี่เกียรติ น้องเมย์ พี่สา พี่เล็ก พี่ตูน น้องแอ้ พี่เลี้ยง และเพื่อนโครงการปริญญาโทธุรกิจเกษตร ภาคพิเศษรุ่นที่ 4 คนอื่นๆ ที่ไม่ได้กล่าวถึงในที่นี้ ที่ได้ให้ความช่วยเหลือ ให้คำแนะนำและเป็นกำลังใจกับผู้เขียนอยู่เสมอ

สุดท้ายนี้ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่และพี่ชายทั้งสองคน พี่แจ๊ค ที่ได้ให้โอกาสทางการศึกษา รวมทั้งคอยช่วยเหลือ ดูแลเอาใจใส่ และให้กำลังใจทรัพย์ ค่าใช้จ่ายต่างๆ อยู่ตลอดเวลา อีกทั้งผู้มีบุญคุณทุกท่านที่ให้การสนับสนุนมาโดยตลอด รวมทั้งอาจารย์ทุกท่านที่ได้ให้ความรู้ประสิทธิภาพวิชา รวมทั้งผู้เขียนตำรา เอกสารบทความต่างๆ ที่ได้ศึกษาค้นคว้านำมาอ้างอิงในวิทยานิพนธ์จนทำให้วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลุล่วงเป็นไปด้วยดี ผู้เขียนหวังว่าวิทยานิพนธ์เล่มนี้จะสามารถให้ประโยชน์กับผู้อ่าน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถนำผลการศึกษาไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อไปได้

จินตนา จารุเสมา

พฤษภาคม 2550

สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(8)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ในการศึกษา	6
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	6
ขอบเขตของการศึกษา	7
วิธีการศึกษา	8
วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	8
วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล	10
บทที่ 2 การตรวจสอบเอกสารและแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	17
การตรวจเอกสาร	17
แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	26
แนวคิดทฤษฎีต้นทุนและผลตอบแทน	26
แนวคิดทางการตลาด	27
ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค	29
แนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภค	29
แบบจำลองชิปปี้ (CIPP Model)	31
การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค	33
กรอบแนวคิดในการศึกษา	36
บทที่ 3 สภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจ สังคม และการผลิต	38
สภาพทั่วไปทางภูมิศาสตร์	38
สภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิกกลุ่ม	44
สภาพทั่วไปของการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย	52

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการศึกษา	65
ส่วนที่ 1 ต้นทุนและผลตอบแทน	65
ต้นทุนการผลิต	65
กำไรและผลตอบแทน	76
ส่วนที่ 2 การตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค	81
ช่องทางการตลาด	81
ปริมาณการจำหน่าย	83
ส่วนเหลือการตลาด	86
พฤติกรรมของผู้บริโภค	98
ส่วนที่ 3 การประเมินผลกลุ่ม	109
ผลการประเมินด้านบริบทหรือการประเมินด้านสภาวะแวดล้อม	109
ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า	111
ผลการประเมินด้านกระบวนการ	112
ผลการประเมินด้านปัจจัยออก	113
ผลการประเมินความสำเร็จ	113
ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค	119
การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค	119
กำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานจากการวิเคราะห์ SWOT Analysis	122
บทที่ 5 แผนธุรกิจ	132
บทที่ 6 สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ	146
สรุป	146
ข้อเสนอแนะ	152
เอกสารและสิ่งอ้างอิง	156
ภาคผนวก	159

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	รายได้ ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนจำแนกตามภาคปี พ.ศ. 2547	2
2	สถิติส่งออกหัตถกรรมจำแนกตามประเภทปี พ.ศ.2544-2547	5
3	ตัวแปรหลัก องค์ประกอบของตัวแปรหลัก และตัวชี้วัดขององค์ประกอบที่ใช้เพื่อการประเมินบริบท ปัจจัยเข้า กระบวนการ และผลผลิต	19
4	เพศ อายุ ระดับการศึกษา จำนวนสมาชิกในครัวเรือนและบุตรที่อยู่ในความอุปการะของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง	46
5	จำนวนครัวเรือนและจำนวนแรงงานในครัวเรือนที่ประกอบอาชีพหลักและอาชีพรองของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง	47
6	ลักษณะการถือครองที่ดินและการใช้ที่ดินของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ปี พ.ศ. 2549	49
7	ที่มาของรายได้โดยเฉลี่ยของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ปี พ.ศ. 2549	50
8	รายได้หลักและรายได้รองของกลุ่มตัวอย่างสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงปี พ.ศ. 2549	51
9	ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ปี พ.ศ. 2548	53

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
10	อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงปี พ.ศ. 2549	63
11	ค่าใช้จ่ายอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสี ธรรมชาติที่มีอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปีของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนอง บัวแดงปี พ.ศ. 2549	64
12	ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายประเภทผ้าอเนกประสงค์ ย้อมสีธรรมชาติขนาด 1 x 1 เมตร	67
13	ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายประเภทผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณ ย้อมสีธรรมชาติ ขนาด 1 x 1.80 เมตร	72
14	ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายประเภทผ้าคลุมไหล่ย้อมสี ธรรมชาติขนาด 0.50 x 2 เมตร	73
15	ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายประเภทกางเกงเลย้อมสี ธรรมชาติ	74
16	สรุปผลต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของ สมาชิกของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ปี พ.ศ. 2549	75
17	ผลตอบแทนผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของสมาชิก ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ปี พ.ศ. 2549	79

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
18	สรุปผลตอบแทนจากการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ปี พ.ศ. 2549	80
19	ปริมาณและยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ปี พ.ศ. 2549	85
20	ส่วนเหลือจากการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติระหว่างกลุ่มผู้ผลิตกับผู้บริโภค (ในกรณีการจัดจำหน่ายของกลุ่ม SME)	88
21	ส่วนเหลือจากการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติระหว่างกลุ่มผู้ผลิตกับผู้บริโภคในกรุงเทพฯ (กรณีที่ตัวแทนกลุ่มได้มีการออกร้านที่เมืองทองธานี)	94
22	ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง	99
23	สาเหตุในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง	103
24	เกณฑ์ในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง	104
25	ระดับความพึงพอใจของผู้บริโภคในการใช้ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง	105

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
26	ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง	107
27	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ผลการประเมินด้านบริบทหรือการประเมินด้านสภาวะแวดล้อม (Context) ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง	114
28	ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า (Input) ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง	115
29	ผลการประเมินด้านกระบวนการ (Process) ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง	116
30	ผลการประเมินด้านปัจจัยออก (Output) ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง	118
31	สรุปผลการประเมินกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง	118
32	ตาราง SWOT Matrix	125
33	กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส	126
34	กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค	127
35	กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส	128

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
36	กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค	129
37	การแบ่งส่วนตลาดของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	139

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	ความสัมพันธ์ของการตัดสินใจ และประเภทการประเมินในรูปแบบ CIPP	32
2	การวิเคราะห์ TOWS Matrix	35
3	กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย	36
4	แผนที่ตั้งกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงอำเภอหนองบัวแดง จังหวัดชัยภูมิ	40
5	แผนผังการบริหารงานกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง	42
6	รูปแบบการบริหารการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง	43
7	กระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ	61
8	กระบวนการผลิตผ้าฝ้ายมัดหมี่ที่ย้อมด้วยสีธรรมชาติ	62
9	ช่องทางการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ปี พ.ศ. 2549	82

สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่		หน้า
10	ส่วนเชื่อมต่อการตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดที่กลุ่มได้รับในการจำหน่ายผ้าอเนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ	87
11	ส่วนเชื่อมต่อการตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดที่กลุ่มได้รับในการจำหน่ายผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ	89
12	ส่วนเชื่อมต่อการตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดที่กลุ่มได้รับในการจำหน่ายผ้าคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ	90
13	ส่วนเชื่อมต่อการตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดที่กลุ่มได้รับในการจำหน่ายกางเกงเลย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ	91
14	ส่วนเชื่อมต่อการตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดที่กลุ่มได้รับในการจำหน่ายผ้าอเนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ (กรณีที่ตัวแทนกลุ่มได้มีการออกร้านที่เมืองทองธานี)	93
15	ส่วนเชื่อมต่อการตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดที่กลุ่มได้รับในการจำหน่ายผ้าชิ้นโบราณย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ (กรณีที่ตัวแทนกลุ่มได้มีการออกร้านที่เมืองทองธานี)	95

สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่		หน้า
16	ส่วนเชื่อมต่อการตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดที่กลุ่มได้รับในการ จำหน่ายผ้าคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัด กรุงเทพฯ (กรณีที่ตัวแทนกลุ่มได้มีการออกร้านที่เมืองทองธานี)	96
17	ส่วนเชื่อมต่อการตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดที่กลุ่มได้รับในการ จำหน่ายกางเกงย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัด กรุงเทพฯ (กรณีที่ตัวแทนกลุ่มได้มีการออกร้านที่เมืองทองธานี)	97

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของชุมชนเป็นนโยบายเป้าหมายหนึ่งของรัฐบาลเพื่อที่จะกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาคต่างๆ ของประเทศ การพัฒนาอาชีพประชากรในชนบทจึงเป็นหน้าที่ที่สำคัญของรัฐบาลที่จะต้องดำเนินการ ซึ่งภาครัฐก็ได้มอบหมายให้หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องมาพัฒนาสร้างอาชีพให้กับประชากรในชุมชนท้องถิ่น โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ประชากรมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น คุณภาพชีวิตและสังคมที่ดีและสามารถพึ่งพาตนเองได้ในระยะยาว ปัจจุบันประชากรที่อาศัยอยู่ตามชนบทยังประสบกับปัญหาความยากจน จากรายงานการสำรวจทางเศรษฐกิจของสังคมและครัวเรือนของสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่าในปี 2547 ประชากรในประเทศไทยมีรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อเดือน เท่ากับ 4,401 บาท เมื่อพิจารณาถึงรายภาคจะเห็นได้ว่าภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ภาคอีสาน) เป็นภาคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อเดือน เท่ากับ 2,740 บาท (ตารางที่ 1) ซึ่งเป็นภาคที่ประชากรมีรายได้ต่ำสุด สาเหตุหนึ่งอาจเนื่องมาจากประชากรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทางการเกษตร การทำการเกษตรนั้นต้องขึ้นอยู่กับปัจจัยทางทรัพยากรด้านต่างๆ เช่น แหล่งน้ำ ที่ดิน ลักษณะภูมิอากาศและภูมิประเทศ หากปัจจัยดังกล่าวไม่เอื้ออำนวยต่อการทำการเกษตรแล้ว ก็จะส่งผลให้ไม่สามารถทำการเพาะปลูกผลผลิตทางการเกษตรได้หรือได้แต่ไม่ดีเท่าที่ควร จึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่ประชากรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือประสบกับปัญหารายได้ต่ำกว่าประชากรภาคอื่นๆ ในประเทศ

แนวทางหนึ่งจากนโยบายของรัฐบาลที่ได้นำมาใช้แก้ปัญหา คือ โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (One Tambon One Product: OTOP) ที่จะสร้างความเจริญให้กับชุมชน โดยส่งเสริมและสนับสนุนกระบวนการพัฒนาท้องถิ่นให้ชุมชนเข้มแข็งและสามารถพึ่งพาตนเองได้ในที่สุด อีกทั้งเป็นการสร้างงานและรายได้ให้แก่ประชากรและชุมชนในท้องถิ่น นับได้ว่าเป็นการพัฒนาในระดับฐานราก (รากหญ้า) คือ สามารถนำเอาภูมิปัญญาท้องถิ่นมาผสมผสานกับวัฒนธรรมและวิถีชีวิตมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ อันสะท้อนความเป็นเอกลักษณ์และศิลปวัฒนธรรมของแต่ละท้องถิ่น ลดการพึ่งพิงวัตถุดิบนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งโครงการนี้เป็นการส่งเสริมและพัฒนาให้เกิดธุรกิจ

ขึ้นในชุมชนโดยอาศัยปัจจัยการผลิตหรือวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาสร้างสรรค์ให้เป็นผลิตภัณฑ์ เพื่อเป็นการสืบสานเอกลักษณ์และวัฒนธรรมอันดีงามให้คงอยู่กับชุมชนต่อไปอย่างยั่งยืน

ตารางที่ 1 รายได้ ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนจำแนกตามภาคปี พ.ศ. 2547

ภาค	ขนาดของ ครัวเรือน โดยเฉลี่ย (คน)	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (บาท)		ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน (บาท)	
		ต่อครัวเรือน	ต่อคน	ต่อครัวเรือน	ต่อคน
ทั่วราชอาณาจักร	3.4	14,963	4,401	12,297	3,617
กรุงเทพมหานครและ ปริมณฑล ^{1/}	3.2	28,135	8,792	21,716	6,786
กลาง	3.4	16,355	4,810	13,270	3,903
เหนือ	3.2	10,885	3,402	9,361	2,925
ตะวันออกเฉียงเหนือ	3.7	10,139	2,740	8,484	2,293
ใต้	3.7	14,469	3,911	12,891	3,484

หมายเหตุ: ^{1/}รวมจังหวัดนนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ

ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2549)

ดังนั้นเพื่อเป็นการพัฒนาอย่างยั่งยืนจึงจำเป็นต้องทราบถึงภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่นว่ามีความรู้ความชำนาญในด้านใดเป็นพิเศษเพื่อนำมาแก้ไขปัญหาด้านเศรษฐกิจและคุณภาพชีวิตของประชากร โดยเฉพาะในภาคอีสาน พบว่าคนอีสานนั้นมีความรู้ความชำนาญในเรื่องการทอผ้าพื้นเมืองเป็นอย่างดี โดยได้รับการทอดสืบทอดมาจากบรรพบุรุษ ซึ่งเดิมเป็นการทอผ้าเพื่อใช้ในครัวเรือนอย่างเช่น เป็นเครื่องนุ่งห่มและผลิตภัณฑ์ต่างๆที่ใช้ในชีวิตประจำวัน การทอผ้าถือได้ว่าเป็นหัตถกรรมประเภทหนึ่งที่มีความสัมพันธ์กับวิถีชีวิตของคนมาตั้งแต่อดีต โดยสังคมไทยในชนบทถือว่าการทอผ้าเป็นหน้าที่ของผู้หญิงและจะทำกันเป็นอาชีพเสริมในเวลาว่างจากการทำไร่นา ซึ่งแต่ละท้องถิ่นจะมีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง ทั้งกรรมวิธีการผลิต ลวดลายสีสันทนบนพื้นผ้า ซึ่งได้รับอิทธิพลมาจากชุมชนต้นกำเนิดและได้มีวิวัฒนาการของการทอผ้าที่ไม่ทิ้งเอกลักษณ์สำคัญในอดีต จนทำให้เป็นที่กล่าวขานถึงความงดงามของผ้าไทยกันอย่างแพร่หลาย

ปัจจุบันการทอผ้าได้มีการเปลี่ยนแปลงจากการทอผ้าเพื่อใช้ในครัวเรือนมาเป็นการทอเพื่อจำหน่ายอันเป็นการเพิ่มรายได้เสริมให้แก่ครัวเรือนอีกทางหนึ่งด้วย การทอผ้ามีหลายรูปแบบและมีเอกลักษณ์เฉพาะ โดยเฉพาะผ้าฝ้ายซึ่งได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย เนื่องจากสามารถนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ได้หลากหลายชนิดและหลายรูปแบบ เช่น ผ้าปูโต๊ะ ผ้าคลุมไหล่ ผ้าชุดรองจาน ชุดแฟชั่น กระเป๋า หมอน เฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้าน ซึ่งล้วนเป็นผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับชีวิตสมัยใหม่ และสามารถใช้ประโยชน์ในชีวิตประจำวันเพื่อสนองตอบความต้องการของผู้บริโภคได้มากยิ่งขึ้น จากการสำรวจของกระทรวงพาณิชย์ในปี พ.ศ.2546 พบว่าผ้าฝ้ายและผลิตภัณฑ์เป็นสินค้า 1 ใน 10 ที่จัดว่าเป็นสินค้าที่มีอนาคต(อมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม, 2545:2) ซึ่งสามารถนำรายได้เข้าสู่ประเทศปีละหลายล้านบาท จากรายงานสถิติส่งออกสินค้าหัตถกรรมของกรมศุลกากรพบว่าในปี 2547 ผ้าฝ้ายและผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายสามารถนำรายได้เข้าสู่ประเทศถึง 2,394.22 ล้านบาท(ตารางที่ 2) ถึงแม้ว่าแนวโน้มการส่งออกจะลดลงแต่ก็ไม่ได้เปลี่ยนแปลงมากนัก แต่ก็สามารถทำรายได้เข้าสู่ประเทศเป็นจำนวนมาก ดังนั้นจะเห็นได้ว่าผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายยังเป็นที่นิยมกันอย่างแพร่หลาย ในหมู่ผู้บริโภคภายในประเทศและต่างประเทศ เนื่องจากผลิตภัณฑ์จากฝ้ายเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องอาศัยฝีมือและความประณีตในการผลิต รูปแบบการทอผ้าที่สั่งสมมานาน ในปัจจุบันผู้บริโภคมีกระแสนิยมมากขึ้นเรื่องการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม จึงหันมาสนใจผลิตภัณฑ์จากฝ้ายที่ย้อมด้วยสีธรรมชาติ ซึ่งผ้าที่ย้อมด้วยสีธรรมชาติก็มีสีสันสวยงาม ไม่ฉูดฉาด และมีสีอ่อนเย็นตาว่าการย้อมสีสังเคราะห์ตลอดจนไม่เป็นอันตรายแก่ผู้ย้อมและผู้ใช้รวมทั้งสิ่งแวดล้อม ทำให้ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่ย้อมด้วยสีธรรมชาติได้รับความนิยมมากในปัจจุบัน อีกทั้งยังเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านและมีส่วนช่วยเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้เพิ่มเติมให้แก่ครัวเรือนเกษตรกร ดังนั้นผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของครัวเรือนเกษตรกรจึงเป็นที่น่าสนใจและควรได้รับการสนับสนุนส่งเสริมและพัฒนาในการผลิตและการตลาด เพื่อให้เป็นทางเลือกหนึ่งที่จะช่วยให้ครัวเรือนเกษตรกรมีอาชีพและรายได้เพิ่มขึ้น ลดการอพยพแรงงานเข้าสู่เมืองและยังเป็นการใช้เวลาว่างจากการทำการเกษตรให้เกิดประโยชน์ และเกิดการรวมกลุ่มทอผ้าฝ้ายและผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมผ้าฝ้ายในระดับท้องถิ่นให้เป็นธุรกิจชุมชนที่เข้มแข็งสามารถพึ่งพาตนเองได้อย่างแท้จริง

จังหวัดชัยภูมิเป็นจังหวัดหนึ่งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่มีชื่อเสียงในการผลิตผลิตภัณฑ์จากฝ้าย เนื่องจากผลิตภัณฑ์จากฝ้ายของจังหวัดชัยภูมินั้นมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่สวยงาม อีกทั้งยังมีลวดลายที่ทันสมัยดึงดูดใจผู้บริโภค กลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากฝ้ายนั้นมีมากมายหลายกลุ่ม ทั้งที่เป็นการดำเนินงานในลักษณะของกลุ่มสหกรณ์ กลุ่มเอกชน และกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร เป็นต้น

ซึ่งกระจายอยู่ตามหมู่บ้านทั่วไปหลายตำบลโดยเฉพาะในตำบลหนองบัวแดง อำเภอหนองบัวแดง จัดได้ว่าเป็นแหล่งผลิตผลิตภัณฑ์จากฝ้ายที่มีชื่อเสียงของจังหวัดชัยภูมิอีกแห่งหนึ่ง เนื่องจากผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงมีลักษณะลวดลายการทอแบบโบราณที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นลงบนผืนผ้าฝ้ายซึ่งย้อมด้วยสีธรรมชาติเช่น โคลนย้อมเป็นสีเทาเข้มหรือสีโคลน ครั่งย้อมเป็นสีแดง เปลือกมังคุดย้อมเป็นสีม่วง และจุดเด่นอีกประการหนึ่งคือการใช้วัสดุรวมทั้งวัตถุดิบต่างๆที่มีอยู่ในท้องถิ่นทุกขั้นตอนการผลิต ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษเป็นเวลายาวนาน ทำให้ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมผ้าฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงได้รับการคัดเลือกได้รางวัลชนะเลิศในการประกวดผ้าฝ้ายในงาน “ผ้าทอไทย สานเส้นใย สานชีวิต” ซึ่งจัดโดยกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ปี 2545 นอกจากนี้ยังได้รับการรับรองให้เป็นสินค้ามาตรฐานสหกรณ์และเป็นผลิตภัณฑ์ในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของกรมส่งเสริมสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงเป็นการรวมกลุ่มของสตรี แม่บ้านเกษตรกร ที่ตระหนักถึงความสำคัญของการทอผ้า จึงได้มีการรวมกลุ่มขึ้นในปี 2539 และได้ดำเนินการต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบันมีจำนวนสมาชิก 62 คน ผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงมีหลายอย่างด้วยกัน เช่น ผ้าฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ ผ้ามัดหมี่ ย้อมสีธรรมชาติ ผ้าชิ้นโบราณย้อมโคลน ผ้าลายขิด เสื้อสำเร็จรูปและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้อื่นๆ ซึ่งเป็นการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและมีการแปรรูปให้หลากหลาย กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงเป็นกลุ่มสหกรณ์อีกกลุ่มหนึ่งที่ได้รับการส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ ให้มีการนำเอาภูมิปัญญาท้องถิ่นไปใช้ให้เกิดประโยชน์ เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่นของตนให้เกิดความเข้มแข็งและสามารถพึ่งพาตนเองได้นั้น แต่ทางกลุ่มก็ยังมิเคยได้ทำการวิเคราะห์ด้านต้นทุนการผลิต การตลาด และการประเมินผลการดำเนินงานของการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

ดังนั้นเพื่อให้การดำเนินงานของกลุ่มมีประสิทธิภาพมากขึ้น จึงควรทำการศึกษาและวิเคราะห์การดำเนินงานในเรื่อง การผลิต ต้นทุนการผลิต การตลาด ของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่างๆของกลุ่มทอผ้าดังกล่าว ตลอดจนผลการดำเนินงาน จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง เพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงแก้ไขปัญหา ด้านการผลิต การจัดจำหน่าย และผลการดำเนินงานของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงให้มีประสิทธิภาพ สามารถปรับตัวเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันได้ในระยะยาว

ตารางที่ 2 สถิติส่งออกหัตถกรรมจำแนกตามประเภทปี พ.ศ.2544-2547

(หน่วย: ล้านบาท)

ประเภทหัตถกรรม	2544	2545	2546	2547
ผ้าไหมและผลิตภัณฑ์ผ้าไหม	906.69	804.27	781.31	663.08
ผ้าฝ้ายและผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้าย	3,436.70	3,223.94	3,077.10	2,394.22
เครื่องปั้นดินเผา	8,814.05	9,196.66	10,102.54	7,132
เครื่องทองลงหิน	6.41	5.20	8.17	5.91
เครื่องเงินและเครื่องถม	12,255.31	13,518.87	16,177.68	13,186.78
เครื่องรูปพรรณและเครื่องประดับ	34,878.58	32,476.89	33,568.42	25,720.13
ผลิตภัณฑ์โลหะหล่อ	548.31	507.54	606.40	534.30
เพชรพลอยเจียรไน	9,003.52	8,964.04	7,451.99	6,778.26
เครื่องเงิน	9.58	14.99	14.76	7.18
เครื่องจักสาน	221.87	274.73	283.54	267.15
ผลิตภัณฑ์ไม้และไม้แกะสลัก	10,847.12	11,161.17	10,522.63	7,986.17
เครื่องเรือนไม้และเครื่องเรือนไม้แกะสลัก	18,087.05	19,716.40	19,903.22	16,297.19
เครื่องเรือนหวาย	881.17	1,081.62	1,377.87	1,251.58
สิ่งประดิษฐ์จากหิน	28.78	22.02	12.13	10.70
ตุ๊กตา	313.83	253.74	250.65	127.97
กระดาษสา	477.96	612.86	1,594.90	1,245.79
เครื่องหนัง	9,534.52	8,197.67	7,305.37	5,514.14
ดอกไม้และผลไม้ประดิษฐ์	1,703.37	1,455.50	1,237.49	838.24
ร่มกระดาษ	3.02	4.31	5.42	4.51
ผลิตภัณฑ์จากหอยมุก	196.91	185.49	551.20	462.44
ภาพเขียน รูปแกะสลัก	50.70	22.46	163.22	29.64
ผลิตภัณฑ์เสื่อ	30.86	37.40	31.49	27.46
พรมทอมือ	122.32	96.94	82.63	81.46
เทียน	656.32	766.42	900.75	711.90
รวม	113,014.95	112,601.13	116,010.88	91,278.20

ที่มา: กรมศุลกากร (2549)

วัตถุประสงค์ในการศึกษา

1. ศึกษาถึงสภาพทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนที่เป็นสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง
2. ศึกษาถึงกระบวนการผลิต และวิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทนจากการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมที่ทำจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง
3. ศึกษาถึงการจัดจำหน่าย วิธีการกระจายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง และพฤติกรรมของผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย
4. ศึกษาผลของการดำเนินงานของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายว่าสามารถทำให้กลุ่ม มีความเข้มแข็งและพึ่งพาตนเองได้อย่างแท้จริงหรือไม่
5. วิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงที่ดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายเพื่อจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

การศึกษานี้ทำให้ทราบถึงข้อมูล ด้านการผลิต และการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายและปัญหาที่เกิดขึ้น ทางกลุ่มสามารถที่จะนำผลการศึกษา รวมทั้งผลการดำเนินงานของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง โดยนำกลยุทธ์และข้อเสนอแนะไปปรับใช้ในกระบวนการผลิต การตลาดและการดำเนินงานของกลุ่มเพื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นสามารถพึ่งพาตนเองได้ในระยะยาว นอกจากนี้หน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องสามารถนำผลการศึกษาไปประกอบการพิจารณาในการส่งเสริมและสนับสนุนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายในเชิงการค้าของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงต่อไปในอนาคต

ขอบเขตของการศึกษา

ขอบเขตด้านการผลิต

ในการศึกษาครั้งนี้จะอาศัยข้อมูลการผลิตในปี พ.ศ.2549 ที่ได้จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ตำบลหนองบัวแดง อำเภอหนองบัวแดง จังหวัดชัยภูมิ โดยกำหนดช่วงระยะเวลาในการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มในเดือนมกราคม 2550 ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายคือ ฝ้ายเนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติ ฝ้ายขึ้นโบราณย้อมสีธรรมชาติ ฝ้ายคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติ และกางเกงเลย้อมสีธรรมชาติเอง ในการย้อมสีธรรมชาตินั้นทางกลุ่มจะทำการย้อมสีเองโดยใช้เปลือกไม้ รากไม้และใบไม้ต่างๆ ที่หาได้ในท้องถิ่นมาเป็นวัตถุดิบในการให้สีธรรมชาติ เป็นต้น

ขอบเขตด้านการตลาด

ในการศึกษาด้านการตลาด จะทำการศึกษาถึงวิธีการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ตำบลหนองบัวแดง อำเภอหนองบัวแดง จังหวัดชัยภูมิ และสถานการณ์ทางการตลาดของผ้าฝ้ายและผลิตภัณฑ์จากฝ้ายปี พ.ศ.2549 โดยการสัมภาษณ์พ่อค้าคนกลางที่รับซื้อสินค้าจากกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ตลอดจนสัมภาษณ์ผู้บริโภคที่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง โดยกำหนดช่วงระยะเวลาในการสัมภาษณ์ตั้งแต่ เดือน กรกฎาคม 2549 จนถึง มกราคม 2550

วิธีการศึกษา

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาจะใช้ข้อมูลทุติยภูมิ(Secondary Data) ประกอบด้วยข้อมูล 2 ส่วน คือ

1. ข้อมูลทุติยภูมิ ซึ่งเป็นข้อมูลได้จากการสำรวจโครงการศึกษาความเป็นไปได้ทางเศรษฐกิจของการพัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย โดยได้เลือกศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง อำเภอหนองบัวแดง จังหวัดชัยภูมิ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงได้รับรางวัลชนะเลิศในการประกวดผ้าฝ้ายในงาน “ผ้าทอไทย สานเส้นใย สานชีวิต” ซึ่งจัดโดยกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ปี 2545 นอกจากนี้ยังได้รับการรับรองให้เป็นสินค้ามาตรฐานสหกรณ์ และเป็นผลิตภัณฑ์ในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของกรมส่งเสริมสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ซึ่งโครงการใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ทางเศรษฐกิจของการพัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ได้มีการออกแบบสอบถามเพื่อสัมภาษณ์ ซึ่งแบบสอบถามที่ใช้ในการศึกษาทั้งหมด 3 ชุด คือ สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง กลุ่มพ่อค้าที่รับซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายและกลุ่มผู้บริโภค

1.1 กลุ่มผู้ผลิต ในที่นี้จะใช้วิธีการสุ่มแบบจำเพาะเจาะจง (Purposive Sample) คือจะทำการเก็บรวบรวมข้อมูลสมาชิกโดยการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงและเนื่องจากทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน (Finite Population) จึงใช้วิธีการคำนวณจำนวนหรือขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ต้องใช้ในการศึกษาจากสูตรคำนวณดังนี้ (บุญธรรม จิตต์อนันต์, 2546: 97)

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

กำหนดให้ e = ความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่างโดยกำหนดให้ค่าความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่างเท่ากับ 0.10

N = จำนวนประชากร (สมาชิกกลุ่ม)

n = จำนวนกลุ่มตัวอย่าง

$$\begin{aligned}
 \text{ดังนั้น} \quad n &= \frac{62}{1 + 62(0.10)^2} \\
 n &= \frac{62}{1.62} \\
 n &= 38.27
 \end{aligned}$$

จากผลที่ได้ ผู้ศึกษาจะทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างของสมาชิกกลุ่มจำนวนทั้งสิ้น 40 ตัวอย่าง

1.2 กลุ่มพ่อค้าที่รับซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ่ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงเป็นกลุ่มพ่อค้าที่มารับซื้อผลิตภัณฑ์จากทางกลุ่มทอผ้าเอง

1.3 ผู้บริโภคซึ่งจะทำการศึกษาถึงพฤติกรรมการบริโภคของผู้ที่ใช้ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ่าย โดยโครงการฯ จะเก็บรวบรวมข้อมูลกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค ซึ่งจะเน้นผู้บริโภคที่ให้ความสนใจและให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม เนื่องจากมีจำนวนผู้บริโภคที่ไม่แน่นอนจึงใช้วิธีการคำนวณจำนวนหรือขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ต้องใช้ในการศึกษาจากสูตรคำนวณดังนี้ (บุญธรรม, 2546: 97)

$$n = \left(\frac{Z_c S^2}{e_m} \right)^2$$

กำหนดให้ e_m = ความคาดเคลื่อนมากที่สุดที่ยอมรับได้ โดยกำหนดให้ค่าความคาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่างเท่ากับ 0.10 s

Z_c = คะแนนมาตรฐานที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ต้องการ โดยกำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 $Z_c = 1.96$

S = ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

n = จำนวนกลุ่มตัวอย่าง

$$\begin{aligned} \text{ดังนั้น} \quad n &= \left(\frac{1.96S}{0.10S} \right)^2 \\ n &= (1.96 \times 10)^2 \\ n &= 384 \text{ คน} \end{aligned}$$

ดังนั้น จำนวนตัวอย่าง 384 ตัวอย่าง ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ ประเภทที่หนึ่ง ผู้บริโภคทั่วไปที่สนใจซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง จำนวน 192 ตัวอย่าง และประเภทที่สองผู้บริโภคที่ไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงจำนวน 192 ตัวอย่าง ถึงมูลเหตุและปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อและไม่ซื้อผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้าต่างๆ เช่น ศูนย์แสดงสินค้าอิมแพ็คอารีนา เมืองทองธานี จังหวัดนนทบุรี ศูนย์การค้าอัมรินทร์ พลาซ่า เนื่องจากมีงานจัดแสดงสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีผู้บริโภคสนใจเป็นจำนวนมาก อีกทั้งทางกลุ่มฯ ได้มาร่วมงานแสดงสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ด้วยเช่นกัน

2. ข้อมูลทุติยภูมิทั่วไปเป็นข้อมูลที่เก็บรวบรวมจากเอกสารบทความ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ตลอดจนข้อมูลทางสถิติที่หน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักงานสถิติแห่งชาติ สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นต้น

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 ในการอธิบายถึงสภาพทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจ และสังคมของกลุ่ม จะใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) โดยอาศัยวิธีการทางสถิติมาใช้ เช่น การแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ และแสดงตารางประกอบคำอธิบายเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป เช่น เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพหลัก อาชีพรอง รายได้ของสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย เพื่อให้ทราบถึงข้อมูลพื้นฐานของสมาชิก เนื่องจากมีส่วนเกี่ยวข้องกับความสามารถในการจัดกิจกรรมการผลิต พัฒนาการผลิต และการตลาดของกลุ่ม

2. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ใช้วิธีการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด ซึ่งในการวิเคราะห์จะแยกวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตออกเป็นต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่ ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ตลอดจนผลตอบแทนในรูปของกำไร อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน โดยมีรายละเอียดในการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายดังนี้

2.1 โครงสร้างต้นทุน

โดยในการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายครั้งนี้จะวิเคราะห์ในลักษณะเฉลี่ยต่อหน่วยการผลิต ดังนั้น โครงสร้างของต้นทุนสามารถสรุปได้ดังนี้

2.1.1 ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) ในการศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย มีรายละเอียดเกี่ยวกับต้นทุนคงที่ ดังนี้

ก. ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์คงทนที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย จัดได้ว่าเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่เป็นตัวเงินซึ่งประกอบด้วยค่าเสื่อมราคาของกี่ทอผ้า กระสวย เป็นต้น การคำนวณค่าเสื่อมราคาจะใช้วิธีเส้นตรง (Straight Line Method) จากสูตร

$$\text{ค่าเสื่อมราคา} = \frac{\text{มูลค่าที่ซื้อ} - \text{มูลค่าซาก}}{\text{อายุการใช้งาน}}$$

จากสูตรสามารถคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต ดังนี้

ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ทอผ้าต่อหน่วย = ค่าเสื่อมราคาต่อปี/จำนวนผลผลิต(หน่วย)ในรอบปี

ข. ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในอุปกรณ์คงทน เป็นค่าเสียโอกาสที่คิดจากเงินลงทุนในการใช้ปัจจัยคงที่ต่างๆ โดยคิดในอัตราร้อยละ 0.75 ต่อปีตามอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำของธนาคารพาณิชย์ในปี พ.ศ. 2549 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2549) ทั้งนี้สมมติให้อัตราดอกเบี้ยเงินฝากของธนาคารพาณิชย์เป็นผลตอบแทนต่ำสุดที่ผู้ลงทุนจะได้รับ สูตรในการคำนวณค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในอุปกรณ์คงทนต่อหน่วยนั้น คือ

$$\text{ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนอุปกรณ์} = \frac{(\text{ราคาซื้ออุปกรณ์} + \text{มูลค่าซาก})}{2} \times \text{อัตราค่าเสียโอกาสต่อปี (\%)} \\ (\text{ต่อหน่วย})$$

2.1.2 ต้นทุนผันแปร (Variable Cost) ซึ่งได้แก่ ค่าใช้จ่ายต่างๆ ดังนี้

ก. ค่าแรงงาน ได้แก่ ค่าแรงงานในการข้อมสิทธิ์ธรรมชาติ ค่าแรงงานในการเตรียมเส้นด้ายยืน ค่าแรงงานในการเตรียมเส้นด้ายพุ่งและค่าแรงงานในการทอผ้า เป็นต้น โดยค่าแรงงานต่างๆ ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงนั้นจะเป็นต้นทุนที่เป็นตัวเงินทั้งหมด เนื่องจากทางกลุ่มได้ใช้วิธีจ้างให้สมาชิกกลุ่มเป็นผู้ทำงานในขั้นตอนต่างๆ ซึ่งค่าแรงงานนี้จะแยกตามกระบวนการผลิตที่ทำโดยเริ่มตั้งแต่การเตรียมเส้นด้ายยืน การเตรียมเส้นด้ายพุ่ง การข้อม เป็นต้น โดยใช้อัตราค่าจ้างแรงงานเฉลี่ยในท้องถิ่นเป็นเกณฑ์ในการคำนวณ(1 วัน เท่ากับ 8 ชั่วโมง) ซึ่งจะคิดค่าจ้างแรงงานออกมาในลักษณะเฉลี่ยต่อหน่วย โดยมีวิธีการคำนวณดังนี้

$$\text{ค่าแรงงานในการเตรียมด้ายต่อหน่วย} = \frac{\text{ปริมาณเส้นฝ้ายที่ใช้ต่อผืน(กก.)} \times \text{อัตราค่าจ้างต่อวัน (บาท)}}{\text{ปริมาณเส้นฝ้ายในการเตรียมต่อวัน(กก.)}}$$

ข. ค่าเส้นฝ้าย ถือว่าเป็นค่าใช้จ่ายที่สำคัญในการผลิตเนื่องจากเกษตรกรไม่ได้มีการปลูกฝ้ายไว้ใช้เองในการผลิต ดังนั้นค่าเส้นฝ้ายจึงเป็นค่าใช้จ่ายที่เป็นตัวเงินทั้งหมดซึ่งได้แก่ ค่าเส้นด้ายพุ่งและค่าเส้นด้ายยืน โดยมีวิธีการคำนวณดังนี้

$$\text{ค่าเส้นฝ้ายเฉลี่ยต่อหน่วย} = \text{ปริมาณเส้นฝ้ายที่ใช้เฉลี่ยต่อผืน (กก.)} \times \text{ราคาเส้นฝ้าย (บาท/กก.)}$$

ค. ค่าสีข้อม เป็นค่าใช้จ่ายที่เป็นตัวเงินสำหรับการข้อมเส้นฝ้ายด้วยสิทธิธรรมชาติ ซึ่งเกษตรกรสกัดมาจากเปลือกไม้ รากไม้ และใบไม้ต่างๆ ที่หาได้ในท้องถิ่น โดยมีวิธีการคำนวณดังนี้

$$\text{ค่าสีข้อมเฉลี่ยต่อหน่วย} = \frac{\text{ปริมาณฝ้ายที่ใช้ต่อผืน(กก.)} \times \text{ราคามูลค่าเปลือกไม้ในการข้อมต่อครั้ง(บาท)}}{\text{ปริมาณฝ้ายที่ข้อมต่อครั้ง(กก.)}}$$

ง. ค่าวัสดุอื่นๆ ประกอบด้วยวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้เพื่อการผลิตและหรือการซ่อมซึ่งใช้แล้วหมดไป ได้แก่ ค่าเชื้อเพลิง (ไม้ฟืนที่หาได้ในท้องถิ่น) ซึ่งจัดได้ว่าเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่เป็นต้นทุน ค่าขนส่งเพื่อให้สิ่งที่ย้อมมีความเข้มมากขึ้นจัดได้ว่าเป็นค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุน โดยมีวิธีการคำนวณดังนี้

$$\text{ค่าวัสดุอื่นๆ เฉลี่ยต่อหน่วย} = \frac{\text{ปริมาณฝ้ายที่ใช้ต่อผืน(กก.)} \times \text{ราคาวัสดุที่ใช้ในการย้อมต่อครั้ง(บาท)}}{\text{ปริมาณฝ้ายที่ย้อมต่อครั้ง(กก.)}}$$

จ. ค่าอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ซึ่งจัดได้ว่าเป็นค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนที่เกษตรกรจ่ายไปเพื่อซื้ออุปกรณ์ในการย้อมผ้าฝ้าย ได้แก่ กระทะ ถังน้ำ กะละมังและเตาย้อมสี เป็นต้น โดยวิธีการคำนวณดังนี้

$$\text{ค่าอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายเฉลี่ยต่อหน่วย} = \frac{\text{ค่าอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต}}{\text{ปริมาณที่ทำการผลิตในรอบปี(หน่วย)}}$$

ฉ. ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์ทอผ้า สามารถคำนวณได้จากค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนที่เกษตรกรจ่ายไปเป็นค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษาอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการผลิตฝ้ายในรอบ 1 ปี เพื่อให้สามารถใช้งานได้เหมือนเดิม โดยวิธีการคำนวณดังนี้

$$\text{ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์ทอผ้าเฉลี่ยต่อหน่วย} = \frac{\text{ค่าซ่อมแซมทั้งหมดในรอบปี}}{\text{ปริมาณที่ทำการผลิตในรอบปี(หน่วย)}}$$

ช. ค่าเสียโอกาสของเงินค่าใช้จ่ายในการดำเนินการผลิต ซึ่งเป็นค่าเสียโอกาสที่เกิดจากการนำเงินมาลงทุนในการทอผ้าฝ้ายแทนการทำการกิจการอื่น ในที่นี้ตั้งข้อสมมุติไว้ว่า ถ้าเกษตรกรไม่นำเงินไปลงทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายแล้วก็จะต้องนำเงินไปฝากธนาคารโดยใช้อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำปีของธนาคารพาณิชย์ ในปี พ.ศ. 2549 ในอัตราร้อยละ 0.75 ต่อปี (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2549) ซึ่งถือว่าเป็นผลตอบแทนต่ำสุดที่ผู้ลงทุนควรจะได้รับ

2.2 ผลตอบแทน

2.2.1 รายได้ หมายถึง รายรับที่เกษตรกรได้รับจากการประกอบอาชีพโดยเฉพาะรายได้ที่เกิดจากการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

2.2.2 กำไร หมายถึง ผลตอบแทนที่เกษตรกรได้รับหลังจากหักค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด ซึ่งเป็นผลตอบแทนจากการที่เกษตรกรลงทุนลงแรงไปในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ดังนั้นเพื่อเป็นการให้เห็นถึงผลตอบแทนที่เกษตรกรได้รับ การศึกษาผลตอบแทนจึงได้แบ่งการวิเคราะห์กำไรเฉลี่ยต่อผืนออกเป็น 3 ลักษณะ และมีวิธีคำนวณดังนี้

ก. กำไร คือผลตอบแทนที่เกษตรกรได้รับหลังจากการนำรายได้หักด้วยต้นทุนการผลิตทั้งหมด โดยต้นทุนการผลิตทั้งหมดประกอบด้วยต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน กำไรคำนวณได้ดังนี้

$$\text{กำไร} = \text{รายได้} - \text{ต้นทุนการผลิตทั้งหมด}$$

ข. รายได้สุทธิ คือกำไรส่วนที่เหลือหลังจากการนำรายได้หักด้วยต้นทุนผันแปรทั้งหมดซึ่งประกอบด้วยต้นทุนการผลิตผันแปรทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน โดยรายได้สุทธินี้ใช้ในการพิจารณาถึงผลกระทบที่มีต่อกำไรในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงในราคาขาย โดยรายได้สุทธिकำนวณได้ดังนี้

$$\text{รายได้สุทธิ} = \text{รายได้} - \text{ต้นทุนผันแปรทั้งหมด}$$

ค. รายได้เหนือต้นทุนเงินสด คือกำไรที่เกษตรกรได้รับหลังจากการนำรายได้หักด้วยต้นทุนการผลิตทั้งหมดที่เป็นตัวเงิน ประกอบด้วยต้นทุนคงที่ที่เป็นตัวเงินและต้นทุนผันแปรที่เป็นตัวเงิน ซึ่งต้นทุนที่เป็นตัวเงิน คือต้นทุนที่เกษตรกรได้จ่ายเงินสดหรือเงินเชื่อไปเพื่อปัจจัยการผลิต รายได้เหนือต้นทุนเงินสดคำนวณได้ดังนี้

$$\text{รายได้เหนือต้นทุนเงินสด} = \text{รายได้} - \text{ต้นทุนการผลิตที่เป็นตัวเงินสดทั้งหมด}$$

นอกจากนี้ ยังมีการวัดถึงประสิทธิภาพของการใช้ปัจจัยในการผลิตที่ลงทุนไปในการผลิตแล้วให้ผลตอบแทนคืนมาเท่าใดหลังจากมีการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของเกษตรกร ซึ่งในการศึกษานี้ได้ทำการศึกษาถึงผลตอบแทนของปัจจัยการผลิตด้วยกัน 3 วิธี ดังนี้

1. ผลตอบแทนแรงงานต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท เป็นการนำเอารายได้ที่ได้รับในการขายผลิตภัณฑ์หักด้วยต้นทุนรวมทั้งหมด ยกเว้นต้นทุนค่าแรงงาน

2. ผลตอบแทนแรงงานต่อชั่วโมงการทำงาน เป็นการนำเอาผลตอบแทนแรงงานต่อหน่วยการผลิต หาคด้วยชั่วโมงการทำงานในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทในการผลิตแต่ละหน่วยการผลิต

3. ผลตอบแทนต่อทุน เป็นการวัดถึงประสิทธิภาพการลงทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มทอผ้า โดยมีสูตรการคำนวณดังนี้

$$\text{อัตรากำไรต่อต้นทุน} = \frac{\text{กำไร (ขาดทุน) สุทธิ} \times 100}{\text{ต้นทุนรวม}}$$

แสดงให้เห็นว่าจากการลงทุนทั้งหมด ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายไปทั้งหมด 100 บาทจะสามารถสร้างกำไร (ขาดทุน) ให้แก่กลุ่มทอผ้าได้เท่าใดในแต่ละผลิตภัณฑ์

3. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 จะศึกษาถึงการจัดจำหน่ายและการกระจายสินค้าของกลุ่ม โดยจะเป็นการแสดงให้เห็นถึงลักษณะการกระจายผลผลิตจากผู้ผลิตไปจนถึงผู้บริโภคและในการศึกษาถึงพฤติกรรมผู้บริโภคถึงสาเหตุของการใช้เกณฑ์ในการตัดสินใจซื้อ และความพึงพอใจในการใช้ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย จะใช้วิธีการวิเคราะห์แบบสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ซึ่งใช้สเกลให้คะแนนถึงความพอใจในการบริโภคผลิตภัณฑ์

4. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 4 การศึกษาถึงผลการดำเนินงานของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย จะใช้แบบจำลองซิปป์ (CIPP Model)

โดยมุ่งที่จะประเมินบริบทหรือสภาพแวดล้อมของกลุ่ม ปัจจัยนำเข้าของกลุ่ม กระบวนการดำเนินงานของกลุ่ม และปัจจัยออกของกลุ่ม โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1 การประเมินบริบทของกลุ่ม (Context evaluation) เป็นการประเมินบริบทภายในท้องถิ่น ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญที่จะนำไปสู่การรวมกลุ่ม โดยจะพิจารณาจากสถานะทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจ ความต้องการรวมกลุ่มของสมาชิก สถานะการรวมกลุ่มอาชีพพัฒนากรรมในอดีต ความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิก และความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม

4.2 การประเมินปัจจัยนำเข้า (Input evaluation) เป็นการประเมินเพื่อพิจารณาความเหมาะสมและเพียงพอของทรัพยากร โดยพิจารณาจากบุคลากรหรือสมาชิกกลุ่ม เงินทุนดำเนินงานของกลุ่ม วัตถุดิบในท้องถิ่น วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ อาคารสถานที่ (ที่ทำการกลุ่ม) และการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ การประเมินประสิทธิภาพปัจจัยนำเข้าจะทำให้ทราบว่าปัจจัยนำเข้าต่างๆของกลุ่มเอื้ออำนวยต่อการดำเนินงานมากน้อยเพียงใด

4.3 การประเมินกระบวนการ (Process evaluation) เป็นการประเมินกระบวนการในการดำเนินงานของกลุ่ม โดยพิจารณาจากการบริหารงานของกลุ่ม ความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม และการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม การประเมินกระบวนการจะทำให้ได้รับข้อมูลย้อนกลับ (Feedback) เกี่ยวข้องกับข้อบกพร่องของการดำเนินงาน ซึ่งสามารถใช้เป็นข้อมูลในการพัฒนาแก้ไขปรับปรุงให้กระบวนการในการดำเนินงานของกลุ่มในช่วงต่อไปมีประสิทธิภาพมากขึ้น

4.4 การประเมินปัจจัยออก (Product evaluation) เป็นการประเมินผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการโดยพิจารณาจากการตอบสนองต่อเป้าหมาย หรือวัตถุประสงค์ของกลุ่มผลประโยชน์สมาชิกของกลุ่มได้รับ ได้แก่ การมีผลิตภัณฑ์หลักที่เป็นที่ต้องการของตลาด การมีการพัฒนารูปแบบและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการมีแหล่งจำหน่ายผลผลิต

5. เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 5 จะใช้วิธีการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) การวิเคราะห์ SWOT ซึ่งเป็นวิธีการหนึ่งในการวางแผนกลยุทธ์และจัดทำแผนธุรกิจในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มให้มีประสิทธิภาพเพื่อแก้ไขปัญหาต่างๆ ในการผลิตผลิตภัณฑ์พัฒนากรรมจากฝ้าย

บทที่ 2

การตรวจสอบเอกสารและแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การตรวจเอกสาร

ดราวรรณ วิรุฬผล (2545) ได้ทำการวิจัยเรื่อง สถานการณ์ด้านการผลิต การตลาด และโอกาสทางการตลาด ของสินค้าศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของภาคเหนือ: กรณีศึกษาผ้าทอตีนจกพื้นเมืองของจังหวัดแพร่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินการทางด้านการผลิตของผ้าทอตีนจก จังหวัดแพร่ จากผลการศึกษาพบว่าชาวบ้านผู้ทอผ้าตีนจกมีอาชีพส่วนใหญ่คือทำนาและทำการทอผ้าเป็นอาชีพเสริม โดยทอผ้าในช่วงระยะเวลาที่ว่างจากการทำนา ในส่วนของการคิดต้นทุนนั้น ชาวบ้านผู้ทอผ้าไม่ได้ประเมินค่าจ้างแรงงานของตนเองเข้าไปในต้นทุนด้วย ทั้งนี้เพราะชาวบ้านมีความเห็นว่าทอผ้าเพราะไม่มีอะไรจะทำจึงเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ จึงมิได้มีการบวกค่าแรงของตนเองเข้าไปในส่วนหนึ่งของต้นทุนและนอกจากนี้ชาวบ้านทอผ้าโดยมีการสืบราคาเรื่อยมา นับตั้งแต่ได้รับการอบรมเมื่อปี 2541 ซึ่งส่งผลให้ชาวบ้านผู้ทอผ้ารู้สึกว่าต้นทุนในการทอผ้าที่ต่ำมาก ดังนั้นเมื่อมีผู้ทอผ้ามากขึ้นมีจำนวนผ้าที่ทอได้มากขึ้นก็เกิดปัญหาการตัดราคากันเอง ส่งผลให้ราคาผ้าทอตีนจกราคาตกต่ำในปัจจุบันเมื่อเปรียบเทียบกับราคาในอดีตที่ราคาสูงกว่านี้ พร้อมกันนี้ในด้านการตลาดชาวบ้านผู้ทอผ้าไม่ได้มีการแปรรูปผ้าทอให้เป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆที่มีรูปแบบหลากหลาย การทอผ้ามักเป็นการทอตามความพอใจของผู้ทอมากกว่าเป็นไปตามความต้องการของผู้บริโภค จึงส่งผลให้สินค้าไม่เป็นที่นิยมแพร่หลาย อีกทั้งยังประสบกับปัญหาการแข่งขันของผ้าทอที่มาจากจังหวัดอื่นและผ้าทอที่มาจากประเทศลาวและพม่าประกอบกับวัตถุดิบที่ใช้ในปัจจุบันต้องทำการซื้อหาจากที่อื่นทางแก้ไขที่สามารถทำได้คือ ให้มีการจัดตั้งหน่วยงานหรือองค์กรซึ่งประกอบไปด้วยตัวแทนจากรัฐบาลภาคเอกชนและกลุ่มชาวบ้านผู้ทอผ้า ดำเนินการแก้ปัญหาและทำหน้าที่ดำเนินงานในลักษณะที่ครบวงจรจากการผลิตสินค้าไปจนถึงการตลาดและร่วมกันกำหนดราคาซื้อขายจากชาวบ้านผู้ทอผ้าในราคาที่เหมาะสมรวมไปถึงการวิจัยตลาดผู้บริโภค การพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคอีกด้วย

เรวัตร ธรรมาภิรมย์ (2545) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การประเมินผลความสำเร็จของกลุ่มผู้ผลิตดอกไม้ประดิษฐ์ภายใต้โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์: กรณีศึกษาจังหวัดแพร่ โดยมี

วัตถุประสงค์เพื่อประเมินผลความสำเร็จของกลุ่ม โดยใช้การวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบจำลองชิปปี้ (CIPP Model) และการเปรียบเทียบผลความสำเร็จตามระดับดาว โดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว พบว่ากลุ่มผู้ผลิตดอกไม้ประดิษฐ์กลุ่มเดียวในจังหวัดแพร่ที่ประสบความสำเร็จในระดับสูงมาก คือ กลุ่มผู้ผลิตดอกไม้ประดิษฐ์ การ์ด ฯลฯ และอีก 6 กลุ่มประสบความสำเร็จในระดับสูงผลการประเมินบริบทพบว่าส่วนใหญ่มีคะแนนในระดับปานกลาง โดยกลุ่มที่มีคะแนนส่วนนี้สูงสุดคือกลุ่มหัตถกรรมฝู่นไม้ไผ่สา ผลการประเมินปัจจัยเข้า พบว่าส่วนใหญ่มีคะแนนในระดับปานกลางถึงสูง กลุ่มที่มีคะแนนสูงสุดในส่วนนี้คือ กลุ่มผู้ผลิตดอกไม้ประดิษฐ์ การ์ด ฯลฯ ในด้านกระบวนการ พบว่าทุกกลุ่มมีคะแนนในระดับสูงมากกลุ่มที่มีคะแนนในส่วนนี้สูงสุดคือ กลุ่มดอกไม้ดินประดิษฐ์ และกลุ่มหัตถกรรมฝู่นไม้ไผ่สา ในด้านปัจจัยออก พบว่าส่วนใหญ่มีคะแนนในระดับสูงมากกลุ่มที่มีคะแนนสูงสุดในส่วนนี้มี 3 กลุ่มได้แก่ กลุ่มผู้ผลิตดอกไม้ประดิษฐ์ การ์ด ฯลฯ กลุ่มหัตถกรรมฝู่นไม้ไผ่สา และกลุ่มอาชีพสตรีบ้านเหล่าเหนือ ในด้านการเปรียบเทียบความสำเร็จ พบว่าระดับดาวที่ต่างกันไม่ได้แสดงถึงระดับความสำเร็จที่ต่างกัน

อมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม (2546) ได้ทำการวิจัยเรื่องการประเมินผลกลุ่มหัตถกรรมภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์: กรณีศึกษาจังหวัดนครศรีธรรมราช โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพการณ์ทั่วไปและประเมินผลกลุ่มหัตถกรรมภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในจังหวัดนครศรีธรรมราช 4 ประเภท ได้แก่ กลุ่มจักสานย่านลิเภา กลุ่มแกะตัวหนังตะลุง กลุ่มผลิตภัณฑ์กระชูดและกลุ่มพัดใบกระพ้อ รวมทั้งศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มหัตถกรรมโดยใช้แบบจำลองชิปปี้ ในการวิเคราะห์จากผลการวิเคราะห์พบว่ากลุ่มหัตถกรรมตัวอย่างทุกกลุ่มประสบความสำเร็จในระดับสูง โดยปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มหัตถกรรมส่วนใหญ่ได้แก่ ปัญหาการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่มความไม่เพียงพอของเงินทุน ความไม่เพียงพอของวัตถุดิบในท้องถิ่น อาคารที่ทำการกลุ่มมีขนาดไม่เหมาะสมกับความต้องการใช้ของกลุ่ม การขาดทักษะในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และการขาดทักษะในการเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม ซึ่งสามารถนำมาสรุปเป็นข้อเสนอแนะได้ดังนี้ ประการแรกเนื่องจากกลุ่มหัตถกรรมทุกประเภทประสบปัญหาคล้ายคลึงกัน ดังนั้นในเบื้องต้นกลุ่มหัตถกรรมทุกประเภทจึงควรมีการประสานความร่วมมือกัน เพื่อกำหนดกรอบแนวทางในการแก้ไขหรือบรรเทาปัญหาดังกล่าวในภาพรวมก่อน หลังจากได้กรอบแนวทางในการแก้ไขหรือบรรเทาปัญหาในภาพรวมแล้ว ควรนำแนวทางในภาพรวมมาหารือร่วมกันเพื่อกำหนดมาตรการที่ชัดเจนสำหรับการแก้ไขหรือบรรเทาปัญหาของแต่ละกลุ่มประเภทหัตถกรรม ประการที่สองกลุ่มหัตถกรรมต่างๆควรมุ่งแสวงหาความแตกต่างที่เป็นลักษณะเด่นของกลุ่มซึ่งจะทำให้กลุ่มมีความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว และประการสุดท้ายควรจัดให้มีที่ประชุม

ระหว่างประธานกลุ่มหัตถกรรมทุกกลุ่ม และเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานภาครัฐในท้องถิ่นที่เกี่ยวข้อง ทุกเดือนเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและข้อมูลข่าวสารซึ่งกันและกัน ซึ่งจะเป็นประโยชน์อย่างมาก ต่อกลุ่มหัตถกรรมในจังหวัดนครราชสีมา ซึ่งในการประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มหัตถกรรมนี้ โดยใช้แบบจำลอง CIPP ซึ่งมีตัวแปรหลัก องค์ประกอบของตัวแปรหลัก และตัวชี้วัดของ องค์ประกอบที่ใช้เพื่อประเมินบริบท ปัจจัยเข้า กระบวนการ และผลผลิต โดยรายละเอียดของ ตัวชี้วัดและค่าหน่วยวัดของตัวแปรหลักที่สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 3 ดังนี้

ตารางที่ 3 ตัวแปรหลัก องค์ประกอบของตัวแปรหลัก และตัวชี้วัดขององค์ประกอบที่ใช้เพื่อการ ประเมินบริบท ปัจจัยเข้า กระบวนการ และผลผลิต

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบ ตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด
1. การประเมินบริบท (Context Evaluation)	● สถานะทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจของชุมชน (ECON)	● การมีอาชีพหลักของคนในชุมชน (EC_1) ● การไปทำงานต่างถิ่นของคนในชุมชน (EC_2) ● การมีที่ดินทำกินเป็นของตนเองของคนในชุมชน (EC_3)
	● สถานะการรวมกลุ่มอาชีพหัตถกรรมในอดีต (GROUP)	● การเคยมีการรวมกลุ่มอาชีพหัตถกรรมในอดีต (G_1) ● ระยะเวลาตั้งแต่การเริ่มมีการรวมกลุ่มหัตถกรรมครั้งแรกจนถึงปัจจุบัน (G_2) ● จำนวนสมาชิกกลุ่มอาชีพหัตถกรรมเมื่อแรกตั้งเปรียบเทียบกับจำนวนสมาชิกกลุ่มอาชีพหัตถกรรมในปัจจุบัน (G_3)
	● ความต้องการรวมกลุ่มของสมาชิก (DESIRE)	● การมีความต้องการรวมกลุ่มอาชีพหัตถกรรมของกลุ่ม (D)

ตารางที่ 3 (ต่อ)

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบ ตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด
2. ปัจจัยเข้า (Input)	● ความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิก (FRIENDSHIP)	● ชาวบ้านได้มีการพบปะอย่างสม่ำเสมอในงานบุญต่างๆ ของชุมชน เช่น งานทอดกฐินผ้าป่า งานวัด เป็นต้น (F_1) ● นอกจากการพบปะกันที่วัดแล้วชาวบ้านยังมีการชุมนุมร่วมกันในสถานที่อื่นๆ ในชุมชนอยู่เสมอ (F_2) ● เมื่อเว้นว่างจากงานแล้วชาวบ้านมักอยู่กันตามลำพังไม่ค่อยมีโอกาสนันทนาการพูดคุยกัน (F_3) ● หากมีคนนอกหมู่บ้านถามถึงคนใดคนหนึ่งในหมู่บ้านชาวบ้านสามารถบอกได้ว่าเป็นลูกเค้าเหล่าใคร (F_4) ● ในละแวกบ้านใกล้เคียงภายในหมู่บ้านท่านชาวบ้านยังรู้จักสนิทสนมกันดี (F_5)
	● ความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (INFRA)	● สภาพของถนนเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (R_1) ● ระยะทางจากถนนสายหลักเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (R_2)
	● สมาชิกกลุ่ม (MEMBER) ● เงินทุนดำเนินงานของกลุ่ม (FUND)	● ความพอเพียงของจำนวนสมาชิกกลุ่ม (ME_1) ● ระดับทักษะของสมาชิกในการทำผลิตภัณฑ์ (ME_2) ● ความพอเพียงของเงินทุนในการดำเนินงานของกลุ่ม (FU_1) ● การได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากหน่วยงานภาครัฐและ/หรือองค์กรเอกชน (FU_2)
	● วัตถุดิบ (RAW MATERIAL)	● ความพอเพียงของวัตถุดิบภายในท้องถิ่น (RM_1) ● คุณภาพของวัตถุดิบภายในท้องถิ่น (RM_2) ● การเคยได้รับการสนับสนุนด้านวัตถุดิบจากหน่วยงานภาครัฐและ/หรือองค์กรเอกชน (RM_3)

ตารางที่ 3 (ต่อ)

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบ ตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด
	เครื่องมือเครื่องใช้ (TOOLS)	- คุณภาพของเครื่องมือเครื่องใช้ (T_1) - ความพอเพียงของเครื่องมือเครื่องใช้ (T_2) - การเคยได้รับการสนับสนุนด้านเครื่องมือเครื่องใช้จากหน่วยงานภาครัฐ และ/หรือองค์กรเอกชน (T_3)
	อาคารสถานที่ หรือที่ทำการกลุ่ม (PLACE)	- การมีอาคารสถานที่เฉพาะเพื่อการดำเนินงานของกลุ่ม (P_1) - อาคารสถานที่ขนาดเหมาะสมกับความต้องการใช้ของสมาชิกกลุ่ม (P_2) - อาคารสถานที่ที่มีจำนวนเพียงพอต่อการดำเนินงานของกลุ่ม (P_3) - การเคยได้รับการสนับสนุนด้านอาคารสถานที่ หรือที่ทำการกลุ่มจากหน่วยงานภาครัฐ และ/หรือองค์กรเอกชน (P_4)
	การบริหารกลุ่ม (MANAGEMENT)	- การมีประธานหรือหัวหน้ากลุ่ม (M_1) - การมีการเลือกคณะกรรมการดำเนินงาน (M_2) - การมีการกำหนดระเบียบเป็นลายลักษณ์อักษรเกี่ยวกับการดำเนินงาน (M_3) - การมีการชี้แจงการดำเนินงานกลุ่มแก่สมาชิกอย่างสม่ำเสมอ (M_4) - การมีการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในกลุ่ม (M_5) - การมีการจัดสรรผลประโยชน์/ผลกำไรที่ได้จากการรวมกลุ่มอาชีพ (M_6) - การประชุมกลุ่มแต่ละครั้งมีสมาชิกเข้าร่วมประชุมเกินกว่าร้อยละ 60 (M_7)

ตารางที่ 3 (ต่อ)

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบ ตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด
	● ความเป็นผู้นำของ ประธานกลุ่ม (LEADERSHIP)	● ผู้นำกลุ่มเป็นผู้ริเริ่มให้มีการรวมกลุ่มอาชีพ (L_1) ● การทำกิจกรรมใหม่ๆ ส่วนใหญ่เกิดจากผู้นำกลุ่ม (L_2) ● ปัญหาที่เกิดขึ้นภายในกลุ่มประธานกลุ่มให้สมาชิก กลุ่มมีโอกาสร่วมในการแก้ไขปัญหาที่เสนอ (L_3) ● ผู้นำกลุ่มสามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาใช้ ให้เกิดประโยชน์ (L_4) ● ผู้นำกลุ่มร่วมรับฟังความคิดเห็นของสมาชิก (L_5) ● เมื่อกลุ่มมีปัญหาผู้นำกลุ่มสามารถช่วยแก้ปัญหาได้ (L_6) ● ผู้นำกลุ่มมีความมุ่งมั่นที่จะทำให้กลุ่มประสบ ความสำเร็จ (L_7)
	● การมีส่วนร่วมของ สมาชิกกลุ่ม (COOPERATION)	● สมาชิกเข้าร่วมประชุมทุกครั้งที่มีการประชุมกลุ่ม (C_1) ● เมื่อกลุ่มมีปัญหา สมาชิกกลุ่มร่วมกันให้ข้อเสนอแนะ ในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ (C_2) ● เมื่อมีการลงคะแนนเสียงภายในกลุ่ม สมาชิกมีส่วน ร่วมอย่างสม่ำเสมอ (C_3) ● สมาชิกกลุ่มเข้าร่วมพบปะสังสรรค์พูดคุยกับสมาชิก ท่านอื่นอย่างสม่ำเสมอ (C_4) ● มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างสมาชิกกลุ่มด้วย กันเองอย่างสม่ำเสมอ (C_5) ● สมาชิกกลุ่มช่วยกลุ่มจัดหาตลาดสำหรับจำหน่าย ผลผลิตของกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ (C_6)

ตารางที่ 3 (ต่อ)

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด
4. ปัจจัยออก (OUTPUT)	● ผลประโยชน์ที่สมาชิก ของกลุ่มได้รับ (BENEFIT)	● การได้รับรายได้เพิ่มขึ้นจากการเข้าร่วมกลุ่มของสมาชิก (B_1) ● กลุ่มได้จัดสรรผลประโยชน์จากกิจกรรมให้แก่สมาชิกอย่างเสมอภาคและเป็นธรรม (B_2) ● กลุ่มมีการจัดสวัสดิการให้แก่สมาชิก (B_3)
	● ผลผลิตของกลุ่ม (PRODUCT)	● ผลผลิตของกลุ่มมีการพัฒนารูปแบบอย่างสม่ำเสมอ (PR_1) ● ผลผลิตของกลุ่มได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการของตลาด (PR_2)

สุวิมล ภักดีไพบูลย์ผล(2547) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านตาลเลียน อำเภอกุดจับ จังหวัดอุดรธานี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต และช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายและวิเคราะห์กลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านตาลเลียน ผลลัพธ์ที่ได้จากการศึกษาพบว่า แหล่งที่มาของรายได้ส่วนใหญ่ของแม่บ้านเกษตรกรมาจากการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายถึงร้อยละ 40.04 ของรายได้รวมทั้งหมด ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่ผลิตโดยแม่บ้านเกษตรกรสามารถจำแนกได้ 2 ประเภท ประเภทแรกเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเส้นด้ายฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ ส่วนประเภทที่สองเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเส้นด้ายฝ้ายย้อมสีสังเคราะห์ ซึ่งต้นทุนค่าแรงงานในครัวเรือนและค่าเส้นฝ้ายเป็นต้นทุนการผลิตที่สำคัญคิดเป็นร้อยละ 56.97 และร้อยละ 37.90 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดตามลำดับ ค่าเฉลี่ยของผลตอบแทนทางเศรษฐกิจการใช้แรงงานในครัวเรือนและจากการลงทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์เท่ากับ 11.66 บาทต่อชั่วโมงและร้อยละ 1.65 ตามลำดับ ผลการวิเคราะห์ช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์พบว่า ต้นทุนทางการตลาดและกำไรโดยเฉลี่ยของพ่อค้าคนกลางคิดเป็นร้อยละ 5.02 และร้อยละ 30.57 ของราคาที่ผู้บริโภคจ่ายตามลำดับ ส่วนผลจากการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคในการเลือกซื้อหัตถกรรมจากฝ้ายพบว่าเกณฑ์การตัดสินใจเลือกซื้อที่สำคัญมากที่สุดของผู้บริโภคคือคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ในการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านตาลเลียนพบว่า กลุ่มแม่บ้านได้อาศัยกลยุทธ์ที่เป็นจุดแข็งและโอกาสของกลุ่มมาเป็นแนวในการปฏิบัติ ในขณะที่หลีกเลี่ยงสิ่งที่เป็นจุดอ่อนและอุปสรรคของกลุ่ม ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษาโดยรวม

คือ กลุ่มแม่บ้านควรเพิ่มช่องทางการตลาดโดยผ่านเครือข่ายของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) และควรมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ ซึ่งจะทำให้ตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านตาลเลียนมีผลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

กิตติวุฒิ นันทมงคล (2548) ได้ทำการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหนองห้าง ตำบลหนองห้าง อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์ โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหนองห้าง ผลลัพธ์ที่ได้จากการศึกษาพบว่าแหล่งที่มาของรายได้ของแม่บ้านเกษตรกรส่วนหนึ่งมาจากการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย คิดเป็นร้อยละ 38.40 ของรายได้รวมทั้งหมด ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่ผลิตโดยแม่บ้านเกษตรกรสามารถจำแนกได้เป็น 2 ประเภท ประเภทแรกเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเส้นด้ายฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ ส่วนประเภทที่สองเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเส้นด้ายฝ้ายย้อมสีสังเคราะห์ ผลิตภัณฑ์ที่สำคัญของกลุ่มได้แก่ ผ้าตัดชุดลายขีด ผ้าอเนกประสงค์ ผ้าขาวม้าและผ้าม้วน ซึ่งต้นทุนค่าเส้นด้ายและแรงงานในครัวเรือนเป็นต้นทุนการผลิตที่สำคัญคิดเป็นร้อยละ 33.44 และร้อยละ 61.10 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดตามลำดับ ค่าเฉลี่ยของผลตอบแทนทางเศรษฐกิจการใช้แรงงานในครัวเรือนและจากการลงทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์เท่ากับ 14.57 บาทต่อชั่วโมง และร้อยละ 56.33 ตามลำดับ ผลการวิเคราะห์ช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์บ่งชี้ว่า ต้นทุนทางการตลาดและกำไรโดยเฉลี่ยของพ่อค้าคนกลางคิดเป็นร้อยละ 3.65 และร้อยละ 22.12 ของราคาสำหรับผู้บริโภคจ่ายตามลำดับ ส่วนผลจากการสำรวจผู้บริโภคแสดงให้เห็นว่า คุณภาพของสินค้าเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่มีอิทธิพลต่อการซื้อของผู้บริโภค จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแสดงให้เห็นว่า กลุ่มแม่บ้านมีศักยภาพสูงในการปรับเพิ่มการดำเนินงานของกลุ่มโดยอาศัยกลยุทธ์ที่ใช้จุดแข็งโอกาสมาเป็นแนวทางในการปฏิบัติ ในขณะที่หลีกเลี่ยงสิ่งที่เป็นจุดอ่อนและอุปสรรคของกลุ่ม ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษาโดยรวม คือ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรควรให้ความสนใจในเรื่องคุณภาพสินค้าและการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มให้เป็นที่รู้จักโดยทั่วไป นอกจากนี้กลุ่มควรเพิ่มช่องทางการตลาดโดยผ่านเครือข่ายของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์(OTOP) ของรัฐ

สาวิตรี แก้วแสงใจ (2548) ได้ทำการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิต การตลาด และการประเมินผลการดำเนินงานผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง ตำบล

บ้านตาล อำเภอสอด จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตช่องทางการตลาด การประเมินผลการดำเนินงานผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย และการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง ผลการศึกษาพบว่าผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่งสามารถจำแนกได้ 2 ประเภทคือ ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่ทำจากเส้นฝ้ายย้อมสีธรรมชาติและย้อมสีสังเคราะห์โดยร้อยละ 99.88 ของต้นทุนทั้งหมด เป็นต้นทุนผันแปรซึ่งประกอบด้วยต้นทุนที่สำคัญคือค่าเส้นฝ้ายและค่าแรงงาน และร้อยละ 0.12 ของต้นทุนทั้งหมดเป็นต้นทุนคงที่ ส่วนค่าเฉลี่ยของผลตอบแทนทางเศรษฐกิจจากการใช้แรงงานในครัวเรือนและจากการลงทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์เท่ากับ 10.85 บาทต่อชั่วโมง และร้อยละ 40.63 ตามลำดับ ผลการวิเคราะห์ช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์พบว่า ต้นทุนทางการตลาดและกำไรโดยเฉลี่ยของพ่อค้าคนกลางคิดเป็นร้อยละ 42.97 และร้อยละ 1.92 ของราคาที่ผู้บริโภคจ่ายตามลำดับ ผลจากการสำรวจพฤติกรรมของผู้บริโภคในการเลือกซื้อหัตถกรรมจากฝ้ายพบว่า เกณฑ์ในการเลือกซื้อที่สำคัญของผู้บริโภคคือคุณภาพของผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ยังพบว่าผู้บริโภคมีความพึงพอใจในการกำหนดราคาและตัวผลิตภัณฑ์อยู่ในระดับมาก ส่วนช่องทางการตลาดและการส่งเสริมการขายผู้บริโภคมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนทางด้านการวิเคราะห์ถึงการดำเนินงานของกลุ่มโดยใช้ตัวชี้วัดทั้ง 4 ด้านคือ สภาวะแวดล้อม ปัจจัยเข้า กระบวนการและปัจจัยออก พบว่ากลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่งประสบความสำเร็จในระดับสูง ทางด้านการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่งพบว่า ทางกลุ่มได้อาศัยกลยุทธ์ที่ใช้จุดแข็งและโอกาสของกลุ่มมาเป็นแนวทางในการปฏิบัติในขณะที่หลีกเลี่ยงสิ่งที่เป็นจุดอ่อนและอุปสรรคของกลุ่ม เพื่อที่จะได้บรรลุถึงการดำเนินงานที่ดีขึ้นของกลุ่ม

วัลยา รักสกุลกานต์ (2549) ได้ทำการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิต การตลาด และการประเมินผลการดำเนินงานผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มทอผ้าบ้านดอยแก้ว จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตช่องทางการตลาด การประเมินผลการดำเนินงานผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย และการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มทอผ้าบ้านดอยแก้ว ตำบลดอยแก้ว อำเภอยางตลาด จังหวัดสุรินทร์ ผลการศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มทอผ้าบ้านดอยแก้วสามารถจำแนกได้เป็น 2 ประเภท คือ ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่ทำจากเส้นฝ้ายย้อมสีธรรมชาติและย้อมสีสังเคราะห์โดยร้อยละ 99.80 ของต้นทุนทั้งหมด เป็นต้นทุนผันแปรซึ่งประกอบด้วยต้นทุนที่สำคัญคือค่าเส้นฝ้ายและค่าแรงงาน และร้อยละ 0.20 ของต้นทุนทั้งหมดเป็นต้นทุนคงที่ ส่วนค่าเฉลี่ยของผลตอบแทนทางเศรษฐกิจจากการใช้แรงงานในครัวเรือนและจากการลงทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์เท่ากับ 18.53 บาทต่อชั่วโมง

และร้อยละ 158.26 ตามลำดับ ผลการวิเคราะห์ช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์พบว่า ต้นทุนทางการตลาดและกำไรโดยเฉลี่ยของพ่อค้าคนกลางคิดเป็นร้อยละ 1.75 และร้อยละ 18.53 ของราคาที่ผู้บริโภคว่า จากการสำรวจพฤติกรรมผู้บริโภคพบว่าเกณฑ์ในการเลือกซื้อที่สำคัญของผู้บริโภคคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ยังพบว่าผู้บริโภคมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนด้านการวิเคราะห์ถึงการดำเนินงานของกลุ่มพบว่ากลุ่มประสบความสำเร็จในระดับสูง โดยจะเห็นได้จากกลุ่มมีสถานะแวดล้อม กระบวนการ และปัจจัยออกที่เอื้อต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง ส่วนทางด้านปัจจัยเข้านั้นเอื้อต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับปานกลาง ทางด้านการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของกลุ่มพบว่า ทางกลุ่มได้อาศัยกลยุทธ์ที่เป็นจุดแข็งและโอกาสของกลุ่มมาเป็นแนวทางในการปฏิบัติ ในขณะที่หลีกเลี่ยงสิ่งที่เป็นจุดอ่อนและอุปสรรคของกลุ่มเพื่อที่จะทำให้กลุ่มทอผ้าบ้านดอยแก้วมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น

จากการตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้อง ทำให้ผู้ศึกษาได้ทราบถึงวิธีการวิเคราะห์ข้อมูลต้นทุน ผลตอบแทน โอกาสทางการตลาดของสินค้าหัตถกรรมประเภทต่างๆ ของแต่ละเอกสาร และทำให้ทราบถึงการกำหนดองค์ประกอบของตัวแปรหลักในแต่ละด้านในการประเมินผลของแบบจำลองซิปป์ เพื่อที่ผู้ศึกษาสามารถนำการตรวจสอบเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องนี้ มาปรับใช้ในวิทยานิพนธ์ของตนเองได้

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดทฤษฎีต้นทุนและผลตอบแทน

1. โครงสร้างต้นทุนการผลิตทางเศรษฐศาสตร์

ต้นทุนการผลิต (Cost of Production) หมายถึง ค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นในขบวนการผลิตระยะสั้น ต้นทุนการผลิตทั้งหมดประกอบด้วยต้นทุน 2 ประเภท คือ (ศรีณัฏฐ์วรรณัจฉริยา, 2539: 17-19)

1.1 ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณผลิตผล ไม่ว่าจะผลิตสินค้าหรือบริการในปริมาณมากหรือน้อยเพียงใด ก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายเหล่านี้

คงที่ ค่าใช้จ่ายคงที่นี้ ได้แก่ ค่าภาษีที่ดิน ค่าเช่าที่อาคาร สำนักงาน หรือโรงงาน เงินลงทุนซื้ออุปกรณ์เครื่องจักรกล ฯลฯ ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่ตายตัวไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการผลิต

1.2 ต้นทุนผันแปร(Variable Cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณผลิตผลที่ผลิต ซึ่งจะมีปริมาณรายจ่ายมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับปริมาณการผลิต ถ้าผลิตในปริมาณมากก็จะเสียต้นทุนมาก ถ้าผลิตน้อยก็จะเสียต้นทุนน้อย เช่น ค่าแรงงาน วัตถุดิบ ค่าขนส่ง ค่าน้ำ ค่าไฟ เป็นต้น

ซึ่งนอกจากนี้ยังแบ่งต้นทุนออกเป็นต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน ต้นทุนที่เป็นตัวเงินคือ ค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ผู้ผลิตจ่ายจริงทั้งที่เป็นเงินสดและเงินเชื่อในการซื้อปัจจัยการผลิต ส่วนต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงินหมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ผู้ผลิตไม่ได้จ่ายไปจริงเป็นเงินสดหรือเงินเชื่อแต่เป็นการประเมินค่าปัจจัยการผลิตต่างๆ ตามราคาของสินค้าในท้องตลาดหรืออัตราจ้างในท้องถิ่นที่เกิดขึ้น เช่น ค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาสของปัจจัยต่างๆของผู้ประกอบการ แรงงานในครัวเรือน เป็นต้น

2. ผลตอบแทน

2.1 รายได้ หมายถึง รายรับที่เกษตรกรได้รับจากการประกอบอาชีพโดยเฉพาะรายได้ที่เกิดจากการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

2.2 กำไร หมายถึง ผลตอบแทนที่เกษตรกรได้รับหลังจากหักค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมดซึ่งเป็นผลตอบแทนจากการที่เกษตรกรลงทุนลงแรงไปในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

แนวคิดทางการตลาด

วิธีการตลาด (Marketing Channels) เป็นการศึกษาถึงลักษณะการเคลื่อนย้ายของสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้ค้าประเภทใด และผู้ค้าแต่ละประเภทได้รับปริมาณเท่าใดก่อนที่จะไปถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้าย ซึ่งวิธีการตลาดจะแสดงถึงลักษณะการกระจายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตถึงผู้บริโภคในที่สุด (สมคิด ทักษณาวิสุทธิ, 2531:155)

ส่วนเหลือจากการตลาด (Marketing Margin) หมายถึง ความแตกต่างระหว่างราคาสินค้าที่ผู้บริโภคจ่ายกับราคาจากผู้ผลิตได้รับ ซึ่งเกิดจากการเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิตมายังผู้บริโภคทำให้เกิดค่าใช้จ่ายหรือค่าบริการทางการตลาดต่างๆ (Marketing Services) เช่น ค่าขนส่ง ค่าเก็บรักษา ค่าโฆษณาบรรจุ ซึ่งค่าบริการเหล่านี้รวมกันคือ ต้นทุนการตลาด (Marketing Cost) และเมื่อรวมกับผลกำไรของพ่อค้าก็จะเป็นส่วนเหลือจากการตลาด ดังนั้น ส่วนเหลือจากการตลาดจะประกอบด้วย 2 ส่วนด้วยกัน คือ ต้นทุนการตลาด และกำไรของผู้ค้า (สมคิด ทักษณวิสุทธิ, 2531: 152-155)

อัจจิมา เศรษฐบุตร และคณะ (2537) ได้เสนอแนวคิดของช่องทางการตลาดไว้ว่า ลักษณะช่องทางการตลาดนั้นขึ้นอยู่กับจำนวนของระดับช่องทางการตลาด โดยช่องทางการตลาดจะเริ่มจากผู้ผลิตซึ่งเป็นเจ้าของหรือผู้รับผิดชอบต่อการขาย ความยาวช่องทางการตลาดขึ้นอยู่กับประเภทของสมาชิกในช่องทางการตลาดนั้นๆ โดยลักษณะของช่องทางการตลาดมีดังนี้

- 2 ระดับ ผู้ผลิต → ผู้บริโภค
- 3 ระดับ ผู้ผลิต → พ่อค้าปลีก → ผู้บริโภค
- 4 ระดับ ผู้ผลิต → พ่อค้าส่ง → พ่อค้าปลีก → ผู้บริโภค
- 5 ระดับ ผู้ผลิต → พ่อค้าส่ง → พ่อค้าส่งย่อย → พ่อค้าปลีก → ผู้บริโภค

ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix – 4P's) ส่วนผสมการตลาดนี้จะถูกสร้างขึ้นโดยคำนึงถึงความจำเป็นและความต้องการของตลาดส่วนต่างๆ เพื่อให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ทางการตลาดและเพื่อเป็นการตอบสนองและสร้างความพึงพอใจ (Satisfaction) ให้กับผู้บริโภคด้วยมีองค์ประกอบดังนี้ คือ (อดุลย์ จาตุรงค์กุล, 2541: 83-87)

1. ผลิตภัณฑ์(Product) ซึ่งประกอบด้วยตัวผลิตภัณฑ์ บริการที่ให้กับตัวผลิตภัณฑ์ ตรายี่ห้อและหีบห่อ ซึ่งจะต้องสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค เพื่อที่จะสามารถออกสินค้าและบริการที่เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภค

2. ราคา (Price) เป็นการผสมหรือการรวมระหว่างราคาเบื้องต้น (Basic Price) ตัวปรับราคา สินค้า และข้อตกลงเกี่ยวกับการถือครองและการขนส่งสินค้า ส่วนผสมทางด้านราคาจะแตกต่างกันไปแล้วแต่ข้อเสนอของแต่ละบริษัทและเป็นราคาที่ผู้บริโภคยินดีจ่าย

3. การจัดจำหน่าย (Place) เป็นส่วนผสมด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Marketing Channels) เครื่องอำนวยความสะดวกต่างๆ ในการจัดเก็บรักษาสินค้า (Storage Facilities) วิธีการควบคุมสินค้าคงคลังและเครื่องอำนวยความสะดวกต่างๆ ในการส่งสินค้า ความสะดวกในการซื้อหา เพื่อให้เกิดอรรถประโยชน์ทางด้านเวลาและสถานที่

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion) เพื่อทำการแจ้งข่าวสารและชักชวนสมาชิกของตลาดส่วนที่เป็นเป้าหมาย ซึ่งเป็นการผสมผสานกันระหว่างโฆษณา การเสนอขายโดยใช้พนักงาน การส่งเสริมการขายและกิจกรรมต่างๆ ทางด้านการประชาสัมพันธ์ เพื่อจะนำไปสู่การตอบสนองความพอใจให้แก่วัตถุประสงค์ของระบบการซื้อและการขาย

ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค

พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) หมายถึง พฤติกรรมซึ่งผู้บริโภคทำการค้นหา การซื้อ การใช้ การประเมินผลและการใช้สอยผลิตภัณฑ์และบริการ ซึ่งคาดว่าสนองความต้องการของเขา (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2538: 64)

การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค (Analyzing Consumer Behavior) เป็นการค้นหาหรือวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อและการใช้ของผู้บริโภค เพื่อทราบถึงลักษณะความต้องการและพฤติกรรมการซื้อและการใช้ของผู้บริโภค

แนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภค

พฤติกรรมการบริโภคเกี่ยวกับสาเหตุการใช้ เกณฑ์การพิจารณาเลือกซื้อ ตลอดจนความพึงพอใจของผู้บริโภคในการใช้ผลิตภัณฑ์ โดยจะใช้สถิติการวิเคราะห์ข้อมูลของการศึกษาถึงพฤติกรรมผู้บริโภคด้านความพึงพอใจในการใช้ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ซึ่งจะเน้นที่ส่วนผสมทางการตลาด (4P's) คือ ผลิตภัณฑ์(Product) ราคา(Price) การจัดจำหน่าย(Place) และการส่งเสริมการขาย(Promotion) ซึ่งในการศึกษารั้งนี้จะใช้มาตรวัดของลิเคิร์ต (Likert Scale) ซึ่งผู้ที่สร้างมาตรวัดอันนี้คือ R.A.Likert โดยเป็นการอาศัยหลักการวัดค่ารวม (Summative Scale) มาตรวัดทัศนคติของลิเคิร์ต เป็นวิธีการที่นิยมใช้กันมากที่สุดวิธีหนึ่ง เพราะง่ายกว่าวิธีอื่นๆ วิธีการของลิเคิร์ตนั้นมีคุณสมบัติของการวัดในด้านความเป็นมิติเดียว (Unidimensionality) กล่าวคือ ข้อความ

ต่างๆ ที่นำมาประกอบกันเพื่อใช้วัดความคิดเห็นในแต่ละด้านของเรื่องที่ต้องการศึกษานั้นต้องเป็น ข้อความที่ใช้วัดในเรื่องเดียวกัน (เพ็ญแข แสงแก้ว, 2540: 80) โดยรายละเอียดของการให้คะแนน สำหรับคำถามมีดังนี้

ผู้ตอบเลือกความพึงพอใจมากที่สุด	5	คะแนน
ผู้ตอบเลือกความพึงพอใจมาก	4	คะแนน
ผู้ตอบเลือกความพึงพอใจปานกลาง	3	คะแนน
ผู้ตอบเลือกความพึงพอใจน้อย	2	คะแนน
ผู้ตอบเลือกความพึงพอใจน้อยที่สุด	1	คะแนน

ซึ่งในการทดสอบระดับทัศนคติหรือความพึงพอใจในการบริโภคผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจาก ฝ้าย ใช้วิธีการคำนวณค่าถ่วงน้ำหนักคะแนนเฉลี่ย (Weight Mean Score: WMS) ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้ (อังกัรา สวนศิลป์พงศ์, 2545: 39-40)

$$WMS = \frac{5f_1 + 4f_2 + 3f_3 + 2f_4 + 1f_5}{TNR}$$

กำหนดให้

WMS	=	น้ำหนักค่าคะแนนเฉลี่ยของความพึงพอใจ
f_1	=	จำนวนความถี่ที่ระบุว่าพึงพอใจมากที่สุด
f_2	=	จำนวนความถี่ที่ระบุว่าพึงพอใจมาก
f_3	=	จำนวนความถี่ที่ระบุว่าพึงพอใจปานกลาง
f_4	=	จำนวนความถี่ที่ระบุว่าพึงพอใจน้อย
f_5	=	จำนวนความถี่ที่ระบุว่าพึงพอใจน้อยมาก
TNR	=	จำนวนตัวอย่างหรือจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม

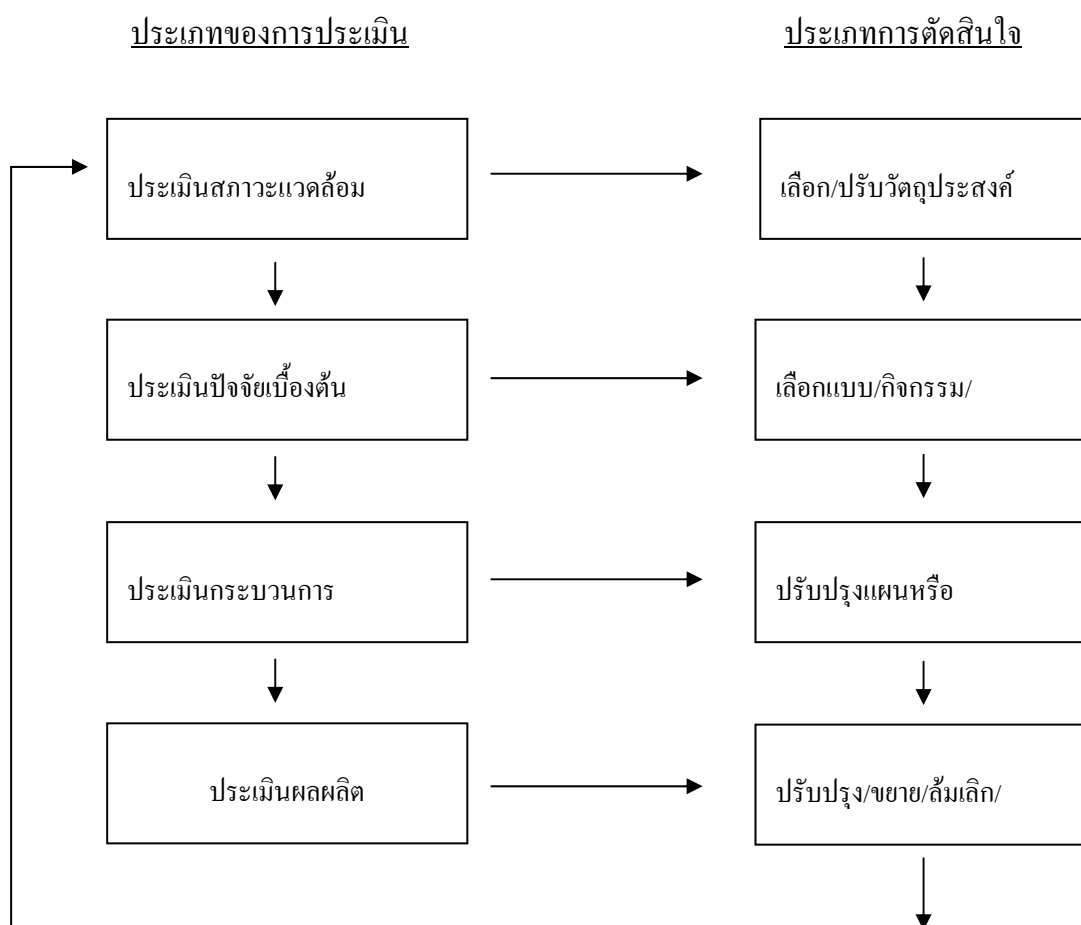
การแบ่งช่วงคะแนนเฉลี่ย ใช้เกณฑ์เพื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับค่าคะแนนที่คำนวณได้ดังนี้

ค่าคะแนนเฉลี่ย	4.21 - 5.00	=	ระดับความพึงพอใจมากที่สุด
ค่าคะแนนเฉลี่ย	3.41 - 4.20	=	ระดับความพึงพอใจมาก
ค่าคะแนนเฉลี่ย	2.61 - 3.40	=	ระดับความพึงพอใจปานกลาง
ค่าคะแนนเฉลี่ย	1.81 - 2.60	=	ระดับความพึงพอใจน้อย
ค่าคะแนนเฉลี่ย	1.00 - 1.80	=	ระดับความพึงพอใจน้อยมาก

$$\begin{aligned}
 \text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนอันตรภาคชั้น}} \\
 &= \frac{5 - 1}{5} = 0.8
 \end{aligned}$$

แบบจำลองชิปปี้ (CIPP Model)

CIPP เป็นรูปแบบการประเมินที่เน้นการตัดสินใจรูปแบบหนึ่งที่นิยมใช้กันอย่างกว้างขวาง ซึ่งนำเสนอโดย แดเนียล แอล สตัฟเฟิลบีม (Daneil L. Stufflebeam) ที่เรียกกันทั่วไปว่า ชิปปี้โมเดล (CIPP Model) เป็นการประเมินที่เป็นกระบวนการต่อเนื่อง โดยมีจุดเน้นสำคัญเพื่อหาข้อมูลประกอบการตัดสินใจบริหารโครงการอย่างต่อเนื่อง คำว่า CIPP ย่อมาจากคำว่า Context (บริบท หรือสภาวะแวดล้อม) Input (ปัจจัยเบื้องต้น) Process (กระบวนการ) และ Product (ผลผลิต) สตัฟเฟิลบีม ให้ความหมายการประเมินไว้ว่าเป็นกระบวนการของการบรรยาย การเก็บข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลข่าวสาร เพื่อนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ในการตัดสินใจเลือกทางเลือกที่เหมาะสม โดยรูปแบบ CIPP กำหนดให้มีการประเมินทั้งระบบใน 4 ด้าน ดังภาพที่ 1 (สมพิศ แสนสุข, 2545)



ภาพที่ 1 ความสัมพันธ์ของการตัดสินใจ และประเภทการประเมินในรูปแบบ CIPP

แนวทางการประเมินแต่ละด้านมีดังนี้

1. การประเมินสถานะแวดล้อม เป็นการประเมินให้ได้ข้อมูลสำคัญเพื่อช่วยในการกำหนด วัตถุประสงค์ของโครงการ ความเป็นไปได้ของโครงการ เป็นการตรวจสอบว่าโครงการที่จะทำ สนองปัญหาหรือความต้องการจำเป็นที่แท้จริงหรือไม่ วัตถุประสงค์ของโครงการชัดเจน เหมาะสม สอดคล้องกับนโยบายขององค์กรหรือนโยบายหน่วยเหนือหรือไม่ เป็นโครงการที่มีความเป็นไปได้ในแง่ของโอกาสที่จะได้รับการสนับสนุนจากองค์กรต่าง ๆ หรือไม่ เป็นต้น

2. การประเมินปัจจัยเบื้องต้น เป็นการประเมินเพื่อใช้ข้อมูลตัดสินใจต่อปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการว่า เหมาะสมหรือไม่ โดยดูว่าปัจจัยที่ใช้ทั้งบุคลากร งบประมาณ วัสดุ อุปกรณ์ การบริหารจัดการ จะมีส่วนช่วยให้บรรลุจุดมุ่งหมายของโครงการหรือไม่ ปัจจัยที่

กำหนดมีความเหมาะสมเพียงพอหรือไม่ กิจกรรม/แบบ/ทางเลือกที่ได้เลือกสรรแล้วมีความเป็นไปได้และเหมาะสมเพียงใด เป็นต้น

3. การประเมินกระบวนการ เป็นการประเมินระหว่างการดำเนินงานโครงการ เพื่อหาข้อดี ข้อบกพร่องของการดำเนินงานตามขั้นตอนต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ว่า การปฏิบัติงานเป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้หรือไม่ กิจกรรมใดทำได้หรือทำไม่ได้เพราะเหตุใด มีปัญหาอุปสรรคอะไรบ้าง มีการแก้ไขปัญหาอย่างไร เป็นต้น

4. การประเมินผลผลิต เป็นการประเมินเพื่อดูว่าผลที่เกิดขึ้นเมื่อสิ้นสุดโครงการเป็นไปตามวัตถุประสงค์หรือตามที่คาดหวังไว้หรือไม่ โดยอาศัยข้อมูลจากการประเมินสถานะแวดล้อม ปัจจัยเบื้องต้นและกระบวนการร่วมด้วย เพื่อตรวจสอบว่าเกิดผลตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้หรือไม่ คุณภาพของผลลัพธ์เป็นอย่างไร เกิดผลกระทบหรือผลข้างเคียงอื่นใดหรือไม่ เป็นต้น

การประเมินแบบ CIPP เป็นการประเมินที่ครอบคลุมองค์ประกอบของระบบทั้งหมด ซึ่งผู้ประเมินจะต้องกำหนดวัตถุประสงค์ของการประเมินที่ครอบคลุมทั้ง 4 ด้าน กำหนดประเด็นของตัวแปรหรือตัวชี้วัด กำหนดแหล่งข้อมูลผู้ให้ข้อมูล กำหนดเครื่องมือการประเมิน วิธีการที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล กำหนดแนวทางการวิเคราะห์ข้อมูล และเกณฑ์การประเมินที่ชัดเจน หากผู้ประเมินวางแผนและดำเนินการประเมินอย่างเป็นระบบและเหมาะสมก็จะทำให้การประเมินตามแผนและโครงการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)

แนวคิดการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค หรือ SWOT Analysis ซึ่งย่อมาจาก S: Strengths (จุดแข็ง), W: Weakness (จุดอ่อน), O: Opportunities (โอกาส) และ T: Threat (อุปสรรค) เป็นแนวคิดที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กรโดยพยายามใช้จุดแข็งและโอกาส ในขณะที่พยายามแก้จุดอ่อนและหลีกเลี่ยงวิกฤติที่องค์กรประสบอยู่ รายละเอียดการวิเคราะห์มีดังนี้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2541: 28-29)

1. จุดแข็ง (Strengths) หมายถึง การวิเคราะห์การดำเนินงานภายในขององค์กร เช่น การบริหารงาน การตลาด การผลิต การวิจัยและพัฒนาเพื่อพิจารณาถึงจุดแข็งของการดำเนินงาน

ภายในองค์กร ที่บรรลุความสำเร็จหรือเป็นผลดีมากำหนดกลยุทธ์ขององค์กร โดยใช้ประโยชน์จากจุดแข็งจากการดำเนินงานภายในเหล่านี้

2. จุดอ่อน (Weakness) หมายถึง การวิเคราะห์การดำเนินงานภายในด้านต่างๆ ขององค์กร ได้แก่ การบริหาร การเงิน การตลาด การผลิต การวิจัยและพัฒนา ที่องค์กรไม่สามารถกระทำได้ดี เพื่อพิจารณาถึงอุปสรรคที่มีต่อความสำเร็จขององค์กร องค์กรจะประสบความสำเร็จได้ก็ต่อเมื่อ องค์กรทำการกำหนดกลยุทธ์ที่สามารถลบล้าง หรือปรับปรุงจุดอ่อนของการดำเนินงานภายในเหล่านี้ให้ดีขึ้น

3. โอกาส (Opportunities) หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานขององค์กร องค์กรจะต้องคาดคะเนการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอก เช่น เศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี การเปลี่ยนแปลงของประชากร การเปลี่ยนแปลงค่านิยมและทัศนคติของสมาชิกองค์กรและการแข่งขันจากต่างประเทศที่รุนแรงขึ้นเป็นต้น การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้อาจทำให้ความต้องการของลูกค้าเปลี่ยนแปลงไป จะทำให้ผลิตภัณฑ์ บริการและกลยุทธ์ขององค์กรต้องเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย

4. อุปสรรค (Threats) หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่คุกคามต่อการดำเนินงานของกลุ่ม สภาพแวดล้อมภายนอกเหล่านี้ อาทิเช่น เศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี การแข่งขัน ความเข้มแข็งของกลุ่มแข่งขันและอัตราดอกเบี้ยเป็นต้น

ในการศึกษาโดยใช้วิธีการวิเคราะห์ที่เรียกว่า การวิเคราะห์ TOWS Matrix ซึ่งเป็นการนำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมข้างต้น มาจับคู่กันแล้วพิจารณากำหนดเป็นกลยุทธ์ต่างๆ 4 กลุ่ม ได้แก่ กลยุทธ์กลุ่ม SO กลยุทธ์กลุ่ม ST กลยุทธ์กลุ่ม WO และกลยุทธ์กลุ่ม WT เพื่อนำไปใช้ในการกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมที่สามารถช่วยให้องค์กรสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการดำเนินกิจการให้ประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ต้องการ ซึ่งมีรายละเอียดดังภาพที่ 2

	จุดแข็ง (Strengths: S)	จุดอ่อน (Weakness: W)
โอกาส (Opportunities: O)	SO strategies กลยุทธ์ที่ใช้ประโยชน์จากโอกาสโดย อาศัยจุดแข็งขององค์กร	WO strategies กลยุทธ์ที่นำเอาโอกาสที่มีไป ลบล้างจุดอ่อนของกลุ่ม
อุปสรรค (Threats: T)	ST strategies กลยุทธ์ที่หลีกเลี่ยงข้อจำกัดหรือ อุปสรรคโดยอาศัยจุดแข็งของ องค์กร	WT strategies กลยุทธ์ที่ลดจุดอ่อนและ หลีกเลี่ยงข้อจำกัดของ องค์กร

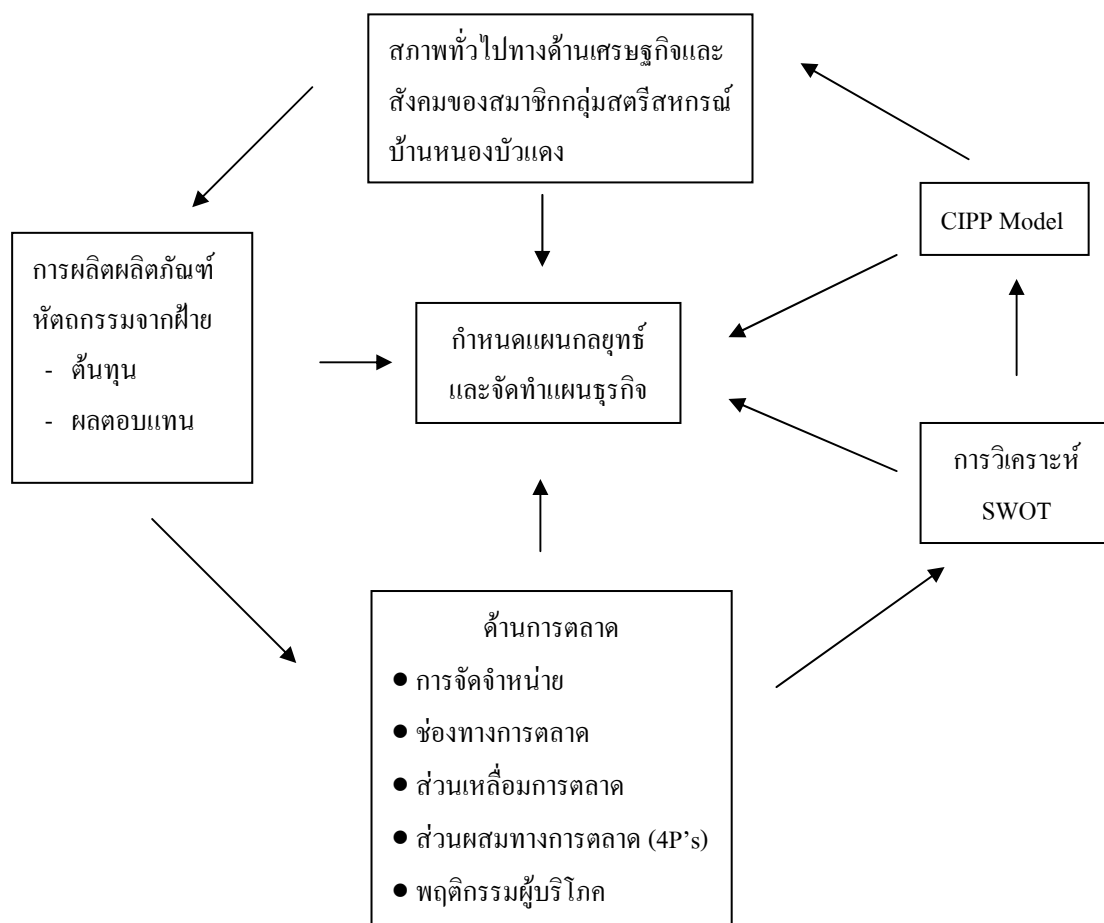
ภาพที่ 2 การวิเคราะห์ TOWS Matrix

จากภาพที่ 2 สามารถอธิบายได้ดังนี้

1. กลยุทธ์จุดแข็ง+โอกาส (SO strategies) เป็นการกำหนดกลยุทธ์ทางเลือกในการบริหารองค์กรโดยใช้จุดแข็งขององค์กรสร้างข้อได้เปรียบจากโอกาส
2. กลยุทธ์จุดแข็ง+อุปสรรค (ST strategies) เป็นการกำหนดกลยุทธ์ทางเลือกในการบริหารองค์กร โดยใช้จุดแข็งขององค์กรเพื่อหลีกเลี่ยงอุปสรรคหรือเอาชนะอุปสรรคให้ได้
3. กลยุทธ์จุดอ่อน+โอกาส (WO strategies) เป็นการกำหนดกลยุทธ์ทางเลือกในการบริหารองค์กร โดยพยายามแก้ไขสิ่งที่เป็นจุดอ่อนแล้วจึงปรับกลยุทธ์เพื่อสร้างข้อได้เปรียบจากโอกาส
4. กลยุทธ์จุดอ่อน+อุปสรรค (WT strategies) เป็นการกำหนดกลยุทธ์ทางเลือกในการบริหารองค์กร โดยลดจุดอ่อนขององค์กรเพื่อหลีกเลี่ยงอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้น โดยใช้กลยุทธ์ตัดทอน เช่น การเลิกกิจการ การถอนผลิตภัณฑ์ การรวมบริษัท เป็นต้น

กรอบแนวคิดในการศึกษา

ในการศึกษาผลการดำเนินงานและจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง มีรายละเอียดของกรอบแนวคิดในการศึกษาดังภาพที่ 3



ภาพที่ 3 กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

จากภาพที่ 3 สามารถอธิบายได้ดังนี้

การศึกษาเพื่อที่จะกำหนดแผนกลยุทธ์และจัดทำแผนธุรกิจ ดังนั้นกรอบแนวคิดที่จะศึกษาจะประกอบไปด้วยการศึกษาสภาพทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิกกลุ่มฯ เพื่อที่จะทราบถึงด้านการผลิต ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย รวมถึงทางด้านการตลาด ตลอดจนผลการดำเนินงาน เพื่อที่จะนำมาวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคต่างๆ และจัดทำแผนธุรกิจ ซึ่งกรอบที่ศึกษาในแต่ละเรื่องนั้น สามารถที่จะเชื่อมโยงและต่อเนื่องกันเพื่อสะท้อนถึงบทสรุปในการศึกษาครั้งนี้ในการจัดทำแผนธุรกิจให้กับกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

บทที่ 3

สภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจ สังคม และการผลิต

การศึกษาถึงข้อมูลถึงข้อมูลพื้นฐานสภาพทั่วไปทางสังคมและเศรษฐกิจจากสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายนั้น เป็นส่วนหนึ่งที่ใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนา เพื่ออธิบายพื้นฐานทั่วไปและสภาพการผลิตของสมาชิกกลุ่ม

สภาพทั่วไปทางภูมิศาสตร์

อาณาเขตที่ตั้งและการแบ่งเขตการปกครอง

จังหวัดชัยภูมิ ตั้งอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตรงบริเวณใจกลางของประเทศ ห่างจากกรุงเทพมหานครโดยทางรถยนต์ประมาณ 332 กิโลเมตร มีเนื้อที่ประมาณ 12,778.3 ตารางกิโลเมตร มีพื้นที่ใหญ่เป็นลำดับที่ 3 ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีลักษณะภูมิประเทศเป็นที่ราบสูง บริเวณตอนกลางของจังหวัดเป็นพื้นที่ราบ พื้นที่ครึ่งหนึ่งของจังหวัดเป็นป่าไม้และภูเขา นอกจากนั้นเป็นที่ราบสูง มีพื้นที่ป่าไม้และเทือกเขาตั้งเรียงรายจากทิศตะวันออกเฉียงสู่ทิศตะวันตก ประกอบด้วยเทือกเขาสำคัญคือ ภูเขียว ภูแล่นคา และภูพังเหย ด้วยลักษณะดังกล่าวจึงทำให้พื้นที่จังหวัด ถูกแบ่งเป็น 2 ส่วน คือส่วนเหนือ มี 7 อำเภอ คือ อ.หนองบัวแดง อ.แก้งคร้อ อ.บ้านแท่น อ.เกษตรสมบูรณ์ อ.ภูเขียว อ.คอนสาร และ อ.ภักดีชุมพล ส่วนใต้ มี 9 อำเภอ คือ อ.เมืองชัยภูมิ อ.บ้านเขว้า อ.จัตุรัส อ.บำเหน็จณรงค์ อ.เทพสถิต อ.หนองบัวระเหว อ.คอนสวรรค์ อ.เนินสง่า และ กิ่ง อ.ซับใหญ่ (สำนักงานจังหวัดชัยภูมิ, 2550)

อำเภอหนองบัวแดง ตั้งอยู่ทางทิศเหนือของจังหวัดชัยภูมิ ตั้งเป็นอำเภอเมื่อปี พ.ศ. 2512 มีพื้นที่ทั้งหมดประมาณ 1956.6 ตารางกิโลเมตร มีการปกครอง แบ่งออกเป็นเทศบาลตำบล 1 แห่ง 8 ตำบล 8 อบต. จำนวน 130 หมู่บ้าน มีประชากร 95,980 คน (กรมการปกครอง, 2550)

ตำบลหนองบัวแดง ได้รับการยกฐานะเป็นองค์การบริหารส่วนตำบลหนองบัวแดงเมื่อปี 2539 ปัจจุบันตำบลหนองบัวแดงอยู่ในเขตการปกครองของอำเภอหนองบัวแดง จังหวัดชัยภูมิ มีสภาพทั่วไปเป็นที่ลุ่มเหมาะแก่การเกษตรและทำไร่ มีพื้นที่ติดกับภูเขาและบริเวณใกล้ภูเขา มีอ่างเก็บน้ำเล็ก ๆ เก็บน้ำไว้สำหรับการเพาะปลูก ตำบลหนองบัวแดงมีจำนวนประชากรทั้งสิ้น 19,708 คน มีอาณาเขตตำบลดังนี้ (องค์การบริหารส่วนตำบลหนองบัวแดง, 2550)

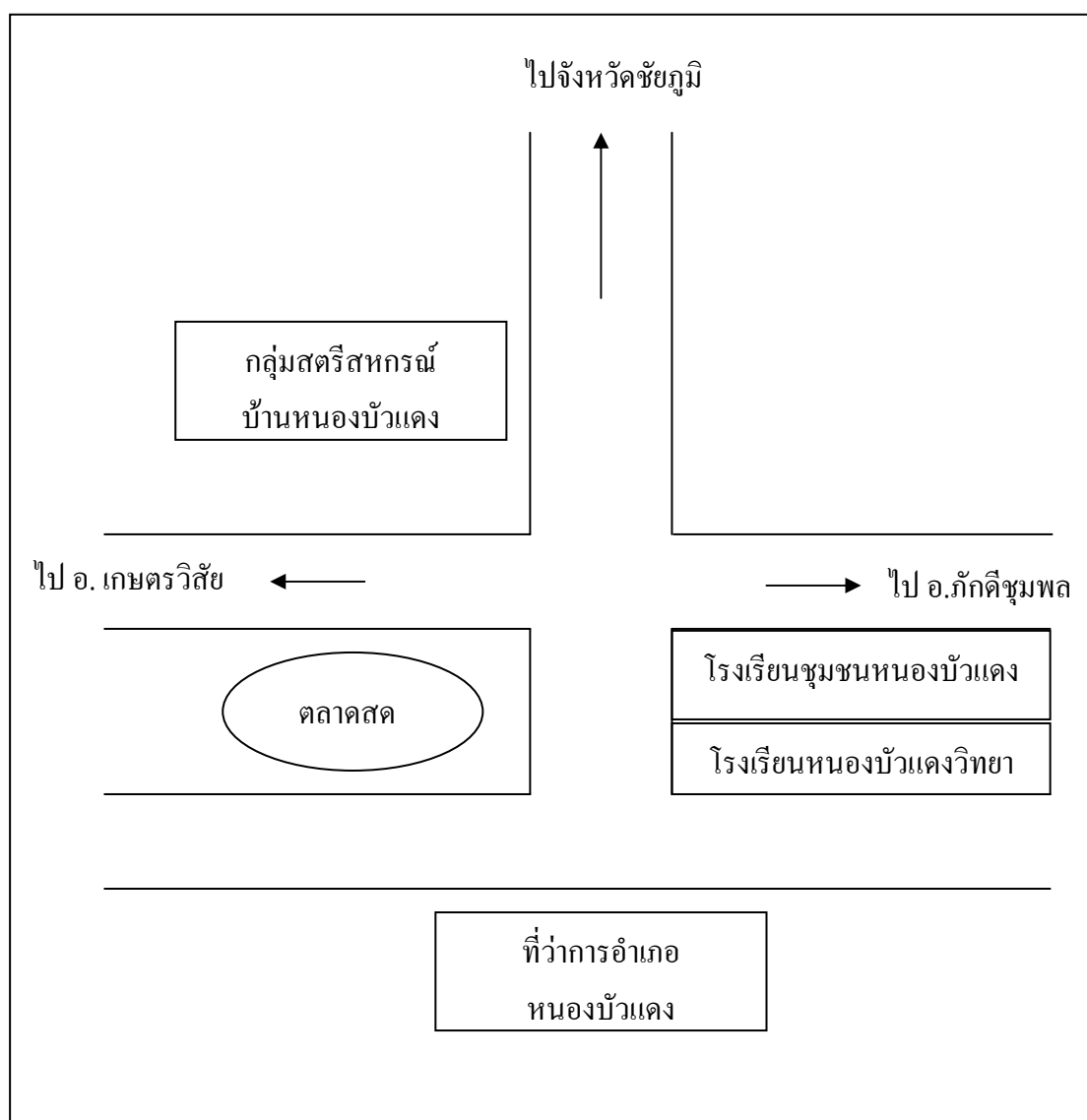
ทิศเหนือ	ติดต่อกับ ต.บ้านยาง อ.เกษตรสมบูรณ์ จ.ชัยภูมิ
ทิศใต้	ติดต่อกับ ต.กุดชุมแสง อ.หนองบัวแดง จ.ชัยภูมิ
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ ต.บ้านยาง, บ้านบัว, หนองเช่า อ.เกษตรสมบูรณ์ จ.ชัยภูมิ
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ ต.หนองแวง อ.หนองบัวแดง จ.ชัยภูมิ

ประวัติความเป็นมาและการบริหารจัดการของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

จากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มถึงประวัติความเป็นมาของกลุ่มสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงนั้น แต่เดิมได้มีการรวมกลุ่มกันขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2539 โดยผู้ริเริ่มก่อตั้งกลุ่มคือ นางสาวอนัญญา เค้าโนนกอก ประธานกลุ่ม ซึ่งเดิมได้ประกอบอาชีพค้าขายผ้า ได้เห็นชาวบ้านและคนพิการที่มีทักษะในการทอผ้า การมัดหมี่ จึงได้มีการรวมกลุ่มอาชีพขึ้นเพื่อสร้างงานและรายได้ให้กับชาวบ้าน โดยสมาชิกแรกจัดตั้งจำนวน 21 คน ปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 62 คน โดยมีการให้สมาชิกลงหุ้นกันคนละ 100 บาท จึงได้ตั้งเป็น กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ขึ้นเมื่อปี 2542 โดยได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากสหกรณ์การเกษตรหนองบัวแดง และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดชัยภูมิ จำนวน 750,000 บาท สำหรับใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ และการฝึกอบรม ต่อมาในปี พ.ศ.2545 กลุ่มได้รับคัดเลือกให้เป็นกลุ่มหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ ซึ่งจัดขึ้นโดยเทศบาลตำบลหนองบัวแดงร่วมกับสำนักพัฒนาชุมชนอำเภอหนองบัวแดง ทำให้กลุ่มสตรีสหกรณ์มีชื่อเสียงมากยิ่งขึ้นและทางกลุ่มก็ได้นำผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายย้อมสีธรรมชาติไปประกวดในงานต่างๆ เพื่อประชาสัมพันธ์ จึงทำให้กลุ่มพัฒนาได้อย่างรวดเร็ว สามารถยกระดับรายได้และเพิ่มโอกาสให้คนว่างงานในท้องถิ่นของตนรวมทั้งอนุรักษ์ภูมิปัญญา ศิลปะและวัฒนธรรมการทอผ้าของท้องถิ่นไว้สืบทอดต่อไป

ศูนย์การผลิตและจำหน่าย

สถานที่ตั้งศูนย์การผลิตและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ตั้งอยู่เลขที่ 75 หมู่ที่ 13 ถนน หนองบัวแดง-ชัยภูมิ ตำบลหนองบัวแดง อำเภอหนองบัวแดง จังหวัดชัยภูมิ



ภาพที่ 4 แผนที่ตั้งกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง อำเภอหนองบัวแดง จังหวัดชัยภูมิ
ที่มา: จากการสำรวจ

วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งกลุ่ม

1. เพื่อยกระดับรายได้ของครอบครัวสมาชิกสหกรณ์โดยการประกอบอาชีพเสริม
2. เพื่อเป็นองค์กรหลักและแกนนำในการพัฒนาเป็นรากฐานที่ดีแก่ชุมชน
3. เพื่อร่วมกันทำกิจกรรมอันเป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม
4. เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตของครอบครัวสมาชิก
5. เพื่อให้โอกาสคนว่างงานและคนพิการได้มีรายได้เสริม
6. เป็นการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและวัฒนธรรมท้องถิ่นให้ดำรงอยู่ต่อไป

งบประมาณที่ได้รับการสนับสนุน

ในการดำเนินการก่อตั้งกลุ่มนั้นปัจจัยหนึ่งในการผลิตคือ ปัจจัยทุนในการผลิตหรือปัจจัยในการดำเนินงานของกลุ่ม จึงจำเป็นต้องมีเงินทุนในการดำเนินการผลิต โดยแหล่งเงินทุนที่กลุ่มได้มา มีดังนี้

1. กรมส่งเสริมสหกรณ์

- ได้รับงบประมาณ สนับสนุนเงินทุนหมุนเวียน (ได้รับฟรี) จำนวน 750,000 บาท โดยเป็นเงินสนับสนุนเมื่อแรกตั้งกลุ่มสมาชิกสตรีสหกรณ์ในปี พ.ศ. 2542 ซึ่งจะแบ่งเป็นเงินอุดหนุนกลุ่มและงบประมาณในการฝึกอบรมของกลุ่ม

2. สหกรณ์การเกษตรหนองบัวแดง จำกัด

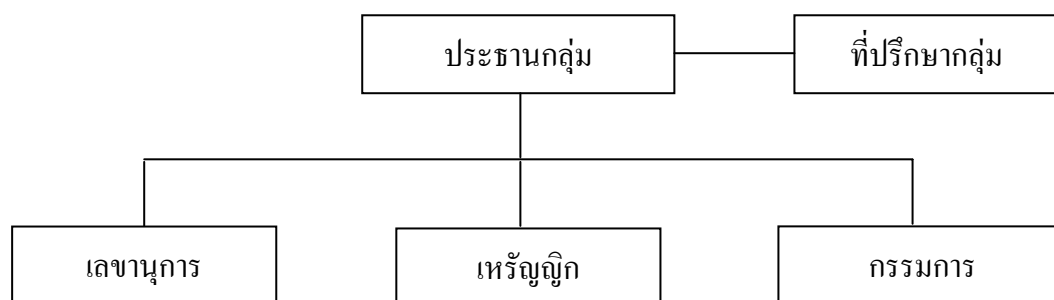
- เงินทุนกู้ยืมจากสหกรณ์การเกษตรหนองบัวแดงจำนวน 900,000 บาท ซึ่งต้องชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ย ในระยะเวลา 20 ปี โดยใช้กลุ่มสหกรณ์เป็นหลักค้ำประกันในการกู้ยืม ซึ่งทางกลุ่มยังมิได้ชำระคืนหมด

3. สมาชิกกลุ่ม

- ให้สมาชิกซื้อหุ้นๆ ละ 100 บาทต่อคนซึ่งมีสมาชิกจำนวน 62 คน เป็นเงิน 62,000 บาท โดยจะซื้อหุ้นครั้งเดียวเมื่อแรกเข้าเป็นสมาชิก

รูปแบบการบริหารงานกลุ่ม

กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงได้ดำเนินการบริหารงานจัดการภายในกลุ่มเพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพและประโยชน์แก่สมาชิกและชุมชนมากที่สุด โดยมีรูปแบบการบริหารงานภายในกลุ่ม มีดังนี้ (ภาพที่ 5)



ภาพที่ 5 แผนผังการบริหารงานกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง
ที่มา: จากการสัมภาษณ์

ได้มีการเลือกตั้งคณะกรรมการดำเนินการกลุ่มสตรีสหกรณ์ เพื่อเข้ามาบริหารกลุ่ม โดยใช้ระเบียบว่าด้วยการดำเนินงานกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ซึ่งคณะกรรมการฯ มีจำนวนทั้งสิ้น 8 คน ประกอบด้วย

นางสาวอนัญญา คำโนนออก	ประธานกลุ่ม
นางสาวประไพ ปลัดสังข์	เลขานุการกลุ่ม
นางรัชณี คำโนนออก	เหรัญญิก
นางวงศ์ศิลป์ บุราณ	เหรัญญิก
นางหนูเพี้ยน ทองวลัย	กรรมการ
นางคำพวง โพธิ์พัตร	กรรมการ

นางกองงาย สมอาจ

กรรมการ

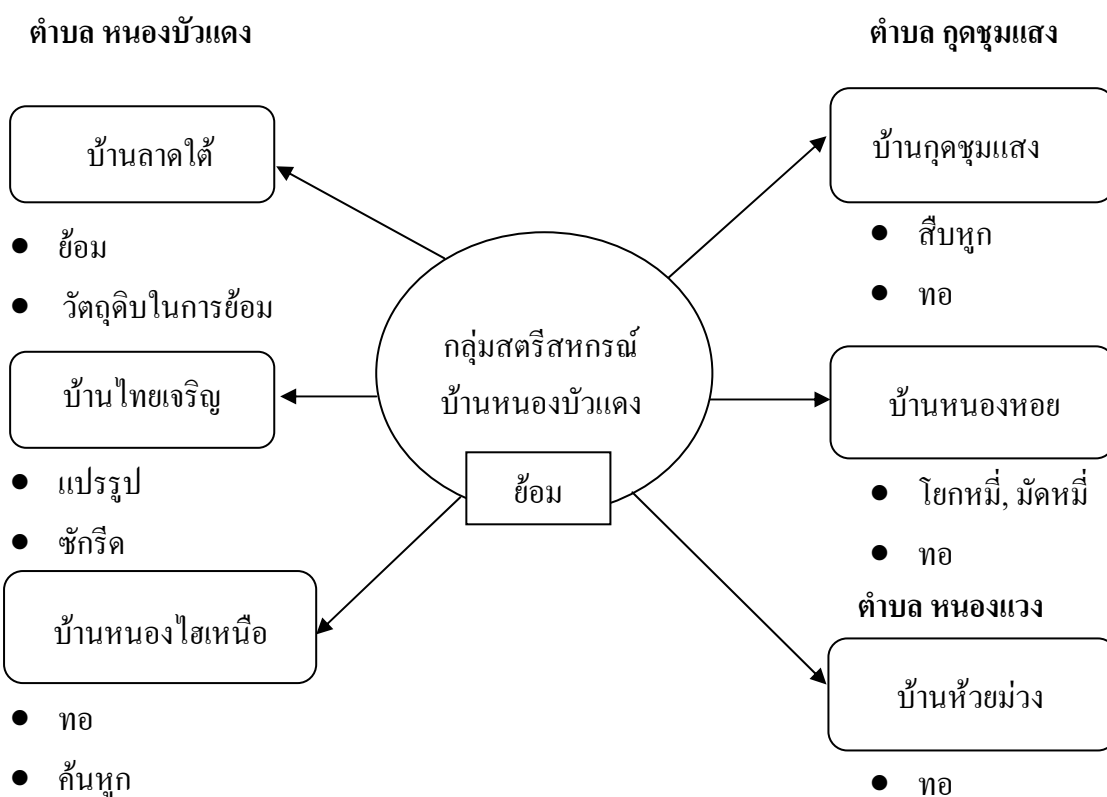
นางสำรอง โกศลปัสักดิ์

กรรมการ

คณะกรรมการบริหารกลุ่มจะมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

1. พิจารณารับสมัครเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม
2. ดูแลกิจกรรมของกลุ่มให้เป็นตามข้อกำหนด และมติของที่ประชุมกลุ่ม รวมถึงระเบียบ คำสั่ง และมติที่ประชุมคณะกรรมการดำเนินงานของกลุ่ม
3. เป็นผู้แทนกลุ่มในการติดต่อประสานงานกลุ่ม หน่วยงานราชการหรือเอกชนอื่นๆ
4. พิจารณาจัดทำข้อกำหนดต่างๆ และแผนการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม เพื่อใช้ในแนวทางในการดำเนินกิจกรรมตามวัตถุประสงค์ของกลุ่ม

รูปแบบการบริหารการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง



ภาพที่ 6 รูปแบบการบริหารการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

จากการสัมภาษณ์ คุณอนัญญา คำโนนกก พบว่าในปัจจุบัน สมาชิกของกลุ่มนั้นจะแบ่งหน้าที่ออกเป็นส่วนๆ ของกระบวนการผลิตในแต่ละขั้นตอน โดยทางกลุ่มจะเป็นผู้รับผิดชอบทั้งในด้านต้นทุนการผลิตและการตลาดทั้งหมด และเมื่อสมาชิกทำการผลิตตามขั้นตอนที่ได้รับมอบหมายแล้ว จะมีตัวแทนกลุ่มของหมู่บ้านนั้นรวบรวมผลิตภัณฑ์มาส่งให้กับทางกลุ่มแล้ว ทางกลุ่มจะจ่ายค่าจ้างตอบแทนให้กับตัวแทนเพื่อไปแจกจ่ายให้กับสมาชิกและทางกลุ่มก็จะเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ดังกล่าวนี้ไปจำหน่ายเอง

โดยมีการประชุมอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง เพื่อเป็นการพบปะพูดคุยหรือแจ้งปัญหา และข่าวสารต่างๆ ที่พบหรือเกิดขึ้นภายในกลุ่มให้กับสมาชิกกลุ่มได้รับทราบ เช่น แจ้งการฝึกอบรมของหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อคัดเลือกสมาชิกไปฝึกอบรม หรือแจ้งข้อมูลการออกร้านแสดงสินค้าในครั้งต่อไปให้สมาชิกกลุ่มได้รับทราบ เพื่อที่จะได้ให้สมาชิกกลุ่มเตรียมการผลิต

สภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิกกลุ่ม

การศึกษาสภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง แสดงให้เห็นถึงพื้นฐานเกี่ยวกับเศรษฐกิจของกลุ่มและสภาพพื้นฐานทั่วไปทางด้านต่างๆ ของสมาชิก ได้แก่ เพศ อายุ ศาสนาและ การศึกษาของสมาชิกกลุ่ม อาชีพหลักอาชีพรองและรายได้ เพราะในการที่จะพิจารณาการผลิต การตลาด ตลอดจนแก้ไขปัญหาต่างๆ นั้น จำเป็นที่ต้องทราบข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่ม เนื่องจากมีส่วนเกี่ยวข้องกับความสามารถในการจัดการกิจกรรมการผลิต การตลาด ตลอดจนแก้ไขปัญหาต่างๆ จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มสามารถแสดงในตารางที่ 4 - ตารางที่ 8 ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

เพศ อายุ ระดับการศึกษา

จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงทั้งหมด 40 คนนั้นเป็นเพศหญิงทั้งหมด และพบว่าส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในช่วง 51 – 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 37.50 รองลงมาคือ ช่วงอายุ 41 - 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 25.00 และ ช่วงอายุ 61 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 22.50 ช่วงอายุ 31 – 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 12.50 และช่วงอายุ 21 - 30 ปี คิดเป็นร้อยละ 2.50 โดยเฉลี่ยอายุสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงเท่ากับ 52 ปี เพราะโดยส่วนใหญ่จะเป็นคนสูงอายุที่จะทอผ้า และทางด้านระดับการศึกษา ส่วนใหญ่ได้รับการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 คิดเป็นร้อยละ 75.00

รองลงมาคือ ระหว่างชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 ถึงชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 คิดเป็นร้อยละ 20.00 จบการศึกษาดำรงชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 และจบปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 2.50 (ตารางที่ 4) ซึ่งแสดงว่าสมาชิกส่วนใหญ่ นั้น สามารถอ่านออกเขียนได้ ดังนั้นในการที่จะส่งเสริมและพัฒนาความรู้ในการผลิตและทำกิจกรรมด้านต่างๆ ไม่น่าที่จะเป็นปัญหาแก่สมาชิกกลุ่ม

สมาชิกในครัวเรือนและบุตรในอุปการะ

ขนาดของครัวเรือนหรือจำนวนสมาชิกในครัวเรือนของสมาชิกกลุ่มที่ทำการศึกษามีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 3.85 คนต่อครัวเรือน โดยส่วนใหญ่แล้วครัวเรือนมีสมาชิกน้อยกว่า 3 คน คิดเป็นร้อยละ 32.50 รองลงมามีครัวเรือนที่มีสมาชิก 4 - 5 คน คิดเป็นร้อยละ 25.00 ส่วนครัวเรือนที่มีสมาชิกมากกว่า 5 คน และมีสมาชิก 3 - 4 คน คิดเป็นร้อยละ 22.50 และ 20.00 ตามลำดับ ส่วนบุตรและธิดาที่สมาชิกยังต้องอุปการะเลี้ยงดูเฉลี่ยครอบครัวละ 1.33 คนเป็นเพศชาย 24 คน คิดเป็นร้อยละ 45.28 และ เพศหญิง 29 คน คิดเป็นร้อยละ 54.72 (ตารางที่ 4)

อาชีพหลักและอาชีพรอง

อาชีพหลักคืออาชีพที่ก่อให้เกิดรายได้เป็นส่วนใหญ่จากรายได้ทั้งหมด ในการศึกษาพบว่าสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ประกอบอาชีพหลักคือ การทำนา 33 ครัวเรือน โดยคิดเป็นร้อยละ 82.50 รองลงมาคือ การทอผ้าฝ้าย 6 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 15.00 และอาชีพอื่นๆ เช่น การค้าขาย โดยคิดเป็นร้อยละ 2.5 (ตารางที่ 5)

อาชีพรองคืออาชีพที่ก่อให้เกิดรายได้เสริมเพิ่มจากการประกอบอาชีพหลัก ในการศึกษาพบว่าสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ประกอบอาชีพรองคือ การทอผ้าฝ้าย 34 ครัวเรือน โดยคิดเป็นร้อยละ 85.00 รองลงมาคือ การทำนา 3 ครัวเรือน และอาชีพอื่นๆ เช่น การทำสวน เลี้ยงวัว หมู การค้าขายและรับจ้างทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 7.5 (ตารางที่ 5)

โดยสรุปแล้วอาจกล่าวได้ว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงส่วนใหญ่ประกอบอาชีพหลัก คือ การทำนา และประกอบอาชีพรองคือ การผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ซึ่งแสดงให้เห็นว่าสมาชิกรุ่นนั้นยังคงให้ความสำคัญกับการทำนา และการทำการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย นั้นทำให้สามารถใช้เวลาวางให้เกิดประโยชน์ และเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่สมาชิกกลุ่มอีกทางหนึ่ง

ด้วย นอกจากนี้การประกอบอาชีพการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายยังมีส่วนช่วยให้เพศหญิงที่อยู่ในวัยกลางคน(31 – 50ปี)ที่มีหน้าที่เป็นแม่บ้านต้องคอยดูแลครอบครัวทำให้ไปไหนนานๆไม่ได้ ในท้องถิ่นให้ได้มีงานทำเพิ่มมากขึ้น โดยไม่ต้องละทิ้งครอบครัวย้ายไปทำงานยังถิ่นฐานอื่นด้วย และเป็นอาชีพที่รองรับผู้ที่อยู่ในวัยสูงอายุให้มียางานทำ

ตารางที่ 4 เพศ อายุ ระดับการศึกษา จำนวนสมาชิกในครัวเรือนและบุตรที่อยู่ในความอุปการะของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง (ราย)	40	100.00
<u>เพศ</u>		
ชาย	-	-
หญิง	40	100.00
<u>ช่วงอายุ(ปี)</u>		
อายุ 21 - 30	1	2.50
อายุ 31 - 40	5	12.50
อายุ 41 - 50	10	25.00
อายุ 51 - 60	15	37.50
อายุ 61 ปีขึ้นไป	9	22.50
รวม	40	100.00
อายุเฉลี่ยของสมาชิกกลุ่ม (ปี)	52	
<u>ระดับการศึกษา</u>		
ต่ำกว่า ป. 4	1	2.50
จบ ป. 4	30	75.00
ป. 5 - ม.3	8	20.00
ปริญญาตรี	1	2.50
รวม	40	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 4 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<u>จำนวนสมาชิกในครัวเรือน (คน)</u>		
น้อยกว่า 3	13	32.50
3 - 4	8	20.00
4 - 5	10	25.00
มากกว่า 5	9	22.50
รวม	40	100.00
สมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย (คนต่อครัวเรือน)	3.85	
<u>บุตรที่อุปการะ</u>		
ชาย	24	45.28
หญิง	29	54.72
รวม	53	100.00
บุตรที่อยู่ในอุปการะเฉลี่ยครอบครัว (คน)	1.33	

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 5 จำนวนครัวเรือนและจำนวนแรงงานในครัวเรือนที่ประกอบอาชีพหลักและอาชีพรอง
ของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

รายการ	อาชีพหลัก			อาชีพรอง		
	ทำนา	ทอผ้า	อื่นๆ	ทำนา	ทอผ้า	อื่นๆ
<u>เพศ (คน)</u>						
ชาย	38	2	1	1	-	-
(ร้อยละ)	(46.34)	(20.00)	(50.00)	(25.00)	(0)	(0)
หญิง	44	8	1	3	39	1
(ร้อยละ)	(53.66)	(80.00)	(50.00)	(75.00)	(100.00)	(100.00)
รวม (คน)	82	10	2	4	39	1
ครัวเรือน(หลัง)	33	6	1	3	34	3
(ร้อยละ)	(82.50)	(15.00)	(2.50)	(7.50)	(85.00)	(7.50)

ที่มา: จากการสำรวจ

จำนวนแรงงานในครัวเรือน

จำนวนแรงงานในครัวเรือนของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ที่ช่วยในการประกอบอาชีพหลัก คือ การทำนํ้า โดยเฉลี่ยแล้วเป็นเพศชายร้อยละ 46.34 เพศหญิงร้อยละ 53.66 ส่วนแรงงานในครัวเรือนที่ช่วยในการทอผ้าฝ้ายนั้น โดยเฉลี่ยแล้วเป็นเพศชายร้อยละ 20.00 เพศหญิงร้อยละ 80.00 และแรงงานที่ช่วยในการประกอบอาชีพอื่นๆ เช่น ค้าขาย และรับจ้างทั่วไปนั้น โดยเฉลี่ยแล้วเป็นเพศชายร้อยละ 50.00 เพศหญิงร้อยละ 50.00 (ตารางที่ 5)

ส่วนจำนวนแรงงานในครัวเรือนของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ที่ช่วยในการประกอบอาชีพรองคือการทอผ้าฝ้ายนั้น โดยเฉลี่ยแล้วเป็นเพศหญิงทั้งหมด ส่วนแรงงานในครัวเรือนที่ช่วยในการทำนํ้า โดยเฉลี่ยแล้วเป็นเพศชายร้อยละ 25.00 เพศหญิงร้อยละ 75.00 และแรงงานในครัวเรือนที่ช่วยในการประกอบอาชีพอื่นๆ เช่น การทำไร่อ้อย ทำสวน เลี้ยงวัว เลี้ยงหมู การค้าขายและรับจ้างทั่วไปนั้น โดยเฉลี่ยแล้วเป็นเพศหญิงทั้งหมด (ตารางที่ 5)

ลักษณะการถือครองที่ดินและการใช้ที่ดิน

จากการศึกษาลักษณะการถือครองที่ดินและการใช้ที่ดินของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง พบว่าขนาดเนื้อที่ถือครองที่ดินทั้งหมดเฉลี่ย 21.11 ไร่ต่อครัวเรือนส่วนใหญ่มีที่ดินเป็นของตนเองคิดเป็นร้อยละ 88.77 รองลงมาคือ เป็นที่ดินของบิดา มารดา คิดเป็นร้อยละ 5.54 และที่ดินเช่า สำหรับ ทำนา ทำสวน คิดเป็นร้อยละ 5.69 (ตารางที่ 6)

ด้านการใช้ที่ดินของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง พบว่าสมาชิกกลุ่มมีที่ดินไว้เป็นที่อยู่อาศัยโดยเฉลี่ย 0.51 ไร่ต่อครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 2.42 มีที่ดินสำหรับการทำนาโดยเฉลี่ย 17.04 ไร่ต่อครัวเรือนคิดเป็นร้อยละ 80.72 และ ที่ดินที่ใช้ทำประโยชน์ เช่น การทำสวน ปลูกกล้วยไม้ การปลูกสมุนไพร และการเลี้ยงสัตว์ 3.56 ไร่ต่อครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 16.86 (ตารางที่ 6)

ตารางที่ 6 ลักษณะการถือครองที่ดินและการใช้ที่ดินของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์
บ้านหนองบัวแดง ปี พ.ศ. 2549

(หน่วย : ไร่ต่อครัวเรือน)

ลักษณะการถือครองที่ดิน	การใช้ประโยชน์ที่ดิน			รวม	ร้อยละ
	ที่อยู่อาศัย	ทำนา	อื่นๆ		
ที่ดินถือครองเป็นของตนเอง	0.51	14.67	3.56	18.74	88.77
ที่ดินของบิดา มารดา	-	1.17	-	1.17	5.54
ที่ดินถือครองเช่า	-	1.20	-	1.20	5.69
รวมขนาดถือครองที่ดินเฉลี่ย	0.51	17.04	3.56	21.11	100.00
ร้อยละ	2.42	80.72	16.86	100.00	

ที่มา: จากการสำรวจ

รายได้

จากการศึกษาถึงที่มาของรายได้ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงแสดงให้เห็นว่าที่มาของรายได้โดยเฉลี่ยของสมาชิกกลุ่มจาก 3 ทางด้วยกัน คือ รายได้จากการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย รายได้จากการทำนา และรายได้อื่นๆ ได้แก่ การทำสวนแตงไทย การปลูกสมุนไพร การตัดอ้อย และการค้าขาย เป็นผลให้ครัวเรือนมีรายได้เฉลี่ยทั้งหมด 40,638.89 บาทต่อครัวเรือนต่อปี โดยมีรายได้จากการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย 20,814.50 บาทต่อครัวเรือนต่อปี คิดเป็นร้อยละ 51.22 ซึ่งเป็นแหล่งรายได้สูงสุด รองลงมาคือ รายได้ที่เกิดจากการทำนา 15,541.89 บาทต่อครัวเรือนต่อปี คิดเป็นร้อยละ 38.24 และรายได้ที่เกิดจากการประกอบอาชีพอื่นๆ 4,282.50 บาทต่อครัวเรือนต่อปี คิดเป็นร้อยละ 10.54 (ตารางที่ 7)

ถ้าพิจารณาถึงลักษณะการประกอบอาชีพของแต่ละครัวเรือนพบว่า ครัวเรือนที่ประกอบอาชีพหลักคือการทอผ้าและมีอาชีพรองคือการทำนานั้นมีรายได้สูงที่สุดคือ 115,166.67 บาทต่อครัวเรือนต่อปี โดยแยกรายได้เฉลี่ยจากการทอผ้า 76,666.67 บาทต่อครัวเรือนต่อปี และรายได้เฉลี่ยจากการทำนา 38,500.00 บาทต่อครัวเรือนต่อปี รองลงมาคือ ครัวเรือนที่ประกอบอาชีพหลัก คือ การทำอาชีพอื่นๆ ได้แก่ การทำสวนแตงไทย การปลูกสมุนไพร การตัดอ้อย และการค้าขาย และอาชีพรองคือ การทอผ้ามีรายได้รวมเฉลี่ย 80,000.00 บาทต่อครัวเรือนต่อปี โดยแยกเป็นรายได้เฉลี่ยจากการทำอาชีพอื่นๆ 72,000.00 บาทต่อครัวเรือนต่อปี และรายได้เฉลี่ยจากการทอผ้า

8,000.00 บาทต่อครัวเรือนต่อปี ส่วนครัวเรือนที่ประกอบอาชีพหลัก คือ การทอผ้าและการทำอาชีพอื่นๆ มีรายได้เฉลี่ยรวม 35,166.67 บาทต่อครัวเรือนต่อปี โดยแยกเป็นรายได้เฉลี่ยจากการทอผ้า 18,400.00 บาทต่อครัวเรือนต่อปี และรายได้เฉลี่ยจากการทำอาชีพอื่นๆ 16,766.67 บาทต่อครัวเรือนต่อปี ส่วนครัวเรือนที่ประกอบอาชีพหลักคือ การทำนา และอาชีพรองคือ การทอผ้า นั้นมีรายได้รวม 29,979.70 บาทต่อครัวเรือนต่อปี โดยแยกเป็นรายได้เฉลี่ยจากการทำนา 13,634.85 บาทต่อครัวเรือนต่อปี และรายได้เฉลี่ยจากการทอผ้า 16,344.85 บาทต่อครัวเรือนต่อปี (ตารางที่ 8) ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการทำผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายสามารถสร้างรายได้ให้กับสมาชิกครัวเรือนเกษตรกรเพิ่มมากขึ้น

ตารางที่ 7 ที่มาของรายได้โดยเฉลี่ยของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงปี พ.ศ. 2549

ที่มาของรายได้	รายได้ (บาท/ครัวเรือน/ปี)	ร้อยละ
การผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย	20,814.50	51.22
การทำนา	15,541.89	38.24
อื่นๆ (ทำสวน รับจ้างทั่วไปและค้าขาย)	4,282.50	10.54
รวม	40,638.89	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 8 รายได้หลักและรายได้รองของกลุ่มตัวอย่างสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงปี พ.ศ. 2549

ลักษณะการประกอบอาชีพ ครัวเรือน		จำนวน ครัวเรือน	รายได้ อาชีพหลัก (บาท/ครัวเรือน/ปี)	ร้อยละ	รายได้ อาชีพรอง (บาท/ครัวเรือน/ ปี)	ร้อยละ	รายได้ รวม (บาท/ครัวเรือน/ปี)	ร้อยละ
อาชีพหลัก	อาชีพรอง							
ทำนา	ทอผ้า	33	13,634.85	45.48	16,344.85	54.52	29,979.70	100.00
อื่นๆ	ทอผ้า	1	72,000.00	90.00	8,000.00	10.00	80,000.00	100.00
ทอผ้า	ทำนา	3	76,666.67	66.57	38,500.00	33.43	115,166.67	100.00
ทอผ้า	อื่นๆ	3	18,400.00	52.32	16,766.67	47.68	35,166.67	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

สภาพทั่วไปของการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

ในการศึกษาการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายนั้น ได้ทำการศึกษาถึงกระบวนการผลิตฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ตำบลหนองบัวแดง อำเภอหนองบัวแดง จังหวัดชัยภูมิ เพื่อเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตฝ้ายเพื่อเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาและเพื่อเป็นการเผยแพร่กิจกรรมการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายให้เป็นที่แพร่หลาย ดังแสดงในตารางที่ 9 ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ประสบการณ์ในการผลิต

สำหรับประสบการณ์ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง พบว่า ร้อยละ 40.00 มีประสบการณ์ในการผลิตมากกว่า 16 ขึ้นไป รองลงมา มีประสบการณ์ในการผลิต 5 - 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 32.5 ส่วนผู้ที่มีประสบการณ์ในการผลิต 11- 15 ปี และผู้ที่มีประสบการณ์น้อยกว่า 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 17.50 และ 10.00 ตามลำดับ จากผลการศึกษาจะเห็นได้ว่าสมาชิกกลุ่มมีประสบการณ์ในการผลิตค่อนข้างสูงซึ่งมีผลต่อการชำนาญในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ทั้งการย้อม การทอ และถ้าพิจารณาประสบการณ์ในการทอโดยเฉลี่ย 19.35 ปีต่อคน

เหตุผลในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

จากผลการศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายมีเหตุผลในการผลิต คือ การทำตามบรรพบุรุษมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 55.00 รองลงมาคือ เพื่อนบ้านแนะนำและชักชวนมาทำ คิดเป็นร้อยละ 22.50 และทำเพราะเจ้าหน้าที่รัฐแนะนำ คิดเป็นร้อยละ 20.00 ส่วนเหตุผลในการทำเพราะอยากทดลองทำ ต้องการมีรายได้เสริมเพื่อที่จะได้ไม่ต้องจากถิ่นฐานไปไกล และมีความตั้งใจไว้ก่อนแล้ว คิดเป็นร้อยละ 10.00 7.50 และ 2.50 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่า สมาชิกกลุ่มได้รับรู้การทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายมาจากบรรพบุรุษซึ่งถือได้ว่าเป็นภูมิปัญญาของคนไทยในอดีตที่ได้รับการสืบทอด ทำให้สามารถนำมาประกอบเป็นอาชีพเสริมเพิ่มรายได้ในปัจจุบัน

ตารางที่ 9 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์
บ้านหนองบัวแดง ปี พ.ศ. 2548

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน(คน)	ร้อยละ
<u>ประสบการณ์ในการผลิต (ปี)</u>		
น้อยกว่า 5 ปี	4	10.00
5 - 10 ปี	13	32.5
11- 15 ปี	7	17.50
16 ปีขึ้นไป	16	40.00
รวม	40	100.00
ประสบการณ์ของสมาชิกโดยเฉลี่ย(ปี)	19.35	
<u>เหตุผลในการผลิต*</u>		
มีความตั้งใจไว้ก่อนแล้ว	1	2.50
ทำตามบรรพบุรุษ	22	55.00
เจ้าหน้าที่แนะนำ/ชักชวน	8	20.00
เพื่อนบ้านแนะนำ/ชักชวน	9	22.50
อยากทดลองทำ	4	10.00
อื่นๆ เช่น เพื่อเป็นรายได้เสริม	3	7.50

หมายเหตุ: * ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ที่มา: จากการสำรวจ

กระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

การผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง มีกระบวนการผลิตหลายขั้นตอน โดยสามารถสรุปกระบวนการผลิตใหญ่ได้ 3 กระบวนการดังนี้

1. การเตรียมเส้นฝ้ายยืน ซึ่งเป็นเส้นฝ้ายแนวตั้งหรือที่ชาวบ้านเรียกกันว่า “เครือ” หรือ “หูก” ต้องทำจากเส้นฝ้ายที่มีความเหนียวและแข็งแรง เพราะเวลาทอผ้าเส้นฝ้ายยืนต้องเสียดสีกับฟันพืมและแรงกระทบในขณะทอ ถ้าใช้เส้นฝ้ายที่ไม่เหนียวพอเส้นด้ายยืนอาจขาดง่าย

การเตรียมเส้นฝ้ายขึ้นที่ปฏิบัติกันในกลุ่มทอผ้านั้น มีการเตรียมเส้นฝ้ายขึ้นจากเส้นฝ้ายที่ย้อมด้วยสีธรรมชาติเองและจากเส้นฝ้ายที่ย้อมด้วยสีสังเคราะห์เองซึ่งมีลักษณะเป็นปอย การเตรียมเส้นฝ้ายขึ้นสำหรับการทอผ้าฝ้ายสีเดียวกันทั้งผืน และการทอผ้าฝ้ายมัดหมี่จะมีขั้นตอนเหมือนกัน

1.1 การย้อมสีเส้นฝ้าย ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงจะย้อมด้วยสีธรรมชาติเอง ในการย้อมเส้นฝ้ายด้วยสีธรรมชาติจะใช้สีที่สกัดมาจากส่วนต่างๆ ของพืชที่หาง่ายในท้องถิ่น ทั้งที่สกัดมาจากส่วนต่างๆ ของเปลือกไม้ แก่นไม้ ใบไม้ โดยการย้อมสีธรรมชาติ จะแบ่งออกเป็น 2 ชนิด คือ การย้อมเย็นและการย้อมร้อน

การย้อมเย็นจะเป็นการย้อมสีธรรมชาติ โดยไม่ต้องใช้ความร้อน เพียงแค่นำชิ้นส่วนของพืชที่ให้สีตามที่ต้องการไปบดหรือสับให้ละเอียดมาหมักกับน้ำไว้นานได้ที่แล้วนำมากรองเอาน้ำที่ได้ จากนั้นนำเส้นฝ้ายที่ผ่านการทำความสะอาดโดยการไล่ไขมันออกแล้วมาแช่กับน้ำสีที่กรองได้ใช้เวลาประมาณ 4 – 5 ชั่วโมง และหมั่นยกเส้นฝ้ายขึ้นให้ถูกอากาศและกลับเส้นฝ้ายให้ถูกน้ำย้อมเสมอกันทุก 15 – 20 นาที จนสีซึมเข้าเส้นฝ้ายแล้วจึงนำมาล้างในน้ำเปล่า และนำไปผึ่งจนแห้ง ก็จะได้สีตามที่ต้องการ หลังจากนั้นก็จะนำมาฟอกสีโดยใช้โคลนในการย้อม โดยการนำโคลนที่กรองเอาเศษกิ่งไม้ที่สะอาดแล้วจนมีลักษณะคล้ายกับเนื้อแป้ง จากนั้นนำเส้นฝ้ายที่ได้มาย้อมด้วยน้ำโคลนอีกครั้ง แล้วนำมาผึ่งให้แห้ง นำมาล้างในน้ำเปล่า แล้วไปผึ่งในที่ร่มจนแห้งสนิท จะได้เส้นฝ้ายที่สามารถนำไปทอได้ซึ่งการย้อมด้วยโคลนจะทำให้สีที่ได้ติดคงทนไปกับเนื้อเส้นฝ้ายและสีที่ได้จะไม่ตก

การย้อมร้อนคือ การย้อมสีธรรมชาติที่จะต้องผ่านความร้อนโดยการนำชิ้นส่วนของพืชที่ให้สีมาบดหรือสับให้ละเอียดนำมาแช่น้ำทิ้งไว้อย่างน้อย 1 วันหรือขึ้นอยู่กับชนิดพืช จากนั้นนำไปต้มในน้ำเดือดประมาณ 2 – 3 ชั่วโมง เพื่อสกัดน้ำสีออก จากนั้นนำเส้นฝ้ายที่ไล่ไขมันออกแล้วมาต้มในน้ำย้อมใช้เวลาประมาณ 1 ชั่วโมง และหมั่นยกเส้นฝ้ายขึ้นให้ถูกอากาศและกลับเส้นฝ้ายให้ถูกน้ำย้อมเสมอกันทุก 15 – 20 นาที จนสีซึมเข้าเส้นฝ้ายและ พักให้เย็น นำไปแช่น้ำปูนใสหรือสารส้มแล้วแต่ชนิดของพืช ประมาณ 5 นาที แล้วนำมาล้าง 2 – 3 น้ำ แล้วนำไปผึ่งไว้ในที่ร่มจนแห้งสนิทถ้าต้องการฟอกสีก็จะนำไปย้อมโคลนเหมือนกับวิธีการย้อมเย็นจนได้สีที่ต้องการ โดยเส้นฝ้ายที่เกิดจากการย้อมสีธรรมชาตินั้นจะทำให้เกิดสีที่เป็นธรรมชาติและสวยงาม อีกทั้งไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพของผู้ย้อมและผู้บริโภค น้ำสีที่เหลือจากการย้อมก็ไม่เป็นอันตรายต่อสิ่งแวดล้อมอีกด้วย สีของที่ย้อมจากวัตถุดิบธรรมชาติจะให้สีต่างๆ เช่น

สีแดง	ได้จาก	ครั้ง, กาบมะพร้าว(ผล), ข่า(ราก), ฝรั่ง(แก่น)
สีแดงอ่อน	ได้จาก	ปอแดง(เปลือก, ลำต้น)
สีเหลืองเข้ม	ได้จาก	ขี้เหล็ก(แก่น)
สีเหลือง	ได้จาก	ขมิ้น(ราก), ขนุน(แก่น)
สีส้ม	ได้จาก	ดอกทองกวาว
สีแสด	ได้จาก	ต้นแสด(เมล็ด)
สีม่วง	ได้จาก	ประดู่(เปลือก)
สีม่วงอ่อน	ได้จาก	หว่า(ผล)
สีเขียว	ได้จาก	ใบหูกวาง, ใบฝรั่ง
สีเขียวย้ำ	ได้จาก	มะม่วงน้อย(เปลือก)
สีน้ำเงิน	ได้จาก	ดอกอัญชัน
สีน้ำเงินเข้ม	ได้จาก	ต้นคราม(ใบ, กิ่งก้าน),
สีดำ	ได้จาก	ตะโก(ผล), มะเกลือ(ผล)
สีน้ำตาล	ได้จาก	ขบป่า(ราก), สมอ(ผล, เปลือก, ลำต้น),
		สีก(ใบอ่อน)
สีน้ำตาลแก่	ได้จาก	ต้นโกงกาง(เปลือก), ใบยูคา
สีนวลอมชมพู	ได้จาก	น้ำฉา(เปลือกไม้)
สีเทาอ่อน	ได้จาก	โคลน

1.2 การกวักฝ้าย คือ การนำด้ายที่ย้อมแล้ว หมุนเข้าไปในเครื่องมือกวักเพื่อให้ด้ายมีความตึงเรียบเสมอกันเมื่อกวักด้ายได้หลายกวัก เตรียมสำหรับนำไปปั่นฝ้าย

1.3 การคันฝ้าย คือการนำเส้นฝ้ายขึ้นมากำหนดความกว้างความยาวตามที่ต้องการทอ และพอดีกับจำนวนฟันพืมที่ต้องการ โดยเริ่มจากการนำฝ้ายที่เป็นปอๆ นำมาใส่กงแล้วกรอใส่ไว้ในอัก แล้วเริ่มคันเส้นฝ้ายขึ้นด้วยการใช้มือจับเส้นฝ้ายทุกเส้นแล้วเดินเส้นฝ้ายผ่านหลักคัน (หลักเฟีย) จนได้จำนวนและขนาดที่ต้องการเมื่อเสร็จแล้วก็นำเชือกมาผูกเครือฝ้ายหรือเครือหูกไว้เพื่อความสะดวกในการนับจำนวนเส้นฝ้ายและนำเส้นฝ้ายออกจากหลักคัน

1.4 การสับหูก คือ การทำเส้นฝ้ายเครือหูกกับเส้นเครือที่ ต้นหูก ที่เรียกว่าเก็บเขา ไว้กับพืมทอผ้า โดยนำด้ายที่คันแล้วออกจากเฟือ แล้วใช้ด้ายมัดปลายเครือ เพื่อไม่ให้ปลายเครือหลุด ส่วน

ต้นเครื่องมือตรงที่เครื่องกันไว้แล้ว เอาเครื่องมือออกจากเฟืองแล้วตัดส่วนต้นเครื่องมือที่ละน้อยเอาไปสับต่อกับเครื่องเก่า ซึ่งติดอยู่กับฟืมที่เคยทอมาแล้วต้องผูกเรียงไปที่ละเส้นจนครบตามความกว้างของหน้าผ้าหรือเต็มขนาดหน้าฟืมที่จะใช้มาตรการนับเป็นหลบซึ่งต้องใช้เวลานานและใช้ความละเอียดอ่อนมาก

1.5 การกางหูก คือการนำเอาฝ้ายเส้นเครื่องมือที่สับหูกแล้วไปใส่ก่ ดึงให้ตึงจัดเส้นเครื่องมือให้เป็นระเบียบ จัดให้เข้าที่ตามตำแหน่งที่โครงที่ตามแนวระนาบแขวนฟืมและตะกอให้อยู่ในแนวตั้งฉากกับเครื่องมือเพื่อเตรียมพร้อมจะเริ่มตำหูกได้

1.6 การหวีหูก คือ การทำให้เส้นฝ้ายเรียบลื่นเหนียวเป็นระเบียบและแข็งแรงทนทานต่อการเคลื่อนตัวเสียดสีจากฟันหวีของฟืมโดยใช้ แปรงหวีหูก หวีไปทางตามความยาวของเครื่องมือเพื่อจัดระเบียบเส้นเครื่องมือไม่ให้พันกัน เพราะจะทำให้เส้นเครื่องมือขาดและทอยาก

2. การเตรียมเส้นฝ้ายพุ่ง เป็นการเตรียมเส้นฝ้ายที่จะใช้ทอตามขวางของผ้าจากเส้นฝ้ายที่ย้อมสีธรรมชาติเองและเส้นฝ้ายสำเร็จรูปจากโรงงานนั้น และการเตรียมเส้นฝ้ายพุ่งสำหรับการทอผ้าฝ้ายมัดหมี่นั้นจะยุ่งยากกว่าการเตรียมเส้นฝ้ายพุ่งสำหรับการทอผ้าฝ้ายสีเดียวกันทั้งผืนซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 การเตรียมเส้นฝ้ายพุ่งสำหรับสีเดียวกันทั้งผืน มีขั้นตอนแสดงในภาพที่ 7 ดังนี้

- 1) การย้อมสีเส้นฝ้ายซึ่งจะทำเช่นเดียวกับเส้นฝ้ายยืน
- 2) การกวักฝ้าย คือ การนำเส้นฝ้ายที่ย้อมแล้วมาใส่กงแล้วกรอใส่อัก
- 3) การปั่นหลอด คือ การนำเส้นฝ้ายที่ผ่านการกวักแล้วมากรอออกจากอักโดยใช้ ไนในหรือบางครั้งเรียกว่า “การปั่นเส้นฝ้ายใส่หลอด” ในการปั่นด้ายเข้าหลอดนี้จะปั่นด้ายเส้นเดียวสำหรับทอผ้าที่ต้องการเนื้อบาง ปั่นด้ายสองเส้นสำหรับผ้าที่ต้องการเนื้อหนา นำหลอดด้ายที่ปั่นแล้วเพื่อเตรียมไว้ใส่กระสวยซึ่งใช้เป็นเส้นฝ้ายพุ่งสำหรับทอ

2.2 การเตรียมเส้นฝ้ายพุ่งสำหรับการทอผ้าฝ้ายมัดหมี่ มีขั้นตอนแสดงในภาพที่ 8 ดังนี้

- 1) การกวักฝ้าย คือ การนำเส้นฝ้ายที่ย้อมแล้วมาใส่กงแล้วกรอใส่อีก
- 2) การคันฝ้าย คือ การถายเส้นฝ้ายจากอีกเข้าหลักคันหมี่จัดเรียงเส้นฝ้ายพุ่งให้มี ความกว้างเท่ากับหน้าผ้าและมีความยาวที่ต้องการ วิธีการคัน คือ การคันเส้นฝ้ายเรียงเส้นตาม จำนวนลําคี่ที่ต้องการ โดยด้านหนึ่งจะขนานกันส่วนอีกด้านหนึ่งจะไขว้กัน แล้วมัดผูกแบ่งแยกลำ และมัดคล้องเชือกหัวท้าย(เรียกว่าปอยฝ้ายหรือหัวฝ้าย)ถอดปอยฝ้ายออกจากหลักคัน
- 3) การมัดหมี่ คือ การนำปอยฝ้ายซึ่งบนหลักมัดหมี่ ซึ่งมีความห่างกันประมาณ เท่ากับความกว้างของผ้าที่ต้องการทอ และจัดเรียงลำฝ้ายให้ตรง การเริ่มต้นมัดลายหมี่ อาจมัดจาก ด้านบนไล่เรียงลงข้างล่าง หรือมัดข้างล่างก่อน ก่อนจึงไล่เรียงขึ้นข้างบน ตามลวดลายที่จะประดิษฐ์ โดยเหลือปลายเชือกไว้เมื่อเวลาแกะปอยมัดจะทำให้ง่าย เอาเชือกเส้นหนึ่งสอดเข้าไปในช่องหลักหมี่ ข้างใดข้างหนึ่ง ผูกกลุ่มฝ้ายไว้เป็นวงไม่ให้หมี่ที่มัดลวดลายแล้วหลุดออกจากกัน และใช้เป็นหูหิ้ว สำหรับจับ เวลาข้อม ถอดฝ้ายมัดหมี่ออกจากหลักหมี่แล้วนำไปข้อมสี ทั้งนี้เพื่อกันไม่ให้สีซึมเข้าไปในเส้นฝ้ายส่วนที่ไม่ต้องการให้เป็นเวลาที่ข้อม ขั้นตอนนี้ต้องใช้ความชำนาญ เวลา และความ ประณีตมากในการข้อมสี
- 4) การข้อมสี คือ การข้อมสีตามโครงสร้างของลาย โดยมีวิธีการข้อมสีเช่นเดียวกับ เส้นฝ้ายอื่น
- 5) การแก้หมี่ คือ การนำเส้นฝ้ายที่ย้อมสีจนครบตามที่ต้องการแล้ว นำมาแกะเชือกที่ มัดออกให้หมด โดยต้องระมัดระวังไม่ให้เส้นฝ้ายขาด เส้นฝ้ายที่มัดไว้จะเป็นสีที่ย้อมไว้ครั้งแรก
- 6) การกวักหมี่ คือ การนำเส้นฝ้ายที่ผ่านการแก้หมี่ออกแล้วใส่กง และกรอใส่อีก ตามลายตามลำดับก่อนหลัง
- 7) การปั่นหลอด คือ การนำเส้นนำฝ้ายมัดหมี่ที่ผ่านการกวักแล้วมากรอออกจาก อีกโดยใช้ไนในหรือบางครั้งเรียกว่า “การปั่นเส้นฝ้ายใส่หลอด” เมื่อกรอเส้นฝ้ายเต็มหลอดแล้ว ให้

นำหลอดใหม่มารองหมด การเก็บหลอดฝ้ายต้องเรียงลำดับก่อนหลังเพื่อป้องกันไม่ให้ลายสลับกันขณะที่ทอ หลังจากนั้นนำไปใส่ในกระสวยซึ่งใช้เป็นเส้นฝ้ายพุ่งสำหรับทอ

3. การทอผ้าฝ้าย เป็นการนำเส้นฝ้ายพุ่งมาทอให้ขัดกับเส้นฝ้ายยืนที่ขึงไว้ในกี่ทอผ้าแล้ว จัดว่าเป็นขั้นตอนสุดท้ายของการทอผ้าฝ้าย

อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองแดง มีการใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ในการเตรียมเส้นฝ้ายยืนและเส้นฝ้ายพุ่ง ตลอดจนขั้นตอนของการทอผ้าฝ้าย ซึ่งมีอยู่หลายชนิดเพื่อเพิ่มความสะดวกและรวดเร็วสำหรับสมาชิกในการผลิต ปรากฏว่ามีการใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย แบ่งได้ดังนี้

1. อุปกรณ์สำหรับการเตรียมเส้นฝ้ายก่อนทอ ก่อนการทอผ้าฝ้ายจะต้องเตรียมเครื่องมือและอุปกรณ์ในการเตรียมเส้นฝ้ายยืนและเส้นฝ้ายพุ่งให้พร้อมก่อนถึงขั้นตอนการทอ ซึ่งอุปกรณ์ในการเตรียมเส้นฝ้ายประกอบด้วย

1.1 หลักคันเครือหูก หรือ “หลักเฟีย” คือ อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับเตรียมเส้นฝ้ายยืน โดยด้านกว้างทั้งสองด้านจะมีหลักไม้สำหรับนำเส้นฝ้ายมาขึ้นใส่หลักเฟียโดยผู้คันเส้นฝ้ายยืนจะต้องเดินเส้นฝ้ายไปมาหลายครั้งจนได้ความยาวของเส้นฝ้ายยืนตามต้องการ

1.2 กง คือ อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับใส่ปลายของเส้นฝ้ายที่ต้องการกวักหรือกรอเพื่อให้เส้นฝ้ายกระจายออกอย่างสะดวกต่อการกวักหรือกรอ ทำจากไม้ไผ่และมีเชือกขึงอยู่ระหว่างไม้ไผ่ทั้ง 2 ข้างและมีเสาอง 2 ข้าง เพื่อให้หมุนได้อย่างคล่องตัว ใช้สำหรับการกวักฝ้าย โดยส่วนใหญ่จะใช้คู่กับอีก

1.3 อัก คืออุปกรณ์ในการพักเส้นฝ้ายเพื่อเตรียมทำเส้นฝ้ายยืนหรือเส้นฝ้ายพุ่งก่อนกรอเข้ากระสวย ใช้สำหรับการกวักฝ้ายออกจากกงมีลักษณะเป็นรูทรงกระบอกมี 6 ขา และ 8 ขา ที่เป็นรองขาเจาะรูไว้ตรงกลางสำหรับสวมเข้ากับแกนไม้คอนอีกสำหรับกวักเส้นฝ้าย ซึ่งไม้คอนอีกนั้นเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการกรอเส้นฝ้ายเข้าอัก

1.4 ไน คือ อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับกรอเส้นฝ้ายออกจากอัก เป็นเหล็กปลายแหลมในการปั่นเข้าหลอดเพื่อเตรียมเส้นฝ้ายพุ่งก่อนนำไปใช้ในการทอ

1.5 แปรงหวีลูก คือ อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับการหวีเส้นฝ้ายขึ้นให้มีความเรียบไม่แยกจากกันในการทอทำจากเส้นใยก้านตาล

1.6 บ่วงข้อมเส้นฝ้าย คืออุปกรณ์ที่ใช้สำหรับคล้องปอยเส้นฝ้ายสำหรับข้อมสีทำด้วยลวดขนาด 1 หุน มีปลอกพลาสติกกันความร้อนหุ้มปลายลวดทั้งสองข้าง ทำเป็นขอโค้งงอสามารถเกี่ยวกันเป็นวงได้

1.7 กะละมังและถังน้ำ ใช้สำหรับแช่เส้นฝ้ายที่ข้อมเสร็จแล้ว

1.8 กระทะ ใช้สำหรับดัมเปลือกไม้เพื่อข้อมเส้นฝ้าย

1.9 เตา ใช้สำหรับก่อไฟเพื่อต้มน้ำข้อมสีเส้นฝ้ายส่วนใหญ่จะใช้ฟืนที่หาได้ในท้องถิ่นมาเป็นเชื้อเพลิง

2. อุปกรณ์ที่ใช้ในการทอผ้าฝ้ายเป็น อุปกรณ์ที่สำคัญในการนำเส้นฝ้ายที่ผ่านกระบวนการเตรียมเส้นฝ้ายแล้วนำมาทอเป็นผืนผ้า ประกอบด้วยอุปกรณ์ต่างๆ ดังนี้

2.1 กี่ทอผ้า คืออุปกรณ์ที่มีความสำคัญมากที่ใช้ในการทอผ้าให้เป็นผืน ลักษณะของกี่จะมีโครงสร้างเป็นรูปสี่เหลี่ยม ประกอบด้วยเสา 4 เสา มีไม้ยึดติดกัน ปัจจุบันก็มี 2 ประเภท คือ กี่ธรรมดาที่ใช้กันมาแต่รุ่นปู่ ย่า ตา ยาย มีลักษณะเป็นโครงไม้ตั้งเป็นกอก เพื่อใช้ในการทอผ้า อีกประเภทหนึ่งคือ กี่กระดูก เป็นกี่สมัยใหม่ที่ทำให้การทอผ้าเกิดขึ้นอย่างรวดเร็วขึ้นแต่ไม่ละเอียดเพราะทำด้วยความเร็ว ดังนั้น หากต้องการลายผ้าที่ละเอียดสวยงามก็มักจะใช้ที่บ้านธรรมดาในการทอ ซึ่งทางกลุ่มก็ใช้ที่บ้านธรรมดา

2.2 ฟืม คืออุปกรณ์ที่ใช้สำหรับทอผ้า ฟืมมีทั้งฟืมพื้นเหล็กและฟืมพื้นไม้ คุณสมบัติจะต่างกัน ฟืมพื้นเหล็กจะทำให้เนื้อผ้าที่ทอแน่น เนื้อละเอียดกว่าฟืมไม้ มีลักษณะเป็นกรอบสี่เหลี่ยมผืนผ้าทำจากไม้หรือเหล็กเป็นซี่เล็กๆ มีลักษณะคล้ายฟืนหวี ระยะเวลาห่างระหว่างซี่จะเป็นตัว

ทำให้เนื้อผ้าแตกต่างกันกล่าวคือ ถ้าถี่ๆก็จะทำให้เนื้อผ้าแน่นละเอียด ซึ่งขนาดของฟืมโดยทั่วไปเรียกตามจำนวนหลบ(1 หลบมี 40 ซี) โดยแต่ละช่องของฟืมหวีจะนำเส้นฝ้ายที่คันไว้แล้วสำหรับทำเป็นเส้นฝ้ายยืนสอดเข้าไปในฟืมหวีที่ละช่องๆ ละ 1 เส้นจนเต็มหน้าฟืมและเมื่อใส่เส้นฝ้ายพุ่งไปแล้วฟืมก็จะเป็นตัวกระทบให้เส้นฝ้ายแนบชิดสานกับเส้นยืนเพื่อเนื้อผ้าติดกัน

2.3 เขافی้ม เขากุหรือตะกอ เรียกสั้นๆว่า “เขา” หรือ “ตะกอ” คือ อุปกรณ์ที่ใช้ในการทอผ้าอย่างหนึ่งทำด้วยด้ายถักเรียงกับไม้ไผ่ที่เหลาจนเรียบ มีขนาดเท่ากับความยาวของฟืม ส่วนของฟืมที่อยู่ตรงกับเขา จะมีด้ายทำปิ่นกนกุก ซึ่งเป็นส่วนที่จะนำไปต่อกับเครือหูก เขาเรียกอีกอย่างหนึ่ง คือ ตะกอ

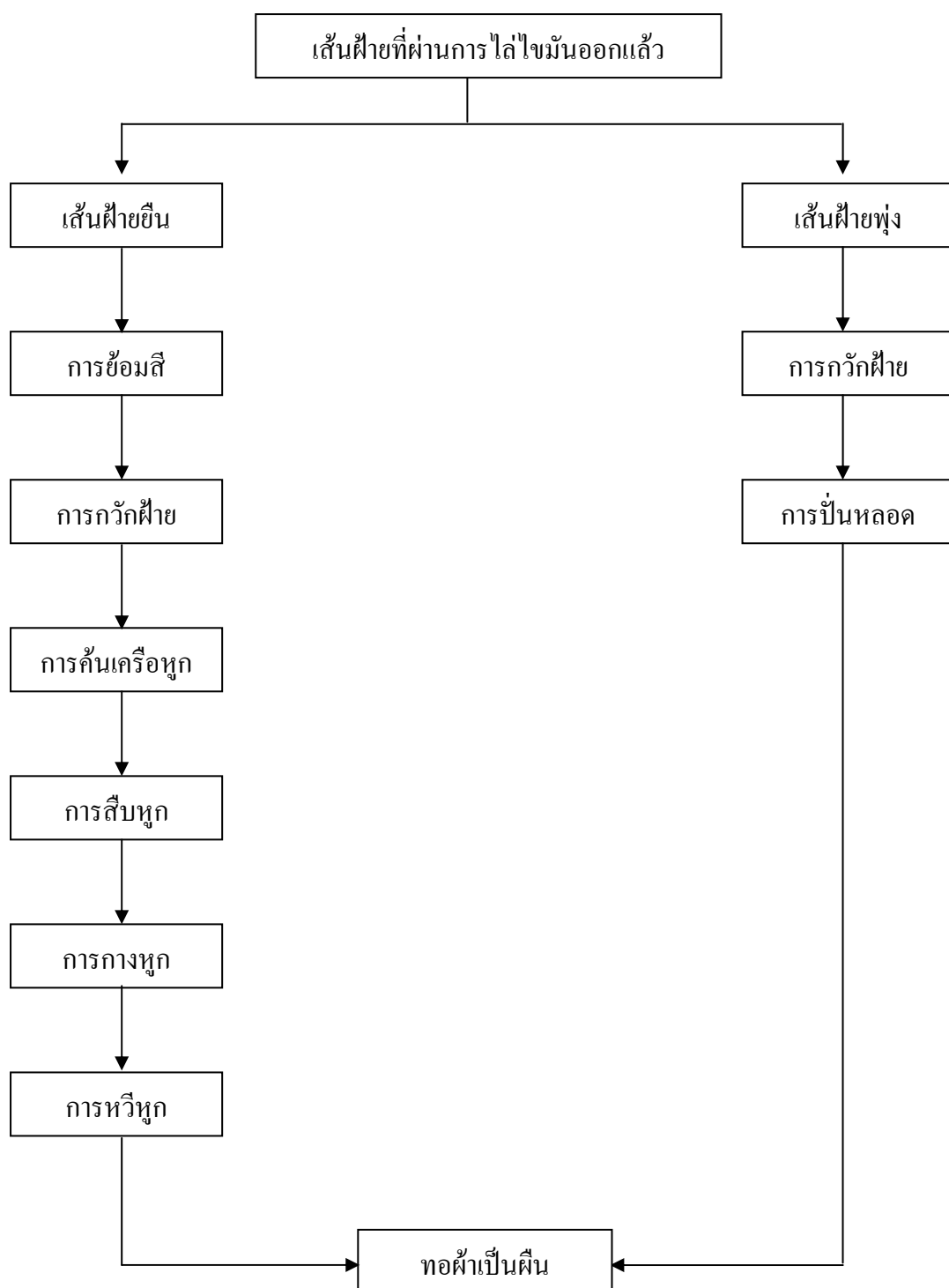
2.4 กระสวย คือ อุปกรณ์ใช้บรรจุหลอดด้ายพุ่ง เพื่อนำเส้นฝ้ายที่จะพุ่งไปขัดกับเส้นฝ้ายยืนซึ่งจะทำด้วยไม้เนื้อแข็ง มีความยาวประมาณ 1 ฟุต หัวและท้ายเรียวมนคล้ายเรือตรงปลายทั้งสองข้างจะงอนเชิดเล็กน้อยตรงกลางจะป่องและจะเป็นช่องสำหรับใส่เส้นฝ้ายที่ทอเป็นสายพุ่ง ในขณะที่ทอกระสวยจะพุ่งสลับซ้ายขวาไปมาเพื่อสอดเส้นฝ้ายพุ่งให้ขัดกับเส้นฝ้ายยืน เพื่อให้เส้นให้เส้นฝ้ายเรียงเข้าด้วยกันแน่นเป็นระเบียบ

2.5 หลอดด้าย คือ อุปกรณ์ที่ใช้ในการพุ่งเส้นฝ้ายพุ่ง ซึ่งมักจะทำจากไม้ที่ตรงกลางมีรูกลวงตัดเป็นท่อนๆ ยาวประมาณท่อนละ 6-7 เซนติเมตร ซึ่งเวลาใช้จะใช้ไม้สอดตรงกลางยึดติดกับกระสวยเวลาทอซึ่งเส้นฝ้ายที่ออกจากกระสวยนี้เองที่เรียกว่า เส้นฝ้ายพุ่ง

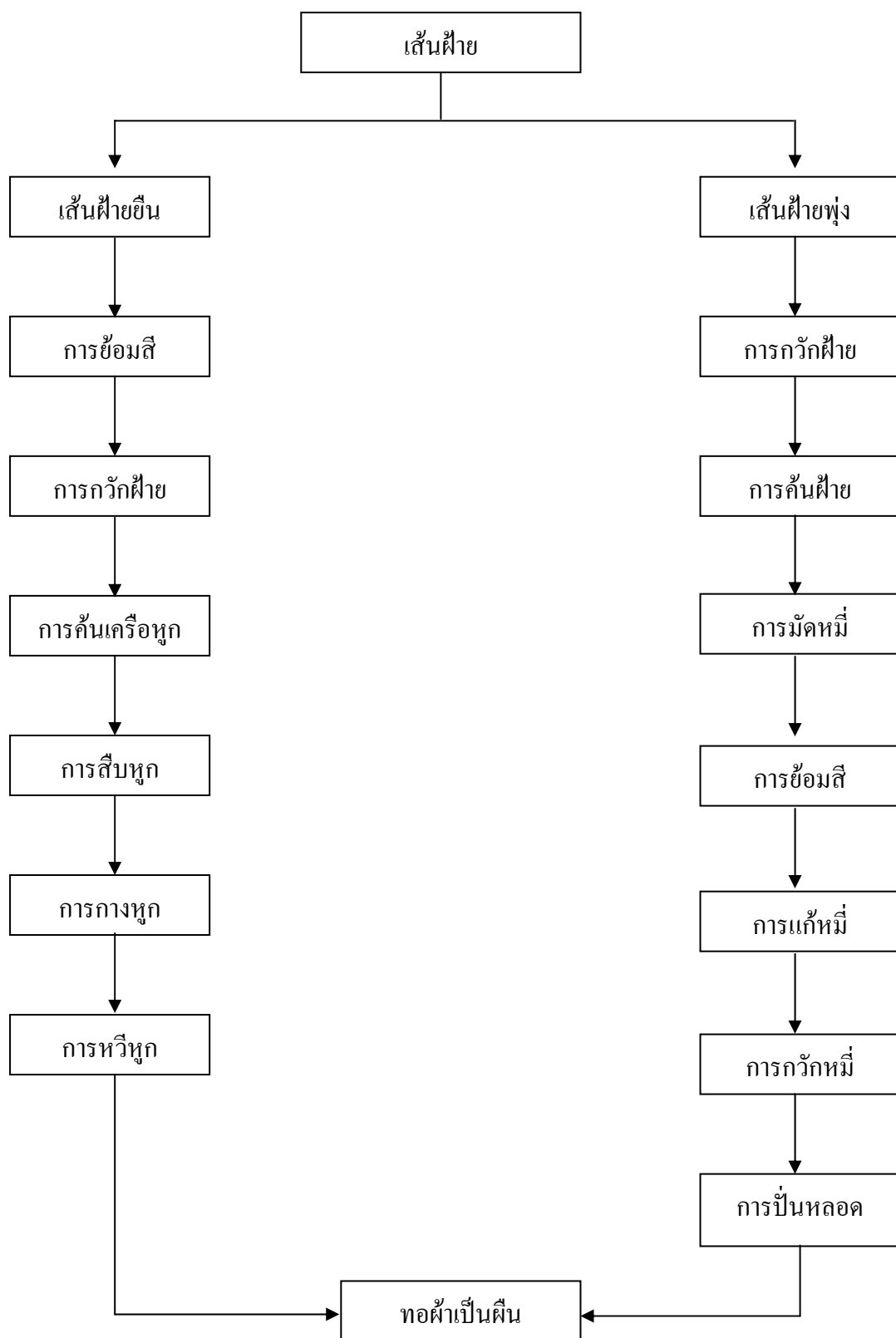
2.6 ไม้เหยียบหูก เป็นไม้ไผ่ที่ผู้ทอใช้เหยียบมีหนึ่งคู่เวลาทอผ้า มีประโยชน์ในการดึงด้ายให้ห่างออกจากกัน เพื่อสะดวกในการสอดกระสวย

2.7 ไม้นั่งตำหูก เป็นไม้แผ่นกระดานขนาดพอเหมาะที่ผู้นั่งทอจะนั่งได้อย่างสบาย เป็นไม้เนื้อหนา กว้างประมาณ 8-10 นิ้ว ความยาวพอเหมาะกับขนาดของกี่ ซึ่งจะอยู่ข้างหลังหูก

2.8 ไม้กำพัน เป็นไม้กลมที่มีไว้สำหรับหมุนผ้าที่ทอแล้ว โดยปกติจะมีหลักตั้งไว้เพื่อเป็นห่วงที่วางไม้กำพัน โดยหัวของไม้กำพันจะเจาะรูเพื่อเสียบกับไม้หลักที่ตั้งไว้เพื่อวางไม้กำพัน ส่วนอีกข้างของไม้กำพันจะวางบนไม้หลักที่ปากหัวไว้พอเหมาะกับการที่ไม้กำพันจะวางลงไปพอดี



ภาพที่ 7 กระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ
ที่มา: จากการสำรวจ



ภาพที่ 8 กระบวนการผลิตผ้าฝ้ายมัดหมี่ที่ข้อมด้วยสิริธรรมชาติ
ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 10 อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรี
สหกรณ์บ้านหนองบัวแดงปี พ.ศ. 2549

อุปกรณ์	ราคาเฉลี่ย (บาท/หน่วย)	ใช้มาแล้ว (ปี)	มูลค่า ณ สิ้นปี ที่ใช้งาน (บาท)	ค่าเสื่อม ราคา* (บาท/ปี)	อายุการใช้ งาน เฉลี่ย* (ปี)
1. กี่ (ธรรมดา)	3,000	10	800	220	15
2. พิมพ์ (สแตนเลส)	1,200	5	750	90	10
3. พิมพ์ (ไม้)	350	2	0	175	2
4. หลักโคนหูก	3,000	10	0	300	10
5. กระสวย (มือ)	30	2	25	2.5	10
6. ไน	350	10	0	35	10
7. กง + ดินกง	100	10	0	10	10
8. อีว	350	10	0	35	10
9. เพียน	350	3	200	50	5
10. เปีย	250	5	0	50	5
11. อัก	55	5	0	11	5
12. แปรงหวี	25	10	0	2.5	10
13. เครื่องบดเปลือกไม้	15,000	4	10,000	1,250	10
รวม	24,060			2,231	

หมายเหตุ: * เป็นการคำนวณที่เกิดขึ้นจากการสอบถามข้อมูลสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 11 ค่าใช้จ่ายอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติที่มีอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปีของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงปี พ.ศ. 2549

อุปกรณ์	ราคา(บาท)	ปริมาณ/หน่วย	ค่าใช้จ่าย(บาท)
กะละมัง	100	10	1,000
ถังน้ำ	100	10	1,000
กระบวย	50	4	200
รวม			2,200

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

บทที่ 4

ผลการศึกษา

จากการศึกษาในด้านการเสริมธุรกิจการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ตำบลหนองบัวแดง อำเภอหนองบัวแดง จังหวัดชัยภูมิ ได้ผลการศึกษาและวิเคราะห์แบ่งออกเป็น 4 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ด้านการผลิต โดยวิเคราะห์ถึงต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์

ส่วนที่ 2 ด้านการตลาด โดยศึกษาถึงช่องทางการตลาด ส่วนแหล่งการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค

ส่วนที่ 3 ด้านการประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่ม โดยจะประเมินทางด้านบริบท ด้านปัจจัยเข้า ด้านกระบวนการและด้านปัจจัยออก

ส่วนที่ 4 ด้านการวางแผน โดยจะวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคการผลิตและการตลาดของกลุ่มทอผ้า

ส่วนที่ 1 ต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์

การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายนั้น จะพิจารณาถึงต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนเฉลี่ยต่อหน่วยการผลิตที่ได้จากการผลิตโดยจะพิจารณาผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ซึ่งทางกลุ่มผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่ข้อมด้วยสิทธรมชาติเท่านั้น ได้แก่ ผ้าอเนกประสงค์ข้อมสิทธรมชาติ ผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณข้อมสิทธรมชาติ ผ้าคลุมไหล่ข้อมสิทธรมชาติ และกางเกงข้อมสิทธรมชาติ เพราะในปัจจุบันทางกลุ่มได้ทำการผลิตผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี โดยในการคิดต้นทุนและผลตอบแทนของการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงนั้น จะเป็นการคิดต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตของกลุ่มเนื่องจากทางกลุ่มเป็นผู้รับผิดชอบต้นทุนในการผลิตทั้งหมด

ดังนั้นในการศึกษาค้างนี้จะคิดต้นทุนที่ทางกลุ่มได้จ่ายไปและผลตอบแทนการผลิตที่กลุ่มได้รับในแต่ละผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. ต้นทุนการผลิต

ผ้าอเนกประสงค์ (ผ้าผืน) ขนาด 1 x 1 เมตร

จากการศึกษาพบว่า ผ้าอเนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง มีต้นทุนการผลิตทั้งหมดเท่ากับ 84.85 บาทต่อเมตร ประกอบด้วยต้นทุนที่เป็นตัวเงิน 84.68 บาทต่อเมตร คิดเป็นร้อยละ 99.80 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน 0.17 บาทต่อเมตร คิดเป็นร้อยละ 0.20 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ดังตารางที่ 12 ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. ต้นทุนผันแปร (Variable Cost) ได้แก่ ค่าแรงงาน ค่าเส้นฟ้าย ค่าสีย้อม (ค่าเปลือกไม้) ค่าวัสดุอื่นๆ(ค่าจุนสีและค่าเชื้อเพลิงในการย้อม) ค่าอุปกรณ์ที่มีอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี(อุปกรณ์ที่ใช้ในการย้อมสี) ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์และค่าเสียโอกาสของเงินค่าใช้จ่ายในการดำเนินการผลิต จากการศึกษา พบว่า ต้นทุนผันแปรทั้งหมดเท่ากับ 84.681 บาทต่อเมตร คิดเป็นร้อยละ 99.80 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด โดยประกอบด้วยต้นทุนที่เป็นตัวเงิน 84.68 บาทต่อเมตร และต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน 0.001 บาทต่อเมตร ซึ่งมีรายละเอียดเกี่ยวกับต้นทุนผันแปรดังนี้

1.1 ค่าแรงงาน ประกอบด้วยค่าแรงงานในการย้อมสี ค่าแรงงานในการเตรียมเส้นฟ้ายืน และเส้นฟ้ายพุ่ง ค่าแรงงานในการทอและค่าแรงงานในการฟอก จากการศึกษาพบว่าค่าแรงงานในกระบวนการผลิตต่างๆ เท่ากับ 38.40 บาทต่อเมตร คิดเป็นร้อยละ 45.26 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด โดยค่าแรงงานในการทอผ้าอเนกประสงค์จะประกอบไปด้วยค่าแรงงานดังต่อไปนี้

1.1.1 ค่าแรงงานในการย้อมสี คือ ค่าแรงงานในการย้อมสีเส้นฟ้ายให้มีย้อมตามต้องการ โดยค่าแรงงานในการย้อมสีจะคำนวณจากอัตราค่าแรงงานในท้องถิ่นของเกษตรกรคือ อัตราค่าจ้างวันละ 120 บาทแล้วนำมาเฉลี่ยเป็นค่าแรงงานในการย้อมสีต่อเมตร โดยค่าแรงงานในการย้อมสีเส้นฟ้ายเท่ากับ 3.60 บาทต่อเมตร ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 4.24 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

ตารางที่ 12 ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายประเภทผ้าอเนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติ
ขนาด 1 x 1 เมตร

(หน่วย : บาทต่อเมตร)

รายการ	ต้นทุนที่เป็น ตัวเงิน	ต้นทุนที่ไม่เป็น ตัวเงิน	ต้นทุนรวม	ร้อยละ
ต้นทุนผันแปร	84.68	0.001	84.681	99.80
1. ค่าแรงงาน	38.40	-	38.40	45.26
- การย้อมสี	3.60	-	3.60	4.24
- เตรียมเส้นฝ้ายขึ้น	2.40	-	2.40	2.83
- เตรียมเส้นฝ้ายพุ่ง	2.40	-	2.40	2.83
- การทอ	20.00	-	20.00	23.57
- การฟอก	10.00	-	10.00	11.79
2. ค่าเส้นฝ้าย	41.70	-	41.70	49.14
- ค่าเส้นฝ้ายขึ้น	18.90	-	18.90	22.27
- ค่าเส้นฝ้ายพุ่ง	22.80	-	22.80	26.87
3. ค่าสีย้อม	1.89	-	1.89	2.23
4. ค่าวัสดุอื่นๆ	1.57	-	1.57	1.85
5. ค่าซ่อมแซม	0.96	-	0.96	1.13
6. อุปกรณ์ที่มีอายุไม่เกิน 1 ปี	0.16	-	0.16	0.19
7. ค่าเสียโอกาสการลงทุนดำเนินการผลิต	-	0.001	0.001	0.001
ต้นทุนคงที่	-	0.17	0.17	0.20
1. ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ทอผ้า	-	0.16	0.16	0.19
2. ค่าเสียโอกาสการลงทุนอุปกรณ์คงทน	-	0.01	0.01	0.01
ต้นทุนรวม	84.68	0.171	84.851	100.00
ร้อยละ	99.80	0.20	100.00	

หมายเหตุ: 1 วันทอได้ 2 เมตร

ที่มา: จากการคำนวณ

1.1.2 ค่าแรงงานในการเตรียมเส้นฝ้ายยืน คือ ค่าแรงงานในกระบวนการเตรียมเส้นฝ้ายทางยืนหรือทางเครือ ซึ่งประกอบไปด้วย การกวักฝ้าย การคันเครือหูก การสับหูก การกางหูก และการหวีหูก โดยค่าแรงงานในการเตรียมเส้นฝ้ายทางยืนนี้จะคำนวณจากอัตราค่าจ้างแรงงานในการเตรียมเส้นฝ้ายยืนของกลุ่มฯ คือค่าจ้างวันละ 80 บาทแล้วนำมาเฉลี่ยเป็นค่าแรงงานในการเตรียมเส้นฝ้ายยืนต่อเมตร โดยค่าแรงงานในการเตรียมเส้นฝ้ายยืนเท่ากับ 2.40 บาทต่อเมตร ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 2.83 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

1.1.3 ค่าแรงงานในการเตรียมเส้นฝ้ายพุ่ง คือ ค่าแรงงานในการเตรียมเส้นฝ้ายทางพุ่ง ได้แก่ การกวักฝ้าย การปั่นหลอด โดยค่าแรงงานในการเตรียมเส้นฝ้ายพุ่งนี้จะคำนวณจากอัตราค่าจ้างแรงงานในการเตรียมเส้นฝ้ายพุ่งของกลุ่มฯ คือค่าจ้างวันละ 80 บาทแล้วนำมาเฉลี่ยเป็นค่าแรงงานในการเตรียมเส้นฝ้ายพุ่งต่อเมตร โดยค่าแรงงานในการเตรียมเส้นฝ้ายพุ่งเท่ากับ 2.40 บาทต่อเมตร ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 2.83 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

1.1.4 ค่าแรงงานในการทอ เป็นค่าแรงงานในการทอผ้าฝ้ายโดยค่าแรงงานในการทอผ้าฝ้ายจะคำนวณจากอัตราค่าจ้างแรงงานของกลุ่มฯ คืออัตราค่าจ้าง 20.00บาทต่อเมตร ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 23.57 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

1.1.5 ค่าแรงงานในการฟอก คือค่าแรงงานในการฟอกหรือการอบผ้าซึ่งจะทำให้ผ้าที่ทอแล้วนุ่มขึ้น โดยทางกลุ่มจะนำผ้าที่ทอเสร็จแล้วไปจ้างฟอกในจังหวัดเชียงใหม่ โดยจะคิดค่าแรงงานในการฟอก 10.00 บาทต่อเมตร ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 11.79 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

1.2 ค่าเส้นฝ้าย ได้แก่ ค่าเส้นฝ้ายทางยืนและทางพุ่ง โดยเป็นฝ้ายที่ทางกลุ่มทอผ้าซื้อมาจากโรงงาน ซึ่งทางกลุ่มจะนำมาข้อมสีเอง โดยค่าเส้นฝ้ายทางยืนราคา กิโลกรัมละ 210 บาท ในการทอ 1 เมตรจะใช้ปริมาณฝ้ายทางยืนเฉลี่ย 0.09 กิโลกรัม และค่าเส้นฝ้ายพุ่ง กิโลกรัมละ 190 บาท ในการทอ 1 เมตรจะใช้ปริมาณฝ้ายทางพุ่งเฉลี่ย 0.12 กิโลกรัม ดังนั้นในการทอผ้าอเนกประสงค์จะมีต้นทุนค่าเส้นฝ้ายทั้งหมดเท่ากับ 41.70 บาทต่อเมตร ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 49.14 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด โดยจะแบ่งเป็นต้นทุนค่าเส้นฝ้ายทางยืนเท่ากับ 18.90 บาทต่อเมตร ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 22.27 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนค่าเส้นฝ้ายทางพุ่งเท่ากับ 22.80 บาทต่อเมตร ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 26.83 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

1.3 ค่าสีย้อม คือ ค่าเปลือกไม้ ใบไม้ และผลต่างๆ ที่หาได้ในท้องถิ่นนำมาใช้ในการย้อมสีธรรมชาติ จากการสอบถามทราบว่าในการย้อมสีธรรมชาตินั้น ถ้าย้อมเส้นฝ้าย 1 กิโลกรัม ต้องใช้เปลือกไม้ 3 กิโลกรัม โดยทางกลุ่มจะรับซื้อเปลือกไม้ ผล ใบไม้ จากชาวบ้านในท้องถิ่นขายในราคา กิโลกรัมละ 3 บาท ดังนั้นฝ้ายเนกประสงค์จะเสียค่าสีย้อมในการย้อมสีธรรมชาติเท่ากับ 1.89 บาทต่อเมตร คิดเป็นร้อยละ 2.23 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

1.4 ค่าวัสดุอื่นๆ ประกอบด้วย ค่าเชื้อเพลิง ค่าเกลือ ค่าสารส้ม ค่าผงซักฟอก ค่าน้ำยาปรับผ้านุ่มและค่าจุนสี (จุนสีจะใช้เพื่อให้สีมีความเข้มข้น) ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญที่ใช้ในกระบวนการย้อมเส้นฝ้าย ดังนั้นฝ้ายเนกประสงค์จะเสียค่าวัสดุสิ้นเปลืองอื่นๆ เท่ากับ 1.57 บาทต่อเมตร คิดเป็นร้อยละ 1.85 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

1.5 ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์ทอผ้า จากการสำรวจพบว่าทางกลุ่มต้องจ่ายค่าซ่อมแซมอุปกรณ์ในการทอผ้าเป็นส่วนใหญ่และอุปกรณ์ในการย้อมสีผ้า เช่น ถังทอผ้า ที่โคนหูก ไนและอ้าว เป็นต้น ดังนั้นในการทอผ้าเนกประสงค์จะมีค่าซ่อมแซมอุปกรณ์ทอผ้าเท่ากับ 0.96 บาทต่อเมตร คิดเป็นร้อยละ 1.85 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

1.6 ค่าอุปกรณ์ทอผ้าที่มีอายุไม่เกิน 1 ปี ได้แก่ กะละมัง ถังน้ำ และกระบวย ซึ่งค่าใช้จ่ายนี้เป็นค่าใช้จ่ายอุปกรณ์ที่ใช้ในการย้อมสีเส้นฝ้าย ซึ่งอุปกรณ์เหล่านี้มีอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี จากการศึกษาี้คิดเป็นค่าใช้จ่ายในรอบปีโดยไม่คิดค่าเสื่อมราคาโดยจะคำนวณจากอุปกรณ์เฉลี่ยต่อปีแล้วนำมาเฉลี่ยเป็นค่าใช้จ่ายต่อเมตร ดังนั้นในการทอผ้าเนกประสงค์จะมีค่าอุปกรณ์ทอผ้าที่มีอายุไม่เกิน 1 ปี เท่ากับ 0.16 บาทต่อเมตร คิดเป็นร้อยละ 0.19 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

1.7 ค่าเสียโอกาสของเงินค่าใช้จ่ายในการดำเนินการผลิต เป็นค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนจากการที่กลุ่มฯนำเงินของตนเองมาลงทุนทำให้เสียโอกาสในการนำเงินไปลงทุนอย่างอื่น โดยค่าเสียโอกาสจากการลงทุนดำเนินการผลิตจะคิดจากอัตราดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ใน พ.ศ. 2549 ในอัตราร้อยละ 0.75 บาทต่อปี ดังนั้นในการทอผ้าเนกประสงค์มีต้นทุนผันแปรที่เป็นตัวเงิน 84.58 บาทต่อเมตร โดยมีค่าเสียโอกาสการลงทุนดำเนินการผลิตเท่ากับ 0.001 บาทต่อเมตร คิดเป็นร้อยละ 0.001 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ซึ่งเป็นต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน (1 เมตรใช้เวลาทอ 0.5 วัน)

2. ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ทอผ้าและค่าเสียโอกาสจากการลงทุนอุปกรณ์คงทน จากการศึกษาต้นทุนการผลิตผ้าอเนกประสงค์พบว่าต้นทุนคงที่ทั้งหมดเท่ากับ 0.17 บาทต่อเมตร คิดเป็นร้อยละ 0.20 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ซึ่งมีรายละเอียดเกี่ยวกับต้นทุนคงที่ดังนี้

2.1 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ทอผ้า ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ทอผ้าที่มีอายุการใช้งานเกิน 1 ปี (ตารางที่ 11) ดังนั้นในการทอผ้าอเนกประสงค์มีค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ทอผ้าเท่ากับ 0.16 บาทต่อเมตร คิดเป็นร้อยละ 0.19 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ซึ่งเป็นต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน

2.2 ค่าเสียโอกาสการลงทุนอุปกรณ์คงทน คิดจากมูลค่าปัจจุบันของอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตคูณกับอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำของธนาคารพาณิชย์ในปี พ.ศ. 2549 ในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0.75 บาทต่อปี ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ต้นทุนการผลิตผ้าอเนกประสงค์มีค่าเสียโอกาสในการลงทุนเครื่องมืออุปกรณ์คงทนเท่ากับ 0.01 บาทต่อเมตร คิดเป็นร้อยละ 0.01 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ซึ่งเป็นต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน

ผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณย้อมสีธรรมชาติขนาด 1 x 1.80 เมตร

จากการศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายประเภทผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงมีต้นทุนการผลิตรวมทั้งหมดเท่ากับ 358.903 บาทต่อผืน โดยประกอบด้วยต้นทุนที่เป็นตัวเงิน 358.58 บาทต่อผืน คิดเป็นร้อยละ 99.91 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน 0.323 บาทต่อผืนคิดเป็นร้อยละ 0.09 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดดังตารางที่ 13 จะเห็นได้ว่า ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายประเภทผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณย้อมสีธรรมชาติจะแบ่งออกเป็น ต้นทุนผันแปรเท่ากับ 358.595 บาทต่อผืน คิดเป็นร้อยละ 99.91 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดและต้นทุนคงที่เท่ากับ 0.308 บาทต่อผืน คิดเป็นร้อยละ 0.09 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด โดยจะเห็นได้ว่าค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่จะเป็นค่าแรงงานคิดเป็นร้อยละ 72.81 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าเส้นฝ้ายคิดเป็นร้อยละ 24.24 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

ผ้าคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติขนาด 0.50 x 2 เมตร

จากการศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายประเภทผ้าคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงมีต้นทุนการผลิตรวมทั้งหมดเท่ากับ 117.701 บาทต่อผืน โดยประกอบด้วยต้นทุนที่เป็นตัวเงิน 117.36 บาทต่อผืน คิดเป็นร้อยละ 99.71 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน 0.341 บาทต่อผืนคิดเป็นร้อยละ 0.29 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดดังตารางที่ 14 จะเห็นได้ว่า ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายประเภทผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณย้อมสีธรรมชาติจะแบ่งออกเป็น ต้นทุนผันแปรเท่ากับ 117.361 บาทต่อผืน คิดเป็นร้อยละ 99.71 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดและต้นทุนคงที่เท่ากับ 0.34 บาทต่อผืน คิดเป็นร้อยละ 0.29 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด โดยจะเห็นได้ว่าค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่จะเป็นค่าแรงงานคิดเป็นร้อยละ 55.38 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าเส้นฝ้ายคิดเป็นร้อยละ 38.23 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

กางเกงย้อมสีธรรมชาติ

จากการศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายประเภทกางเกงย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงมีต้นทุนการผลิตรวมทั้งหมดเท่ากับ 230.785 บาทต่อตัว โดยประกอบด้วยต้นทุนที่เป็นตัวเงิน 230.39 บาทต่อตัว คิดเป็นร้อยละ 99.83 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน 0.395 บาทต่อตัวคิดเป็นร้อยละ 0.17 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดดังตารางที่ 15 จะเห็นได้ว่า ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายประเภทผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณย้อมสีธรรมชาติจะแบ่งออกเป็น ต้นทุนผันแปรเท่ากับ 230.395 บาทต่อตัว คิดเป็นร้อยละ 99.83 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดและต้นทุนคงที่เท่ากับ 0.39 บาทต่อตัว คิดเป็นร้อยละ 0.17 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด โดยจะเห็นได้ว่าค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่จะเป็นค่าแรงงานคิดเป็นร้อยละ 68.84 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าเส้นฝ้ายคิดเป็นร้อยละ 26.00 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

สรุป จากการศึกษข้างต้นแสดงให้เห็นว่าในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ในผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ ได้แก่ ผ้าอเนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติ ผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณย้อมสีธรรมชาติ ผ้าคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติ และกางเกงย้อมสีธรรมชาติพบว่าต้นทุนที่เป็นตัวเงินโดยเฉลี่ยร้อยละ 99.81 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และเป็นต้นทุนที่ไม่

เป็นตัวเงินเฉลี่ยร้อยละ 0.19 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ซึ่งแสดงผลสรุปไว้ในตารางที่ 16 จากการพิจารณาในส่วนของต้นทุนที่เป็นตัวเงินแล้วพบว่าค่าแรงงานและค่าเส้นฝ้ายในการผลิตเป็นองค์ประกอบที่มีความสำคัญสูงมากต่อต้นทุนที่เป็นตัวเงิน ดังนั้นถ้าได้มีการศึกษาถึงต้นทุนอย่างแท้จริงแล้วจะทำให้การกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีความเหมาะสมมากยิ่งขึ้น

ตารางที่ 13 ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายประเภทผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณย้อมสี

ธรรมชาติ ขนาด 1 x 1.80 เมตร

(หน่วย : บาทต่อผืน)

รายการ	ต้นทุนที่เป็นตัวเงิน	ต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน	ต้นทุนรวม	ร้อยละ
ต้นทุนผันแปร	358.58	0.015	358.595	99.91
1. ค่าแรงงาน	261.33	-	261.33	72.81
- การย้อมสี	6.00	-	6.00	1.67
- เตรียมเส้นฝ้ายขึ้น	5.33	-	5.33	1.49
- เตรียมเส้นฝ้ายพุ่ง	60.00	-	60.00	16.72
- การทอ	70.00	-	70.00	19.50
- การฟอก	20.00	-	20.00	5.57
- การแปรรูป(ต่อหัวและตีนชิ้น)	100.00	-	100.00	27.86
2. ค่าเส้นฝ้าย	87.00	-	87.00	24.24
- ค่าเส้นฝ้ายขึ้น	42.00	-	42.00	11.70
- ค่าเส้นฝ้ายพุ่ง	45.00	-	45.00	12.54
3. ค่าสีย้อม	4.50	-	4.50	1.25
4. ค่าวัสดุอื่นๆ	3.73	-	3.73	1.04
5. ค่าซ่อมแซม	1.73	-	1.73	0.48
6. อุปกรณ์ที่มีอายุไม่เกิน 1 ปี	0.29	-	0.29	0.08
7. ค่าเสียโอกาสการลงทุนดำเนินการผลิต	-	0.015	0.015	0.004
ต้นทุนคงที่	-	0.308	0.308	0.09
1. ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ทอผ้า	-	0.29	0.29	0.08
2. ค่าเสียโอกาสการลงทุนอุปกรณ์คงทน	-	0.018	0.018	0.005
ต้นทุนรวม	358.58	0.323	358.903	100.00
ร้อยละ	99.91	0.09	100.00	

หมายเหตุ: 1 วันทอได้ ครึ่งผืน

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 14 ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายประเภทผ้าคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติ
ขนาด 0.50 x 2 เมตร

(หน่วย : บาทต่อผืน)

รายการ	ต้นทุนที่เป็น ตัวเงิน	ต้นทุนที่ไม่ เป็นตัวเงิน	ต้นทุนรวม	ร้อยละ
ต้นทุนผันแปร	117.36	0.001	117.361	99.71
1. ค่าแรงงาน	65.18	-	65.18	55.38
- การย้อมสี	3.60	-	3.60	3.06
- เตรียมเส้นฝ้ายยืน	1.25	-	1.25	1.06
- เตรียมเส้นฝ้ายพุ่ง	0.33	-	0.33	0.28
- การทอ	30.00	-	30.00	25.49
- การฟั่น	10.00	-	10.00	8.50
- การฟอก	20.00	-	20.00	16.99
2. ค่าเส้นฝ้าย	45.00	-	45.00	38.23
- ค่าเส้นฝ้ายยืน	22.50	-	22.50	19.12
- ค่าเส้นฝ้ายพุ่ง	22.50	-	22.50	19.12
3. ค่าสีย้อม	2.70	-	2.70	2.29
4. ค่าวัสดุอื่นๆ	2.24	-	2.24	1.90
5. ค่าซ่อมแซม	1.92	-	1.92	1.63
6. อุปกรณ์ที่มีอายุไม่เกิน 1 ปี	0.32	-	0.32	0.27
7. ค่าเสียโอกาสการลงทุนดำเนินการผลิต	-	0.001	0.001	0.001
ต้นทุนคงที่	-	0.34	0.34	0.29
1. ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ทอผ้า	-	0.32	0.32	0.27
2. ค่าเสียโอกาสการลงทุนอุปกรณ์คงทน	-	0.02	0.02	0.02
ต้นทุนรวม	117.36	0.341	117.701	100.00
ร้อยละ	99.71	0.29	100.00	

หมายเหตุ: 1 วันทอได้ 2 ผืน

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 15 ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายประเภทกางเกงเลย้อมสีธรรมชาติ

(หน่วย : บาทต่อตัว)

รายการ	ต้นทุนที่เป็น ตัวเงิน	ต้นทุนที่ไม่ เป็นตัวเงิน	ต้นทุนรวม	ร้อยละ
ต้นทุนผันแปร	230.39	0.005	230.395	99.83
1. ค่าแรงงาน	158.88	-	158.88	68.84
- การย้อมสี	4.80	-	4.80	2.08
- เตรียมเส้นฝ้ายขึ้น	2.08	-	2.08	0.90
- เตรียมเส้นฝ้ายพุ่ง	3.00	-	3.00	1.30
- การทอ	77.00	-	77.00	33.36
- การฟอก	22.00	-	22.00	9.53
- การตัดเย็บ	50.00	-	50.00	21.67
2. ค่าเส้นฝ้าย	60.00	-	60.00	26.00
- ค่าเส้นฝ้ายขึ้น	37.50	-	37.50	16.25
- ค่าเส้นฝ้ายพุ่ง	22.50	-	22.50	9.75
3. ค่าสีย้อม	4.95	-	4.95	2.14
4. ค่าวัสดุอื่นๆ	4.10	-	4.10	1.78
5. ค่าซ่อมแซม	2.11	-	2.11	0.91
6. อุปกรณ์ที่มีอายุไม่เกิน 1 ปี	0.35	-	0.35	0.15
7. ค่าเสียโอกาสการลงทุนดำเนินการผลิต	-	0.005	0.005	0.002
ต้นทุนคงที่	-	0.39	0.39	0.17
1. ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ทอผ้า	-	0.37	0.37	0.16
2. ค่าเสียโอกาสการลงทุนอุปกรณ์คงทน	-	0.02	0.02	0.01
ต้นทุนรวม	230.39	0.395	230.785	100.00
ร้อยละ	99.83	0.17	100.00	

หมายเหตุ: 1 วันทอได้ 1 ผืน

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 16 สรุปผลต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์จากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของสมาชิกของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ปี พ.ศ. 2549

(หน่วย : บาทต่อหน่วยการผลิต)

ผลิตภัณฑ์	ต้นทุนผันแปร			ต้นทุนคงที่			ต้นทุนรวม		
	เป็นตัวเงิน	ไม่เป็น ตัวเงิน	รวม	เป็นตัวเงิน	ไม่เป็น ตัวเงิน	รวม	เป็นตัวเงิน	ไม่เป็น ตัวเงิน	รวม
ผ้าอเนกประสงค์	84.68	0.001	84.681	0.00	0.17	0.17	84.68	0.171	84.851
(ร้อยละ)	99.80	0.001	99.80	0.00	0.20	0.20	99.80	0.20	100.00
ผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณ	358.58	0.015	358.595	0.00	0.308	0.308	358.58	0.323	358.903
(ร้อยละ)	99.91	0.004	99.91	0.00	0.09	0.09	99.91	0.09	100.00
ผ้าคลุมไหล่	117.36	0.001	117.361	0.00	0.34	0.34	117.36	0.341	117.701
(ร้อยละ)	99.71	0.001	99.71	0.00	0.29	0.29	99.71	0.29	100.00
กางเกงเล	230.39	0.005	230.395	0.00	0.39	0.39	230.39	0.395	230.785
(ร้อยละ)	99.83	0.002	99.83	0.00	0.17	0.17	99.83	0.17	100.00
เชลี่ย(ร้อยละ)	99.81	0.002	99.81	0.00	0.19	0.19	99.81	0.19	100.00

ที่มา: สรุปผลจากตารางที่ 12 – ตารางที่15

2. กำไรและผลตอบแทน

กำไรและผลตอบแทนในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของสมาชิกของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงนั้นขึ้นอยู่กับราคาที่ทางกลุ่มได้รับหักด้วยต้นทุนการผลิตทั้งหมด ดังนั้นสิ่งสำคัญในการพิจารณาถึงผลตอบแทนที่กลุ่มผู้ผลิตจะได้รับคือ การกำหนดราคา โดยการกำหนดราคานี้ทางกลุ่มนั้นจะพิจารณาจากต้นทุนต่างๆ ที่เป็นตัวเงินที่ทางกลุ่มได้จ่ายออกไป ได้แก่ ค่าแรงงานซึ่งจะกำหนดตามมาตรฐานความยากง่ายในการทอผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท ค่าเส้นฝ้าย ค่าเปลือกไม้ ใบไม้ และค่าวัสดุอื่นๆที่เกี่ยวข้องในกระบวนการผลิต เป็นต้น หลังจากทีคำนวณถึงต้นทุนแล้วก็จะมีการคำนวณถึงราคาที่กลุ่มควรจะได้รับหรือราคาที่กลุ่มขายได้ ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้จะคำนวณถึงกำไรและผลตอบแทนของแต่ละชนิดผลิตภัณฑ์ โดยจะคิดกำไรต่อ 1 ผลิตภัณฑ์ และใช้ราคาที่กลุ่มได้รับเป็นตัวคำนวณ เนื่องจากทางกลุ่มได้รับซื้อผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกกลุ่มทอขึ้นมาคือคิดเป็นค่าจ้างทอ โดยทางกลุ่มจะจ่ายเป็นผลตอบแทนให้แก่สมาชิกโดยคิดเป็นต่อ 1 ผลิตภัณฑ์ ฝ้ายเนกประสงค์ 20.00 บาทต่อเมตร ฝ้ายชนิดหมี่โบราณ 70.00 บาทต่อผืน ฝ้ายกลุ่มใหญ่ 30.00 บาทต่อผืน และการเกงเล 77.00 บาทต่อตัว ซึ่งในการศึกษาจะพิจารณาถึงกำไรรายได้สุทธิและรายได้เหนือต้นทุนเงินสด รวมทั้งผลตอบแทนแรงงานและผลตอบแทนต่อทุนที่กลุ่มได้รับกลับคืนมาจากการลงทุนไปทั้งหมด ดังแสดงในตารางที่ 17 ถึงตารางที่ 18 ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ฝ้ายเนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติ (ผ้าผืน) ขนาด 1 x 1 เมตร

จากการศึกษาพบว่า ราคาที่กลุ่มได้รับจากการขายฝ้ายเนกประสงค์เท่ากับ 100.00 บาทต่อเมตร ซึ่งทางกลุ่มจะได้รับกำไร 15.15 บาทต่อเมตร รายได้สุทธิเท่ากับ 15.32 บาทต่อเมตร และรายได้เหนือต้นทุนเงินสด 15.32 บาทต่อเมตร และถ้าพิจารณาถึงผลตอบแทนของแรงงานพบว่า สมาชิกกลุ่มได้รับผลตอบแทนจากการใช้แรงงาน 20.00 บาทต่อเมตร หรือชั่วโมงละ 5.00 บาทต่อคน และผลตอบแทนที่ทางกลุ่มได้รับจากการลงทุนไปทั้งหมด 100.00 บาททำให้ได้รับผลตอบแทนการผลิตคืนกลับมา 17.85 บาท

ผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณย้อมสีธรรมชาติ ขนาด 1 x 1.80 เมตร

จากการศึกษาพบว่า ราคาที่กลุ่มได้รับจากการขายผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณเท่ากับ 400.00 บาทต่อผืน ซึ่งทางกลุ่มจะได้รับกำไร 41.10 บาทต่อผืน รายได้สุทธิเท่ากับ 41.41 บาทต่อผืนและรายได้เหนือต้นทุนเงินสด 41.42 บาทต่อผืน และถ้าพิจารณาถึงผลตอบแทนของแรงงานพบว่า สมาชิกกลุ่มได้รับผลตอบแทนจากการใช้แรงงาน 70.00 บาทต่อผืน หรือชั่วโมงละ 4.38 บาทต่อคน และผลตอบแทนที่ทางกลุ่มได้รับจากการลงทุนไปทั้งหมด 100.00 บาททำให้ได้รับผลตอบแทนการผลิตคืนกลับมา 11.45 บาท

ผ้าคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติ ขนาด 0.50 x 2 เมตร

จากการศึกษาพบว่า ราคาที่กลุ่มได้รับจากการขายผ้าคลุมไหล่เท่ากับ 120.00 บาทต่อผืน ซึ่งทางกลุ่มจะได้รับกำไร 2.30 บาทต่อผืน รายได้สุทธิเท่ากับ 2.64 บาทต่อผืนและรายได้เหนือต้นทุนเงินสด 2.64 บาทต่อผืน และถ้าพิจารณาถึงผลตอบแทนของแรงงานพบว่า สมาชิกกลุ่มได้รับผลตอบแทนจากการใช้แรงงาน 30.00 บาทต่อผืน หรือชั่วโมงละ 7.50 บาทต่อคน และผลตอบแทนที่ทางกลุ่มได้รับจากการลงทุนไปทั้งหมด 100.00 บาททำให้ได้รับผลตอบแทนการผลิตคืนกลับมา 1.95 บาท

กางเกงย้อมสีธรรมชาติ

จากการศึกษาพบว่า ราคาที่กลุ่มได้รับจากการขายกางเกงเท่ากับ 300.00 บาทต่อตัว ซึ่งทางกลุ่มจะได้รับกำไร 69.20 บาทต่อตัว รายได้สุทธิเท่ากับ 69.61 บาทต่อตัวและรายได้เหนือต้นทุนเงินสด 69.61 บาทต่อตัว และถ้าพิจารณาถึงผลตอบแทนของแรงงานพบว่า สมาชิกกลุ่มได้รับผลตอบแทนจากการใช้แรงงาน 77.00 บาทต่อตัวหรือชั่วโมงละ 9.63 บาทต่อคน และผลตอบแทนที่ทางกลุ่มได้รับจากการลงทุนไปทั้งหมด 100.00 บาททำให้ได้รับผลตอบแทนการผลิตคืนกลับมา 29.99 บาท

สรุป จากผลการศึกษาถึงผลตอบแทนแรงงานของการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง อำเภอหนองบัวแดง จังหวัดชัยภูมิ พบว่า ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติประเภท กางเกงเล ทำให้ได้กำไร รายได้สุทธิ รายได้

เหนือต้นทุนเงินสดและผลตอบแทนแรงงานต่อตัว ตลอดจนผลตอบแทนแรงงานมากที่สุด ดังแสดงไว้ในตารางที่ 18 ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า ผลกระทบที่หักถดถอมจากฝ่ายย่อมสิทธิธรรมชาติจะได้กำไรเฉลี่ย 31.94 บาท รายได้เฉลี่ย 32.25 บาทและรายได้เหนือต้นทุนเงินสดเฉลี่ย 32.25 บาท ส่วนผลตอบแทนแรงงานเฉลี่ยเท่ากับ 49.25 บาทหรือเฉลี่ยผลตอบแทนชั่วโมงละ 6.63 บาท และมีสัดส่วนกำไรต่อต้นทุนรวมโดยเฉลี่ยแล้วเท่ากับ 15.31 บาท

จากผลการศึกษาถึงต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนข้างต้นของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์หนองบัวแดงแสดงให้เห็นว่า ทางกลุ่มยังมิได้มีการศึกษาถึงต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนอย่างถูกต้องทำให้การกำหนดราคายังไม่มีความเหมาะสมเท่าที่ควรซึ่งจะเห็นได้ว่าบางผลิตภัณฑ์มีกำไรค่อนข้างสูงและในบางผลิตภัณฑ์มีกำไรค่อนข้างน้อยมาก เนื่องด้วยในปัจจุบันมีกลุ่มทอผ้าเกิดขึ้นอย่างแพร่หลาย จึงทำให้เกิดการตัดราคากันขึ้น และในบางผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไม่แตกต่างจากกลุ่มอื่นจึงทำให้การกำหนดราคาที่สูงจึงทำได้ยาก แต่ขณะเดียวกันทางกลุ่มเองก็จะเน้นการทำผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากกลุ่มอื่นเพื่อที่จะได้มีกำไรในส่วนของตัวเองผลิตภัณฑ์ที่ต่างนี้เองเพื่อที่จะไปชดเชยในส่วนที่ได้กำไรน้อยในบางผลิตภัณฑ์เพื่อให้กลุ่มสามารถที่จะสร้างกำไรได้มากขึ้น

ตารางที่ 17 ผลตอบแทนผลิตภัณฑ์หักค่าธรรมเนียมจากฝ่ายค่าธรรมเนียมสมาชิกของกลุ่มสตรี
สหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ปี พ.ศ. 2549

รายการ	ผ้าอเนกประสงค์ (บาทต่อเมตร)	ผ้าชั้นมัดหมี่ โบราณ (บาทต่อผืน)	ผ้าคลุมไหล่ (บาทต่อผืน)	กางเกงเล (บาทต่อตัว)
1. ราคา(ราคาที่กลุ่มได้รับ)	100.00	400.00	120.00	300.00
2. ต้นทุนรวม (ดูตารางต้นทุน)	84.85	358.90	117.70	230.79
3. กำไร = (1) – (2)	15.15	41.10	2.30	69.22
4. ต้นทุนผันแปร(ดูตารางต้นทุน)	84.68	358.60	117.36	230.40
5. รายได้สุทธิ = (1) – (4)	15.32	41.41	2.64	69.61
6. ต้นทุนที่เป็นตัวเงิน (ดูตารางต้นทุน)	84.68	358.58	117.36	230.39
7. รายได้เหนือต้นทุนเงินสด = (1) – (6)	15.32	41.42	2.64	69.61
8. ต้นทุนรวมยกเว้นต้นทุนค่าแรงงาน	46.45	97.57	52.52	71.91
9. ผลตอบแทนแรงงานต่อผืน (การทอ)	20.00	70.00	30.00	77.00
10. ชั่วโมงทำงานต่อผืน (ชม.)	4.00	16.00	4.00	8.00
11. ผลตอบแทนแรงงาน (บาท/ชม.)=(9)/(10)	5.00	4.38	7.50	9.63
12. ผลตอบแทนต่อทุน (ร้อยละ) = (3)*100/(2)	17.85	11.45	1.95	29.99

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 18 สรุปผลตอบแทนจากการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฟ้าย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ปี พ.ศ. 2549

(หน่วย : บาทต่อหน่วยการผลิต)

ผลิตภัณฑ์	ราคาผลิตภัณฑ์	กำไร			ผลตอบแทนแรงงาน		สัดส่วนกำไร/ ต้นทุนรวม
		กำไร	รายได้สุทธิ	รายได้เหนือเงินสด	บาท/หน่วยการผลิต	บาท/ชั่วโมง	
1. ผ้าอเนกประสงค์	100.00	15.15	15.32	15.32	20.00	5.00	17.85
2. ผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณ	400.00	41.10	41.41	41.42	70.00	4.38	11.45
3. ผ้าคลุมไหล่	120.00	2.30	2.64	2.64	30.00	7.50	1.95
4. กางเกงเล	300.00	69.22	69.61	69.61	77.00	9.63	29.99
เฉลี่ย		31.94	32.25	32.25	49.25	6.63	15.31

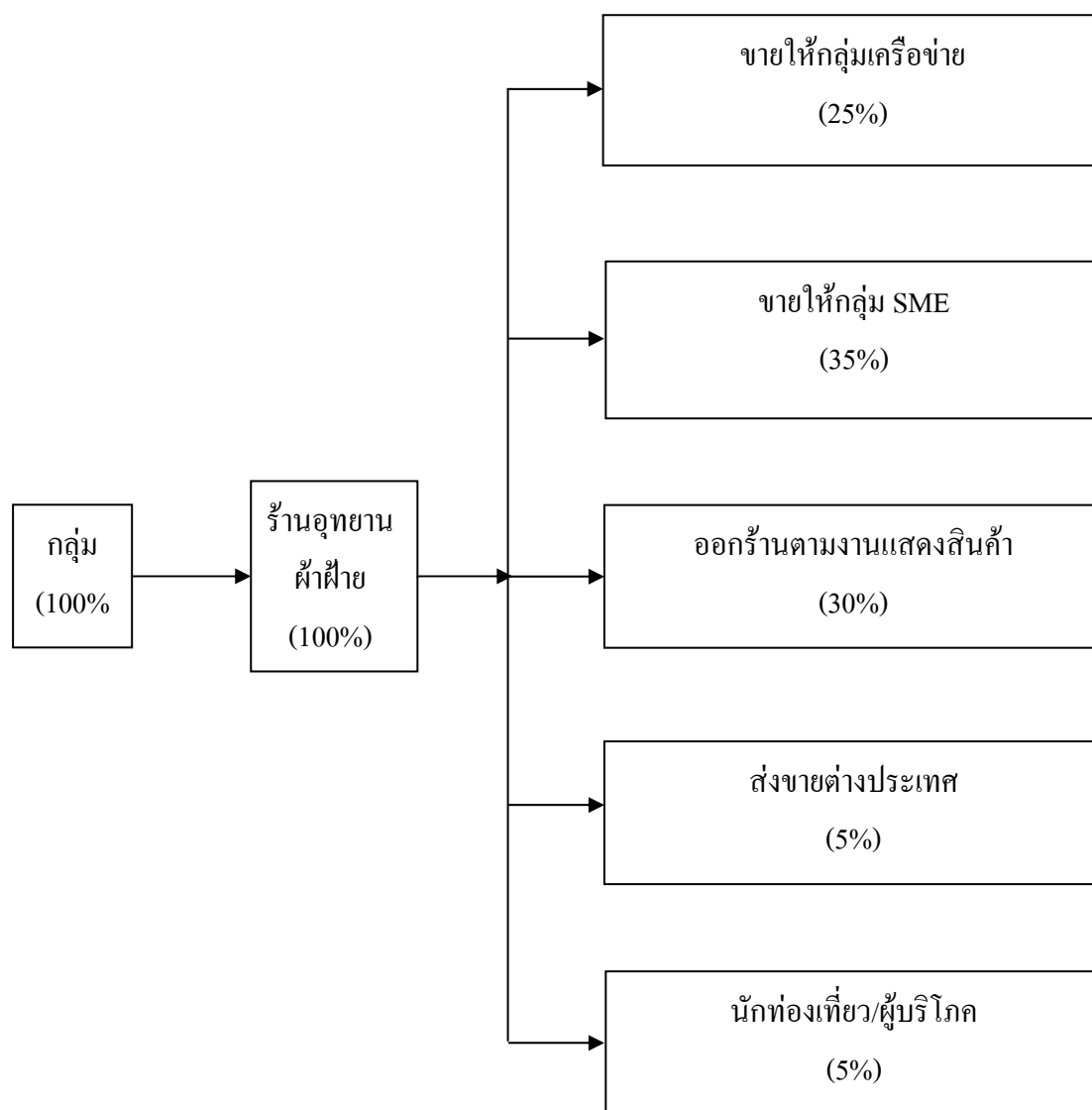
ที่มา: สรุปผลจากตารางที่ 17

ส่วนที่ 2 การตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค

ในส่วนนี้จะเป็นการศึกษาถึงลักษณะการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง โดยจะศึกษาถึงช่องทางการตลาด ส่วนเหลื่อมการตลาด ตลอดจนพฤติกรรมผู้บริโภคที่ตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย เพื่อที่จะได้นำไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคต่อไป

ช่องทางการตลาด

ในการศึกษาช่องทางการตลาดหรือช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายในกรณีข้อสมมติฐานที่ 1 ซึ่งเป็นการแสดงถึงลักษณะการกระจายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปถึงผู้บริโภค ดังแสดงในภาพที่ 9 จากการศึกษาถึงช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงพบว่า สมาชิกกลุ่มจะทำการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่ทางกลุ่มสั่งให้สมาชิกผลิตให้กับกลุ่มแล้ว สมาชิกจะได้รับเงินค่าผลิตภัณฑ์ทันทีเมื่อนำผลิตภัณฑ์มาส่งให้กับกลุ่มซึ่งทางกลุ่มจะมีร้านอุทยานผ้าฝ้ายเป็นสถานที่รับซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทั้งหมด โดยที่ร้านจะเป็นตัวแทนของกลุ่มที่จะเป็นผู้ดำเนินการด้านการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับทางกลุ่ม โดยช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงสามารถกระจายได้ 5 ช่องทางด้วยกัน ดังแสดงไว้ในแผนภาพที่ 9 โดยมีรายละเอียดดังนี้ ช่องทางแรกตัวแทนกลุ่มจะนำผลิตภัณฑ์ไปขายให้กับกลุ่มเครือข่าย เช่น กลุ่มทอผ้าจังหวัดอุดรธานี กลุ่มทอผ้าจังหวัดร้อยเอ็ด ร้านสืบสานจังหวัดขอนแก่น และร้านคูแคนเกลลอรี จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 25 ช่องทางที่สองเป็นช่องทางที่สำคัญที่สุดของกลุ่ม คือ ตัวแทนกลุ่มนำผลิตภัณฑ์ไปขายให้กับกลุ่ม SME ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีร้านค้าอยู่ในเขตกรุงเทพฯ เช่น ร้านทอทั่วไทยในสวนจตุจักรและศูนย์การค้าสยามพารากอน ร้านไฉหลวงในสวนจตุจักร และร้านค้าในตลาดบองมาเซ่ คิดเป็นร้อยละ 35 ช่องทางที่สามตัวแทนกลุ่มได้นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายเอง โดยการออกร้านตามงานแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งจากภาครัฐบาลและเอกชนเป็นผู้จัดให้ เช่น อิมแพคอารีนาเมืองทองธานี ศูนย์การค้าอัมรินทร์พลาซ่า และสวนอัมพร คิดเป็นร้อยละ 30 ช่องทางที่สี่ตัวแทนกลุ่มได้มีการนำผลิตภัณฑ์ส่งจำหน่ายต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น และฟินแลนด์ คิดเป็นร้อยละ 5 และช่องทางสุดท้ายคือการที่มินท์ทองเทียวหรือผู้บริโภคได้ไปเยี่ยมชมกลุ่มและได้ซื้อผลิตภัณฑ์จากร้านตัวแทนกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 5



ภาพที่ 9 ช่องทางการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์
บ้านหนองบัวแดง ปี พ.ศ. 2549
ที่มา: จากการสัมภาษณ์ นางสาวอนัญญา แก้วโนนกกอก, ประธานกลุ่มสตรีสหกรณ์
บ้านหนองบัวแดง

ปริมาณการจำหน่าย

จากการศึกษาทำให้ทราบปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และรายรับจากการขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติในปีการผลิต 2549 ซึ่งจะทำให้ทราบว่า ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายประเภทใดที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงเพื่อใช้เป็นแนวทางในการวางแผนการผลิต และการตลาดของกลุ่มต่อไป ดังแสดงในตารางที่ 19

จากตารางที่ 19 พบว่าปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงในปีการผลิต พ.ศ. 2549 จะเห็นได้ว่ากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ รวมทั้งสิ้น 1,402,000.00 บาท โดยได้รับกำไรและรายได้เหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 210,508.00 บาท และ 212,774.60 บาทตามลำดับ หากพิจารณารายได้ทั้งหมดแล้วจะพบว่าผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพในการสร้างรายได้คือ ผ้าอเนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติ โดยสามารถสร้างรายได้ให้กับทางกลุ่มมากที่สุด คิดเป็นมูลค่า 1,168,000.00 บาทหรือ คิดเป็นร้อยละ 83.31 ของรายได้ทั้งหมดที่ได้รับนั้น หากพิจารณาถึงกำไรแล้วทางกลุ่มจะได้รับกำไรเป็นเงินทั้งสิ้น 176,952.00 บาทและมีความสามารถในการทำกำไรต่อยอดขายคิดเป็นร้อยละ 15.15 และถ้าพิจารณาถึงรายได้เหนือต้นทุนเงินสดของผ้าอเนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติ สามารถสร้างรายได้เหนือต้นทุนเงินสดให้กับกลุ่มได้ทั้งสิ้น 178,937.60 บาท ซึ่งถ้าพิจารณาถึงรายได้เหนือต้นทุนเงินสดต่อยอดขายแล้วคิดเป็นร้อยละ 15.32 และผลิตภัณฑ์ที่ทำรายได้ให้กับกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงเป็นอันดับสอง ได้แก่ ผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณย้อมสีธรรมชาติ ซึ่งทำรายได้ให้กับทางกลุ่มคิดเป็นมูลค่า 120,000.00 บาทหรือ คิดเป็นร้อยละ 8.56 ของรายได้ทั้งหมดที่ได้รับนั้น หากพิจารณาถึงกำไรแล้วทางกลุ่มจะได้รับกำไรเป็นเงินทั้งสิ้น 12,330.00 บาทและมีความสามารถในการทำกำไรต่อยอดขายคิดเป็นร้อยละ 10.28 และถ้าพิจารณาถึงรายได้เหนือต้นทุนเงินสดของผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณย้อมสีธรรมชาติ สามารถสร้างรายได้เหนือต้นทุนเงินสดให้กับกลุ่มได้ทั้งสิ้น 12,426.00 บาท ซึ่งถ้าถึงรายได้เหนือต้นทุนเงินสดต่อยอดขายแล้วคิดเป็นร้อยละ 10.36 และผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำรายได้ให้กับกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงเป็นอันดับสาม ได้แก่ กางเกงเลย้อมสีธรรมชาติ ซึ่งทำรายได้ให้กับทางกลุ่มคิดเป็นมูลค่า 90,000.00 บาทหรือ คิดเป็นร้อยละ 6.42 ของรายได้ทั้งหมดที่ได้รับนั้น หากพิจารณาถึงกำไรแล้วทางกลุ่มจะได้รับกำไรเป็นเงินทั้งสิ้น 20,766.00 บาทและมีความสามารถในการทำกำไรต่อยอดขายคิดเป็นร้อยละ 23.07 และถ้าพิจารณาถึงรายได้เหนือต้นทุนเงินสดของกางเกงเลย้อมสีธรรมชาติ สามารถสร้างรายได้เหนือต้นทุนเงินสดให้กับกลุ่มได้ทั้งสิ้น 20,883.00 บาท ซึ่งถ้าถึง

รายได้เหนือต้นทุนเงินสดต่อยอดขายแล้วคิดเป็นร้อยละ 23.20 และผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำรายได้ให้กับกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงเป็นอันดับสี่ ได้แก่ ผ้าคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติ ซึ่งทำรายได้ให้กับทางกลุ่มคิดเป็นมูลค่า 24,000.00 บาทหรือ คิดเป็นร้อยละ 1.71 ของรายได้ทั้งหมดที่ได้รับนั้น หากพิจารณาถึงกำไรแล้วทางกลุ่มจะได้รับกำไรเป็นเงินทั้งสิ้น 460.00 บาทและมีความสามารถในการทำกำไรต่อยอดขายคิดเป็นร้อยละ 1.92 และถ้าพิจารณาถึงรายได้เหนือต้นทุนเงินสดของผ้าคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติ สามารถสร้างรายได้เหนือต้นทุนเงินสดให้กับกลุ่มได้ทั้งสิ้น 528.00 บาท ซึ่งถ้าถึงรายได้เหนือต้นทุนเงินสดต่อยอดขายแล้วคิดเป็นร้อยละ 2.20

สรุป ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงมีความสามารถในการสร้างรายได้ให้กับกลุ่มเป็นอย่างมากในแต่ละปี โดยปีการผลิต พ.ศ. 2549 ผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำรายได้ให้กับกลุ่มได้สูงสุดคือ ผ้าอเนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติ เนื่องจากมีปริมาณการผลิตมากที่สุดในปี พ.ศ. 2549 และยังสามารถนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ ได้หลากหลาย ประกอบกับใช้เวลาในการทอไม่นาน อีกทั้งสมาชิกกลุ่มมีความชำนาญในการทอผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ ซึ่งสามารถทอได้ง่ายภายในเวลาที่รวดเร็ว และผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำรายได้ให้กับกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง รองลงมาได้แก่ ผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณย้อมสีธรรมชาติ กางเกงเลย้อมสีธรรมชาติ และผ้าคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติ

ตารางที่ 19 ปริมาณและยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ปี พ.ศ. 2549

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณ จำหน่าย	ราคาในกลุ่ม ได้รับต่อหน่วย (บาท)	ยอดขาย		มูลค่ากำไร	มูลค่ารายได้ เหนือต้นทุนเงิน สด	กำไรต่อ ยอดขาย (%)	รายได้เหนือ ต้นทุนเงินสด ต่อยอดขาย (%)
			บาท	ร้อยละ				
ผ้าอเนกประสงค์(เมตร)	11,680.00	100	1,168,000.00	83.31	176,952.00	178,937.60	15.15	15.32
ผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณ ขนาด 1 x 1.80 เมตร (ผืน)	300	400	120,000.00	8.56	12,330.00	12,426.00	10.28	10.36
ผ้าคลุมไหล่	200	120	24,000.00	1.71	460.00	528.00	1.92	2.20
ขนาด 0.50 x 2 เมตร (ผืน)								
กางเกงเล(ตัว)	300	300	90,000.00	6.42	20,766.00	20,883.00	23.07	23.20
รวม	12,480.00	920	1,402,000.00	100	210,508.00	212,774.60		

ที่มา: จากการสำรวจ

ส่วนเหลื่อมการตลาด

ส่วนเหลื่อมการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายหมายถึง ความแตกต่างของราคาผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกได้รับกับราคาที่ผู้บริโภคจ่าย ซึ่งส่วนเหลื่อมการตลาดนี้เป็นผลรวมของค่าใช้จ่ายในการตลาดทั้งหมดและกำไรของผู้ค้าทุกระดับ ดังนั้นการที่ทราบถึงส่วนเหลื่อมการตลาดทั้งหมดจึงควรต้องทราบส่วนเหลื่อมหรือส่วนแบ่งการค้าที่ผู้ค้าแต่ละระดับได้รับเสียก่อน ในการศึกษาครั้งนี้จะเลือกพิจารณาจากช่องทางการจำหน่ายในช่องทางที่สอง คือ ตัวแทนกลุ่มนำผลิตภัณฑ์ไปขายให้กับกลุ่ม SME ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีร้านค้าอยู่ในเขตกรุงเทพฯ โดยจะศึกษาของกลุ่มผู้บริโภคที่อยู่ในจังหวัดกรุงเทพฯ และจะเลือกพิจารณาช่องทางที่สามตัวแทนกลุ่มได้นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายเอง โดยการออกร้านตามงานแสดงสินค้าต่างๆ โดยศึกษาจากผู้บริโภคที่อยู่ในจังหวัดกรุงเทพฯ ในการออกร้านที่เมืองทองธานี โดยทำการสัมภาษณ์ประธานของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง และพ่อค้าในสวนจตุจักรที่นำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไปจำหน่าย ดังแสดงไว้ในตารางที่ 20 และตารางที่ 21

1) ส่วนเหลื่อมการตลาดจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคที่อยู่ในจังหวัดกรุงเทพฯ (ในกรณีการจัดจำหน่ายของกลุ่ม SME)

ส่วนเหลื่อมการตลาดจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ ดังแสดงผลในตารางที่ 20 ซึ่งสามารถสรุปได้ว่า จากราคาที่ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ จ่ายนั้นพบว่า ส่วนมากจะจ่ายให้กับกลุ่มพ่อค้า SME คิดเป็นร้อยละ 39.85 โดยแบ่งเป็นต้นทุนทางการตลาด (ค่าเช่าร้าน ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ ค่าบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น) คิดเป็นร้อยละ 1.34 และร้อยละ 38.50 เป็นกำไรที่กลุ่ม SME ได้รับ รองลงมาจ่ายให้กับร้านอุทยานผ้าฝ้าย (ตัวแทนของกลุ่มฯ) คิดเป็นร้อยละ 19.25 โดยทางร้านอุทยานผ้าฝ้ายซึ่งตัวแทนกลุ่มเป็นผู้รับผิดชอบต้นทุนการตลาด (ค่าน้ำมันรถยนต์ที่ไปส่งของให้กับกลุ่ม SME ค่าที่พัก ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด เช่น ค่าอาหาร เป็นต้น) คิดเป็นร้อยละ 2.06 และร้อยละ 17.19 เป็นกำไรที่ร้านอุทยานผ้าฝ้ายได้รับ และกำไรของกลุ่มคิดเป็นร้อยละ 4.98 ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ จากการศึกษาถึงส่วนเหลื่อมการตลาดแสดงให้เห็นถึงผลตอบแทนของการดำเนินการ (อัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนทางการผลิตหรือการตลาด) ของผู้มีบทบาทหน้าที่ทางการผลิตหรือการตลาดในแต่ละลำดับขั้นจะเห็นได้ว่า ทางกลุ่มมีสัดส่วนกำไรต่อต้นทุนคิดเป็น 0.14 เท่า ส่วนทางด้านร้านอุทยานผ้าฝ้ายมีสัดส่วนกำไรต่อต้นทุนคิด

เป็น 7.01 เท่า และผู้ที่มิอำนาจทางการตลาดมากที่สุดกลุ่มพ่อค้า SME คือโดยมีสัดส่วนกำไรต่อต้นทุนคิดเป็น 28.65 เท่า

จากภาพที่ 10 แสดงให้เห็นถึงส่วนเหลือการตลาดจากการจำหน่ายผ้าอเนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปจนถึงผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ จากการพิจารณาช่องทางการจำหน่ายในช่องทางที่สอง คือ ตัวแทนกลุ่มนำผลิตภัณฑ์ไปขายให้กับกลุ่ม SME นั้นผ้าอเนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติในราคา 180 บาทที่ผู้บริโภคจ่ายจะเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดที่ทางกลุ่มฯ ได้รับ คิดเป็นร้อยละ 55.56 และอีกร้อยละ 44.44 เป็นส่วนเหลือการตลาด โดยส่วนเหลือการตลาดนี้แบ่งออกเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด คิดเป็นร้อยละ 4.70 ซึ่งในกำไรทั้งหมดนี้ร้านอุทยานผ้าฝ้ายจะได้รับกำไรมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 24.97 ส่วนผู้ค้าปลีกคือกลุ่มพ่อค้า SME นั้นจะได้รับกำไร คิดเป็นร้อยละ 14.77

ราคาจากผู้บริโภคจ่าย		180.00 บาท
ส่วนเหลือ การตลาด (80.00 บาท หรือ 44.44%)	กำไรของผู้ค้า (71.54 บาทหรือ 39.74%)	กลุ่มพ่อค้าSME (26.59 บาทหรือ 14.77%)
		ร้านอุทยานผ้าฝ้าย (44.95 บาทหรือ 24.97%)
	ต้นทุนการตลาด (8.46 บาทหรือ 4.70%)	กลุ่มพ่อค้าSME (3.41 บาทหรือ 1.89%)
		ร้านอุทยานผ้าฝ้าย (5.05 บาทหรือ 2.81%)
ราคาหรือส่วน แบ่งที่กลุ่ม ได้รับ (100.00 บาท หรือ 55.56%)	กำไรของกลุ่ม (15.15 บาทหรือ 8.42%)	
	ต้นทุนการผลิตของกลุ่ม (84.85 บาทหรือ 47.14%)	

← ราคาที่กลุ่มได้รับ (100 บาท)

ภาพที่ 10 ส่วนเหลือการตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดที่กลุ่มได้รับในการจำหน่ายผ้าอเนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ
ที่มา: จากการสรุปผลในตารางที่ 20

ตารางที่ 20 ส่วนเหลื่อมการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติระหว่างกลุ่มผู้ผลิตกับผู้บริโภค (ในกรณีการจัดจำหน่ายของกลุ่ม SME)

(หน่วย : บาทต่อหน่วยการผลิต)

ผลิตภัณฑ์	กลุ่ม		ราคาที่กลุ่มได้รับ	ส่วนเหลื่อมการตลาดของร้านอุทขานผ้าฝ้าย			ราคาที่ร้านอุทขานผ้าฝ้ายได้รับ	ส่วนเหลื่อมการตลาดของกลุ่ม SME			ราคาที่พ่อค้าได้รับ (ราคาที่ผู้บริโภคนำไป)
	ต้นทุนการผลิต	กำไร		ต้นทุนการตลาด	กำไร	ส่วนเหลื่อมการตลาด		ต้นทุนการตลาด	กำไร	ส่วนเหลื่อมการตลาด	
ผ้าอเนกประสงค์(เมตร)	84.85	15.15	100.00	5.05	44.95	50.00	150.00	3.41	26.59	30.00	180.00
(ร้อยละ)	47.14	8.42	55.56	2.81	24.97	27.78	83.33	1.89	14.77	16.67	100.00
ผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณ(ผืน)	358.90	41.10	400.00	9.09	140.91	150.00	550.00	6.14	543.86	550.00	1100.00
(ร้อยละ)	32.63	3.73	36.36	0.83	12.81	13.64	50.00	0.56	49.44	50.00	100.00
ผ้าคลุมไหล่ (ผืน)	117.70	2.30	120.00	10.10	19.90	30.00	150.00	6.28	133.72	140.00	290.00
(ร้อยละ)	40.59	0.79	41.38	3.48	6.86	10.34	51.72	2.17	46.11	48.28	100.00
กางเกงเล (ตัว)	230.79	69.21	300.00	11.11	238.89	250.00	550.00	7.50	432.50	440.00	990.00
(ร้อยละ)	23.31	6.99	30.30	1.12	24.13	25.25	55.56	0.76	43.69	44.44	100.00
เชลี่ย(ร้อยละ)	35.92	4.98	40.90	2.06	17.20	19.25	60.15	1.34	38.50	39.85	100.00
กำไร/ต้นทุน		0.14			7.01				28.65		

ที่มา: จากการคำนวณ

จากภาพที่ 11 แสดงให้เห็นถึงส่วนเหลือการตลาดจากการจำหน่ายผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณ ย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปจนถึงผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ จากการพิจารณาช่องทางการจำหน่ายในช่องทางที่สอง คือ ตัวแทนกลุ่มนำผลิตภัณฑ์ไปขายให้กับกลุ่ม SME นั้นผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณย้อมสีธรรมชาติในราคา 1,100 บาทที่ผู้บริโภคจ่ายจะเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดที่ทางกลุ่มฯ ได้รับ คิดเป็นร้อยละ 36.36 และอีกร้อยละ 63.64 เป็นส่วนเหลือการตลาด โดยส่วนเหลือการตลาดนี้แบ่งออกเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด คิดเป็นร้อยละ 1.39 ซึ่งในกำไรทั้งหมดนี้ผู้ค้าปลีกคือกลุ่มพ่อค้า SME นั้นจะได้รับกำไรมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 49.44 ส่วนร้านอุทยานผ้าฝ้ายจะได้รับกำไร คิดเป็นร้อยละ 12.81

ราคาจากผู้บริโภคจ่าย		1,100.00	บาท
ส่วนเหลือ การตลาด (700 บาท หรือ 63.64%)	กำไรของผู้ค้า (684.77 บาทหรือ 62.25%)	กลุ่มพ่อค้าSME (543.86 บาทหรือ 49.44%)	
		ร้านอุทยานผ้าฝ้าย (140.91 บาทหรือ 12.81%)	
	ต้นทุนการตลาด (15.23บาทหรือ 1.39%)	กลุ่มพ่อค้าSME (6.14 บาทหรือ 0.56%)	
		ร้านอุทยานผ้าฝ้าย (9.09 บาทหรือ 0.83%)	
ราคาหรือส่วน แบ่งที่กลุ่ม ได้รับ (400.00 บาท หรือ 36.36 %)	กำไรของกลุ่ม (41.10 บาทหรือ 3.73%)		←ราคาที่กลุ่ม ได้รับ (400 บาท)
	ต้นทุนการผลิตของกลุ่ม (358.90 บาทหรือ 32.63%)		

ภาพที่ 11 ส่วนเหลือการตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดที่กลุ่มได้รับในการจำหน่าย

ผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ

ที่มา: จากการสรุปผลในตารางที่ 20

จากภาพที่ 12 แสดงให้เห็นถึงส่วนเหลือจากการตลาดจากการจำหน่ายผ้าคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปจนถึงผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯจากการพิจารณาช่องทางการจำหน่ายในช่องทางที่สอง คือ ตัวแทนกลุ่มนำผลิตภัณฑ์ไปขายให้กับกลุ่ม SME นั้นผ้าคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติในราคา 290 บาทที่ผู้บริโภคจ่ายจะเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดที่ทางกลุ่มฯได้รับ คิดเป็นร้อยละ 41.38 และอีกร้อยละ 58.62 เป็นส่วนเหลือจากการตลาด โดยส่วนเหลือจากการตลาดนี้แบ่งออกเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด คิดเป็นร้อยละ 5.65 ซึ่งในกำไรทั้งหมดนี้ผู้ค้าปลีกคือกลุ่มพ่อค้า SME นั้นจะได้รับกำไรมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 46.11 ส่วนร้านอุทยานผ้าฝ้ายจะได้รับกำไร คิดเป็นร้อยละ 6.86

ราคาที่ผู้บริโภคจ่าย		290.00	บาท
ส่วนเหลือ การตลาด (170 บาท หรือ 58.62%)	กำไรของผู้ค้า (153.62บาทหรือ 52.97%)	กลุ่มพ่อค้าSME (133.72 บาทหรือ 46.11%)	
		ร้านอุทยานผ้าฝ้าย (19.90 บาทหรือ 6.86%)	
	ต้นทุนการตลาด (16.38 บาทหรือ 5.65%)	กลุ่มพ่อค้าSME (6.28 บาทหรือ 2.17%)	
		ร้านอุทยานผ้าฝ้าย (10.10 บาทหรือ 3.48%)	
ราคาหรือส่วน แบ่งที่กลุ่ม ได้รับ (120.00 บาท หรือ 41.38%)	กำไรของกลุ่ม (2.30 บาทหรือ 0.79%)		← ราคาที่กลุ่ม ได้รับ (120 บาท)
	ต้นทุนการผลิตของกลุ่ม (117.70 บาทหรือ 40.59%)		

ภาพที่ 12 ส่วนเหลือจากการตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดที่กลุ่มได้รับในการจำหน่าย

ผ้าคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ

ที่มา: จากการสรุปผลในตารางที่ 20

จากภาพที่ 13 แสดงให้เห็นถึงส่วนเหลือจากการตลาดจากการจำหน่ายกางเกงเลี่ยมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปจนถึงผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯจากการพิจารณาช่องทางการจำหน่ายในช่องทางที่สอง คือ ตัวแทนกลุ่มนำผลิตภัณฑ์ไปขายให้กับกลุ่ม SME นั้นกางเกงเลี่ยมสีธรรมชาติในราคา 990 บาทที่ผู้บริโภคจ่ายจะเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดที่ทางกลุ่มฯ ได้รับ คิดเป็นร้อยละ 30.30 และอีกร้อยละ 69.70 เป็นส่วนเหลือจากการตลาด โดยส่วนเหลือจากการตลาดนี้แบ่งออกเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด คิดเป็นร้อยละ 1.88 ซึ่งในกำไรทั้งหมดนี้ผู้ค้าปลีกคือกลุ่มพ่อค้า SME นั้นจะได้รับกำไรมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.69 ส่วนร้านอุทยานผ้าฝ้ายจะได้รับกำไร คิดเป็นร้อยละ 24.13

ราคาจากผู้บริโภคจ่าย		990.00	บาท
ส่วนเหลือ การตลาด (690 บาท หรือ 69.70%)	กำไรของผู้ค้า (671.39 บาทหรือ 67.82 %)	กลุ่มพ่อค้าSME (432.50 บาทหรือ 43.69%)	
		ร้านอุทยานผ้าฝ้าย (238.89 บาทหรือ 24.13%)	
	ต้นทุนการตลาด (18.61 บาทหรือ 1.88%)	กลุ่มพ่อค้าSME (7.50 บาทหรือ 0.76%)	
		ร้านอุทยานผ้าฝ้าย (11.11 บาทหรือ 1.12%)	
ราคาหรือส่วน แบ่งที่กลุ่ม ได้รับ (300.00 บาท หรือ 30.30%)	กำไรของกลุ่ม (69.21 บาทหรือ 6.99%)		← ราคาที่กลุ่ม ได้รับ (300 บาท)
	ต้นทุนการผลิตของกลุ่ม (230.79 บาทหรือ 23.31%)		

ภาพที่ 13 ส่วนเหลือจากการตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดที่กลุ่มได้รับในการจำหน่ายกางเกงเลี่ยมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ
ที่มา: จากการสรุปผลในตารางที่ 20

2) ส่วนเหลือจากการตลาดจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคที่อยู่ในจังหวัดกรุงเทพฯ (กรณีที่ตัวแทนกลุ่มได้มีการออกร้านที่เมืองทองธานี)

ส่วนเหลือจากการตลาดจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ โดยที่ร้านอุทยานผ้าฝ้าย (ตัวแทนของกลุ่มฯ) ได้มีการออกร้านที่เมืองทองธานีในงานแสดงสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (The Best of OTOP) ในปี พ.ศ.2549 ดังแสดงผลในตารางที่ 21 ซึ่งสามารถสรุปได้ว่า จากราคาที่ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ จ่ายนั้นพบว่า ส่วนมากจะจ่ายให้กับร้านอุทยานผ้าฝ้าย คิดเป็นร้อยละ 44.29 โดยทางร้านอุทยานผ้าฝ้ายเป็นผู้รับผิดชอบทางด้านต้นทุนทางการตลาด (ค่าน้ำมันรถยนต์ ค่าเช่าร้าน(บูท) ค่าที่พัก ค่าอาหาร ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น) คิดเป็นร้อยละ 2.26 และร้อยละ 42.03 เป็นกำไรที่ร้านอุทยานผ้าฝ้ายได้รับ และกำไรของกลุ่มคิดเป็นร้อยละ 6.65 ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ จากการศึกษาถึงส่วนเหลือจากการตลาดแสดงให้เห็นถึงผลตอบแทนของการดำเนินการ(อัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนทางการผลิตหรือการตลาด) ของผู้มีบทบาทหน้าที่ทางการผลิตหรือการตลาดในแต่ละลำดับชั้นจะเห็นได้ว่า ทางกลุ่มมีส่วนกำไรต่อต้นทุนคิดเป็น 0.14 เท่า ส่วนผู้ที่มีอำนาจทางการตลาดมากที่สุดคือร้านอุทยานผ้าฝ้ายมีส่วนกำไรต่อต้นทุนคิดเป็น 18.60 เท่า

จากภาพที่ 14 แสดงให้เห็นถึงส่วนเหลือจากการตลาดจากการจำหน่ายผ้าอเนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปจนถึงผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ โดยพิจารณาจากช่องการจำหน่ายในช่องทางที่สามคือตัวแทนกลุ่มได้นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายเอง โดยการออกร้านตามงานแสดงสินค้าที่เมืองทองธานีนั้นผ้าอเนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติในราคา 150 บาทที่ผู้บริโภคจ่ายจะเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดที่ทางกลุ่มฯ ได้รับ คิดเป็นร้อยละ 66.77 และอีกร้อยละ 33.33 เป็นส่วนเหลือจากการตลาด โดยส่วนเหลือจากการตลาดนี้แบ่งออกเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด คิดเป็นร้อยละ 2.71 ซึ่งในกำไรทั้งหมดนี้ผู้ค้าปลีกคือ ร้านอุทยานผ้าฝ้ายจะได้รับกำไรมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 30.62

ราคาสำหรับผู้บริโภคจ่าย		150.00 บาท	
ส่วนเลื่อม การตลาด (50.00 บาท หรือ 33.33%)	{	กำไรของผู้ค้า (ร้านอุทยานผ้าฝ้าย) (45.93 บาทหรือ 30.62%)	
		ต้นทุนทางการตลาด (4.07 บาทหรือ 2.71%)	
ราคาหรือส่วน แบ่งของกลุ่ม (100.00 บาท หรือ 66.77%)	{	กำไรของกลุ่ม	← ราคาที่กลุ่ม ได้รับ (100 บาท)
		ต้นทุนทางผลิตของกลุ่ม (84.85 บาทหรือ 56.57%)	

ภาพที่ 14 ส่วนเลื่อมการตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดที่กลุ่มได้รับในการจำหน่าย
ผ้าอเนกประสงค์ย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ
(กรณีที่ตัวแทนกลุ่มได้มีการออกร้านที่เมืองทองธานี)

ที่มา: จากการสรุปผลในตารางที่ 21

ตารางที่ 21 ส่วนเหลือการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติระหว่างกลุ่มผู้ผลิตกับผู้บริโภคในกรุงเทพฯ (กรณีที่ว่าแทนกลุ่มได้มีการ
ออกร้านที่เมืองทองธานี)

(หน่วย : บาทต่อหน่วยการผลิต)

ผลิตภัณฑ์	กลุ่ม		ราคาที่กลุ่มได้รับ	ส่วนเหลือการตลาดของ ร้านอุทยานผ้าฝ้าย			ราคาที่ร้านอุทยานผ้าฝ้ายได้รับ (เมืองทองฯ) (ราคาที่ผู้บริโภคจ่าย)
	ต้นทุนการผลิต	กำไร		ต้นทุน การตลาด	กำไร	ส่วนเหลือ การตลาด	
ผ้าอเนกประสงค์ (เมตร)	84.85	15.15	100.00	4.07	45.93	50.00	150.00
(ร้อยละ)	56.57	10.10	66.67	2.71	30.62	33.33	100.00
ผ้าชิ้นมัดหมี่โบราณ (ผืน)	358.90	41.10	400.00	7.33	342.67	350.00	750.00
(ร้อยละ)	47.85	5.48	53.33	0.98	45.69	46.67	100.00
ผ้าคลุมไหล่ (ผืน)	117.70	2.30	120.00	8.14	71.86	80.00	200.00
(ร้อยละ)	58.85	1.15	60.00	4.07	35.93	40.00	100.00
กางเกงเล (ตัว)	230.79	69.21	300.00	8.95	391.05	400.00	700.00
(ร้อยละ)	32.97	9.89	42.86	1.28	55.86	57.14	100.00
เฉลี่ย(ร้อยละ)	49.06	6.65	55.71	2.26	42.03	44.29	100.00
กำไร/ต้นทุน		0.14			18.60		

ที่มา: จากการคำนวณ

จากภาพที่ 15 แสดงให้เห็นถึงส่วนเหลือจากการตลาดจากการจำหน่ายผ้าชิ้นโบราณย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปจนถึงผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ โดยพิจารณาจากช่องทางการจำหน่ายในช่องทางที่สามคือตัวแทนกลุ่มได้นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายเอง โดยการออกร้านตามงานแสดงสินค้าที่เมืองทองธานีนั้นผ้าชิ้นโบราณย้อมสีธรรมชาติในราคา 750 บาทที่ผู้บริโภคจ่ายจะเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดที่ทางกลุ่มฯ ได้รับ คิดเป็นร้อยละ 53.33 และอีกร้อยละ 46.67 เป็นส่วนเหลือจากการตลาด โดยส่วนเหลือจากการตลาดนี้แบ่งออกเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด คิดเป็นร้อยละ 0.98 ซึ่งในกำไรทั้งหมดนี้ผู้ค้าปลีกคือ ร้านอุทยานผ้าฝ้ายจะได้รับกำไรมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 45.69

ราคาสำหรับผู้บริโภคจ่าย 750.00 บาท	
ส่วนเหลือ การตลาด (350.00 บาท หรือ 46.67%)	กำไรของผู้ค้า (ร้านอุทยานผ้าฝ้าย) (342.67 บาทหรือ 45.69%)
	ต้นทุนทางการตลาด (7.33 บาทหรือ 0.98%)
ราคาหรือส่วน แบ่งของกลุ่ม (400.00 บาท หรือ 53.33%)	กำไรของกลุ่ม ← ราคาที่กลุ่ม ได้รับ (400 บาท)
	ต้นทุนทางผลิตของกลุ่ม (358.90 บาทหรือ 47.85%)

ภาพที่ 15 ส่วนเหลือจากการตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดที่กลุ่มได้รับในการจำหน่ายผ้าชิ้นโบราณย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ (กรณีตัวแทนกลุ่มได้มีการออกร้านที่เมืองทองธานี)
ที่มา: จากการสรุปผลในตารางที่ 21

จากภาพที่ 16 แสดงให้เห็นถึงส่วนเหลือจากการตลาดจากการจำหน่ายผ้าคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปจนถึงผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ โดยพิจารณาจากช่องทางการจำหน่ายในช่องทางที่สามคือตัวแทนกลุ่มได้นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายเอง โดยการออกร้านตามงานแสดงสินค้าที่เมืองทองธานีนั้นผ้าคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติในราคา 200 บาทที่ผู้บริโภคจ่ายจะเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดที่ทางกลุ่มฯ ได้รับ คิดเป็นร้อยละ 60.00 และอีกร้อยละ 40.00 เป็นส่วนเหลือจากการตลาด โดยส่วนเหลือจากการตลาดนี้แบ่งออกเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด คิดเป็นร้อยละ 4.07 ซึ่งในกำไรทั้งหมดนี้ผู้ค้าปลีกคือ ร้านอุทยานผ้าฝ้ายจะได้รับกำไรมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 35.93

ราคาสำหรับผู้บริโภคจ่าย 200.00 บาท	
ส่วนเหลือ การตลาด (80.00บาทหรือ 40.00%)	กำไรของผู้ค้า (ร้านอุทยานผ้าฝ้าย) (71.86 บาทหรือ 35.93%)
	ต้นทุนทางการตลาด (8.14 บาทหรือ 4.07%)
ราคาหรือส่วน แบ่งของกลุ่ม (120.00 บาท หรือ 60.00%)	กำไรของกลุ่ม (2.30 บาทหรือ 1.15%)
	ต้นทุนทางผลิตของกลุ่ม (117.70 บาทหรือ 58.85%)

← ราคาที่กลุ่มได้รับ (120 บาท)

ภาพที่ 16 ส่วนเหลือจากการตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดที่กลุ่มได้รับในการจำหน่ายผ้าคลุมไหล่ย้อมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ (กรณีที่ตัวแทนกลุ่มได้มีการออกร้านที่เมืองทองธานี)
ที่มา: จากการสรุปผลในตารางที่ 21

จากภาพที่ 17 แสดงให้เห็นถึงส่วนเหลือการตลาดจากการจำหน่ายกางเกงเลี่ยมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปจนถึงผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ โดยพิจารณาจากช่องทางการจำหน่ายในช่องทางที่สามคือตัวแทนกลุ่มได้นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายเอง โดยการออกร้านตามงานแสดงสินค้าที่เมืองทองธานีนั้น กางเกงเลี่ยมสีธรรมชาติราคา 700 บาทที่ผู้บริโภคจ่ายจะเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดที่ทางกลุ่มฯ ได้รับ คิดเป็นร้อยละ 42.86 และอีกร้อยละ 57.14 เป็นส่วนเหลือการตลาดโดยส่วนเหลือการตลาดนี้แบ่งออกเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด คิดเป็นร้อยละ 1.28 ซึ่งในกำไรทั้งหมดนี้ผู้ค้าปลีกคือ ร้านอุทยานผ้าฝ้ายจะได้รับกำไรมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 55.86

ราคาสำหรับผู้บริโภคจ่าย 700.00 บาท	
ส่วนเหลือ การตลาด (400.00บาท หรือ 57.14%)	กำไรของผู้ค้า (ร้านอุทยานผ้าฝ้าย) (391.05 บาทหรือ 55.86%)
	ต้นทุนทางการตลาด (8.95 บาทหรือ 1.28%)
ราคาหรือส่วน แบ่งของกลุ่ม (300.00 บาท หรือ 42.86%)	กำไรของกลุ่ม ← ราคาที่กลุ่ม ได้รับ (300 บาท)
	ต้นทุนทางผลิตของกลุ่ม (230.79 บาทหรือ 32.97%)

ภาพที่ 17 ส่วนเหลือการตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดที่กลุ่มได้รับในการจำหน่ายกางเกงเลี่ยมสีธรรมชาติจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพฯ (กรณีที่ตัวแทนกลุ่มได้มีการออกร้านที่เมืองทองธานี)
ที่มา: จากการสรุปผลในตารางที่ 21

พฤติกรรมของผู้บริโภค

ในการศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของผู้บริโภค เพื่อให้ทราบถึงข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค สาเหตุในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ เกณฑ์พิจารณาในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ และระดับความพึงพอใจของผู้บริโภคตลอดจนข้อเสนอแนะของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ เพื่อที่จะได้นำมาใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค โดยในการศึกษาครั้งนี้จะทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้บริโภคจำนวน 100 ตัวอย่าง ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ ประเภทที่หนึ่งผู้บริโภคทั่วไปที่สนใจซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงจำนวน 50 ตัวอย่าง และประเภทที่สองผู้บริโภคที่ไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง 50 ตัวอย่าง ตามสถานที่แสดงสินค้าต่างๆ ได้แก่ งาน The Best of OTOP จัดขึ้นที่ศูนย์แสดงสินค้าอิมแพ็คอารีนา เมืองทองธานี จังหวัดนนทบุรี งานอารมณศิลป์บนลายผ้า จัดขึ้นที่ศูนย์การค้าอัมรินทร์พลาซ่า กรุงเทพฯ และ งานเกษตรกรรมและสหกรณ์ไทยรวมใจร่วมเกิดพระเกียรติ ปี 2550 จัดขึ้นที่สวนอัมพร กรุงเทพฯ เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษา

ประเภทที่หนึ่ง : ผู้บริโภคทั่วไปที่สนใจซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 88 และเป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 12 ซึ่งส่วนใหญ่อายุในช่วง 40 – 49 ปี คิดเป็นร้อยละ 38 รองลงมาคือ ช่วงอายุ 50 – 59 ปี คิดเป็นร้อยละ 24 และช่วงอายุ 30 - 39 ปี คิดเป็นร้อยละ 20 สถานภาพของกลุ่มตัวอย่างมีสถานภาพสมรสแล้วคิดเป็นร้อยละ 52 รองลงมาคือ โสด หย่า/หม้าย/แยกกันอยู่ คิดเป็นร้อยละ 46 และ 2 ตามลำดับ ส่วนในด้านระดับการศึกษานั้นโดยส่วนใหญ่จะจบการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 72 รองลงมา สูงกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 14 ดังแสดงในตารางที่ 22

ส่วนการประกอบอาชีพของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคนั้นโดยส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพ
ธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย คิดเป็นร้อยละ 48 รองลงมาคือพ่อบ้าน / แม่บ้าน คิดเป็นร้อยละ 22 และ
พนักงานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 14 และรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง พบว่าโดยส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน
อยู่ในช่วง 25,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 42 รองลงมาคือ มีรายได้ในช่วง 15,001-20,000 บาท
คิดเป็นร้อยละ 28 รายได้ในช่วง 20,001 – 25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 14 และมีรายได้ในช่วง
10,001 – 15,000 บาท และ 5,001 – 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 8 ดังแสดงในตารางที่ 22

ตารางที่ 22 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ่ายของกลุ่มสตรี
สหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	6	12
หญิง	44	88
รวม	50	100
อายุ		
20 -29 ปี	2	4
30 - 39 ปี	10	20
40 -49 ปี	19	38
50 - 59 ปี	12	24
60 ปีขึ้นไป	7	14
รวม	50	100
สถานภาพ		
โสด	23	46
สมรส	26	52
หย่า, หม้าย, แยกกันอยู่	1	2
รวม	50	100

ตารางที่ 22 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค	จำนวน	ร้อยละ
<u>ระดับการศึกษา</u>		
มัธยมศึกษาตอนปลาย	3	6
อนุปริญญา / ปวส.	4	8
ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า	36	72
สูงกว่าปริญญาตรี	7	14
รวม	50	100
<u>อาชีพ</u>		
รับราชการ	6	12
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	2	4
พนักงานบริษัท	7	14
ธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย	24	48
พ่อบ้าน / แม่บ้าน	11	22
รวม	50	100
<u>ระดับรายได้ต่อเดือน</u>		
5,001 – 10,000 บาท	4	8
10,001 – 15,000 บาท	4	8
15,001 - 20,000 บาท	14	28
20,001 – 25,000 บาท	7	14
25,001 บาทขึ้นไป	21	42
รวม	50	100
ที่มา: จากการสำรวจ		

พฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีผลต่อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

ในการศึกษาเพื่อต้องการทราบถึงพฤติกรรมผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อและความพึงพอใจในการใช้ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ โดยเป็นกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่เคยซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ

1. สาเหตุในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคเพื่อศึกษาถึงสาเหตุในการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติสามารถสรุปได้ว่า สาเหตุในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคในลำดับแรกคือ เกิดความสะดุดตาถูกใจ ในตัวผลิตภัณฑ์ทำให้เกิดความอยากซื้อ คิดเป็นร้อยละ 66.00 รองลงมาคือ การที่ผู้บริโภคเล็งเห็นประโยชน์ในตัวผลิตภัณฑ์ว่าสามารถนำมาใช้ในชีวิตประจำวันได้ คิดเป็นร้อยละ 52.00 ส่วนลำดับที่สาม การรณรงค์ให้ใช้สินค้าไทยเพื่อเป็นการลดดุลการค้ากับต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 40.00 ลำดับที่สี่คือวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต คือ การที่ผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบที่ทำมาจากธรรมชาติ คิดเป็นร้อยละ 38.00 ลำดับที่ห้าคือ ความภูมิใจในตัวผลิตภัณฑ์ของไทยที่เกิดจากภูมิปัญญาไทยและเหตุผลสุดท้ายที่ผู้บริโภคตัดสินใจเลือกซื้อคือ ฝ้ายใส่แล้วสบายอีกทั้งยังรีดง่าย คิดเป็นร้อยละ 36.00 และ 32.00 ตามลำดับ ดังแสดงในตารางที่ 23

2. เกณฑ์ในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคเพื่อศึกษาถึงเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติสามารถสรุปได้ว่า เกณฑ์ในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคใช้ในการตัดสินใจเป็นลำดับแรก คือ คุณภาพ คิดเป็นร้อยละ 68.00 รองลงมาคือ ราคาสินค้า คิดเป็นร้อยละ 58.00 ซึ่งผู้บริโภคให้ความคิดเห็นว่าถ้าสินค้าคุณภาพดีมีความเหมาะสมกับราคา ถึงแม้ว่าราคาจะสูงผู้บริโภคก็ยินดีจะจ่าย อาจเนื่องมาจากกลุ่มผู้บริโภคโดยส่วนใหญ่นั้นมีรายได้มากกว่า 25,000 บาทจึงทำให้สนใจในเรื่องของคุณภาพมากกว่าราคา ส่วนลำดับที่สามคือรูปแบบของผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 52.00 ถัดมาคือ ชื่อเสียงของแหล่งผลิตผลิตภัณฑ์ การบริการของพนักงานขาย และบรรจุภัณฑ์สวยงามคิดเป็นร้อยละ 40.00 38.00 และ 32.00 ตามลำดับ ดังแสดงในตารางที่ 24

3. ระดับความพึงพอใจของผู้บริโภค

จากการที่ศึกษาระดับความพึงพอใจของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคในการใช้ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ได้ศึกษาถึงส่วนผสมทางการตลาดทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการขาย ดังแสดงในตาราง 25 ด้านผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย พบว่า คุณภาพของผลิตภัณฑ์ผู้บริโภคมีความพึงพอใจมาก ด้านสี สัน ลวดลาย และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์นั้นพึงพอใจระดับปานกลางอาจเนื่องมาจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นสีย้อมธรรมชาติ สี สัน และลวดลายจึงไม่หลากหลายมากนักและจะเน้นไปในโทนสีเรียบ ในเรื่องของบรรจุภัณฑ์และหีบห่อและความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของผลิตภัณฑ์ กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคมีความพึงพอใจมาก อาจเนื่องมาจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีความโดดเด่นและแตกต่างจากกลุ่มอื่นๆ ทั้งในรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์แบบโบราณ โดยกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคได้ให้ข้อเสนอแนะอยากให้ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้น มีความทันสมัยและสามารถใส่ได้ในหลายๆ โอกาส ซึ่งส่วนใหญ่มีแต่รูปแบบเดิมๆ และควรให้มีการปรับปรุงคุณภาพของการทอผ้า คือ ผ้าที่ทอนั้นจะต้องมีความหนาแน่นสม่ำเสมอในการทอ และควรลดรอยต่อของเส้นด้ายบนผืนผ้า อีกทั้งควรมีลวดลายและสี สัน ใหม่ๆ เพิ่มขึ้น

ด้านราคาของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายพบว่า มีความเหมาะสมของราคาและมาตรฐานของราคากลุ่มตัวอย่างมีความพึงพอใจระดับปานกลาง โดยสอบถามความคิดเห็นจากกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคแล้วพบว่า ราคาผลิตภัณฑ์นั้นยังไม่มีที่เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้าอาจเนื่องมาจากผู้บริโภคมักจะคิดเปรียบเทียบกับราคาของผลิตภัณฑ์ฝ้ายจากกลุ่มอื่นๆ ที่ราคาต่ำกว่า และคิดว่าผลิตภัณฑ์ฝ้ายควรจะมียาไม่สูงมากนัก ดังนั้นผู้บริโภคได้ให้ข้อเสนอแนะว่าน่าจะมีการแบ่งเกรดของสินค้าให้ชัดเจน มีปริมาณฝ้ายกี่เปอร์เซ็นต์ และสีธรรมชาติกี่เปอร์เซ็นต์ ส่วนในเรื่องมาตรฐานของราคานี้กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคมีความคิดเห็นว่ายังไม่มีมาตรฐานอาจขึ้นอยู่กับว่ามีการเก็บค่าเช่าสถานที่หรือไม่มีค่าเช่าสถานที่ ถ้ามีค่าเช่าสถานที่เป็นผลทำให้ราคาผลิตภัณฑ์มีราคาสูงขึ้น แต่ในทางตรงกันข้ามถ้ามีค่าเช่าสถานที่เป็นผลทำให้ราคาผลิตภัณฑ์อาจจะมีราคาถูกลง

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคมีความพึงพอใจมากเกี่ยวกับความสะดวกในการหาซื้อผลิตภัณฑ์เนื่องจากว่า ทางกลุ่มมีร้านที่รับซื้อจากทางกลุ่มทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดอยู่หลายแห่ง ทางกลุ่มก็ได้มีการออกร้านจัดงานแสดงสินค้าต่างๆ

เกือบจะทุกเดือนและก็มี การติดต่อลูกค้าอยู่เป็นประจำ ดังนั้นผู้บริโภคที่เป็นลูกค้าประจำส่วนใหญ่ก็จะทราบข้อมูลการออกร้านของกลุ่มอยู่เสมอ จึงทำให้หาซื้อได้สะดวกขึ้น

ด้านการส่งเสริมการขายและการโฆษณาประชาสัมพันธ์นั้นพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคมีความพึงพอใจมากในด้านการบริการของพนักงานขาย และการให้ข้อมูลเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ แต่ในส่วนการรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์ การโฆษณาประชาสัมพันธ์และการให้ส่วนลดในการซื้อ กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง โดยกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคได้ให้ข้อเสนอแนะว่า ในเรื่องการส่งเสริมการขายการโฆษณาประชาสัมพันธ์ หน่วยงานของรัฐควรเข้ามามีการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง เพราะปัจจุบันยังมีน้อยและอยากให้สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้มากกว่านี้ทั้งในด้านข้อมูลของผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ และด้านการส่งออกผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 23 สาเหตุในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ่ายข้อมลธรรมชาติของกลุ่มสตรี
สหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

พฤติกรรมผู้บริโภค	การจัดลำดับความสำคัญ							ร้อยละของ
	ลำดับ	ลำดับ	ลำดับ	ลำดับ	ลำดับ	ลำดับ	รวม	ความสำคัญ
	1	2	3	4	5	6		ในลำดับแรก
สาเหตุในการเลือกซื้อ								
ประโยชน์ของตัวสินค้า	6	26	7	6	2	3	50	52.00
วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต	5	8	3	19	8	7	50	38.00
การรณรงค์ใช้สินค้าไทย	2	6	20	10	5	7	50	40.00
สะดวกตา ถูกใจ	33	6	2	1	3	5	50	66.00
ความภูมิใจในตัวผลิตภัณฑ์	2	1	12	5	18	12	50	36.00
ใส่สบาย ราคาย่อมเยา	2	3	6	9	14	16	50	32.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 24 เกณฑ์ในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ่ายซ่อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรี
สหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

พฤติกรรมผู้บริโภค	การจัดลำดับความสำคัญ							ร้อยละของ
	ลำดับ	ลำดับ	ลำดับ	ลำดับ	ลำดับ	ลำดับ	รวม	ความสำคัญ
	1	2	3	4	5	6		ในลำดับแรก
เกณฑ์ในการเลือกซื้อ								
คุณภาพ	34	6	6	3	1	0	50	68.00
ราคา	6	29	4	2	2	7	50	58.00
รูปแบบของผลิตภัณฑ์	7	4	26	3	6	4	50	52.00
บรรจุภัณฑ์สวยงาม	1	6	6	10	11	16	50	32.00
การบริการของพนักงานขาย	1	3	5	12	19	10	50	38.00
ชื่อเสียงของแหล่งผลิต	2	2	3	20	10	13	50	40.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 25 ระดับความพึงพอใจของผู้บริโภคในการใช้ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

ส่วนผสมทางการตลาด		ระดับความพึงพอใจ					คะแนนรวม	จำนวน (ราย)	คะแนนเฉลี่ย	ระดับพฤติกรรม
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
ผลิตภัณฑ์	คุณภาพ	10	16	19	5	0	181	50	3.62	พึงพอใจมาก
	สี ลวดลาย	5	12	20	13	0	159	50	3.18	พึงพอใจปานกลาง
	มีความหลากหลาย	7	13	21	8	1	167	50	3.34	พึงพอใจปานกลาง
	บรรจุภัณฑ์ หีบห่อ	9	19	16	5	1	180	50	3.60	พึงพอใจมาก
	มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว	7	20	23	0	0	184	50	3.68	พึงพอใจมาก
ราคา	มีความเหมาะสม	3	21	12	13	1	162	50	3.24	พึงพอใจปานกลาง
	มีมาตรฐานของราคา	2	22	13	13	0	163	50	3.26	พึงพอใจปานกลาง
การจัดจำหน่าย	หาซื้อได้สะดวก	3	22	20	5	0	173	50	3.46	พึงพอใจมาก
การส่งเสริมการขาย	การรับประกันคุณภาพ	1	20	14	14	1	156	50	3.12	พึงพอใจปานกลาง
	การโฆษณาประชาสัมพันธ์	3	20	19	8	0	168	50	3.36	พึงพอใจปานกลาง
	การให้ส่วนลดในการซื้อ	4	18	23	3	2	169	50	3.38	พึงพอใจปานกลาง
	การให้ข้อมูลเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์	5	23	21	1	0	182	50	3.64	พึงพอใจมาก
	การบริการของพนักงานขาย	16	17	16	1	0	198	50	3.96	พึงพอใจมาก

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ประเภทที่สอง: ผู้บริโภคที่ไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ่ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรี สหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 82 และเป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 18 ซึ่งส่วนใหญ่อายุในช่วง 40 – 49 ปี คิดเป็นร้อยละ 40 รองลงมาคือ ช่วงอายุ 30 - 39 ปี คิดเป็นร้อยละ 24 และช่วงอายุ 50 – 59 ปี คิดเป็นร้อยละ 20 สถานภาพของกลุ่มตัวอย่างมีสถานภาพสมรสแล้วคิดเป็นร้อยละ 68 รองลงมาคือ โสด หย่า/หม้าย/แยกกันอยู่ คิดเป็นร้อยละ 30 และ 2 ตามลำดับ ส่วนในด้านระดับการศึกษานั้นโดยส่วนใหญ่จะจบการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 58 รองลงมา สูงกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 18 ดังแสดงในตารางที่ 26

ส่วนการประกอบอาชีพของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคนั้นโดยส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว / ค้าขายและพ่อบ้าน / แม่บ้าน คิดเป็นร้อยละ 32 รองลงมาคือ พนักงานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 14 และรับราชการ คิดเป็นร้อยละ 12 และรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง พบว่าโดยส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนอยู่ในช่วง 25,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 34 รองลงมาคือ มีรายได้อยู่ในช่วง 10,001 – 15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 30 รายได้อยู่ในช่วง 20,001 – 25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 18 รายได้อยู่ในช่วง 15,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 8 มีรายได้อยู่ในช่วง 5,001 – 10,000 บาท และน้อยกว่า 5,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 6 และ 4 ตามลำดับ ดังแสดงในตารางที่ 26

พฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีผลต่อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย พบว่า ในด้านผลิตภัณฑ์ เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีสีสันทึบจางและเมื่อนำไปใช้เกิดปัญหาสีตก ต้องแยกซัก ตากหลายครั้ง และผ้าหด และใช้ไปนานสีซีดจางทำให้เก่าเร็วอีกด้วย ในด้านความทนทานของผลิตภัณฑ์ก็ลำตัวย้วย ไม่หลากหลาย และไม่สามารถที่จะนำไปใช้ในงานบางอย่างได้อย่างเช่น งานสำนักงาน รูปแบบของผลิตภัณฑ์ ขนาดไซส์มีขนาดใหญ่เกินไป หรือบางตัวก็มีขนาดเล็กเกินไป การตัดเย็บยังไม่ละเอียด และเรียบร้อย

ตารางที่ 26 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ่ายของกลุ่มสตรี
สหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค	จำนวน	ร้อยละ
<u>เพศ</u>		
ชาย	9	18
หญิง	41	82
รวม	50	100
<u>อายุ</u>		
20 -29 ปี	4	8
30 - 39 ปี	12	24
40 -49 ปี	20	40
50 - 59 ปี	10	20
60 ปีขึ้นไป	4	8
รวม	50	100
<u>สถานภาพ</u>		
โสด	15	30
สมรส	34	68
หย่า, หม้าย, แยกกันอยู่	1	2
รวม	50	100
<u>ระดับการศึกษา</u>		
มัธยมศึกษาตอนต้น	1	2
มัธยมศึกษาตอนปลาย	6	12
อนุปริญญา / ปวส.	5	10
ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า	29	58
สูงกว่าปริญญาตรี	9	18
รวม	50	100

ตารางที่ 26 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค	จำนวน	ร้อยละ
<u>อาชีพ</u>		
รับราชการ	6	12
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	3	6
พนักงานบริษัท	7	14
ธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย	16	32
พ่อบ้าน / แม่บ้าน	16	32
นักเรียน/นักศึกษา	2	4
รวม	50	100
<u>ระดับรายได้ต่อเดือน</u>		
น้อยกว่า 5,000 บาท	2	4
5,001 – 10,000 บาท	3	6
10,001 – 15,000 บาท	15	30
15,001 - 20,000 บาท	4	8
20,001 – 25,000 บาท	9	18
25,001 บาทขึ้นไป	17	34
รวม	50	100

ที่มา: จากการสำรวจ

ในด้านราคา ส่วนใหญ่แล้วกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคให้ข้อเสนอแนะว่า ผลิตภัณฑ์มีราคาสูง และแพงเกินไป ราคาไม่สมเหตุสมผลเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ร้านอื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงกันก็ควรจะมีการแบ่งเกรดสินค้าตามมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ในระดับราคาที่เหมาะสมและมีมาตรฐาน

ในการจัดจำหน่าย กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคให้ความเห็นว่า หาซื้อได้ไม่สะดวก การจัดเรียงโชว์สินค้าไม่น่าสนใจ สถานที่จัดแสดงสินค้าหรือออกกร้านการเดินทางไม่สะดวก สบาย

ในการส่งเสริมการขาย กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคโดยส่วนใหญ่แล้วให้ความคิดเห็นว่าไม่ค่อยมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ รองลงมาคือไม่มีการรับประกันคุณภาพสินค้า ไม่มีการให้ส่วนลดในการซื้อ และการไม่มีการให้ข้อมูลเกี่ยวกับตัวสินค้าของพนักงานขาย

ส่วนที่ 3 การประเมินผลกลุ่ม

การประเมินผลกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงจะพิจารณาจากการประเมินด้านต่างๆ ซึ่งได้แก่ 1. การประเมินด้านบริบทหรือการประเมินด้านสภาวะแวดล้อม (Context) ซึ่งพิจารณาจากสภาวะทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจของชุมชน สภาวะการรวมกลุ่มอาชีพหัตถกรรมในอดีต ความต้องการรวมกลุ่มของสมาชิก ความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิก และความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม 2. การประเมินด้านปัจจัยเข้า (Input) ซึ่งจะพิจารณาจากสมาชิกกลุ่ม เงินทุนในการดำเนินงาน วัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ และอาคารสถานที่ในการดำเนินงานของกลุ่ม 3. การประเมินด้านกระบวนการ (Process) โดยจะพิจารณาจากลักษณะการบริหารงานกลุ่ม ความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม และการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม 4. การประเมินด้านปัจจัยออก(Product) จะพิจารณาจากผลประโยชน์ที่สมาชิกของกลุ่มได้รับและรูปแบบลักษณะผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

ผลการประเมินด้านบริบทหรือการประเมินด้านสภาวะแวดล้อม (Context)

การประเมินด้านบริบทนั้นเป็นการประเมินเพื่อพิจารณา ความเหมาะสมของสภาวะแวดล้อมที่เอื้อต่อความสำเร็จของกลุ่ม โดยจะพิจารณาจากสภาวะทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจของชุมชน สภาวะการรวมกลุ่มอาชีพหัตถกรรมในอดีต ความต้องการรวมกลุ่มของสมาชิก ความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิก และความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม ซึ่งจากการประเมินด้าน

บริบทของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง เมื่อพิจารณาจากตัวชี้วัดต่างๆ ตามรายละเอียดที่แสดงในตารางที่ 27 พบว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงมีคะแนนเฉลี่ยในการประเมินด้านบริบทเท่ากับ 75.98 คะแนน แสดงให้เห็นว่ากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงมีสถานะแวดล้อมเอื้อต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง โดยจะเห็นได้จากตัวแปรหลักและตัวชี้วัดในด้านต่างๆ ตามรายละเอียดที่แสดงในตารางที่ กล่าวคือทางด้านสถานะทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจของชุมชนนั้นพบว่ามีส่วนเอื้อต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูงมาก โดยจะเห็นได้จากคนในชุมชนมีที่ดินทำกินเป็นของตนเองในระดับสูงมาก และมีงานทำอยู่ในระดับสูงมากแสดงถึงการมีอาชีพหลักของคนในชุมชนประกอบกับคนในชุมชนส่วนใหญ่ไปประกอบอาชีพอื่นๆ ต่างถิ่นทั้งนอกอำเภอและต่างจังหวัด ซึ่งแสดงให้เห็นว่าในชุมชนนี้มีแรงงานส่วนที่จะช่วยกลุ่มเมื่อกลุ่มขยายตัวใหญ่ขึ้นไม่มากนัก เพราะแรงงานส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุที่เป็นแรงงานอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งในอนาคตอาจเกิดปัญหาด้านการผลิตเนื่องจากขาดแคลนแรงงาน ดังนั้นถ้าทางกลุ่มสามารถที่จะแก้ปัญหาที่จะเกิดขึ้นได้ เช่น การถ่ายทอดภูมิปัญญาแก่คนในชุมชนให้สามารถสืบสานและอนุรักษ์ต่อไปได้ ก็จะทำให้กลุ่มอยู่อย่างยั่งยืนและประสบความสำเร็จได้มากยิ่งขึ้น

ส่วนทางด้านสถานะการรวมกลุ่มในอดีตของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงนั้นพบว่า ก่อนที่จะมีการจัดตั้งกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงนั้น ได้เคยมีการจัดตั้งกลุ่มทอผ้าเหมือนในลักษณะนี้มาก่อนโดยเป็นกลุ่มทอผ้ากุศุมแสง นอกจากนี้ยังพบว่าตั้งแต่เริ่มต้นการรวมกลุ่มครั้งแรกในปี พ.ศ. 2539 นั้นจนถึงปัจจุบันปี พ.ศ. 2549 รวมแล้วก็เป็นระยะเวลาทั้งหมด 10 ปี กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงมีจำนวนสมาชิกเพิ่มขึ้นเล็กน้อย เนื่องจากในปัจจุบันในอำเภอหนองบัวแดงนี้มีหลายกลุ่มที่มีลักษณะคล้ายกัน หลายหลายกลุ่มอาชีพบางกลุ่มไม่มีงานให้ทำตลอดเหมือนกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงจึงมีสมาชิกจากกลุ่มอื่นย้ายมาเป็นสมาชิกกลุ่มนี้และบางคนที่ต้องการทำงานก็มาขอทำงานแต่ยังมิได้เป็นสมาชิกกลุ่มก็มี และมีสมาชิกบางส่วนที่ไม่ได้ทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายแล้วแต่ยังไม่ได้ออกจากกลุ่มเป็นสมาชิกกลุ่ม ดังนั้นทางด้านบริบทในส่วนสถานะการรวมกลุ่มนั้นจึงเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง

เมื่อพิจารณาถึงความต้องการการรวมกลุ่มของสมาชิกนั้นพบว่า สมาชิกมีความต้องการที่จะให้มีการรวมกลุ่มในระดับต่ำ อาจเนื่องมาจากในอดีตสมาชิกบางคนยังไม่ต้องการรวมกลุ่ม เพราะมีความคิดว่าไม่สามารถหาผู้นำกลุ่มที่เข้มแข็งได้ และไม่สามารถหาผลสรุปที่ชัดเจนได้ในการประชุมหรือปรึกษาหารือกันในแต่ละครั้ง ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดความไม่สามัคคีของกลุ่มที่จะก่อตั้งขึ้นได้ ดังนั้น ส่วนใหญ่จึงไม่มีแนวความคิดที่จะรวมกลุ่มกันขึ้น และมีส่วนน้อยที่ต้องการรวมกลุ่ม

เนื่องจาก มีแนวความคิดว่า การรวมกลุ่มผลิตผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้าย จะส่งผลให้มีรายได้เสริม จึงส่งผลให้การประเมินบริบทในส่วนความต้องการรวมกลุ่มนั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับต่ำ

สำหรับทำเลที่ตั้งของกลุ่มนั้นพบว่า กลุ่มอยู่ในตัวอำเภอหนองบัวแดงซึ่งเป็นอำเภอหนึ่งที่มีเศรษฐกิจที่ดี เพราะเป็นอำเภอที่เป็นรอยต่อ และอยู่ไม่ไกลจากตัวเมืองชัยภูมิมากนักประมาณ 53 กิโลเมตรจากตัวเมืองชัยภูมิ และอยู่บนถนนสายชัยภูมิ-หนองบัวแดงซึ่งเป็นถนนสายหลัก สภาพถนนที่ไปทำการกลุ่มนั้นมีสภาพดี อีกทั้งยังมีสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญต่างๆ ของอำเภอหนองบัวแดงอยู่ไม่ไกลจากที่ทำการกลุ่มมากนัก อย่างเช่น อุทยานแห่งชาติภูแล่นคา และผาเง็ก ทำให้นักท่องเที่ยวที่สนใจสามารถที่จะไปแวะชมแหล่งผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากผ้าฝ้ายได้ ซึ่งนับเป็นการประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มเป็นที่รู้จักได้อีกทางหนึ่งด้วย ดังนั้นการประเมินด้านบริบทในส่วนนี้จึงเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูงมาก

ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า (Input)

การประเมินด้านปัจจัยเข้าเป็นการประเมินเพื่อพิจารณาถึงความเหมาะสมและความเพียงพอของทรัพยากรต่างๆ ที่เป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินงานของกลุ่ม โดยพิจารณาจาก สมาชิกกลุ่ม เงินทุนในการดำเนินงาน วัตถุดิบ เครื่องมือเครื่องใช้ และอาคารสถานที่ในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม และจากผลการประเมินด้านปัจจัยเข้าของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงพบว่า มีคะแนนเฉลี่ยในการประเมินด้านปัจจัยเข้าเท่ากับ 63.63 คะแนน ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง มีปัจจัยสำคัญในการดำเนินกิจกรรมที่เอื้อต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง เมื่อพิจารณาจากตัวชี้วัดต่างๆ ตามรายละเอียดที่แสดงในตารางที่ 28 เมื่อพิจารณาในทางด้านสมาชิกกลุ่มพบว่าจะมีส่วนเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง เนื่องจากสมาชิกในกลุ่มคิดว่าจำนวนสมาชิกมีเพียงพอแล้วที่จะดำเนินกิจกรรมของกลุ่มได้โดยที่ไม่เกิดปัญหาขัดแย้งกัน และระดับทักษะของสมาชิกในการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากผ้าฝ้ายอยู่ในระดับสูงมาก แต่เมื่อพิจารณาด้านเงินทุนในการดำเนินงานของกลุ่มนั้นพบว่า จะเอื้อประโยชน์ต่อของกลุ่มในระดับปานกลาง เนื่องจากกลุ่มมีเงินทุนในการดำเนินงานไม่เพียงพอต่อความต้องการแต่ทั้งนี้ ยังมีเงินทุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐหรือองค์กรเอกชนเป็นบางส่วน

ในด้านวัตถุดิบนั้นพบว่าจะเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง เนื่องจากความเพียงพอและคุณภาพของวัตถุดิบที่หาได้ในท้องถิ่น มีผลการประเมินอยู่ในระดับสูง เมื่อพิจารณาปัจจัยทางด้านวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มพบว่าเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูงเนื่องจาก เครื่องมือเครื่องใช้มีคุณภาพดีและมีความเพียงพอต่อความต้องการของสมาชิก ประกอบกับทางกลุ่มได้รับการสนับสนุนเครื่องมือบางส่วนจากหน่วยงานภาครัฐและองค์กรเอกชนอีกด้วย สำหรับทางด้านสถานที่ที่ใช้ในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มพบว่า เอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับปานกลาง เนื่องจากเมื่อพิจารณาถึงอาคารสถานที่แล้ว พบว่า มีขนาดไม่เหมาะสมกับความต้องการใช้งานของสมาชิก และไม่เพียงพอสำหรับการดำเนินงานของกลุ่ม

ผลการประเมินด้านกระบวนการ (Process)

การประเมินด้านกระบวนการจะเป็นการพิจารณากระบวนการบริหารงานภายในกลุ่ม ความเป็นผู้นำของกลุ่มของประธานกลุ่ม รวมไปถึงการมีส่วนร่วมของสมาชิกในกลุ่ม และจากผลการประเมิน พบว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง มีคะแนนเฉลี่ยในการประเมินด้านกระบวนการเท่ากับ 69.24 คะแนน ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มมีปัจจัยสำคัญในการดำเนินกิจกรรมที่เอื้อต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง และเมื่อพิจารณาในแต่ละประเด็นของการประเมินด้านกระบวนการกลุ่ม ตามรายละเอียดตารางที่ 29 พบว่า กระบวนการบริหารงานของกลุ่มจะเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูงมาก เนื่องจาก ทางกลุ่มได้มีการคัดเลือกคณะกรรมการดำเนินงานของกลุ่ม มีการกำหนดระเบียบเป็นลายลักษณ์อักษร และมีการชี้แจงการดำเนินงานของกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งมีการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในกลุ่ม และจัดสรรผลกำไรที่ได้ให้กับสมาชิกภายในกลุ่ม และเมื่อพิจารณาปัจจัยที่เกี่ยวข้องในส่วนของความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม พบว่า ประธานที่มีความเป็นผู้นำในระดับที่สูง โดยจะเห็นได้ จากการที่ประธานหรือผู้นำกลุ่มนั้นเป็นผู้ริเริ่มให้เกิดการรวมกลุ่ม และนำความรู้ความสามารถมาใช้ในการทำผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ประกอบกับ เมื่อมีปัญหาเกิดขึ้น ประธานกลุ่มก็สามารถที่จะแก้ไขปัญหาได้ และในขณะเดียวกัน ยังให้เกิดการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มในการแก้ไขปัญหาต่างๆ

เมื่อพิจารณาการมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มนั้นพบว่า จะเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับปานกลาง แต่อย่างไรก็ตามถ้าหากมีการกระตุ้นหรือเปิดโอกาสให้

สมาชิกในกลุ่มได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจในการดำเนินงานกิจกรรมของกลุ่มมากยิ่งขึ้น ก็จะส่งผลให้กระบวนการในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ผลการประเมินด้านปัจจัยออก (Output)

การประเมินด้านปัจจัยออกนั้น จะเป็นการประเมินโดยพิจารณาจากผลประโยชน์ที่สมาชิกได้รับจากการเข้าร่วมกลุ่ม และผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม จากผลการศึกษา พบว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์หนองบัวแดงมีคะแนนเฉลี่ยในการประเมินด้านปัจจัยออกเท่ากับ 93.75 คะแนน ซึ่งแสดงให้เห็นว่า กลุ่มมีปัจจัยสำคัญในการดำเนินกิจกรรมที่เอื้อต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับที่สูงมาก โดยจะเห็นได้จากตัวชี้วัดต่างๆ และเมื่อพิจารณาแต่ละปัจจัยตามรายละเอียดตารางที่ 30 พบว่าด้านผลประโยชน์ที่สมาชิกได้จากการเข้าร่วมกลุ่มนั้นจะส่งผลเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูงมาก โดยสมาชิกมีความพอใจในการจัดสรรผลประโยชน์ของกลุ่ม และอีกทั้งยังเป็นการเพิ่มรายได้อีกด้วย

สำหรับด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่มนั้นพบว่า ทางกลุ่มได้มีการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นที่ยอมรับของตลาด เพราะมีเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ จึงส่งผลให้ความสำเร็จของกลุ่มอยู่ในระดับสูง

ผลการประเมินความสำเร็จ (Success)

ด้านความสำเร็จของกลุ่มสตรีสหกรณ์หนองบัวแดง เมื่อพิจารณาผลการประเมินด้านต่าง ๆ ประกอบด้วย ผลการประเมินด้านบริบท ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า ผลการประเมินด้านกระบวนการ และผลการประเมินด้านปัจจัยออก ตามตารางที่ 31 พบว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงประสบความสำเร็จในระดับสูง โดยระดับคะแนนเฉลี่ยที่ได้มีค่าเท่ากับ 75.65 คะแนน ซึ่งแสดงให้เห็นว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง มีสภาวะแวดล้อม ปัจจัยเข้า กระบวนการ และปัจจัยออก ที่เอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูงนั้น สามารถทำให้กลุ่มพึ่งพาตนเองได้ในระยะยาว และในขณะเดียวกัน เมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นภายในกลุ่ม หากสมาชิกในกลุ่มมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหา ก็จะทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จ และพึ่งพาตนเองได้มากยิ่งขึ้น

ตารางที่ 27 ผลการประเมินด้านบริบทหรือการประเมินด้านสภาวะแวดล้อม (Context) ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

ตัวแปรหลักและตัวชี้วัดด้านบริบท (Context)	คะแนน	ระดับการประเมิน
1. สภาวะด้านเศรษฐกิจของชุมชน (Econ)	89.58	สูงมาก
- การมีอาชีพหลักของคนในชุมชน (EC ₁)	90.00	สูงมาก
- การทำงานต่างถิ่นของคนในชุมชน (EC ₂)	88.75	สูงมาก
- การมีที่ดินทำกินของคนในชุมชน (EC ₃)	90.00	สูงมาก
2. สภาวะการรวมกลุ่มในอดีต (Group)	73.33	สูง
- การเคยมีการรวมกลุ่มอาชีพหัตถกรรมในอดีต (G ₁)	67.50	สูง
- ระยะเวลาตั้งแต่การเริ่มมีการรวมกลุ่มหัตถกรรมครั้งแรกจนถึงปัจจุบัน (G ₂)	100.00	สูงมาก
- จำนวนสมาชิกกลุ่มอาชีพหัตถกรรมเมื่อแรกตั้งเปรียบเทียบกับจำนวนสมาชิกกลุ่มอาชีพหัตถกรรมในปัจจุบัน (G ₃)	52.50	ปานกลาง
3. ความต้องการรวมกลุ่มของสมาชิก (Desire)	40.00	ต่ำ
4. ความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิก (Friendship)	82.00	สูงมาก
- ชาวบ้านได้มีการพบปะกันอย่างสม่ำเสมอในงานทอดกฐิน ผ้าป่าและงานบุญต่าง ๆ ของชุมชน (F ₁)	86.25	สูงมาก
- นอกจากการพบปะกันที่วัดแล้วชาวบ้านยังมีการชุมนุมร่วมกันในสถานที่อื่นๆ ในชุมชนอยู่เสมอ (F ₂)	85.00	สูงมาก
- เมื่อเว้นว่างจากงานแล้วชาวบ้านมักอยู่กันตามลำพังไม่ค่อยมีโอกาสนันทนาการพูดคุยกัน (F ₃)	45.00	ปานกลาง
- หากมีคนนอกหมู่บ้านถามถึงคนใดคนหนึ่งในบ้านชาวบ้านสามารถบอกได้ว่าเป็นลูกเต้าเหล่าใคร (F ₄)	95.00	สูงมาก
- ในละแวกบ้านใกล้เคียงภายในหมู่บ้านท่านชาวบ้านยังรู้จักสนิทสนมกันดี (F ₅)	98.75	สูงมาก
5. ความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (Infra)	95.00	สูงมาก
มาตรวัดผลการประเมินด้านบริบทเฉลี่ย	75.98	
ระดับการประเมินด้านบริบท	สูง	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 28 ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า (Input) ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

ตัวแปรหลักและตัวชี้วัดด้านปัจจัยเข้า (Input)	คะแนน	ระดับการประเมิน
1. สมาชิกกลุ่ม (Member)	71.87	สูง
- ความพอเพียงของจำนวนสมาชิกกลุ่ม (M_1)	53.75	ปานกลาง
- ระดับทักษะของสมาชิกในการทำผลิตภัณฑ์ (M_2)	90.00	สูงมาก
2. เงินทุนดำเนินงานของกลุ่ม (Fund)	59.37	ปานกลาง
- ความพอเพียงของเงินทุนในการดำเนินงาน (FU_1)	43.75	ต่ำ
- การได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากหน่วยงานภาครัฐ และ/หรือองค์กรเอกชน (FU_2)	75.00	สูง
3. วัตถุดิบ (Raw Material)	66.67	สูง
- ความพอเพียงของวัตถุดิบภายในท้องถิ่น (RM_1)	62.50	สูง
- คุณภาพของวัตถุดิบภายในท้องถิ่น (RM_2)	97.50	สูงมาก
- การเคยได้รับการสนับสนุนด้านวัตถุดิบจากหน่วยงาน ภาครัฐและ/หรือองค์กรเอกชน (RM_3)	40.00	ต่ำ
4. เครื่องมือเครื่องใช้ (Tools)	67.50	สูง
- ความพอเพียงของเครื่องมือเครื่องใช้ (T_1)	90.00	สูงมาก
- คุณภาพของเครื่องมือเครื่องใช้ (T_2)	87.50	สูงมาก
- การเคยได้รับการสนับสนุนด้านเครื่องมือเครื่องใช้จาก หน่วยงานภาครัฐ และ/หรือองค์กรเอกชน (T_3)	25.00	ต่ำ
5. อาคารสถานที่ หรือที่ทำการกลุ่ม (Place)	52.81	ปานกลาง
- การมีอาคารสถานที่เฉพาะเพื่อการดำเนินงานของกลุ่ม (P_1)	90.00	สูงมาก
- อาคารสถานที่ที่เหมาะสมกับความต้องการใช้ของ สมาชิกกลุ่ม(P_2)	36.25	ต่ำ
- อาคารสถานที่ที่มีจำนวนเพียงพอกับการดำเนินงานของ กลุ่ม (P_3)	15.00	ต่ำมาก
- การเคยได้รับการสนับสนุนด้านอาคารสถานที่ หรือที่ทำการ กลุ่มจากหน่วยงานภาครัฐ และ/หรือองค์กรเอกชน(P_4)	70.00	สูง
มาตรวัดผลการประเมินด้านปัจจัยเข้าเฉลี่ย	63.63	
ระดับการประเมินด้านปัจจัยเข้า	สูง	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 29 ผลการประเมินด้านกระบวนการ (Process) ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

ตัวแปรหลักและตัวชี้วัดด้านกระบวนการ (Process)	คะแนน	ระดับการประเมิน
1. การบริหารกลุ่ม (Management)	81.42	สูงมาก
- การมีประธานหรือหัวหน้ากลุ่ม (MA ₁)	100.00	สูงมาก
- การมีการเลือกคณะกรรมการดำเนินงาน (MA ₂)	97.50	สูงมาก
- การมีการกำหนดระเบียบเป็นลายลักษณ์อักษร(MA ₃)	97.50	สูงมาก
- การมีการชี้แจงการดำเนินงานกลุ่มแก่สมาชิกอย่างสม่ำเสมอ (MA ₄)	92.50	สูงมาก
- การมีการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในกลุ่ม (MA ₅)	100.00	สูงมาก
- การมีการจัดสรรผลประโยชน์/ผลกำไรที่ได้จากการรวมกลุ่มอาชีพ (MA ₆)	67.50	สูง
- การประชุมกลุ่มแต่ละครั้งมีสมาชิกเข้าร่วมประชุมเกินกว่าร้อยละ 60 (MA ₇)	75.00	สูง
2. ความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม (Leadership)	72.71	สูง
- ผู้นำกลุ่มเป็นผู้ริเริ่มให้มีการรวมกลุ่มอาชีพ (L ₁)	75.00	สูง
- การทำกิจกรรมใหม่ๆส่วนใหญ่เกิดจากผู้นำกลุ่ม (L ₂)	73.33	สูง
- ปัญหาที่เกิดขึ้นภายในกลุ่ม ประธานกลุ่มให้สมาชิกมีโอกาสหรือมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหานั้นเสมอ (L ₃)	70.83	สูง
- ผู้นำกลุ่มสามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์ (L ₄)	75.00	สูง
- ผู้นำกลุ่มร่วมรับฟังความคิดเห็นของสมาชิก (L ₅)	71.67	สูง
- เมื่อกลุ่มมีปัญหาผู้นำกลุ่มสามารถช่วยแก้ปัญหาได้ (L ₆)	70.83	สูง
- กลุ่มมีผู้นำที่มีความมุ่งมั่นที่จะทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จ (L ₇)	72.50	สูง
- กลุ่มมีผู้นำที่มีความรู้ความสามารถในการทำผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม (L ₈)	72.50	สูง

ตารางที่ 29 (ต่อ)

ตัวแปรหลักและตัวชี้วัดด้านกระบวนการ (Process)	คะแนน	ระดับการประเมิน
3. การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม (Cooperation)	53.61	ปานกลาง
- สมาชิกเข้าร่วมประชุมทุกครั้งที่มีการประชุมกลุ่ม (C ₁)	55.00	ปานกลาง
- ทุกครั้งที่กลุ่มมีปัญหา สมาชิกกลุ่มร่วมกันให้ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ (C ₂)	60.00	ปานกลาง
- เมื่อมีการลงคะแนนเสียงภายในกลุ่ม สมาชิกมีส่วนร่วมอย่างสม่ำเสมอ (C ₃)	59.17	ปานกลาง
- สมาชิกกลุ่มเข้าร่วมพบปะสังสรรค์พูดคุยกับสมาชิกท่านอื่นอย่างสม่ำเสมอ (C ₄)	58.33	ปานกลาง
- มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างสมาชิกกลุ่มด้วยกันเองอย่างสม่ำเสมอ (C ₅)	61.67	สูง
- สมาชิกกลุ่มช่วยกลุ่มจัดหาตลาดสำหรับจำหน่ายผลผลิตของกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ (C ₆)	27.50	ต่ำ
มาตรวัดผลการประเมินด้านกระบวนการเฉลี่ย	69.24	
ระดับการประเมินด้านกระบวนการ	สูง	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 30 ผลการประเมินด้านปัจจัยออก (Output) ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

ตัวแปรหลักและตัวชี้วัดด้านปัจจัยออก (Output)	คะแนน	ระดับการประเมิน
1. ผลประโยชน์ที่สมาชิกของกลุ่มได้รับ (Benefit)	87.50	สูงมาก
- กลุ่มได้จัดสรรผลประโยชน์จากกิจกรรมให้แก่สมาชิกอย่างเสมอภาคและเป็นธรรม (B ₁)	97.50	สูงมาก
- กลุ่มมีการจัดสวัสดิการให้แก่สมาชิก (B ₂)	65.00	สูง
- การได้รับรายได้เพิ่มขึ้นจากการเข้าร่วมกลุ่มของสมาชิก (B ₃)	100.00	สูงมาก
2. ผลผลิตของกลุ่ม (Output)	100.00	สูงมาก
- มีการพัฒนารูปแบบอย่างสม่ำเสมอ (P ₁)	100.00	สูงมาก
- การได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการของตลาด (P ₂)	100.00	สูงมาก
มาตรวัดผลการประเมินด้านปัจจัยออกเฉลี่ย	93.75	
ระดับการประเมินด้านปัจจัยออก	สูงมาก	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 31 สรุปผลการประเมินกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

การประเมิน	คะแนน	ระดับการประเมิน
1. การประเมินด้านบริบท (Context)	75.98	สูง
2. การประเมินด้านปัจจัยเข้า (Input)	63.63	สูง
3. การประเมินด้านกระบวนการ (Process)	69.24	สูง
4. การประเมินด้านปัจจัยออก (Output)	93.75	สูงมาก
ความสำเร็จของกลุ่ม	75.65	สูง

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค

ในการดำเนินการต่างๆ องค์กรหรือกลุ่มจำเป็นจะต้องมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกกลุ่มเสียก่อน เพื่อให้ทราบถึงสภาวะการแข่งขันภายในธุรกิจนั้นๆ จึงสามารถที่จะนำข้อมูลทั้งหมดมาใช้ในการวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ของกลุ่ม ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้จำเป็นต้องศึกษาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง เพื่อนำมาวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์และจัดทำแผนธุรกิจให้กับกลุ่มในการดำเนินงานต่อไป

จุดแข็ง(Strengths: S)

1. กลุ่มได้สร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะและมีความโดดเด่น ในด้านการย้อมสีผ้าโดยใช้การหมักโคลน ซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์หลุดกรรมจากฝ้ายของกลุ่มมีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักของผู้บริโภค (กำหนดให้เป็น S1)
2. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงมีคุณภาพในการผลิต เนื่องจากเป็นกลุ่มที่ผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายที่ได้รับการรับรองคุณภาพสินค้ามาตรฐานของสหกรณ์ของกรมส่งเสริมสหกรณ์ กระทรวงการเกษตรและสหกรณ์ในปี พ.ศ. 2545 (กำหนดให้เป็น S2)
3. สมาชิกกลุ่มมีประสบการณ์และทักษะในการผลิตผลิตภัณฑ์หลุดกรรมจากฝ้ายมาเป็นเวลานาน จึงทำให้มีชื่อเสียงในด้านคุณภาพและการรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ (กำหนดให้เป็น S3)
4. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงนั้นใช้ภูมิปัญญาด้านวัตถุดิบธรรมชาติ โดยที่ไม่ใช้สารเคมีจึงทำให้ผู้บริโภครู้สึกปลอดภัยในการใช้สินค้า อีกทั้งยังเป็นการช่วยรักษาสีแวดล้อมของชุมชนด้วย (กำหนดให้เป็น S4)
5. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง เป็นผลิตภัณฑ์หลุดกรรมจากฝ้ายที่มีตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) ทำให้สามารถเพิ่มมูลค่าของสินค้าได้สูงขึ้น (กำหนดให้เป็น S5)

6. กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงได้มีการเชื่อมโยงกับกลุ่มเครือข่ายต่างๆ ที่ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายทำให้สามารถทำการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายได้ตลอดทั้งปี (กำหนดให้เป็น S6)

7. ผู้นำกลุ่มมีความเป็นผู้นำสูงและมีความสามารถที่จะนำกลุ่มประสบความสำเร็จได้ (กำหนดให้เป็น S7)

8. สถานที่ตั้งของกลุ่มมีความได้เปรียบทางภูมิศาสตร์ทำให้สะดวกในการกระจายสินค้าไปยังแหล่งต่างๆ ทั่วประเทศ (กำหนดให้เป็น S8)

จุดอ่อน (Weakness : W)

1. สมาชิกในกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงที่ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย เห็นว่าการทำผลิตภัณฑ์เป็นเพียงอาชีพเสริมทำให้ไม่มีความสนใจรับการอบรมและพัฒนาฝีมือและผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น (กำหนดให้เป็น W1)

2. กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงขาดแคลนเงินทุน ขาดความรู้ในการกู้ยืม และเงินทุนในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการผู้บริโภคมากขึ้น (กำหนดให้เป็น W2)

3. สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงยังขาดความรู้ความชำนาญด้านการใช้วัตถุดิบทำให้ไม่สามารถวางแผนการผลิตเพื่อให้ได้รับประโยชน์สูงสุดจากวัตถุดิบ (กำหนดให้เป็น W3)

4. กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงขาดความรู้ความชำนาญทางด้านการตลาด ทำให้ขาดการวางแผนทางด้านการตลาด การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ทั้งในและต่างประเทศ (กำหนดให้เป็น W4)

5. ทางกลุ่มมีจักรเย็บผ้าที่ไม่ทันสมัย ทำให้ไม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายได้มากขึ้น อีกทั้งยังขาดเครื่องอบ(ฟอก) ฝ้ายซึ่งปัจจุบันทางกลุ่มได้ใช้วิธีจ้างโรงงานในท้องถิ่นอื่น จึงทำให้เสียเงินทุนและเวลามากกว่าที่ควรจะเป็น (กำหนดให้เป็น W5)

6. สินค้าของกลุ่มมีผู้บริโภคจำนวนจำกัด จึงทำให้ปริมาณการขายสินค้าได้ไม่ตรงกับความต้องการของกลุ่ม (กำหนดให้เป็น W6)

โอกาส (Opportunities : O)

1. หน่วยงานของภาครัฐและเอกชนให้การสนับสนุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และเปิดโอกาสในการขยายตลาด ทำให้กลุ่มสามารถที่พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และออกร้านจัดแสดงสินค้าต่างๆ ได้มากขึ้นทั้งในและต่างประเทศ (กำหนดให้เป็น O1)

2. สถานที่ตั้งของกลุ่มใกล้กับสถานที่ท่องเที่ยวทำให้สามารถเชื่อมโยงกับแหล่งท่องเที่ยวเพื่อที่จะขยายตลาดสินค้าแนวอนุรักษ์ทำให้กลุ่มสามารถเพิ่มรายได้มากขึ้น (กำหนดให้เป็น O2)

3. เนื่องจากในชุมชนได้สะสมภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเป็นเวลานานจึงสามารถใช้ภูมิปัญญาที่มีสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับชุมชนได้ (กำหนดให้เป็น O3)

4. สถานที่ตั้งของกลุ่มอยู่ในบริเวณที่มีภูมิประเทศที่เอื้ออำนวยต่อการผลิต มีทรัพยากรธรรมชาติ เช่น ดินโคลน พืช ดินไม้ ที่เหมาะสำหรับการใช้ในการย้อมสีธรรมชาติ (กำหนดให้เป็น O4)

5. ในปัจจุบันผู้บริโภคใส่ใจเกี่ยวกับสุขภาพและสิ่งแวดล้อมมากขึ้น จึงทำให้ความต้องการผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติมากขึ้น (กำหนดให้เป็น O5)

6. ในปัจจุบันได้มีการพัฒนาระบบข้อมูลสารสนเทศ(อินเทอร์เน็ต) ทำให้สามารถซื้อขายสินค้า ผลิตภัณฑ์ได้สะดวกรวดเร็วขึ้น และรู้แหล่งผลิต จำหน่ายของกลุ่มได้มากขึ้น (กำหนดให้เป็น O6)

7. อำเภอหนองบัวแดงเป็นพื้นที่เหมาะแก่การเพาะปลูก โดยเฉพาะการปลูกฝ้ายเพื่อเป็นวัตถุดิบ (กำหนดให้เป็น O7)

อุปสรรค (Threats : T)

1. ปัจจุบันคนที่จะสืบทอดภูมิปัญญาเรื่องการทอผ้ามีน้อย เพราะส่วนใหญ่คนรุ่นหลังได้เข้าไปทำงานในเมืองใหญ่ๆ มากขึ้น จนทำให้เกิดปัญหาขาดแคลนแรงงานสำคัญในการทอผ้า และต้องจ้างแรงงานในราคาที่สูงขึ้น (กำหนดให้เป็น T1)
2. ปัจจุบันเกษตรกรไม่นิยมที่จะปลูกฝ้าย ดังนั้นจึงมีการนำเข้าเส้นฝ้ายจากประเทศจีน จึงทำให้วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตต้องพึ่งพาสินค้าที่มาจากต่างประเทศมากขึ้นจึงส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น (กำหนดให้เป็น T2)
3. ขาดการสนับสนุนเงินทุนจากภาครัฐทำให้กู้เงินจากแหล่งเงินทุนที่มีอัตราดอกเบี้ยสูง (กำหนดให้เป็น T3)
4. การที่รัฐบาลส่งเสริมให้มีกลุ่มอาชีพมากขึ้นจึงส่งผลให้มีการแข่งขันที่สูงและเกิดการตัดราคากันเองระหว่างเกษตรกรและทำให้ถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง (กำหนดให้เป็น T4)

กำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานจากการวิเคราะห์ SWOT Analysis

จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง พบว่ากลุ่มควรมีการวางแผนกลยุทธ์ในการบริหารจัดการเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานและการแข่งขัน โดยใช้ SWOT Matrix ดังแสดงในตารางที่ 32

กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส (SO)

1. ทางกลุ่มสามารถจัดเป็น “ศูนย์การเรียนรู้” ในเรื่องการผลิตเพื่อเป็นการเผยแพร่ความรู้และสืบสานภูมิปัญญา วัฒนธรรมของท้องถิ่นให้เป็นที่รู้จักแก่ผู้คนทั่วไป ผู้ที่สนใจ และนักท่องเที่ยวสามารถเข้ามาดูงานหรือเยี่ยมชมเพื่อศึกษาเรียนรู้ และสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ได้ในราคาที่มีส่วนลดพิเศษ ซึ่งนับว่าเป็นการสืบทอดภูมิปัญญาให้แก่เยาวชนรุ่นต่อไปได้ อีกทั้งยังช่วยขยายตลาดได้มากขึ้น (S1 S3 S4 O2 O3)

2. ทางกลุ่มควรมีการจัดทำตลาดที่มีคำอธิบายบ่งบอกถึงคุณภาพของเส้นฝ้าย คุณภาพทางด้านการย้อมสีเส้นฝ้าย และกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่มีการใช้โคลนย้อมเป็นเอกลักษณ์ภูมิปัญญาในท้องถิ่น โดยเน้นที่กลุ่มลูกค้าเฉพาะซึ่งจะสามารถเพิ่มราคาสินค้าได้สูงขึ้น (S1 S2 S3 O4 O5)

3. การเพิ่มการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติให้มากขึ้นและสร้างเป็นเอกลักษณ์ที่โดดเด่นของกลุ่ม เนื่องจากผู้บริโภคกำลังให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบธรรมชาติ (S3 S4 O5)

กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค (ST)

1. สนับสนุนคนรุ่นใหม่ในพื้นที่ให้เห็นความสำคัญและอนุรักษ์การทอผ้าฝ้าย และการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติเพื่อที่จะได้สืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คงอยู่ตลอดไป (S1 S3 S4 T1)

2. เพิ่มความรู้ ความเข้าใจในการสร้างเครือข่ายของกลุ่มให้มีความแข็งแกร่งและมั่นคงมากยิ่งขึ้นเพื่อเป็นโอกาสในการขยายและยังสามารถสร้างอำนาจการต่อรองทางด้านการค้ากับพ่อค้าคนกลางได้ (S6 T4)

กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส (WO)

1. ขอความร่วมมือจากหน่วยงานของรัฐหรือเอกชน เช่น มหาวิทยาลัย ที่มีความชำนาญในด้าน การผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ รูปแบบและตลาดเพื่อช่วยในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการใช้วัตถุดิบให้ได้ประโยชน์สูงสุด (W2 W3 O1)

2. ขอความร่วมมือจากหน่วยงานของรัฐหรือเอกชน ในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ จัดทำเว็บไซต์ของทางกลุ่มขึ้น เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดในการขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ (W4 W6 O1 O6)

กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค (WT)

1. สร้างความภูมิใจในการเป็นสมาชิกกลุ่มสหกรณ์และสร้างแรงจูงใจให้กับสมาชิกกลุ่มเพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีความเข้าใจถึงความสำคัญของตนในบทบาทหน้าที่และมีส่วนร่วมในการทำงานมากขึ้น (W1 T 1)
2. สนับสนุนเกษตรกรหรือสมาชิกในพื้นที่ปลูกฝ้ายเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายเพื่อที่ทางกลุ่มจะรับซื้อจากเกษตรกรหรือสมาชิกในพื้นที่ (W1 W2 T2)
3. หาทุนสนับสนุนจากภาครัฐหรือเอกชนเพื่อที่จะพัฒนาในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค (W2 T3)

ตารางที่ 32 ตาราง SWOT Matrix

	จุดแข็ง(Strengths: S) S1... S2... S3... S4... S5... S6... S7... S8...	จุดอ่อน (Weakness : W) W1... W2... W3... W4... W5... W6...
โอกาส (Opportunities : O) O1... O2... O3... O4... O5... O6...	<u>กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส</u> ตารางที่ 33 (S1 S3 S4 O2 O3)	<u>กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส</u> ตารางที่ 35 (W2 W3 O1)
อุปสรรค (Threats : T) T1... T2... T3... T4...	<u>กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค</u> ตารางที่ 34 (S1 S3 S4 T1)	<u>กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค</u> ตารางที่ 36 (W1 W2 T2)

ตารางที่ 33 กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส

	จุดแข็ง S1 กลุ่มได้สร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะและมีความโดดเด่น ในการย้อมสีผ้าโดยใช้การหมักโคลน S2 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีคุณภาพในการผลิต ที่ได้รับการรับรองคุณภาพสินค้ามาตรฐานของสหกรณ์ S3 สมาชิกกลุ่มมีประสบการณ์และทักษะในการผลิต S4 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มใช้ภูมิปัญญาด้านวัตถุดิบธรรมชาติ โดยที่ไม่ใช้สารเคมีทำให้ผู้บริโภครู้สึกปลอดภัยในการใช้สินค้า S5 เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) S6 ทางกลุ่มได้มีการเชื่อมโยงกับกลุ่มเครือข่ายต่างๆที่ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย S7 ผู้นำกลุ่มมีความเป็นผู้นำสูง S8 สถานที่ตั้งของกลุ่มมีความได้เปรียบทางภูมิศาสตร์
โอกาส O1หน่วยงานของภาครัฐและเอกชนให้การสนับสนุนและเปิดโอกาสในการขยายตลาด O2 สถานที่ตั้งของกลุ่มใกล้เคียงกับสถานที่ท่องเที่ยวทำให้สามารถเชื่อมโยงกับแหล่งท่องเที่ยวเพื่อที่จะขยายตลาดสินค้าแนวอนุรักษ์ O3 ในชุมชนได้สะสมภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเป็นเวลานาน O4 สถานที่ตั้งของกลุ่มอยู่ในบริเวณที่มีภูมิประเทศที่เอื้ออำนวยต่อการผลิต O5 ผู้บริโภคใส่ใจเกี่ยวกับสุขภาพและสิ่งแวดล้อมมากขึ้น O6 ได้มีการพัฒนาระบบข้อมูลสารสนเทศ(อินเทอร์เน็ต) ทำให้สามารถซื้อขายสินค้า ผลิตภัณฑ์ได้สะดวกรวดเร็วขึ้น O7อำเภอหนองบัวแดงเป็นพื้นที่เหมาะแก่การปลูกฝ้ายเพื่อเป็นวัตถุดิบ	กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส (SO) - ทางกลุ่มสามารถจัดเป็น “ศูนย์การเรียนรู้” ในเรื่องการผลิตเพื่อเป็นการเผยแพร่ความรู้และสืบสานภูมิปัญญาวัฒนธรรมของท้องถิ่นให้เป็นที่รู้จักแก่ผู้คนทั่วไป ผู้ที่สนใจ และนักท่องเที่ยวสามารถเข้ามาดูงานหรือเยี่ยมชมเพื่อศึกษาเรียนรู้ และสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ได้ในราคาที่มีส่วนลดพิเศษ ซึ่งนับว่าเป็นการสืบทอดภูมิปัญญาให้แก่เยาวชนรุ่นต่อไปได้ อีกทั้งยังช่วยขยายตลาดได้มากขึ้น (S1 S3 S4 O2 O3) - ทางกลุ่มควรมีการจัดทำตลาดที่มีคำอธิบายบ่งบอกถึงคุณภาพของเส้นฝ้าย คุณภาพทางด้านการย้อมสีเส้นฝ้าย และกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่มีการใช้โคลนย้อมเป็นเอกลักษณ์ภูมิปัญญาในท้องถิ่นโดยเน้นที่กลุ่มลูกค้าเฉพาะซึ่งจะสามารถเพิ่มราคาสินค้าได้สูงขึ้น (S1 S2 S3 O4 O5) - การเพิ่มการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติให้มากขึ้นและสร้างเป็นเอกลักษณ์ที่โดดเด่นของกลุ่ม เนื่องจากผู้บริโภคกำลังให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบธรรมชาติ (S3 S4 O5)

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 34 กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค

	จุดแข็ง S1 กลุ่มได้สร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะและมีความโดดเด่น ในการซื้อสินค้าโดยใช้การหมักโคลน S2 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีคุณภาพในการผลิต เนื่องจากเป็นกลุ่มที่ผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายที่ได้รับการรับรองคุณภาพสินค้ามาตรฐานของสหกรณ์ S3 สมาชิกกลุ่มมีประสบการณ์และทักษะในการผลิตมาเป็นเวลานาน S4 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มใช้ภูมิปัญญาด้านวัตถุดิบธรรมชาติ โดยที่ไม่ใช้สารเคมีทำให้ผู้บริโภครู้สึกปลอดภัยในการใช้สินค้า S5 เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) S6 ทางกลุ่มได้มีการเชื่อมโยงกับกลุ่มเครือข่ายต่างๆที่ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากผ้าฝ้าย S7 ผู้นำกลุ่มมีความเป็นผู้นำสูง S8 สถานที่ตั้งของกลุ่มมีความได้เปรียบทางภูมิศาสตร์
อุปสรรค T1 คนที่จะสืบทอดภูมิปัญญาเรื่องการทอผ้ามีน้อย เพราะส่วนใหญ่คนรุ่นหลังได้เข้าไปทำงานในเมืองใหญ่ๆ มากขึ้น จนทำให้เกิดปัญหาขาดแคลนแรงงานสำคัญในการทอผ้า และต้องจ้างแรงงานในราคาที่สูงขึ้น T2 เกษตรกรไม่นิยมที่จะปลูกฝ้าย จึงทำให้วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตต้องพึ่งพาสินค้าที่มาจากต่างประเทศมาก T3 ขาดการสนับสนุนเงินทุนจากภาครัฐทำให้กู้เงินจากแหล่งเงินทุนที่มีอัตราดอกเบี้ยสูง T4 รัฐบาลส่งเสริมให้มีกลุ่มอาชีพมากขึ้นจึงส่งผลให้มีการแข่งขันที่สูงและเกิดการตัดราคากันเองระหว่างเกษตรกรและทำให้ถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง	กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค (ST) - สนับสนุนคนรุ่นใหม่ในพื้นที่ให้เห็นความสำคัญและอนุรักษ์การทอผ้าฝ้าย และการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากผ้าฝ้ายย้อมสีธรรมชาติเพื่อที่จะได้สืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คงอยู่ตลอดไป(S1 S3 S4 T1) - เพิ่มความรู้ ความเข้าใจในการสร้างเครือข่ายของกลุ่มให้มีความแข็งแกร่งและมั่นคงมากยิ่งขึ้นเพื่อเป็นโอกาสในการขยายและยังสามารถสร้างอำนาจการต่อรองทางด้านการค้ากับพ่อค้าคนกลางได้ (S6 T4)

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 35 กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส

	จุดอ่อน W1 สมาชิกในกลุ่ม เห็นว่าการทำผลิตภัณฑ์เป็นเพียงอาชีพเสริมทำให้ไม่มีความสนใจรับการอบรมและพัฒนาฝีมือและผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น W2 กลุ่มขาดแคลนเงินทุน ขาดความรู้ในการกู้ยืม และเงินทุนในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการผู้บริโภคมากขึ้น W3 สมาชิกกลุ่มยังขาดความรู้ความชำนาญด้านการใช้วัตถุดิบทำให้ไม่สามารถวางแผนการผลิตเพื่อให้ได้รับประโยชน์สูงสุดจากวัตถุดิบ W4 กลุ่มขาดความรู้ความชำนาญทางด้านการตลาด ทำให้ขาดการวางแผนทางด้านการตลาด การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ทั้งในและต่างประเทศ W5 ทางกลุ่มมีจักรเย็บผ้าที่ไม่ทันสมัย ทำให้ไม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายได้มากขึ้น อีกทั้งยังขาดเครื่องอบ(ฟอก) ผ้าฝ้าย W6 สินค้าของกลุ่มมีผู้บริโภคจำนวนจำกัด จึงทำให้ปริมาณการขายสินค้าได้ไม่ตรงกับความต้องการของกลุ่ม
โอกาส O1หน่วยงานของภาครัฐและเอกชนให้การสนับสนุนและเปิดโอกาสในการขยายตลาด O2 สถานที่ตั้งของกลุ่มใกล้กับสถานที่ท่องเที่ยวทำให้สามารถเชื่อมโยงกับแหล่งท่องเที่ยวเพื่อที่จะขยายตลาดสินค้าแนวอนุรักษ์ O3 ในชุมชนได้สะสมภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเป็นเวลานาน O4 สถานที่ตั้งของกลุ่มอยู่ในบริเวณที่มีภูมิประเทศที่เอื้ออำนวยต่อการผลิต O5 ผู้บริโภคใส่ใจเกี่ยวกับสุขภาพและสิ่งแวดล้อมมากขึ้น O6 ได้มีการพัฒนาระบบข้อมูลสารสนเทศ (อินเทอร์เน็ต) ทำให้สามารถซื้อขายสินค้าผลิตภัณฑ์ได้สะดวกรวดเร็วขึ้น O7อำเภอหนองบัวแดงเป็นพื้นที่เหมาะแก่การปลูกฝ้ายเพื่อเป็นวัตถุดิบ	กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส (WO) - ขอความร่วมมือจากหน่วยงานของรัฐหรือเอกชน เช่น มหาวิทยาลัย ที่มีความชำนาญในด้าน การผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ รูปแบบและลวดลายเพื่อช่วยในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการใช้วัตถุดิบให้ได้ประโยชน์สูงสุด (W2 W3 O1) - ขอความร่วมมือจากหน่วยงานของรัฐหรือเอกชน ในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ จัดทำเว็บไซต์ของทางกลุ่มขึ้น เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดในการขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ (W4 W6 O1 O6)

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 36 กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค

	จุดอ่อน W1 สมาชิกในกลุ่ม เห็นว่าการทำผลิตภัณฑ์เป็นเพียงอาชีพเสริมทำให้ไม่มีความสนใจรับการอบรมและพัฒนาฝีมือและผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น W2 กลุ่มขาดแคลนเงินทุน ขาดความรู้ในการกู้ยืม และเงินทุนในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการผู้บริโภคมากขึ้น W3 สมาชิกกลุ่มยังขาดความรู้ความชำนาญด้านการใช้วัตถุดิบทำให้ไม่สามารถวางแผนการผลิตเพื่อให้ได้รับประโยชน์สูงสุดจากวัตถุดิบ W4 กลุ่มขาดความรู้ความชำนาญทางด้านการตลาด ทำให้ขาดการวางแผนทางด้านการตลาด การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ทั้งในและต่างประเทศ W5 ทางกลุ่มมีจักรเย็บผ้าที่ไม่ทันสมัย ทำให้ไม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายได้มากขึ้น อีกทั้งยังขาดเครื่องอบ(ฟอก) ผ้าฝ้าย W6 สินค้าของกลุ่มมีผู้บริโภคจำนวนจำกัด จึงทำให้ปริมาณการขายสินค้าได้ไม่ตรงกับความต้องการของกลุ่ม
อุปสรรค T1 คนที่จะสืบทอดภูมิปัญญาเรื่องการทอผ้ามีน้อย เพราะส่วนใหญ่คนรุ่นหลังได้เข้าไปทำงานในเมืองใหญ่ๆ มากขึ้น จนทำให้เกิดปัญหาขาดแคลนแรงงานสำคัญในการทอผ้า และต้องจ้างแรงงานในราคาที่สูงขึ้น T2 เกษตรกรไม่นิยมที่จะปลูกฝ้าย จึงทำให้วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตต้องพึ่งพาสินค้าที่มาจากต่างประเทศมาก T3 ขาดการสนับสนุนเงินทุนจากภาครัฐทำให้กู้เงินจากแหล่งเงินทุนที่มีอัตราดอกเบี้ยสูง T4 รัฐบาลส่งเสริมให้มีกลุ่มอาชีพมากขึ้นจึงส่งผลให้มีการแข่งขันที่สูงและเกิดการตัดราคากันเองระหว่างเกษตรกรและทำให้ถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง	กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค (WT) - สร้างความภูมิใจในการเป็นสมาชิกกลุ่มสหกรณ์และสร้างแรงจูงใจให้กับสมาชิกกลุ่ม เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีความเข้าใจถึงความสำคัญของตนในบทบาทหน้าที่และมีส่วนร่วมในการทำงานมากขึ้น(W1 T1) - สนับสนุนเกษตรกรหรือสมาชิกในพื้นที่ปลูกฝ้ายเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายเพื่อที่ทางกลุ่มจะรับซื้อจากเกษตรกรหรือสมาชิกในพื้นที่ (W1 W2 T2) - หาทุนสนับสนุนจากภาครัฐหรือเอกชนเพื่อที่จะพัฒนาในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค (W2 T3)

ที่มา: จากการวิเคราะห์

กลยุทธ์การดำเนินงานกลุ่ม

กลยุทธ์การพัฒนาองค์กร

1. สนับสนุนคนรุ่นใหม่ในพื้นที่ให้เห็นความสำคัญและอนุรักษ์การทอผ้าฝ้าย และการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติเพื่อที่จะได้สืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คงอยู่ตลอดไป (S1 S3 S4 T1)

2. สร้างความภูมิใจในการเป็นสมาชิกกลุ่มสหกรณ์และสร้างแรงจูงใจให้กับสมาชิกกลุ่ม เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีความเข้าใจถึงความสำคัญของตนในบทบาทหน้าที่และมีส่วนร่วมในการทำงานมากขึ้น (W1 T 1)

3. สนับสนุนเกษตรกรหรือสมาชิกในพื้นที่ปลูกฝ้ายเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายเพื่อที่ทางกลุ่มจะรับซื้อจากเกษตรกรหรือสมาชิกในพื้นที่ (W1 W2 T2)

กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์

1. ขอความร่วมมือจากหน่วยงานของรัฐหรือเอกชน เช่น มหาวิทยาลัย ที่มีความชำนาญในด้าน การผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ รูปแบบและตลาดเพื่อช่วยในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการใช้วัตถุดิบให้ได้ประโยชน์สูงสุด (W2 W3 O1)

2. การเพิ่มการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติให้มากขึ้นและสร้างเป็นเอกลักษณ์ที่โดดเด่นของกลุ่ม เนื่องจากผู้บริโภคกำลังให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบธรรมชาติ (S3 S4 O5)

3. หาทุนสนับสนุนจากภาครัฐหรือเอกชนเพื่อที่จะพัฒนาในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค (W2 T3)

กลยุทธ์ทางการตลาด

1. ทางกลุ่มสามารถจัดเป็น “ศูนย์การเรียนรู้” ในเรื่องการผลิตเพื่อเป็นการเผยแพร่ความรู้ และสืบสานภูมิปัญญา วัฒนธรรมของท้องถิ่นให้เป็นที่รู้จักแก่ผู้คนทั่วไป ผู้ที่สนใจ และนักท่องเที่ยวได้ศึกษาเรียนรู้ เป็นการสืบทอดภูมิปัญญาเพื่อให้แก่เยาวชนรุ่นต่อไป อีกทั้งยังช่วยขยายตลาดได้มากขึ้น (S1 S3 S4 O2 O3)

2. ทางกลุ่มควรมีการจัดทำตลาดที่บ่งบอกถึงคุณภาพของเส้นฝ้าย คุณภาพทางด้านการย้อมสีเส้นฝ้าย และกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่มีการใช้โคลนย้อมเป็นเอกลักษณ์ภูมิปัญญาในท้องถิ่น โดยเน้นที่กลุ่มลูกค้าเฉพาะซึ่งจะสามารถเพิ่มราคาสินค้าได้สูงขึ้น (S1 S2 S3 O4 O5)

3. เพิ่มความรู้ ความเข้าใจในการสร้างเครือข่ายของกลุ่มให้มีความแข็งแกร่งและมั่นคงมากยิ่งขึ้นเพื่อเป็นโอกาสในการขยายตลาดและยังสามารถสร้างอำนาจการต่อรองทางด้านการค้ากับพ่อค้าคนกลางได้ (S6 T4)

4. ขอความร่วมมือจากหน่วยงานของรัฐหรือเอกชน ในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ จัดทำเว็บไซต์ของทางกลุ่มขึ้น เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดในการขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ (W4 W6 O1 O6)

บทที่ 5

แผนธุรกิจ

บทสรุปผู้บริหาร

กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงเป็นกลุ่มสหกรณ์ที่ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ โดยได้รับการสนับสนุนจากสหกรณ์การเกษตรในการพัฒนาภูมิปัญญาขึ้นมาจนถึงปัจจุบันเพื่อยกระดับรายได้ให้กับเกษตรกรได้มีรายได้เสริมจากประกอบอาชีพเกษตรกรรม โดยทางกลุ่มได้มีผลิตภัณฑ์ที่ออกสู่ตลาดที่หลากหลาย ผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นของกลุ่มคือ ผ้าชิ้นโบราณย้อมโคลน ผ้าฝ้ายปลอดสารพิษที่นำมาทำเป็นผ้าเช็ดตัว ผ้าคลุมไหล่ กางเกงเล และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่น่าสนใจอีกมากมาย ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์โดดเด่นเฉพาะตัว โดยเฉพาะทางกลุ่มได้นำวัสดุรวมทั้งวัตถุดิบต่างๆ ที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาใช้ในทุกขั้นตอนการผลิตซึ่งนับเป็นลักษณะเด่นอีกประการหนึ่งในการใช้ประโยชน์จากวัตถุดิบในท้องถิ่นมาสร้างสรรค์คุณค่าของผลิตภัณฑ์ ด้วยระบบการทำงานของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงที่จะมีการมอบหมายงานกันในแต่ละหน้าที่กันอย่างชัดเจน มีการแบ่งงานกันตามความเหมาะสมและความถนัดของแต่ละคน ทั้งฝ่ายการจัดหาวัตถุดิบ การผลิต การตลาด และบัญชี ซึ่งจุดนี้เองจะทำให้สามารถตรวจสอบได้ว่าผลิตภัณฑ์จะเสียตรงจุดไหนเพื่อที่จะนำไปปรับปรุงระบบคุณภาพให้ดีขึ้น

ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายเป็นสินค้าอย่างหนึ่งที่มีความนิยมอย่างแพร่หลายมาก สามารถสร้างรายได้ให้กับประเทศปีละหลายล้านบาท โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องใช้ฝีมือและความประณีตและรูปแบบการทอที่สั่งสมมานาน อีกทั้งช่วยสืบสานภูมิปัญญาในท้องถิ่นและถ่ายทอดลดละการทอแบบโบราณอันเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นลงบนผืนผ้าซึ่งย้อมด้วยสีธรรมชาติ ประกอบกันในปัจจุบันผู้บริโภคมีกระแสดิ้นตัวมากขึ้นเรื่องการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม จึงหันมาให้ความสนใจในผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากธรรมชาติ ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติเป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่ก่อให้เกิดสารพิษตกค้างแก่สิ่งแวดล้อมและไม่เป็นอันตรายต่อผู้ย้อมและผู้ใช้อีกด้วย

ตลาดในปัจจุบันของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายมีภาวะการแข่งขันกันสูงเนื่องจากมีผู้ผลิตสินค้ามากมาย โดยเฉพาะกลุ่มอาชีพที่รัฐบาลเป็นผู้สนับสนุนจัดตั้งขึ้นหลายกลุ่ม แต่ก็มีบางกลุ่มเท่านั้นที่เข้มแข็งสามารถแข่งขันได้ในปัจจุบัน เพราะต้องอาศัยการทำตลาดเน้นเป็นจุดที่สำคัญ อีกทั้งยังต้องทราบถึงตลาดของสินค้าที่เราจะผลิต มิใช่จะผลิตอย่างเดียวแต่ไม่มีตลาดรองรับสินค้า เหมือนกับหลายกลุ่มอาชีพที่ต้องล้มตายเพราะสาเหตุที่ทำการตลาดไม่เป็น โดยกลุ่มสตรีสหกรณ์ บ้านหนองบัวแดงนั้นจะเน้นในส่วนของการตลาด จะมองถึงตลาดในแต่ละระดับเพื่อที่จะสามารถผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการของตลาดนั้นๆ ได้อย่างแท้จริง โดยได้ทำการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ของทางกลุ่มเพื่อที่จะนำมาใช้ในการวางแผนธุรกิจในการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ เนื่องจากการทำผลิตภัณฑ์นั้นเป็นการลงทุนในระยะยาวที่ต้องใช้เงินในการลงทุนที่ค่อนข้างสูง และต้องมีการวางแผนใช้วัตถุดิบให้ได้ประโยชน์สูงสุด จึงต้องมีแผนงานที่แน่นอนในการปฏิบัติงาน ซึ่งในแผนธุรกิจจะประกอบไปด้วย การสรุปภาพรวมของการบริหารจัดการสำหรับกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง แผนการผลิตที่จะประกอบ แผนการจัดหาวัตถุดิบเพื่อที่จะสามารถสนองตอบต่อกระบวนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ การจัดทำแผนการผลิตเพื่อที่จะให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการของตลาด การวิเคราะห์ตลาดเพื่อที่จะกำหนดเป้าหมายของผู้บริโภคและศึกษาปัจจัยที่จะเอื้อประโยชน์ให้กลุ่มสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ ได้ รวมถึงการวางแผนการตลาดโดยที่กลุ่มสามารถเลือกใช้กลยุทธ์การขาย กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ และช่องทางการตลาดเพื่อที่จะสามารถขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศให้เพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ในการวางแผนการเงินของกลุ่มในการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายในแต่ละปีต้องใช้เงินลงทุนด้านวัตถุดิบสูง ทั้งในด้านการจัดการสินค้าคงคลัง จึงต้องมีเงินทุนหมุนเวียนอยู่ตลอดเพื่อใช้ในการดำเนินงาน อีกทั้งทางกลุ่มยังต้องการเงินลงทุนในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จึงต้องมีการวางแผนทางการเงินที่ดี ซึ่งแผนเหล่านี้จะสามารถทำให้ผู้ที่ลงทุนทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายมีแผนการปฏิบัติงานที่ดี เพื่อที่จะสามารถพัฒนากลุ่มให้มีความเข้มแข็งและประสบความสำเร็จได้ด้วยดี

แผนการผลิต

การผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงนั้น ทางกลุ่มต้องมีความรู้เกี่ยวกับฝ้าย เส้นฝ้าย วัตถุดิบที่ใช้ในการย้อมสีธรรมชาติ เพื่อที่จะได้มีการใช้วัตถุดิบในการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด อีกทั้งทางกลุ่มต้องมีความพร้อมในด้านวัตถุดิบ เครื่องมือวัสดุอุปกรณ์ อาคาร และแรงงานด้วย เพื่อสามารถสนองตอบต่อความต้องการในด้านกระบวนการในการปฏิบัติงานให้เป็นไปอย่างต่อเนื่อง โดยทางกลุ่มต้องมีแผนการจัดการที่ดีที่เหมาะสมในการผลิตในแต่ละปี ซึ่งทางกลุ่มจะทำการวางแผนการผลิตให้ทันต่อความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งจะมีรายละเอียดในการจัดการกระบวนการผลิตดังนี้

กระบวนการจัดหาวัตถุดิบ

โดยในแผนการจัดหาวัตถุดิบทางกลุ่มจะจัดทำบัญชีเพื่อควบคุมดูแลค่าใช้จ่ายต่างๆ รวมทั้งการบันทึกข้อมูลในการใช้วัตถุดิบ ซึ่งในการจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. วัตถุดิบประเภทเส้นฝ้ายยืนและเส้นฝ้ายพุ่ง ซึ่งทางกลุ่มจะจัดหาวัตถุดิบหลักๆ จาก 3 แหล่งด้วยกันคือ โรงงาน กลุ่มเครือข่าย และทางกลุ่มผลิตเอง โดยทั่วไปเส้นฝ้ายที่กลุ่มซื้อจากโรงงานนั้นจะเป็นเส้นฝ้ายที่มีเส้นขนาดเล็กที่ทางกลุ่มไม่สามารถผลิตเองได้ซึ่งต้องใช้เครื่องจักรในการปั่นด้าย ซึ่งเส้นฝ้ายจะมีความละเอียดมาก ซึ่งราคาเส้นฝ้ายจะขึ้นอยู่กับเกรดคุณภาพและเบอร์ของเส้นฝ้าย ส่วนทางกลุ่มจะซื้อเส้นฝ้ายโดยเป็นเส้นฝ้ายเงินมือที่มีขนาดเส้นใหญ่จากกลุ่มเครือข่าย แต่ปริมาณการผลิตเส้นฝ้ายจากกลุ่มเครือขายนี้นั้นมีปริมาณน้อยเมื่อเทียบกับโรงงานและแหล่งสุดท้ายคือ ทางกลุ่มจะปลูกฝ้ายเองและให้สมาชิกกลุ่ม อ้าว คัด ลือเงินฝ้ายและเปียฝ้าย จนได้เส้นฝ้ายที่พร้อมในการย้อม ซึ่งเส้นฝ้ายเงินมือนั้นจะเป็นเส้นฝ้ายทางพุ่งเพื่อใช้ในการทอ ดังนั้นการจัดหาวัตถุดิบโดยส่วนใหญ่ทั้งเส้นฝ้ายพุ่งและเส้นฝ้ายยืนจึงต้องซื้อจากโรงงานมาเพื่อใช้ในการผลิตตลอดทั้งปี โดยทางกลุ่มจะซื้อปีละ 1 ครั้งตามปริมาณการผลิตที่คาดไว้ต่อไป

2. วัตถุดิบที่ใช้สีในการย้อม ซึ่งจะมีทั้ง ผล เปลือกไม้ และรากไม้ที่สามารถนำมาใช้ได้ ซึ่งทางกลุ่มจะรับซื้อจากชาวบ้านที่หามาขายให้กับทางกลุ่ม และบางส่วนทางกลุ่มก็จะเข้าไปหาเองหรือปลูกไว้ใช้ โดยในการจัดหาวัตถุดิบในการให้สีทางกลุ่มจะทำการซื้อเก็บไว้ในสต็อกเพื่อใช้ในการย้อมสี โดยจะแบ่งการซื้อตามชนิดของวัตถุดิบ ตัวอย่างเช่น ครั้งจะซื้อปีละ 1 ครั้ง ใบไม้จะซื้อ

ทุกเดือน ซึ่งในการย้อมสีธรรมชาติจะทำการย้อมเดือนละประมาณ 10 วันเท่านั้น ดังนั้นทางกลุ่มจึงต้องจัดหาวัตถุดิบที่ให้อสีในการย้อมเพื่อเตรียมในการให้พร้อมสำหรับการใช้งานในแต่ละเดือน

3. วัตถุดิบที่ใช้ในการย้อมสีธรรมชาติ จะประกอบไปด้วยจุนสี มะขามเปียก เปลือก ผงซักฟอก น้ำยาปรับผ้านุ่ม โซดาไฟ กรดเกลือ และฟีน เพื่อใช้ในกระบวนการย้อมสี โดยวัตถุดิบส่วนใหญ่ทางกลุ่มจะหาซื้อจากตลาดเพื่อเตรียมไว้สำหรับการใช้งาน แต่ฟีนทางกลุ่มจะสั่งซื้อจากชาวบ้านเป็นคันรถโดยจะซื้อปีละ 2 คันรถ เพื่อเก็บไว้ในสต็อกให้พร้อมสำหรับการใช้งาน

4. จัดหาอุปกรณ์ เครื่องมือที่ใช้ในการย้อมสีธรรมชาติ เช่น เตา กระทะ กะละมัง ถังน้ำ ตะแกรงกรอง บัว โดยทางกลุ่มจะหาซื้อจากตลาดมาเตรียมการไว้ใช้ในกระบวนการผลิต ส่วนเตาและกระทะทางกลุ่มได้จ้างให้สำนักงานอุตสาหกรรมสิ่งทอมาจัดทำให้ เพื่อให้เหมาะสมสำหรับกระบวนการย้อมสีธรรมชาติ

5. เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย เช่น กี่ ฟืม อัก ในกระสวย แปรงหวี อีว หลักโคนหูก เข็ม กง และเป็ย เพื่อใช้ในการเตรียมเส้นฝ้าย จนถึงกระบวนการทอผ้า ซึ่งทางกลุ่มจะจ้างให้สมาชิกทำขึ้นมา บางส่วนก็จะไปซื้อจากกลุ่มเครือข่ายที่จังหวัดร้อยเอ็ดที่มีความชำนาญในการทำอย่างเช่น ฟืมไม้ ซึ่งเป็นงานที่ต้องใช้ความปราณีตและความละเอียดในการทำ และสมาชิกกลุ่มเกือบทุกคนก็จะมีเป็นของตัวเองไว้สำหรับงานทอผ้า

6. เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการแปรรูปผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย เช่น จักรเย็บผ้า ซึ่งทางกลุ่มก็จัดเตรียมไว้สำหรับงานแปรรูปที่ไม่อยากมากนักเพราะถ้าจะตัดชุดหรือแบบตัดเย็บที่ยากๆ ทางกลุ่มต้องไปจ้างร้านในการตัดเย็บเนื่องจากทางกลุ่มไม่มีจักรเย็บอุตสาหกรรม

7. อาคารที่ใช้ในกระบวนการผลิตซึ่งจะแบ่งเป็นอาคารที่ใช้ในการย้อมสีธรรมชาติหรือโรงย้อม และอาคารที่ไว้สำหรับเก็บเครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้ในการทอผ้า รวมทั้งในการปฏิบัติงานในกระบวนการเตรียมเส้นฝ้ายและทอผ้าด้วยจำนวนหนึ่ง

8. แรงงาน ซึ่งถือว่าเป็นสิ่งสำคัญต่อการปฏิบัติงานให้สำเร็จโดยสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์จะเป็นแรงงานหลักในการผลิตซึ่งสามารถปฏิบัติงานได้ในทันที ส่วนแรงงานที่ไม่ใช่สมาชิกกลุ่มก็มีในส่วนของการแปรรูปผลิตภัณฑ์และแรงงานในการจัดหาวัตถุดิบต่างๆ

กำลังการผลิต

ทางกลุ่มสามารถผลิตสินค้าได้ตลอดทั้งปี ซึ่งทางกลุ่มมีสมาชิกในการผลิตทั้งสิ้นจำนวน 62 คน และมีกลุ่มเครือข่ายที่สามารถจ้างในการผลิตได้ ถ้ามีการสั่งซื้อในปริมาณสูงและเวลาจำกัด

กระบวนการผลิต

ทางกลุ่มจะทำการผลิตตามรายละเอียดในภาพที่ 7 และภาพที่ 8 หน้าที่ 61-62

การผลิตสินค้า

ทางกลุ่มได้มีการจัดการผลิตสินค้าโดยจะแบ่งหน้าที่เป็นส่วนต่างๆ ดังนี้ คือ ส่วนเตรียมเส้นฝ้าย ส่วนการย้อมสีธรรมชาติ ส่วนการมัดหมี่ ส่วนการทอผ้าฝ้าย และส่วนในการแปรรูป ซึ่งลักษณะการทำงานของสมาชิกกลุ่ม ในส่วนการเตรียมเส้นฝ้าย การย้อมสีธรรมชาติและส่วนการแปรรูป จะทำการผลิตในที่ทำการกลุ่มโดยจะทำงานเวลา 9.00น – 17.00 น วันละ 8 ชั่วโมง และ ในส่วนการมัดหมี่ และการทอผ้านั้น สมาชิกกลุ่มจะได้รับงานจากตัวแทนกลุ่มในแต่ละหมู่บ้านในการแจกจ่ายงานและแบบให้กับสมาชิก ซึ่งสมาชิกจะทำการทอผ้าหรือมัดหมี่ ในบ้านของสมาชิกเอง โดยสมาชิกจะใช้เวลาวางจากการทำภารกิจต่างๆ มาทอผ้าหรือทำการมัดหมี่ โดยส่วนใหญ่สมาชิกจะใช้เวลาทำประมาณ 7-8 ชั่วโมงต่อคน ในกรณีที่มีความต้องการสินค้าเพิ่มมากขึ้นหรือมีการสั่งซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้นทางกลุ่มก็จะให้สมาชิกช่วยเร่งการผลิตให้เร็วขึ้นโดยใช้เวลาในการทำการทอให้มากขึ้นกว่าเดิม และบางส่วนอาจจะแบ่งให้สมาชิกในกลุ่มเครือข่ายช่วยในการทำการผลิต

การวางแผนการผลิต และการจัดการสินค้าคงคลัง

ทางกลุ่มได้ใช้หลักในการวางแผนการผลิตโดยจะดูจากผลของยอดการผลิตและยอดการขายจากปีที่แล้ว รวมทั้งกระแสความนิยมในการบริโภคกระแสเศรษฐกิจและนโยบายของรัฐ มาเป็นเกณฑ์ในการวางแผนการผลิตในปีถัดมา ในการจัดซื้อวัตถุดิบต่างๆ อีกทั้งถ้ามีการสั่งซื้อนอกเหนือจากนี้ ทางกลุ่มก็จะซื้อวัตถุดิบและทำการผลิตเพิ่มขึ้น โดยทางกลุ่มจะต้องจัดการกับสินค้าที่มีอยู่ในสต็อก โดยฝ่ายการตลาดของกลุ่มจะต้องวิ่งหาลูกค้าหรือร้านค้าเพื่อจัดการปล่อยสินค้าให้ได้ทันเวลา เพื่อที่ต้นทุนการผลิตจะไม่เป็นต้นทุนจมและเงินที่ได้มาต้องมาใช้ในการบริหารงานกลุ่มต่อไปเพื่อให้กลุ่มอยู่รอด

การวิเคราะห์การตลาด

ในปัจจุบันเกิดกลุ่มผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายเป็นจำนวนมาก อันเนื่องมาจากการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ ในการทำโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) จึงทำให้เกิดกลุ่มเกษตรกร กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มสหกรณ์ต่างๆ จำนวนมากแต่ส่วนหนึ่งที่ตั้งกลุ่มกันขึ้นโดยไม่มีการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ ทำการผลิตอย่างเดียวโดยที่ไม่มองถึงตลาด ผู้ซื้อ ไม่มีตลาดที่จะขาย จึงทำให้กลุ่มต่างๆ หลายกลุ่มต้องปิดตัวเองไปหลายราย ดังนั้นทางกลุ่มเองนั้นจัดระบบการทำงานด้วยตนเอง ตั้งแต่กระบวนการจัดหาวัตถุดิบใช้วัตถุดิบภายในท้องถิ่น การผลิต และการตลาด โดยมองถึงตลาดบนและตลาดล่างแตกต่างกันอย่างไร เพื่อได้เข้าใจถึงตลาดอย่างแท้จริงและทำให้กลุ่มสามารถยืนหยัดอยู่ได้อย่างมั่นคง

ปัจจัยที่จะนำไปสู่ความสำเร็จของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง

1. คุณภาพของผลิตภัณฑ์และรูปแบบผลิตภัณฑ์ โดยทางกลุ่มจะเน้นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดี โดยจะคำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ ซึ่งทางกลุ่มจะใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติมาทำการผลิตเน้นในภูมิปัญญาของท้องถิ่น โดยจะสร้างความแตกต่างเป็นหนึ่งไม่เหมือนใคร การสร้างความแตกต่าง จะช่วยให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่มแก่ผลิตภัณฑ์ได้ โดยผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายจะเน้น รูปแบบ ดีไซน์ ทำสินค้าให้หลากหลายมากขึ้น จะสร้างความโดดเด่นในตัวผลิตภัณฑ์เองให้มีความเป็นเอกลักษณ์ของกลุ่ม ที่จะสามารถดึงดูดให้ลูกค้าเลือกซื้อ รวมทั้งการทำการบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่น

เด่น โดยจะให้มีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์สร้างแนวคิด และเพิ่มศักยภาพของผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของตลาดมากขึ้น

2. ราคา ทางกลุ่มได้เสนอราคาผลิตภัณฑ์ปานกลาง โดยทางกลุ่มจะกำหนดราคาตามกำลังการซื้อของตลาดสำหรับตลาดบน(ตลาดที่มีกำลังซื้อสูง) และตลาดล่าง(ตลาดที่มีกำลังการซื้อน้อย) ซึ่งราคาไม่มีผลต่อการซื้อ เนื่องจากผู้บริโภคจะพิจารณาจากคุณภาพและความแตกต่างของผลิตภัณฑ์เป็นหลัก

3. การจัดรูปแบบของร้าน ทางกลุ่มเมื่อมีการออกร้านแสดงสินค้าจะเน้นการจัดรูปแบบของร้านที่คงความเป็นเอกลักษณ์ภาคอีสาน มีการเปิดเพลงพื้นบ้าน จัดแสดงผลิตภัณฑ์ให้เห็นอย่างชัดเจน โดยในตัวผลิตภัณฑ์ที่จัดแสดงจะไม่ซ้ำแบบกัน

4. การบริการและความสัมพันธ์กับลูกค้า ทางกลุ่มจะเน้นบริการที่ดีให้กับลูกค้า มีมารยาทสุภาพเรียบร้อย อภัยสัคดี ซึ่งจะสร้างความสัมพันธ์ไมตรีที่ดีระหว่างลูกค้า ซึ่งทางกลุ่มจะซื้อใจลูกค้าเป็นส่วนใหญ่ โดยจะบอกถึงรายละเอียดผลิตภัณฑ์ การใช้ การดูแลรักษา อีกทั้งจะเน้นผลิตภัณฑ์ที่ดีและมีคุณภาพ เสนอให้กับลูกค้ามากกว่าที่จะให้ลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์บางอย่างที่ไม่ได้คุณภาพไป

ความเสี่ยงในธุรกิจ

1. มีการแข่งขันสูงจากกลุ่มแม่บ้าน กลุ่มสหกรณ์ หรือร้านค้าผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่มีการเปิดดำเนินการก่อนที่ทางกลุ่มจะทำการผลิตและมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก จึงอาจเป็นสาเหตุให้เกิดการตัดราคากันขึ้นระหว่างผู้ค้าด้วยกันเอง

2. มีความเสี่ยงจากการพึ่งพาวัตถุดิบหลักในการผลิตคือ เส้นฝ้าย จากโรงงานทั้งในด้านคุณภาพ ราคา และการต่อรองราคาของวัตถุดิบที่โรงงานเป็นตัวกำหนด

3. มีกระแสการเปลี่ยนแปลงรูปแบบผลิตภัณฑ์ แนวโน้มตามกระแสแฟชั่น(Design) ใหม่ ๆ จึงเป็นสาเหตุให้สินค้าที่ผลิตออกมาแล้วอาจจะล้าสมัยเร็วขึ้น ไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงเป็นผลให้ขาดทุนในส่วน of ผลิตภัณฑ์ได้

แผนการตลาด

จุดประสงค์ในการวางแผนการตลาดเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจมากที่สุด การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีให้กับลูกค้าและการบริการลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าได้กลับมาซื้อผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงอีกครั้งต่อไป ซึ่งจะใช้ข้อมูลจากการทำ SWOT Analysis มากำหนดกลยุทธ์

การแบ่งส่วนตลาด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ซึ่งจะเป็นตัวสะท้อนให้เห็นถึงอำนาจการซื้อของตลาด โดยสามารถแบ่งตลาดได้ดังนี้

ตารางที่ 37 การแบ่งส่วนตลาดของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มประชากร	เพศ	อายุ(ปี)	อาชีพ	รายได้(บาท)/เดือน
กลุ่มที่1:	หญิง 70 %	51 – 60 ปี	ธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย,	10,000 บาทขึ้นไป
กลุ่มคนทั่วไป	ชาย 30 %	ขึ้นไป	พ่อบ้าน/แม่บ้าน,ข้าราชการ, พนักงานบริษัท)	
กลุ่มที่ 2 :	หญิง 50 %	20 ขึ้นไป	กลุ่มวัยทำงาน(ธุรกิจส่วนตัว	15,000 บาทขึ้นไป
กลุ่มที่ชื่นชอบ	ชาย 50 %		/ ค้าขาย, พ่อบ้าน/แม่บ้าน,	
ในผลิตภัณฑ์จาก			ข้าราชการ,พนักงานบริษัท)	
ธรรมชาติ			และวัยเกษียณ	

ตลาดเป้าหมายหลักก็คือกลุ่มประชากร 2 กลุ่มนี้ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง จะเป็นกลุ่มที่มีอำนาจในการซื้อสูงสุด ซึ่งเป็นกลุ่มที่ต้องการบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพ

กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์

คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่คัดสรรมาจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ ซึ่งผลิตจากวัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติภายในท้องถิ่นจึงไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายด้วยกัน เช่น ผ้าอเนกประสงค์ ผ้าชิ้นโบราณ กางเกง ผ้าคลุมไหล่ ผ้าขาวม้า เสื้อชุดสตรีและเสื้อชุดสุภาพบุรุษ เป็นต้น

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์

- ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบหลากหลาย
- ทางกลุ่มจะเน้นผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ทั้งวัตถุดิบและกรรมวิธีในการผลิตเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีคุณภาพมาตรฐาน
- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีรูปแบบที่เอกลักษณ์ ลวดลายและสีสันในสีแบบธรรมชาติรวมทั้งการผสมผสานในรูปแบบสมัยใหม่และแบบโบราณในการผลิตผลิตภัณฑ์ ทั้งการทอลายมัดหมี่ ลายราชวัตร การย้อมโคลน ย้อมด้วยสีธรรมชาติจากเปลือกไม้ และรากไม้
- มีราคาปานกลาง ไม่ต่ำหรือสูงจนเกินไปเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่อยู่ในธุรกิจแบบเดียวกัน
- ผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือ โดยใช้แรงงานคนในทุกขั้นตอนการผลิต
- ผลิตภัณฑ์ผ้าชิ้นโบราณของกลุ่มมีการจดลิขสิทธิ์ด้านปัญญา จากกระทรวงพาณิชย์ที่มีเอกลักษณ์ในการต่อหัวชิ้นดินขึ้น

การวิจัยและพัฒนา

เพื่อที่จะสนองตอบความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึงทางกลุ่มจึงได้มีการคิดค้นปรับปรุงและพัฒนาารูปแบบสินค้าและการบริการ เช่น

- การพัฒนารูปแบบตัวผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับวิถีการดำเนินชีวิตของคนในปัจจุบัน
- การย้อมเส้นฝ้ายให้มี design เล็กๆ ที่เกิดในชิ้นตัวเส้น
- ทำผ้าฝ้ายให้มีความทั้งตัว มีน้ำหนักผ้า สัมผัสที่จัดให้มี texture
- การฝึกอบรมสมาชิกให้มีความรู้ ความชำนาญในกระบวนการผลิต การย้อมสีธรรมชาติ การทอผ้า และการตัดเย็บ ในรูปแบบและลวดลายใหม่ๆ ให้เป็นสากลมากขึ้น
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เป็นที่ยึดจุดสนใจของลูกค้า

- หาทุนสนับสนุนจากภาครัฐหรือเอกชนเพื่อที่จะพัฒนาในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค

แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

- ขอความร่วมมือจากหน่วยงานของรัฐ อย่างเช่น มหาวิทยาลัยที่มีความชำนาญด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างบรรจุภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์และผลิตจากวัสดุธรรมชาติ
- ขอความร่วมมือจากหน่วยงานของรัฐหรือเอกชน เช่น มหาวิทยาลัย ที่มีความชำนาญในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ รูปแบบและตลาดเพื่อช่วยในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ให้ตรงกับความต้องการของตลาดมากขึ้น
- ส่งเสริมการปลูกฝ้ายในพื้นที่อำเภอหนองบัวแดง ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักเพื่อลดการนำเข้าเส้นฝ้ายจากต่างประเทศและช่วยลดต้นทุนในการผลิตและกระจายรายได้ให้กับคนในชุมชน

บรรทัดฐานในการพัฒนาผลิตภัณฑ์

- ทางกลุ่มจะใช้บรรทัดฐานจากความนิยมในตัวผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด ซึ่งสามารถดูได้จากรายงานการขายหรือยอดการสั่งซื้อ ในการที่จะพิจารณาเพิ่มหรือลดการผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดนั้น
- ทางกลุ่มจะวิเคราะห์ถึงผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละตัวผลิตภัณฑ์และทำการเปรียบเทียบต้นทุนผลตอบแทนที่เกิดขึ้นในตัวผลิตภัณฑ์นั้นๆ เพื่อใช้ในการที่จะพิจารณาการพัฒนาผลิตภัณฑ์นั้นต่อไปหรือไม่

กลยุทธ์การขาย

พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งผู้บริโภคนั้นต้องการให้ตัวเองแตกต่าง ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของทางกลุ่มจะสื่อให้เป็นเอกลักษณ์ มีความเป็นหนึ่ง (Unique) ไม่ซ้ำแบบใคร ซึ่งผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มสามารถถ่ายทอดชีวิต วัฒนธรรม สื่อสารกับผู้ซื้อให้ได้เข้าใจถึงตัวผลิตภัณฑ์อย่างแท้จริง

กลยุทธ์การสร้างภาพพจน์

เน้นผลิตภัณฑ์ที่ดีและมีคุณภาพ โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ เสนอให้กับลูกค้ามากกว่าที่จะให้ลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์บางอย่างที่ไม่ได้คุณภาพไป และมีจัดทำลากลบ่งบอกถึงคุณภาพของเส้นฝ้ายคุณภาพทางด้านการย้อมสีเส้นฝ้าย และกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่มีการใช้โคลนย้อมเป็นเอกลักษณ์ภูมิปัญญาในท้องถิ่น รวมทั้งคุณภาพในการทอ และจัดทำแผ่นพับหรือเอกสารเพื่อเผยแพร่ลักษณะเด่นของผ้าฝ้ายย้อมสีธรรมชาติที่แตกต่างจากการย้อมสีสังเคราะห์ โดยเฉพาะในการย้อมสีธรรมชาติที่ต้องใช้เทคนิคและความชำนาญในการใช้วัสดุธรรมชาติ เพื่อเป็นการรักษาสีแวดล้อมไม่ให้ถูกทำลายจากการย้อมสีสังเคราะห์ และยังเป็นการสร้างคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์การย้อมสีธรรมชาติและตระหนักถึงการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอีกด้วย

การตั้งราคาสินค้า

ทางกลุ่มมีการกำหนดราคาโดยคำนึงถึงต้นทุนการผลิตของผลิตภัณฑ์นั้นๆ เป็นหลัก โดย $\text{ราคาขาย} = \text{ต้นทุน} + \text{กำไร}$ (30 – 40 % ของต้นทุน) อาจจะมีผลิตภัณฑ์บางตัวที่ทางกลุ่มตั้งราคาไม่สูงมากนักทำให้มีกำไรเพียงนิดเดียว โดยทางกลุ่มจะตั้งราคาผลิตภัณฑ์บางตัว(สินค้าที่ได้รับความนิยม หรือมีความแตกต่างจากกลุ่มอื่นอย่างชัดเจน)ที่สามารถเพิ่มราคาสูงขึ้นได้มาเป็นกำไรชดเชยในส่วนของผลิตภัณฑ์ที่ได้กำไรน้อย เพื่อให้ผลิตภัณฑ์นั้นยังสามารถอยู่ได้ โดยทางกลุ่มจะตั้งราคาโดยจะอิงจากราคา คุณภาพ และขั้นตอนการผลิตเป็นสำคัญ ซึ่งระดับราคาผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายนั้นจะขึ้นกับลักษณะรูปแบบและลวดลายของผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะมีทั้งผ้าฝ้ายย้อมสีธรรมชาติทอเป็นผ้าพื้น ทอแบบลายสี่ตะกอก ทอลายมัดหมี่ และลวดลายต่างๆ ตามความยากง่ายในการทอ และรูปแบบการตัดเย็บของผลิตภัณฑ์ มาเป็นตัวกำหนดราคา อีกทั้งปัจจัยด้านการตลาดก็เป็นส่วนหนึ่งในการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม และราคาที่ตั้งนั้นต้องมีความเหมาะสมกับการแข่งขันกับคู่แข่ง

การให้ส่วนลดและการให้เชื่อ

การให้ส่วนลดของผลิตภัณฑ์ทางกลุ่มนั้นโดยส่วนใหญ่จะไม่เน้นการให้ส่วนลด แต่ทางกลุ่มจะขายเชื่อกับลูกค้ารายใหญ่ที่มีการสั่งซื้ออยู่เป็นประจำและจำนวนมากซึ่งการขายเชื่อนั้นจะอยู่ประมาณ 30 % ของการขายทั้งหมด โดยจะให้เชื่ออยู่ประมาณ 90 วัน มูลค่าที่เชื่อต่อครั้งต้องสูงกว่าหรือเท่ากับ 50,000 บาท

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติเป็นสินค้าที่สามารถจัดจำหน่ายได้หลายรูปแบบ โดยจะแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ตลาดภายในประเทศและตลาดส่งออก

ตลาดภายในประเทศการจำหน่ายสินค้าส่วนใหญ่จะมีพ่อค้าคนกลางไปรับถึงแหล่งที่ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ ลูกค้าบางกลุ่มต้องมีการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าขึ้นอยู่กับข้อตกลงซื้อขายกัน เปิดร้านค้าเป็นแหล่งจำหน่ายของตัวเองโดยการจัดวางสินค้าหน้าร้านเพื่อดึงดูดสายตาและเป็นจุดสนใจแก่ผู้พบเห็น และการนำสินค้าไปออกร้านจำหน่าย ณ ศูนย์กลางการแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนจัดขึ้น เช่น ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ศูนย์กลางแสดงสินค้าเมืองทองธานี ไบเทคบางนา สวนอัมพร เป็นต้น ซึ่งการตลาดแบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ ตลาดขายปลีกและตลาดขายส่ง โดยแหล่งจำหน่ายสำคัญในลักษณะขายปลีกคือ โรงแรมห้างสรรพสินค้า ศูนย์แสดงสินค้าตลาดนัดสวนจตุจักร ตลาดบองมาเช่ ขณะที่แหล่งตลาดขายส่งได้แก่ กลุ่มเครือข่ายและร้านค้า SME ต่างๆ ในจังหวัดเชียงใหม่ ขอนแก่น ร้อยเอ็ด อุตรดิตถ์ นครราชสีมาและกรุงเทพฯ รวมถึงตลาดนัดสวนจตุจักร

ตลาดส่งออกฝ้ายและผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ โดยจะแบ่งออกเป็น 2 ตลาด คือตลาดหลัก ได้แก่ ญี่ปุ่น และฟินแลนด์ ซึ่งในการส่งออกจะมีบริษัทที่เป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายสินค้าภายในต่างประเทศโดยจะทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการสั่งซื้อสินค้ามาที่กลุ่มผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย และบางครั้งก็มีกลุ่มชาวต่างชาติมาสั่งซื้อสินค้าถึงที่ทำการผลิตด้วยเช่นกัน

การส่งเสริมการตลาดและการประชาสัมพันธ์

ทางกลุ่มจัดเป็น “ศูนย์การเรียนรู้” ในเรื่องการผลิตเพื่อเป็นการเผยแพร่ความรู้และสืบสานภูมิปัญญา วัฒนธรรมของท้องถิ่นให้เป็นที่รู้จักแก่ผู้คนทั่วไปและผู้ที่สนใจ รวมทั้งนักท่องเที่ยวได้ศึกษาเรียนรู้ เป็นการสืบทอดภูมิปัญญาให้แก่เยาวชนรุ่นต่อไป และทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ โดยการจัดทำเว็บไซต์ของทางกลุ่มขึ้นเพื่อเผยแพร่เอกลักษณ์ ภูมิปัญญา ด้านการผลิต อีกทั้งมีแคตตาล็อกผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม โดยมีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ รูปแบบ ลวดลายสีสันทัน ของเนื้อผ้าที่ได้จากการย้อมสีธรรมชาติในแต่ละชนิด และราคาผลิตภัณฑ์ เพื่อความสะดวกใน

การดำเนินการทางธุรกิจการตลาดของกลุ่ม อีกทั้งการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในการสร้างค่านิยมในการใช้สินค้าไทย สร้างความน่าเชื่อถือในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เพื่อที่จะเป็นการสร้าง Brand Royalty ในการต่อยอดภาพพจน์ที่ดีของสินค้า ในแง่การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมไม่ทำลายธรรมชาติเพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำและบอกต่อ ซึ่งเป็นอีกแนวทางหนึ่งในการขยายตลาดการขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ

แผนการเงิน

แหล่งที่มาของเงินทุน

ทางกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงได้รับเงินทุนสนับสนุนในโครงการส่งเสริมอาชีพครัวเรือนเกษตรกรและสหกรณ์จากกรมส่งเสริมสหกรณ์ จำนวน 750,000 บาท เงินทุนจากการระดมเงินหุ้นแรกเข้าของสมาชิกกลุ่มให้สมาชิกหุ้นๆ ละ 100 บาทต่อคน จำนวน 62,000 บาท และเงินกู้ยืมสหกรณ์การเกษตร จำนวน 900,000 บาท ซึ่งเป็นเงินกู้ระยะยาว 20 ปี โดยใช้กลุ่มสหกรณ์เป็นหลักค้ำประกัน ซึ่งนำมาใช้ในการก่อสร้างอาคาร สถานที่ในการปฏิบัติงานของกลุ่ม จัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือและเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม

การบริหารการเงิน

ทางกลุ่มมีแนวคิดในการบริหารการเงินโดยจะมีเงินสดในธนาคารที่เป็นทุนหมุนเวียน (รวมทั้งเงินกู้ยืม) ทางกลุ่มจะทำการเบิกเงินมาทำการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ซึ่งจะแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนแรกจะทำการซื้อเส้นฝ้าย วัตถุดิบ ต่างๆ และส่วนที่สองทางกลุ่มจะใช้เป็นค่าใช้จ่ายในการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ซึ่งในการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายทางกลุ่มจะมองถึงกระแสเศรษฐกิจ นโยบายของรัฐ กระแสนิยมของผู้บริโภคและตลาดในปัจจุบันเพื่อที่จะบริหารเงินในการลงทุนทำการผลิตซึ่งจะมีการประมาณการโครงสร้างต้นทุน ดังนี้

โครงสร้างต้นทุน

<u>ต้นทุนคงที่</u>	
ค่าอาคาร สถานที่	30%
ค่าวัสดุอุปกรณ์คงทนและเครื่องมือเครื่องใช้	25%
<u>ต้นทุนผันแปร</u>	
ค่าจ้างในการผลิตผลิตภัณฑ์	12%
ค่าสาธารณูปโภค(น้ำ ไฟ โทรศัพท์)	2%
ค่าบริหารงานทางด้านการตลาด	10%
ค่าใช้จ่ายอื่น เช่น วัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ เครื่องใช้	20%
ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์	1%
<u>รวม</u>	100 %

การบริหารการขายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบการชำระเงิน

- เงินสด ประมาณ 60%
- ให้เครดิตกับลูกค้า 30% ทางกลุ่มจะให้เครดิตแก่ลูกค้าประเภทการค้าส่ง จำนวน 90 วัน โดยมูลค่าที่ให้เครดิตต่อครั้งประมาณ 50,000 บาท ส่วนการขายปลีกจะขายเป็นเงินสดเท่านั้น ซึ่งในการให้เครดิตกับลูกค้า
- ฝากขายให้กับกลุ่มเครือข่าย 10% ในระยะเวลาการให้เครดิตจำนวน 60 วัน

การหารายได้เสริมของกลุ่ม

ทางกลุ่มได้มีการหารายได้เสริมเพิ่มจากการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายโดยมีแนวความคิดในการทำในเรื่องปัจจัยสี่ คือ ข้าว ในการปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์จำหน่ายในนามของกลุ่มเพื่อเป็นรายได้เสริมให้กับกลุ่มอีกทางหนึ่งด้วย นอกจากนี้สมาชิกก็มีรายได้เสริมจากการปลูกข้าวให้กับทางกลุ่มอีกด้วย

บทที่ 6

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของชุมชนเป็นหน้าที่หนึ่งของรัฐบาล เพื่อที่จะกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาคต่างๆ ของประเทศ รวมทั้งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือด้วย โดยการพัฒนาสร้างอาชีพให้กับประชากรในชุมชนท้องถิ่น เพื่อให้ประชากรมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น คุณภาพชีวิตและสังคมที่ดีและสามารถพึ่งพาตนเองได้ นอกเหนือจากอาชีพหลักทางด้านเกษตรกรรม ซึ่งการทอผ้าฝ้ายนั้นก็เป็นอาชีพเสริมอย่างหนึ่งที่สามารถสร้างรายได้เสริมให้กับเกษตรกรได้ อีกทั้งในปัจจุบันมีการให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติมากขึ้น ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายจึงเป็นธุรกิจชุมชนหนึ่งที่น่าจะสนับสนุนให้เข้มแข็งและยั่งยืนต่อไป

ซึ่งการศึกษครั้งนี้มีวัตถุประสงค์หลักคือ เพื่อศึกษากระบวนการผลิตและวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทนในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ตำบลหนองบัวแดง อำเภอหนองบัวแดง จังหวัดชัยภูมิ ซึ่งศึกษาด้านทุน ผลตอบแทน โดยเฉลี่ยต่อหน่วยการผลิตทั้งหมด 4 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ผ้าอเนกประสงค์ ผ้าซิ่นมัดหมี่โบราณ ผ้าคลุมไหล่ และกางเกงเล การศึกษาช่องทางการตลาดของกลุ่มและพฤติกรรมผู้บริโภคผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของผู้บริโภค ตลอดจนการวิเคราะห์ถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในการดำเนินการผลิตและการตลาดของกลุ่มเพื่อที่จะจัดทำแผนธุรกิจให้กับกลุ่ม อีกทั้งการประเมินผลกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงอีกด้วย ซึ่งข้อมูลที่ใช้ในการศึกษครั้งนี้ได้จากโครงการการศึกษาความเป็นไปได้ทางเศรษฐกิจของการพัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ในปี พ.ศ. 2549 โดยทำการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงจำนวน 40 รายและจากการสอบถามผู้บริโภคอีก 100 ราย มาใช้ในการวิเคราะห์

สรุป

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงมีศูนย์การผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ตั้งอยู่เลขที่ 75 หมู่ที่ 13 ถนน หนองบัวแดง-ชัยภูมิ ตำบลหนองบัวแดง อำเภอหนองบัวแดงจังหวัดชัยภูมิ กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงเริ่มก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2539 โดยผู้ริเริ่มก่อตั้งกลุ่มคือ นางสาวอนัญญา แก้วโนนกกอก ซึ่งปัจจุบันเป็นประธานกลุ่ม ปัจจุบันมี

สมาชิก 62 คน ด้านการบริหารกลุ่มนั้นจัดให้มีคณะกรรมการบริหารกลุ่มได้แก่ ประธาน เลขานุการ เภรัญญิก และกรรมการ โดยกลุ่มจะมีการประชุมกลุ่มเพื่อแจ้งข่าวสาร การดำเนินงาน และพูดคุยกันถึงปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายในกลุ่มอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้รับทราบทั่วกัน

กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงทำการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติตลอดทั้งปี โดยในการศึกษาครั้งนี้จะศึกษาถึงผลิตภัณฑ์ต่างๆ ดังนี้ ฝ้ายเนกประสงค์ ฝ้ายจีนมัดหมี่โบราณ ฝ้ายคลุมไหล่ และกางเกงเล ซึ่งกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ จะเริ่มจากการเตรียมเส้นฝ้ายยืนและเส้นฝ้ายพุ่งที่จะมาใช้ในการทอนามาย้อมสีธรรมชาติซึ่งวัตถุดิบที่ให้สีนั้นจะได้มาจากวัตถุดิบที่จากธรรมชาติ เช่น ดิน โคลน เปลือกไม้ รากไม้ พืช และใบไม้ที่หาได้ในท้องถิ่น และย้อมให้ได้สีตามที่ต้องการเมื่อได้สีตามที่ต้องการเรียบร้อยแล้วก็นำเส้นด้ายยืนมาคั่นเครือหูกเพื่อนำมาขึ้นก่ในการใช้เป็นด้ายยืน ส่วนเส้นฝ้ายพุ่งนั้นเมื่อย้อมสีเสร็จก็นำมาปั่นหลอดเพื่อใส่กระสวยในการใช้เป็นด้ายพุ่งในการทอ ซึ่งผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงนั้นจะใช้วัตถุดิบต่างๆ จากธรรมชาติทำให้เป็นเอกลักษณ์ที่โดดเด่นของกลุ่มรวมทั้งการอนุรักษ์รูปแบบการทอผ้าแบบดั้งเดิม อีกทั้งลวดลายในแบบโบราณอีกด้วย

จากการศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงพบว่า สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในช่วง 51 – 60 ปี ซึ่งจะจบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 3.85 คนต่อครัวเรือน มีการถือครองที่ดินเฉลี่ยครอบครัพละ 21.11 ไร่ต่อครัวเรือน ส่วนใหญ่มีอาชีพหลักคือการทำนา และอาชีพเสริมคือการทำผ้า ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการผลิตมากกว่า 16 ขึ้นไป ซึ่งสาเหตุในการทำผ้าฝ้ายนั้นเพราะได้รับการสืบทอดความรู้ในการผลิตมาจากบรรพบุรุษและรายได้ครัวเรือนเฉลี่ย 40,638.89 บาทต่อครัวเรือนต่อปี ซึ่งที่มาของรายได้ส่วนใหญ่มาจากการประกอบอาชีพทอผ้าคือ 20,814.50 บาท/ปี รายได้จากการทำนา 15,541.89 บาท และรายได้อื่นๆ (ทำสวน รับจ้างทั่วไปและค้าขาย) เท่ากับ 4,282.50 บาท

การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ ทั้งที่เป็นต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร ทั้งในกรณีที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน โดยคิดเฉลี่ยต่อหน่วยการผลิตทำให้ทราบว่าผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ ได้แก่ ฝ้ายเนกประสงค์มีต้นทุนรวมเท่ากับ 84.85 บาทต่อเมตร ฝ้ายจีนมัดหมี่โบราณมีต้นทุนรวมเท่ากับ 358.903 บาทต่อผืน ฝ้ายคลุมไหล่มีต้นทุนรวมเท่ากับ 117.701 บาทต่อผืนและกางเกงเลมีต้นทุนรวมเท่ากับ 230.785 บาทต่อตัว และ

จากการพิจารณาถึงต้นทุนรวมทั้งหมดพบว่าโดยเฉลี่ยร้อยละ 99.81 เป็นต้นทุนผันแปร ส่วนต้นทุนคงที่เฉลี่ยร้อยละ 0.19 จากต้นทุนการผลิตทั้งหมด ดังนั้นถือได้ว่าต้นทุนผันแปรเป็นต้นทุนที่มีความสำคัญมากเปรียบเสมือนว่าจะเป็นต้นทุนรวมทั้งหมด และถ้าพิจารณาในส่วนต้นทุนผันแปรทั้งหมดแล้วพบว่า ค่าแรงงานและค่าเส้นฝ้ายเป็นต้นทุนผันแปรที่สำคัญสูงสุด และถ้าพิจารณาถึงต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงินพบว่าร้อยละ 99.81 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดเป็นต้นทุนที่เป็นตัวเงิน และร้อยละ 0.19 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดเป็นต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน

จากการศึกษาผลตอบแทนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ พบว่าฝ้ายอเนกประสงค์ มีกำไรเท่ากับ 15.15 บาทต่อเมตร รายได้สุทธิเท่ากับ 15.32 บาทต่อเมตร และรายได้เหนือต้นทุนเงินสด 15.32 บาทต่อเมตร โดยมีผลตอบแทนจากการใช้แรงงาน 20.00 บาทต่อเมตร หรือชั่วโมงละ 5.00 บาทต่อคน และมีผลตอบแทนต่อทุนคิดเป็นร้อยละ 17.85 ฝ้ายชั้นมัดหมี่โบราณ มีกำไรเท่ากับ 41.10 บาทต่อผืน รายได้สุทธิเท่ากับ 41.41 บาทต่อผืนและรายได้เหนือต้นทุนเงินสด 41.42 บาทต่อผืน โดยผลตอบแทนของแรงงานเท่ากับ 70.00 บาทต่อผืน หรือชั่วโมงละ 4.38 บาทต่อคน และมีผลตอบแทนต่อทุนคิดเป็นร้อยละ 11.45 ฝ้ายคลุมไหล่มีกำไรเท่ากับ 2.30 บาทต่อผืน รายได้สุทธิเท่ากับ 2.64 บาทต่อผืนและรายได้เหนือต้นทุนเงินสด 2.64 บาทต่อผืน โดยมีผลตอบแทนจากการใช้แรงงานเท่ากับ 30.00 บาทต่อผืน หรือชั่วโมงละ 7.50 บาทต่อคน และได้รับผลตอบแทนต่อทุนคิดเป็นร้อยละ 1.95 กางเกงเลมีกำไรเท่ากับ 69.20 บาทต่อตัว รายได้สุทธิเท่ากับ 69.61 บาทต่อตัวและรายได้เหนือต้นทุนเงินสด 69.61 บาทต่อตัว โดยมีผลตอบแทนจากการใช้แรงงาน 77.00 บาทต่อตัวหรือชั่วโมงละ 9.63 บาทต่อคน และมีผลตอบแทนต่อทุนคิดเป็นร้อยละ 29.99

จากการศึกษาถึงช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ พบว่าช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงสามารถกระจายได้ 5 ช่องทางคือ ช่องทางแรกทางกลุ่มจะนำกลุ่มจะนำผลิตภัณฑ์ไปขายให้กับกลุ่มเครือข่าย ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 25 ช่องทางที่สองซึ่งเป็นช่องทางที่สำคัญที่สุดของกลุ่มคือ ตัวแทนกลุ่มนำผลิตภัณฑ์ไปขายให้กับกลุ่ม SME ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีร้านค้าอยู่ในเขตกรุงเทพฯ คิดเป็นร้อยละ 35 ช่องทางที่สามตัวแทนกลุ่มได้นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายเอง โดยการออกร้านตามงานแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งจากภาครัฐบาลและเอกชนเป็นผู้จัดให้ โดยเฉพาะที่อิมแพคอารีนาเมืองทองธานี คิดเป็นร้อยละ 30 ช่องทางที่สี่ตัวแทนกลุ่มได้มีการนำผลิตภัณฑ์ส่งจำหน่ายต่างประเทศ เช่น

ญี่ปุ่น และฟินแลนด์ คิดเป็นร้อยละ 5 และช่องทางสุดท้ายคือการที่มีนักท่องเที่ยวหรือผู้บริโภคนำไปเยี่ยมชมกลุ่มและได้ซื้อผลิตภัณฑ์จากร้านตัวแทนกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 5

ปริมาณการจำหน่ายในปีการผลิต พ.ศ. 2549 พบว่ากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงมี ยอดการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ รวมทั้งสิ้น 1,402,000.00 บาท คิดเป็นมูลค่ากำไรเท่ากับ 210,508.00 บาท และมูลค่ารายได้เหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 212,774.60 บาท และเมื่อทำการศึกษาถึงส่วนเหลือจากการตลาดจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคที่อยู่ในจังหวัดกรุงเทพฯ (ในกรณีการจัดจำหน่ายของกลุ่ม SME) พบว่า โดยเฉลี่ย 100 บาทที่ผู้บริโภคจ่ายจะเป็นต้นทุนการผลิต คิดเป็นร้อยละ 35.92 และอีกร้อยละ 64.08 เป็นส่วนเหลือจากการตลาด โดยส่วนเหลือจากการตลาดนี้จะแบ่งออกเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดคิดเป็นร้อยละ 3.40 โดยให้กับกลุ่มพ่อค้า SME มีต้นทุนทางการตลาด คิดเป็นร้อยละ 1.34 และทางร้านอุทยานผ้าฝ้ายซึ่งตัวแทนกลุ่มเป็นผู้รับผิดชอบต้นทุนการตลาด คิดเป็นร้อยละ 2.06 ส่วนทางด้านผลตอบแทนหรือกำไรของผู้ค้าทั้งหมดนั้นทางกลุ่มได้กำไรคิดเป็นร้อยละ 4.98 และร้อยละ 17.19 เป็นกำไรที่ร้านอุทยานผ้าฝ้ายได้รับและผู้ค้าที่ได้กำไรมากที่สุดคือ กลุ่มพ่อค้า SME คิดเป็นร้อยละ 38.50 และในกรณีที่ตัวแทนกลุ่มได้มีการออกร้านที่เมืองทองธานีนั้นเฉลี่ยใน 100 บาท ที่ผู้บริโภคจ่ายจะเป็นต้นทุนการผลิตคิดเป็นร้อยละ 49.06 และอีกร้อยละ 50.94 เป็นส่วนเหลือจากการตลาด โดยส่วนเหลือจากการตลาดจะแบ่งออกเป็นต้นทุนทางการตลาดที่ให้กับร้านอุทยานผ้าฝ้ายคิดเป็นร้อยละ 2.26 และผลตอบแทนหรือกำไรของผู้ค้าทั้งหมดนั้นคิดเป็นร้อยละ 42.03 เป็นกำไรที่ร้านอุทยานผ้าฝ้ายได้รับ และกำไรของกลุ่มคิดเป็นร้อยละ 6.65

จากการสอบถามกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคเพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ โดยในการศึกษานี้จะทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้บริโภคจำนวน 100 ตัวอย่าง ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ ประเภทที่หนึ่งผู้บริโภคทั่วไปที่สนใจซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงจำนวน 50 ตัวอย่าง และประเภทที่สองผู้บริโภคที่ไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง 50 ตัวอย่าง ตามสถานที่แสดงสินค้าต่างๆ ได้แก่ งาน The Best of OTOP จัดขึ้นที่ศูนย์แสดงสินค้าอิมแพ็คอารีนา เมืองทองธานี จังหวัดนนทบุรี งานอาร์มศิลป์บนลายผ้า จัดขึ้นที่ศูนย์การค้าอัมรินทร์พลาซ่า กรุงเทพฯ และ งานเกษตรกรรมและสหกรณ์ไทยรวมใจร่วมเทิดพระเกียรติ ปี 2550 จัดขึ้นที่สวนอัมพร กรุงเทพฯ เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษา จากการสำรวจผู้บริโภคทั่วไปที่สนใจซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้าน

หนองบัวแดงพบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุในช่วง 40 – 49 ปี จะประกอบอาชีพ ธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย มีรายได้ต่อเดือนอยู่ในช่วง 25,001 บาทขึ้นไป จากการสอบถามสาเหตุในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติโดยส่วนใหญ่ เกิดความสะดุดตา ถูกใจ ในตัวผลิตภัณฑ์ทำให้เกิดความอยากซื้อ โดยเกณฑ์ในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคใช้ในการตัดสินใจซื้อคือ จะพิจารณาจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นลำดับแรก

ทางด้านระดับความพึงพอใจของผู้บริโภคในการใช้ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงทำให้ทราบว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจมากในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ บรรลุภัณฑ์และหีบห่อ และความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของผลิตภัณฑ์ และพึงพอใจระดับปานกลาง ด้านสี สัน ลวดลาย และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ในส่วนที่เกี่ยวกับราคาของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายพบว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจระดับปานกลางในด้าน ความเหมาะสมของราคาและความมาตรฐานของราคา ในส่วนของสถานที่ที่ใช้ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ด้านการบริการของพนักงานขาย และการให้ข้อมูลเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ ผู้บริโภคมีความพึงพอใจมาก แต่ในส่วนการรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์ การโฆษณาประชาสัมพันธ์และการให้ส่วนลดในการซื้อ กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง

ส่วนการสำรวจผู้บริโภคที่ไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงส่วนใหญ่มีอายุในช่วง 40 – 49 ปีโดยส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพ ธุรกิจส่วนตัว / ค้าขายและพ่อบ้าน / แม่บ้านซึ่งมีรายได้ต่อเดือนอยู่ในช่วง 25,001 บาทขึ้นไป จากการสอบถามถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย พบว่า ในด้านผลิตภัณฑ์ เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีสี สัน ซีดจางและเมื่อนำไปใช้เกิดปัญหาสีตกในด้านลวดลายของผลิตภัณฑ์ ไม่หลากหลาย รูปแบบของผลิตภัณฑ์ ขนาดไซส์มีขนาดใหญ่เกินไป การตัดเย็บยังไม่ละเอียดและเรียบร้อย ส่วนในด้านราคา ผู้บริโภคให้ความเห็นว่าผลิตภัณฑ์มีราคาสูงและแพงเกินไป ราคาไม่สมเหตุสมผลเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ร้านอื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงกันในด้านสถานที่การจัดจำหน่าย ผู้บริโภคให้ความเห็นว่า หาซื้อได้ไม่สะดวก การจัดเรียงโชว์สินค้าไม่น่าสนใจ สถานที่จัดแสดงสินค้าหรือออกร้านการเดินทางไม่สะดวก สบายและในด้านการส่งเสริมการขาย ผู้บริโภคให้ความคิดเห็นว่า ไม่ค่อยมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ไม่มีการรับประกันคุณภาพสินค้า ไม่มีการให้ส่วนลดในการซื้อ และการไม่มีการให้ข้อมูลเกี่ยวกับตัวสินค้าของพนักงานขาย

ในด้านการประเมินผลกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงทางด้านต่างๆ พบว่าความสำเร็จของกลุ่มนั้นจะพิจารณาจากผลการประเมินด้านเม็ดเงินด้านต่างๆ ได้แก่ ผลการประเมินด้านบริบท ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า ผลการประเมินด้านกระบวนการ และผล การประเมินด้านปัจจัยออกของกลุ่มซึ่งจากผลการประเมินด้านต่างๆ ทำให้ทราบว่ากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงประสบความสำเร็จในระดับสูง โดยระดับคะแนนเฉลี่ยที่ได้มีค่าเท่ากับ 75.65 คะแนน ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง มีสถานะแวดล้อม ปัจจัยเข้า กระบวนการ และปัจจัยออก ที่เอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูงนั้น สามารถทำให้กลุ่มพึ่งพาตนเองได้ในระยะยาว และในขณะเดียวกัน เมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นภายในกลุ่ม หากสมาชิกในกลุ่มมีส่วนร่วมในการแก้ไข ปัญหา ก็จะทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จ และพึ่งพาตนเองได้มากยิ่งขึ้น

จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงและทำการวิเคราะห์ SWOT Matrix ทำให้ทราบถึงกลยุทธ์ในการดำเนินงานกลุ่ม ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

กลยุทธ์การพัฒนางค์กร สนับสนุนคนรุ่นใหม่ในพื้นที่ให้เห็นความสำคัญและอนุรักษ์การทอดผ้าฝ้ายและการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติเพื่อที่จะได้สืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คงอยู่ตลอดไป สร้างความภูมิใจในการเป็นสมาชิกกลุ่มสหกรณ์และสร้างแรงจูงใจให้กับสมาชิกกลุ่ม เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีความเข้าใจถึงความสำคัญของตนในบทบาทหน้าที่และมีส่วนร่วมในการทำงานมากขึ้น และสนับสนุนเกษตรกรหรือสมาชิกในพื้นที่ปลูกฝ้ายเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายเพื่อที่ทางกลุ่มจะรับซื้อจากเกษตรกรหรือสมาชิกในพื้นที่

กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ขอความร่วมมือจากหน่วยงานของรัฐหรือเอกชน เช่น มหาวิทยาลัย ที่มีความชำนาญในด้าน การผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ รูปแบบและลวดลายเพื่อช่วยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการใช้วัตถุดิบให้ได้ประโยชน์สูงสุด การเพิ่มการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติให้มากขึ้นและสร้างเป็นเอกลักษณ์ที่โดดเด่นของกลุ่ม เนื่องจากผู้บริโภคกำลังให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบธรรมชาติ ตลอดจนหาทุนสนับสนุนจากภาครัฐหรือเอกชนเพื่อที่จะพัฒนาในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค

กลยุทธ์ทางการตลาด ทางกลุ่มสามารถจัดเป็น “ศูนย์การเรียนรู้” ในเรื่องการผลิตเพื่อเป็นการเผยแพร่ความรู้และสืบสานภูมิปัญญา วัฒนธรรมของท้องถิ่นให้เป็นที่รู้จักแก่ผู้คนทั่วไป ผู้ที่

สนใจ และนักทอที่เย็บได้ศึกษาเรียนรู้ เป็นการสืบทอดภูมิปัญญาเพื่อให้แก่เยาวชนรุ่นต่อไป อีกทั้งยังช่วยขยายตลาดได้มากขึ้น กลุ่มควรมีการจัดทำตลาดที่บ่งบอกถึงคุณภาพของเส้นฝ้าย คุณภาพทางด้านการย้อมสีเส้นฝ้าย และกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่มีการใช้โคลนย้อมเป็นเอกลักษณ์ภูมิปัญญาในท้องถิ่น โดยเน้นที่กลุ่มลูกค้าเฉพาะซึ่งจะสามารถเพิ่มราคาสินค้าได้สูงขึ้น และเพิ่มความรู้ ความเข้าใจในการสร้างเครือข่ายของกลุ่มให้มีความแข็งแกร่งและมั่นคงมากยิ่งขึ้นเพื่อเป็นโอกาสในการขยายและยังสามารถสร้างอำนาจการต่อรองทางด้านการค้ากับพ่อค้าคนกลางได้ ตลอดจนขอความร่วมมือจากหน่วยงานของรัฐหรือเอกชน ในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ จัดทำเว็บไซต์ของทางกลุ่มขึ้น เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดในการขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

จากการศึกษาครั้งนี้ทำให้ได้ข้อเสนอแนะซึ่งอาจเป็นแนวทางในการปฏิบัติสำหรับผู้ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. จากการศึกษาถึงต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงทำให้ทราบว่าผลิตภัณฑ์ประเภทใดที่สามารถสร้างรายได้ให้กับกลุ่มได้ดี ซึ่งจากผลการศึกษาพบว่าผลิตภัณฑ์ประเภทกางเกงเล ผ้าอเนกประสงค์ และผ้าเช็ดหน้าโบราณสามารถสร้างกำไรให้กับทางกลุ่มได้ดี ดังนั้นทางกลุ่มควรที่จะทำการผลิตและพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นเรื่อยๆ หรือรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ดีไว้ เพราะถ้าผลิตภัณฑ์มีคุณภาพที่ดีก็สามารถที่จะสร้างความแตกต่างทางด้านราคาของผลิตภัณฑ์ได้และยังสามารถเพิ่มกำไรให้กับทางกลุ่มได้มากขึ้น

2. กลุ่มควรจัดทำแคตตาล็อกผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม โดยมีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ รูปแบบ ลวดลาย สี สัน ของเนื้อผ้าที่ได้จากการย้อมสีธรรมชาติในแต่ละชนิด และราคาผลิตภัณฑ์ เพื่อความสะดวกในการดำเนินการทางธุรกิจการตลาดของกลุ่ม

3. กลุ่มควรจะติดต่อหน่วยงานของรัฐหรือเอกชน เช่น มหาวิทยาลัย ที่มีความชำนาญในด้านการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ รูปแบบ ออกแบบลวดลายและการให้สีสันทนของผลิตภัณฑ์ สวงามสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค เพื่อช่วยในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการใช้วัตถุดิบให้ได้ประโยชน์สูงสุดกับกลุ่ม

4. กลุ่มควรจะติดต่อหน่วยงานของรัฐหรือเอกชน ในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ จัดทำเว็บไซต์ของทางกลุ่มขึ้นหรือขอคำแนะนำในการจัดทำ เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดในการขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ

5. กลุ่มควรมีการจัดทำฉลากบ่งบอกถึงคุณภาพของเส้นฝ้าย คุณภาพทางด้านการย้อมสีเส้นฝ้าย และกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่มีการใช้โคลนย้อมเป็นเอกลักษณ์ภูมิปัญญาในท้องถิ่น รวมทั้งคุณภาพในการทอ และจัดทำแผ่นพับหรือเอกสารเพื่อเผยแพร่ลักษณะเด่นของผ้าฝ้ายย้อมสีธรรมชาติที่แตกต่างจากการย้อมสีสังเคราะห์ โดยเฉพาะในการย้อมสีธรรมชาติที่ต้องใช้เทคนิคและความชำนาญในการใช้วัสดุธรรมชาติ เพื่อเป็นการรักษาสีสิ่งแวดล้อมไม่ให้ถูกทำลายจากการย้อมสีสังเคราะห์ และยังเป็นการสร้างคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์การย้อมสีธรรมชาติและตระหนักถึงการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอีกด้วย

6. กลุ่มควรมีการจัดทำโครงการสอนการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ แก่คนในรุ่นใหม่ๆ เยาวชน ผู้ที่สนใจ หรือนักเรียนในโรงเรียนที่ตั้งอยู่ใกล้กับสถานที่ตั้งกลุ่ม เพื่อเป็นการสืบทอดภูมิปัญญาในท้องถิ่นโดยนำสมาชิกกลุ่มผู้ที่มีความชำนาญและเชี่ยวชาญในการทำมาสอน

7. จากการศึกษาทำให้ทราบว่ากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดงยังขาดบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญทางด้านการตลาดที่จะมาช่วยวางแผนงานนอกเหนือจากประธานกลุ่ม ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างมากที่กลุ่มต้องหาทางพัฒนาหรือสร้างบุคลากรที่มีความรู้ด้านการตลาดโดยขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐหรือเอกชนในการจัดส่งเจ้าหน้าที่ที่มีความรู้ ความชำนาญด้านการตลาดให้มาอบรมให้ความรู้ ข้อมูลข่าวสารทางด้านการตลาดที่เป็นประโยชน์ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายอีกทั้งประสานงานในการขยายตลาดให้กว้างขึ้นทั้งในและต่างประเทศ

8. กลุ่มควรมีการสร้างความร่วมมือและขยายเครือข่ายระหว่างกลุ่มทอผ้าให้เพิ่มมากขึ้น เพื่อให้เกิดความร่วมมือและสร้างพลังในการต่อรอง การแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารในการดำเนินการงานทั้งในด้านการผลิต (เกี่ยวกับวัตถุดิบในการผลิต เช่น เส้นฝ้าย) ในด้านการตลาด(เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย)

9. กลุ่มควรมีการประชุมหารือกันเกี่ยวกับการสร้างจิตสำนึกองค์กร เพื่อสร้างความรู้สึกร่วมในการเป็นสมาชิกกลุ่มสหกรณ์ โดยจะนำไปสู่การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกลุ่มได้ต่อไป

10. กลุ่มควรมีการจัดทำฉลากบ่งบอกถึงรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ อธิบายวิธีการใช้ การดูแลรักษา (การซักกรีด) เพื่อให้ผู้บริโภคใช้อย่างถูกวิธีและผลิตภัณฑ์คงคุณภาพเมื่อผ่านการใช้งานไปแล้ว อีกทั้งเพื่อป้องกันปัญหาผลิตภัณฑ์ไม่ได้คุณภาพ อย่างเช่น ผ้าหด สีตก เป็นต้น

11. ทางกลุ่มควรขอความร่วมมือและสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในการดูแลขั้นตอนการผลิตเส้นฝ้ายให้ได้คุณภาพและมีราคาที่เหมาะสมจากโรงงานการผลิตเส้นฝ้ายภายในประเทศและเส้นฝ้ายที่นำเข้าจากต่างประเทศเพื่อที่จะได้เส้นฝ้ายที่มีคุณภาพและราคาเหมาะสมสำหรับการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายโดยที่ต้นทุนการผลิตไม่มากเกินไป เพื่อส่งผลให้กลุ่มสามารถแข่งขันทางการตลาดการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายได้

12. จากการศึกษาทำให้ทราบถึงกลุ่มลูกค้าที่มีการบริโภคผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติมากที่สุดในช่วงอายุ 51- 60 ปีขึ้นไป ดังนั้นทางกลุ่มควรมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในช่วงนี้มากขึ้น

ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาแนวทางในการพัฒนาตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคอย่างแท้จริง ซึ่งจะเป็นอีกแนวทางหนึ่งที่จะเอื้อประโยชน์ต่อการประสบความสำเร็จของกลุ่ม

2 . ควรมีการศึกษาถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องในกระบวนการผลิต ทั้งในส่วนของวัตถุดิบ แรงงาน การศึกษา เงินทุนในการผลิตและปัจจัยอื่นๆ ที่สำคัญต่อกระบวนการผลิต เพื่อใช้ในการ วิเคราะห์ ปรับปรุง ปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นภายในกลุ่ม ให้กลุ่มมีผลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ มากยิ่งขึ้น

เอกสารและสิ่งอ้างอิง

กรมการปกครอง. 2550. ข้อมูลทั่วไปของอำเภอหนองบัวแดง. (Online).

<http://www.amphoe.com/menu.php>, 10 กุมภาพันธ์ 2550.

กรมศุลกากร. 2549. ข้อมูลสถิติการค้าระหว่างประเทศของไทย. กรุงเทพฯ

กิตติวุฒิ นันทมงคล. 2548. การวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรบ้านหนองห้าง ตำบลหนองห้าง อำเภอภูผินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต เศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ชัยบุญพัฒน์ เทียมสุวรรณ. 2549. การวิเคราะห์ทางการเงินของการลงทุนทำสวนยางพาราในอำเภอเดชอุดม จังหวัดอุบลราชธานี. กรุงเทพฯ: การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ธนาคารแห่งประเทศไทย. 2549. อัตราดอกเบี้ยเงินฝากของธนาคารพาณิชย์ (Online).

www.bot.or.th/BOTHOME/PAGE/databank/Financial_Institutions/InterestRate/interest_t.asp, 15 กันยายน 2549.

ดราวรรณ วิรุฬผล. 2545. สถานการณ์การผลิต การตลาดและโอกาสทางการตลาดของสินค้าศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของภาคเหนือ: กรณีศึกษาผ้าทอตีนจกพื้นเมืองของจังหวัดแพร่. กรุงเทพฯ: ภาควิชาเศรษฐศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

บุญธรรม จิตตอนันต์. 2546. การวิจัยทางสังคมศาสตร์. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

เพ็ญแข แสงแก้ว. 2540. การวิจัยทางสังคมศาสตร์. กรุงเทพฯ: ภาควิชาคณิตศาสตร์และสถิติ, คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

เรวัตร ธรรมมาภิรมย์. 2545. การประเมินผลความสำเร็จของกลุ่มผู้ผลิตดอกไม้ประดิษฐ์ภายใต้
โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์: กรณีศึกษาจังหวัดแพร่. กรุงเทพฯ: ภาควิชา
เศรษฐศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

วัลยา รักสกุลกานต์. 2549. การวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิต การตลาดและการประเมินผลการ
ดำเนินงานผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มทอผ้าบ้านดอยแก้ว จังหวัดเชียงใหม่.
วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต เศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สมพิศ แสนสุข, 2545. CIPP Model: รูปแบบการประเมินโครงการ (Online).
<http://library.uru.ac.th/article/htmlfile/cipp.pdf#search=%22CIPP%20Model%22>,
30 กรกฎาคม 2549.

สมคิด ทักษณาวิสุทธิ. 2531. หลักการตลาดสินค้าเกษตร. กรุงเทพฯ: ภาควิชาเศรษฐศาสตร์, คณะ
เศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สาวิตรี แก้วแสงใจ. 2548. การวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิต การตลาดและการประเมินผลการ
ดำเนินงานผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง ตำบลบ้านตาล อำเภอ
ฮอด จังหวัดเชียงใหม่. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต เศรษฐศาสตร์เกษตร,
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สาโรจน์ โอพิทักษ์ชีวิน. 2546. แผนธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ. กรุงเทพฯ: โนเบิลบุ๊ก

สำนักงานจังหวัดชัยภูมิ. 2550. ข้อมูลทั่วไปของจังหวัดชัยภูมิ(Online).
<http://www.chaiyaphum.go.th/>, 22 มกราคม 2550.

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. 2549. สถิติรายได้ รายจ่ายและหนี้สินของครัวเรือน (Online).
http://service.nso.go.th/nso/data/data23/data23_7.html, 30 กรกฎาคม 2549.

สุภาภรณ์และคณะ. แผนธุรกิจน้ำนมข้าว(Online). [http://intranet.dip.go.th/boc/Download/](http://intranet.dip.go.th/boc/Download/Example_Business_Plan/004%20Watermilk.pdf)
Example_Business_Plan/004%20Watermilk.pdf, 23 มีนาคม 2550.

สุวิมล ภักดีไพบูลย์ผล. 2547. การวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรม
จากฝ่ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านศาลาลัย อำเภออุตุ จังหัดอุดรธานี.

วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต เศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ศรันย์ วรรณจรรย์ยา. 2539. การวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตทางการเกษตร. กรุงเทพฯ: คณะ
เศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์. 2538. การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: บริษัทธีรฟิล์มและโซเทค จำกัด.

องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านหนองบัวแดง. 2550. ข้อมูลทั่วไปของตำบลหนองบัวแดง (Online).

<http://www.thaitambon.com>, 28 มกราคม 2550.

อดุลย์ จาตุรงค์กุล. 2541. หลักการตลาด. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

อมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม. 2545. สถานการณ์การผลิต การตลาด และโอกาสทางการตลาดของ
สินค้าศิลปหัตถกรรมภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์: กรณีศึกษาจังหวัด
นครราชสีมาและจังหวัดอ่างทอง. กรุงเทพฯ: ภาควิชาเศรษฐศาสตร์, คณะ
เศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

_____. 2546. การประเมินผลกลุ่มหัตถกรรมภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์: กรณีศึกษา
จังหวัดนครราชสีมา. กรุงเทพฯ: ภาควิชาเศรษฐศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์,
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

อังกัรา สวนศิลป์พงศ์. 2545. ทศนคติและพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์สีเขียว. กรุงเทพฯ:
การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง, คณะบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

อัจจิมา เศรษฐบุตร และสายสวรรค์ วัฒนพานิช. 2537. การบริหารการตลาด. กรุงเทพฯ: คณะ
พาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ภาคผนวก

แบบสอบถาม

ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

เรื่อง การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานและจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มสตรีสหกรณ์
บ้านหนองบัวแดง ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย จังหวัดชัยภูมิ

แบบสอบถามประกอบด้วย 5 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านสภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	จำนวน 12 ข้อ
ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านการผลิต	จำนวน 10 ข้อ
ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านการตลาด	จำนวน 11 ข้อ
ส่วนที่ 4 การประเมินผลการดำเนินงาน	จำนวน 45 ข้อ
ส่วนที่ 5 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค	จำนวน 18 ข้อ

วัน เดือน ปี ที่สอบถาม.....

ชื่อ-สกุล ผู้ให้สัมภาษณ์.....

สถานภาพ ☐ สมาชิกกลุ่ม ☐ กรรมการบริหารกลุ่ม(โปรดระบุตำแหน่ง).....

ที่อยู่ บ้านเลขที่..... หมู่..... ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด.....

ชื่อผู้สัมภาษณ์.....

คำชี้แจง กรุณาขีดเครื่องหมาย✓ ลงใน ☐ หรือเติมข้อความลงในช่องว่างตามความเป็นจริงหรือ
ตามความคิดเห็นของท่าน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านสภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทางด้านสภาพทางสังคม

1. อายุ ปี

2. ระดับการศึกษา

☐ 1. ไม่ได้เรียน

☐ 2. ต่ำกว่า ป. 4

☐ 3. จบ ป. 4

☐ 4. ป. 5 – ม. 3

☐ 5. ม. 4 – ม. 6

☐ 6. ปวช.

☐ 7. อนุปริญญาหรือเทียบเท่า

☐ 8. ปริญญาตรี

☐ 9. สูงกว่าปริญญาตรี

3. ศาสนา

- ☐ 1. พุทธ ☐ 2. คริสต์ ☐ 3. อิสลาม ☐ 4. อื่นๆ.....

4. สถานภาพ

- ☐ 1. โสด ☐ 2. สมรส ☐ 3. หย่าร้าง ☐ 4. หม้าย

5. จำนวนสมาชิกในครัวเรือนทั้งหมด..... คน (นับรวมผู้ให้สัมภาษณ์ด้วย) จำแนกเป็น

- ☐ 1. เพศชาย.....คน ☐ 2. เพศหญิง.....คน

6. จำนวนบุตรที่อยู่ในความอุปการะเลี้ยงดูทั้งหมด.....คน จำแนกเป็น

- ☐ 1. เพศชาย.....คน ☐ 2. เพศหญิง.....คน

7. ท่านเป็นสมาชิกของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง มาแล้ว..... ปี

ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านสภาพเศรษฐกิจ

1. จำนวนที่ดินถือครองทั้งหมด

การใช้/ลักษณะการถือครอง	ของตนเอง (ไร่)	เช่า (ไร่)	อื่นๆ (จำนวน) ตามรหัส ก	รวม
ที่นา				
ที่ไร่/สวน				
ที่อยู่อาศัย				
ที่ใช้ทำประโยชน์อื่นๆ				
รวม				

รหัส ก ☐ ที่ดินของบิดามารดา ☐ ที่ดินของญาติพี่น้อง ☐ อื่นๆ ระบุ.....

2. อาชีพหลัก

- ☐ 1. ทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ☐ 2. ทำนา..... ☐ 3. ทำไร่.....
☐ 4. ทำสวน ☐ 5. ไร่สวนผสม ☐ 6. รับจ้างทั่วไป
☐ 7. รับราชการ ☐ 8. อื่นๆ ระบุ.....

3. อาชีพรอง

- ☐ 1. ทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ☐ 2. ทำนา..... ☐ 3. ทำไร่.....
☐ 4. ทำสวน ☐ 5. ไร่สวนผสม ☐ 6. รับจ้างทั่วไป
☐ 7. รับราชการ ☐ 8. อื่นๆ ระบุ.....

4. จำนวนแรงงานในครัวเรือนที่ช่วยประกอบอาชีพหลัก..... คนจำแนกเป็น
☐ 1. เพศชาย.....คน ☐ 2. เพศหญิง.....คน
5. จำนวนแรงงานในครัวเรือนที่ช่วยประกอบอาชีพรอง..... คนจำแนกเป็น
☐ 1. เพศชาย.....คน ☐ 2. เพศหญิง.....คน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านการผลิต

1. ท่านทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายมาแล้ว.....ปี
2. เหตุผลสำคัญที่หันมาประกอบอาชีพการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย
☐ 1. มีความตั้งใจไว้ก่อนแล้ว ☐ 2. เจ้าหน้าที่แนะนำ/ชักชวน
☐ 3. เพื่อนบ้านแนะนำ/ชักชวน ☐ 4. อยากทดลองทำ
☐ 5. ราคาพืชผลเกษตรตกต่ำ ☐ 6. ทำตามบรรพบุรุษ
☐ 7. อื่นๆ (ระบุ).....
3. เงินทุนที่ท่านนำมาใช้ในการลงทุนทำการผลิต ท่านได้รับมาจากที่ใด

ที่มาของเงินทุน	จำนวนเงิน	ระยะเวลา	อัตราดอกเบี้ย	วิธีการกู้	เงื่อนไขการชำระคืน	ความคิดเห็นเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ย
☐ 1. เงินเก็บของตนเองและครอบครัว						
☐ 2. กู้เงินจาก ธกส.						
☐ 3. กู้จากธนาคาร.....						
☐ 4. กู้จากกองทุนหมู่บ้าน						
☐ 5. กู้จากนายทุน						
☐ 6. อื่นๆ (ระบุ).....						

4. วัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ได้แก่

รายการ	จำนวน(หน่วย)	บาท/หน่วย	รวม	อายุการใช้งาน	ใช้มาแล้วกี่ปี	มูลค่าซาก	แหล่งซื้อ*	หมายเหตุ
1. วัตถุดิบ								
เส้นทางขึ้น								
เส้นทางพุ่ง								
2. การย้อม								
เตา								
กระทะ								
ฝืน								
กะละมัง								
ถังน้ำ								
ตะแกรงกรอง								
เปลือกไม้/รากไม้								
มะขามเปียก								
เกลือ								
ผงซักฟอก								
น้ำยาปรับผ้านุ่ม								
เครื่องซักผ้า								

รายการ	จำนวน(หน่วย)	บาท/หน่วย	รวม	อายุการใช้งาน	ใช้มาแล้วกี่ปี	มูลค่าซาก	แหล่งซื้อ*	หมายเหตุ
3. การทอ								
กี่ (ธรรมดา)								
ฟืม (สแตนเลส)								
ฟืม (ไม้)								
กระสวย (มือ)								
แปรงหวี								
โน								
อีว								
หลักโคนหูก								
เพียน								
กง								
เปียบ								
อัก								
อัก(กระป๋อง)								

* หมายเหตุ แหล่งที่ซื้อ ก.ผลิตเอง ข.พ่อค้า/แม่ค้า ค.อื่นๆ (ระบุ).....

5. ต้นทุนการผลิตต่างๆ ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ได้แก่

ชนิดของผลิตภัณฑ์	จำนวนผลิตต่อปี (ฝืน)	จำนวนครั้งที่ผลิตต่อปี	ค่าใช้จ่ายต่อครั้ง/รุ่น								
			แรงงานจ้าง								
			การย้อมสี			การเตรียมด้ายทางเครือ			การเตรียมด้ายทางพุ่ง		
			จำนวน (คน)	ชม. ทำ/ คน/วัน	จำนวนชม. ทำ(ชม.)	จำนวน (คน)	ชม. ทำ/ คน/วัน	จำนวนชม. ทำ(ชม.)	จำนวน (คน)	ชม. ทำ/ คน/วัน	จำนวนชม. ทำ(ชม.)
<u>ย้อมสีธรรมชาติ</u>											
ฝ้ายเนกประสงค์											
ฝ้ายชั้นโบราณ											
ฝ้ายคลุมไหล่											
กางเกงเล											

ชนิดของผลิตภัณฑ์	จำนวนผลิต ต่อปี (คัน)	จำนวนครั้งที่ ผลิตต่อปี	ค่าใช้จ่ายต่อครั้ง/รุ่น								
			แรงงานจ้าง								
			การทอ			การปั่น			อื่นๆ (โปรดระบุ).....		
			จำนวน (คน)	ชม. ทำ/ คน/วัน	จำนวนชม. ทำ(ชม.)	จำนวน (คน)	ชม. ทำ/ คน/วัน	จำนวนชม. ทำ(ชม.)	จำนวน (คน)	ชม. ทำ/ คน/วัน	จำนวนชม. ทำ(ชม.)
ย้อมสีธรรมชาติ											
ฟ้านกประสงค์											
ฟ้าชั้นโบราณ											
ฟ้าคลุมไหล่											
กางเกงเล											

ชนิดของผลิตภัณฑ์	จำนวนผลิตต่อปี (ชิ้น)	จำนวนครั้งที่ผลิตต่อปี	ค่าใช้จ่ายต่อครั้ง/รุ่น								
			ค่าเส้นฝ้าย			ค่าเปลือกไม้			ค่าวัสดุสิ้นเปลือง		
			จำนวนใช้	ราคา/หน่วย	รวม	จำนวนใช้	ราคา/หน่วย	รวม	จำนวนใช้	ราคา/หน่วย	รวม
ย้อมสีธรรมชาติ											
ผ้าเนกประสงค์											
ผ้าชั้นโบราณ											
ผ้าคลุมไหล่											
กางเกงเล											

6. ราคาและลักษณะการจัดจำหน่าย

ชนิดของผลิตภัณฑ์	จำนวน ผลิตต่อปี (ฟีน)	การจัดจำหน่าย							
		กลุ่ม		พ่อค้า		ผู้บริโภค		อื่น (โปรดระบุ).....	
		จำนวน (ฟีน)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	จำนวน (ฟีน)	ราคาต่อ หน่วย(บาท)	จำนวน (ฟีน)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	จำนวน (ฟีน)	ราคาต่อ หน่วย(บาท)
<u>กรณีซื้อสิทธิรวมชาติ</u>									
ผ้าอเนกประสงค์									
ผ้าชั้นโบราณ									
ผ้าคลุมไหล่									
กางเกงเด									

5. ท่านทำการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายในช่วงเวลาใด

☐ ตลอดทั้งปี

☐ บางเดือน ประมาณ.....เดือน โดย

● ผลิตเป็นประจำในช่วงเดือน.....ถึงเดือน.....

เพราะ.....

● ไม่สามารถระบุช่วงเดือนที่ผลิตเป็นประจำ เพราะ.....

.....

● เฉพาะเมื่อมีการสั่งซื้อ

● อื่น (ระบุ).....

6. กลุ่มของท่านเคยได้มีการจัดฝึกอบรมการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายหรือไม่

☐ ไม่เคย (ข้ามไปตอบส่วนที่ 3)

☐ เคย (ระบุ).....

7. หากมีการฝึกอบรมข้างต้น ใครเป็นผู้ดำเนินการ

☐ 1. กลุ่มผู้ผลิตจัดฝึกอบรมเอง

☐ 2. หน่วยงานภาครัฐเข้ามาช่วยฝึกอบรมให้ โปรดระบุ.....

☐ 3. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

8. การฝึกอบรมดังกล่าวข้างต้นได้ผลเป็นอย่างไร

☐ 1. ได้ผลดีมาก ☐ 2. ได้ผลดี ☐ 3. ได้ผลปานกลาง

☐ 4. ไม่ได้ผล โปรดระบุสาเหตุ.....

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านการตลาด

1. ท่านคิดว่าชนิดและรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ท่านทำการผลิตในปัจจุบันมีความเหมาะสมมากน้อยเพียงใด

☐ 1. เหมาะสม

☐ 2. ไม่เหมาะสม เพราะ

ก.

ข.

ค.

ง.

ท่านคิดว่ามีแนวทางในการปรับปรุงอย่างไรบ้าง

ก.

ข.

ค.

ง.

2. ผลิตภัณฑ์ที่ลดทอนจากฝ่ายของท่านมีลักษณะพิเศษแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ของตำบลอื่นๆ และ/หรือ จังหวัดอื่นหรือไม่ อย่างไร

☐ 1. ไม่มีลักษณะพิเศษ

☐ 2. มีลักษณะพิเศษ (ระบุ)

.....

.....

3. ท่านคิดว่าสินค้าของท่านมีข้อเด่นหรือข้อด้อยอย่างไร

☐ 1. คุณภาพดี

☐ 2. ราคาถูก

☐ 3. สวยงาม

☐ 4. ใช้วัสดุธรรมชาติ

☐ 5. อื่นๆ (ระบุ).....

4. ผลิตภัณฑ์ที่ลดทอนที่ท่านผลิตออกไปมีการดีคืนมาบ้างหรือเปล่า

☐ 1. ไม่เคยมีการดีคืน

☐ 2. มีการดีคืน เพราะ

.....

5. โดยปกติท่านมีการผลิตสินค้ามากกว่าที่คาดว่าจะขายใช่หรือไม่

☐ 1. ไม่ใช่

☐ 2. ใช่ เพราะ.....

6. ท่านมีวิธีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของท่าน ช่องทางประกอบด้วยอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ช่องทางการจัดจำหน่าย	ปริมาณการขายของการผลิตได้ทั้งหมด(%)
☐ 1. ขายให้กับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อถึงบ้าน	
☐ 2. ขายให้กับพ่อค้าคนกลาง โดยนำไปขายที่บ้านพ่อค้า	
☐ 3. ขายให้กับกลุ่มแม่บ้านที่ตนเองเป็นสมาชิกอยู่	
☐ 4. ไปตระเวนขายเอง ☐ ทุกวัน ไปอย่างไร เสียค่าใช้จ่ายอย่างไร ☐ เดือนละ.....ครั้ง ไปอย่างไรและ เสียค่าใช้จ่ายอย่างไร ☐ อื่นๆ (ระบุ) เช่น ไปออกร้านในงานต่างๆ ไปอย่างไรและเสียค่าใช้จ่ายอย่างไร	
☐ 5. ขายให้กับนักท่องเที่ยวที่มาซื้อในหมู่บ้าน	
☐ 6. อื่นๆ (ระบุ)	

7. เมื่อมีผู้สั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก ท่านสามารถผลิตได้ทันและตรงต่อเวลาในการขนส่งหรือไม่
- ☐ 1. ทันเวลา
- ☐ 2. ไม่ทันต่อเวลา เนื่องจาก.....
8. วิธีการหาค่าผลิตภัณฑ์.....
9. ท่านขายผลิตภัณฑ์โดยกำหนดรูปแบบการชำระเงินแบบใด
- ☐ 1. เงินสด %
- ☐ 2. ขายเชื่อ.....% โดยให้เชื่อประมาณวัน มูลค่าที่เชื่อต่อครั้ง บาท
- ท่านเคยประสบกับปัญหาหนี้สูญหรือไม่
- ☐ ก. เคย ☐ ข. ไม่เคย
- ☐ 3. ฝากขายกับกลุ่ม% ระยะเวลาวัน กว่าจะได้รับเงิน
10. ท่านทราบหรือไม่ว่า ลูกค้าของท่านรู้จักผลิตภัณฑ์ของท่านได้อย่างไร
- ☐ 1. ไม่เคยทราบ ว่าลูกค้าส่วนใหญ่รู้จักผลิตภัณฑ์ของท่านได้อย่างไร
- ☐ 2. ทราบว่าลูกค้ารู้จักโดย (ระบุ).....
11. ท่านคิดว่าในสายตาของลูกค้าของท่าน ผลิตภัณฑ์ของท่านมีลักษณะเป็นเช่นใด
- | | | |
|---------------|--------------------------------------|-------------------------------------|
| 1. ด้านคุณภาพ | ☐ 1.1 ดีมาก | ☐ 1.2 ดี |
| | ☐ 1.3 ปานกลาง | ☐ 1.4 พอใช้ |
| 2. ด้านราคา | ☐ 2.1 แพงมาก | ☐ 2.2 แพง |
| | ☐ 2.3 ย่อมเยา | ☐ 2.4 ถูกมาก |

ส่วนที่ 4 การประเมินผลการดำเนินงาน

ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับบริบท

1. คนในชุมชนท่านส่วนใหญ่มีงานทำหรือไม่
 - ☐ คนมีงานทำจำนวนน้อย
 - ☐ คนมีงานทำจำนวนปานกลาง
 - ☐ คนมีงานทำจำนวนมาก
2. คนในชุมชนของท่านมีการย้ายไปทำงานที่จังหวัดอื่นหรือไม่
 - ☐ คนย้ายไปจังหวัดอื่นมีจำนวนน้อย
 - ☐ คนย้ายไปจังหวัดอื่นมีจำนวนปานกลาง
 - ☐ คนย้ายไปจังหวัดอื่นมีจำนวนมาก
3. คนในชุมชนของท่านมีที่ดินทำกินเป็นของตนเองหรือไม่
 - ☐ คนมีที่ดินทำกินมีจำนวนน้อย
 - ☐ คนมีที่ดินทำกินมีจำนวนปานกลาง
 - ☐ คนมีที่ดินทำกินมีจำนวนมาก
4. ก่อนที่จะมีการจัดตั้งกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองบัวแดง ในชุมชนของท่านได้เคยมีการจัดตั้งกลุ่มอาชีพอื่นมาก่อนหรือไม่
 - ☐ ไม่เคย
 - ☐ เคยมี (โปรดระบุ).....
5. ระยะเวลาตั้งแต่เริ่มมีการรวมกลุ่มหัตถกรรมครั้งแรกจนถึงปัจจุบันกี่ปี
 - ☐ น้อยกว่า 5 ปี
 - ☐ มากกว่า 5 ปี
6. จำนวนสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมเมื่อแรกตั้งเปรียบเทียบกับจำนวนสมาชิกกลุ่มหัตถกรรมในปัจจุบัน
 - ☐ มีจำนวนสมาชิกน้อยกว่าเดิม
 - ☐ มีจำนวนสมาชิกมากกว่าเดิม
7. ก่อนที่จะมีการรวมกลุ่มหัตถกรรมนี้ท่านมีความต้องการอยากที่จะมีการรวมกลุ่มหัตถกรรมอย่างที่เป็นเช่นในปัจจุบันหรือไม่
 - ☐ ไม่ต้องการ เพราะ.....
 - ☐ ต้องการ เพราะ.....

8. ท่านคิดว่าสมาชิกในกลุ่มได้มีการพบปะกันอย่างสม่ำเสมอในงาน ทอดกฐิน ฝ่าป่าและงานบุญต่าง ๆ ของชุมชนหรือไม่
- ☐ จำนวนน้อย ☐ จำนวนปานกลาง ☐ จำนวนมาก
9. ท่านคิดว่าสมาชิกในกลุ่มนั้นนอกจากพบปะกันที่วัดแล้วยังมีการชุมนุมร่วมกันในสถานที่อื่นๆ ในชุมชนอยู่เสมอ
- ☐ จำนวนน้อย ☐ จำนวนปานกลาง ☐ จำนวนมาก
10. ท่านคิดว่าสมาชิกในกลุ่มของท่าน เมื่อว่างเว้นจากงานแล้วชาวบ้านมักอยู่กันตามลำพังไม่ค่อยมีโอกาสสนทนาพูดคุยกัน
- ☐ จำนวนน้อย ☐ จำนวนปานกลาง ☐ จำนวนมาก
11. ท่านคิดว่าถ้าหากมีคนนอกหมู่บ้านถามถึงคนใดคนหนึ่งหมู่บ้านสมาชิกในกลุ่มของท่านสามารถบอกได้ว่าเป็นลูกเต้าเหล่าใคร
- ☐ จำนวนน้อย ☐ จำนวนปานกลาง ☐ จำนวนมาก
12. ในละแวกบ้านใกล้เคียงภายในหมู่บ้านท่านชาวบ้านยังรู้จักสนิทสนมกันดี
- ☐ จำนวนน้อย ☐ จำนวนปานกลาง ☐ จำนวนมาก
13. สภาพของถนนที่เข้าสู่ที่ทำการกลุ่มของท่านมีลักษณะเป็นเช่นไร
- ☐ สภาพของถนนไม่ดี
- ☐ สภาพของถนนดี
- ☐ สภาพของถนนดีมาก

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยเข้า

1. ท่านคิดว่าจำนวนสมาชิกของกลุ่มท่านมีความเพียงพอมากน้อยเพียงใด
- ☐ จำนวนน้อย ☐ จำนวนปานกลาง(เพียงพอ) ☐ จำนวนมาก
2. ท่านคิดว่าสมาชิกกลุ่มของท่านมีทักษะในการทำผลิตภัณฑ์มากน้อยเพียงใด
- ☐ กลุ่มมีสมาชิกที่มีระดับทักษะในการทำผลิตภัณฑ์ดี น้อยกว่าร้อยละ 50
- ☐ กลุ่มมีสมาชิกที่มีระดับทักษะในการทำผลิตภัณฑ์ดี มากกว่าร้อยละ 50
3. ท่านคิดว่ากลุ่มสตรีสหกรณ์ที่ท่านเป็นสมาชิกอยู่มีเงินทุนเพียงพอหรือไม่
- ☐ จำนวนน้อย ☐ จำนวนปานกลาง(เพียงพอ) ☐ จำนวนมาก

4. กลุ่มของท่านเคยได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากหน่วยงานภาครัฐและ/หรือองค์กรเอกชนหรือไม่
 - ☐ ไม่เคยได้รับการสนับสนุน
 - ☐ เคยได้รับการสนับสนุน (โปรดระบุ).....
5. วัตถุดิบภายในท้องถิ่นที่ใช้ในการทำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มท่านมีอะไรบ้าง

.....

.....
6. วัตถุดิบภายในท้องถิ่นที่ใช้ในการทำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มท่านมีจำนวนมากน้อยเพียงใด
 - ☐ จำนวนน้อย (โปรดระบุ).....
 - ☐ จำนวนปานกลาง(เพียงพอ)
 - ☐ จำนวนมาก
7. วัตถุดิบที่ใช้ในการทำผลิตภัณฑ์มีคุณภาพอย่างไร
 - ☐ คุณภาพไม่ดี (โปรดระบุ).....
 - ☐ คุณภาพดี
8. กลุ่มของท่านเคยได้รับการสนับสนุนด้านวัตถุดิบจากหน่วยงานภาครัฐและ/หรือองค์กรเอกชนหรือไม่
 - ☐ ไม่เคยได้รับการสนับสนุน
 - ☐ เคยได้รับการสนับสนุน (โปรดระบุ).....
9. วัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ในการทำผลิตภัณฑ์ประกอบด้วย

.....

.....
10. วัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ของกลุ่มมีความเพียงพอหรือไม่
 - ☐ ไม่เพียงพอ (โปรดระบุ).....
 - ☐ เพียงพอ
11. วัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ของกลุ่มมีคุณภาพอย่างไร
 - ☐ คุณภาพไม่ดี (โปรดระบุ).....
 - ☐ คุณภาพดี

12. กลุ่มของท่านเคยได้รับการสนับสนุนด้านวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้จากหน่วยงานภาครัฐและ/หรือองค์กรเอกชนหรือไม่
- ☐ ไม่เคยได้รับการสนับสนุน
- ☐ เคยได้รับการสนับสนุน (โปรดระบุ).....
13. กลุ่มของท่านมีอาคารสถานที่เฉพาะเพื่อใช้ในการดำเนินงานของกลุ่มหรือไม่
- ☐ ไม่มีอาคารสถานที่เฉพาะ (โปรดระบุสถานที่ที่ท่านใช้ทำการผลิตผลิตภัณฑ์ในปัจจุบัน)
-
- ☐ มีอาคารสถานที่เฉพาะ จำนวน.....อาคาร เพียงพอกับการดำเนินงานของกลุ่มหรือไม่
- ☐ ไม่เพียงพอ (โปรดระบุจำนวนอาคารที่ต้องการเพิ่ม).....อาคาร
- ☐ เพียงพอ
14. กลุ่มของท่านมีอาคารสถานที่ที่เหมาะสมกับความต้องการใช้ของกลุ่มหรือไม่
- ☐ ขนาดไม่เหมาะสม
- ☐ ขนาดเหมาะสม
15. กลุ่มของท่านเคยได้รับการสนับสนุนด้านอาคารสถานที่หรือที่ทำการกลุ่มจากหน่วยงานภาครัฐและ/หรือองค์กรเอกชนหรือไม่
- ☐ ไม่เคยได้รับการสนับสนุน
- ☐ เคยได้รับการสนับสนุน (โปรดระบุ).....

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการ

1. โปรดระบุว่าในการบริหารงานของกลุ่มของท่านมีหรือไม่มีสิ่งต่อไปนี้

ข้อความ	มี	ไม่มี
● การมีประธานหรือหัวหน้ากลุ่ม		
● การมีการเลือกคณะกรรมการดำเนินงาน		
● การมีการกำหนดระเบียบเป็นลายลักษณ์อักษรเกี่ยวกับการดำเนินงาน		
● การมีการชี้แจงการดำเนินงานกลุ่มแก่สมาชิกอย่างสม่ำเสมอ		
● การมีการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในกลุ่ม		
● การมีการจัดสรรผลประโยชน์/ผลกำไรที่ได้จากการรวมกลุ่มอาชีพ		
● การประชุมกลุ่มแต่ละครั้งมีสมาชิกเข้าร่วมประชุมเกินกว่าร้อยละ 60		

2. โปรดระบุความคิดเห็นของท่านที่มีต่อข้อความต่อไปนี้

ข้อความ	ไม่เห็น ด้วยอย่าง ยิ่ง	ไม่เห็น ด้วย	เห็นด้วย	เห็นด้วย อย่างยิ่ง
1. ความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม • ผู้นำกลุ่มเป็นผู้ริเริ่มให้มีการรวมกลุ่มอาชีพ • การทำกิจกรรมใหม่ๆ ส่วนใหญ่เกิดจากผู้นำกลุ่ม • ปัญหาที่เกิดขึ้นภายในกลุ่มประธานกลุ่มให้สมาชิกกลุ่มมีโอกาสร่วมในการแก้ไขปัญหาที่ประสบ • ผู้นำกลุ่มสามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์ • ผู้นำกลุ่มร่วมรับฟังความคิดเห็นของสมาชิก • เมื่อกลุ่มมีปัญหาผู้นำกลุ่มสามารถช่วยแก้ปัญหาได้ • ผู้นำกลุ่มมีความมุ่งมั่นที่จะทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จ • ผู้นำกลุ่มมีความรู้ความสามารถในการทำผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม 2. การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม • สมาชิกเข้าร่วมประชุมทุกครั้งที่มีการประชุมกลุ่ม • ทุกครั้งที่กลุ่มมีปัญหา สมาชิกกลุ่มร่วมกันให้ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ • เมื่อมีการลงคะแนนเสียงภายในกลุ่ม สมาชิกมีส่วนร่วมอย่างสม่ำเสมอ • สมาชิกกลุ่มเข้าร่วมพบปะสังสรรค์พูดคุยกับสมาชิกท่านอื่นอย่างสม่ำเสมอ • มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างสมาชิกกลุ่มด้วยกันเองอย่างสม่ำเสมอ • สมาชิกกลุ่มช่วยกันจัดหาตลาดสำหรับจำหน่ายผลผลิตของกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ				

ตอนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยออก

1. ในเวลา 1 เดือน ท่านทำการผลิตชิ้นงานได้ประมาณ..... ชิ้น
2. ท่านได้รับการจัดสรรผลตอบแทนจากการทำผลิตภัณฑ์จากฝ้ายอย่างไร
 - ☐ ได้รับผลตอบแทนตามชิ้นงาน ชิ้นงานละ..... บาท
 - ☐ อื่น (โปรดระบุ).....
3. ท่านได้รับรายได้จากการผลิตผลิตภัณฑ์จากฝ้ายประมาณเดือนละ.....บาท
4. ท่านคิดว่าได้รับรายได้เพิ่มขึ้นหรือไม่จากการที่เข้ามาเป็นสมาชิกของกลุ่มทอผ้า
 - ☐ ได้รับรายได้เพิ่มขึ้น
 - ☐ ไม่ได้รับรายได้เพิ่มขึ้น เพราะ.....
5. ท่านคิดว่าการจัดสรรผลประโยชน์ของกลุ่มมีความเสมอภาคและเป็นธรรมหรือไม่
 - ☐ มีความเสมอภาคและเป็นธรรม
 - ☐ ไม่มีความเสมอภาคและเป็นธรรม เพราะ.....
6. นอกจากผลตอบแทนจากการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายแล้ว กลุ่มของท่านได้มีการจัดสวัสดิการอื่นๆให้แก่สมาชิกหรือไม่
 - ☐ มีการจัดสวัสดิการอื่นๆให้แก่สมาชิก (โปรดระบุ).....
 - ☐ ไม่มีการจัดสวัสดิการอื่นๆให้แก่สมาชิก
7. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มท่านได้มีการพัฒนารูปแบบอยู่สม่ำเสมอหรือไม่
 - ☐ ไม่มีการพัฒนารูปแบบอยู่สม่ำเสมอ
 - ☐ มีการพัฒนารูปแบบอยู่สม่ำเสมอ (โปรดระบุผู้ที่มีส่วนในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม).....
8. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มของท่านได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการของตลาดหรือไม่
 - ☐ ได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการของตลาด
 - ☐ ไม่ได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการของตลาด
9. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มของท่านที่เป็นที่ต้องการของตลาดมีประมาณ.....ชนิด
 ได้แก่.....

10. โปรดระบุชื่อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มที่ขายดีที่สุด 3 อันดับแรก
- อันดับ 1ขายได้ประมาณ.....ชิ้น/เดือน
ราคาขายชิ้นละ.....บาท
- อันดับ 2ขายได้ประมาณ.....ชิ้น/เดือน
ราคาขายชิ้นละ.....บาท
- อันดับ 3ขายได้ประมาณ.....ชิ้น/เดือน
ราคาขายชิ้นละ.....บาท
11. ท่านคิดว่าโดยภาพรวมผลิตภัณฑ์ของกลุ่มท่านเป็นที่ต้องการของตลาดหรือไม่
- ☐ เป็นที่ต้องการของตลาดน้อย
- ☐ เป็นที่ต้องการของตลาดปานกลาง
- ☐ เป็นที่ต้องการของตลาดมาก
12. วิธีการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มท่าน ประกอบไปด้วย
- ☐ ขายให้พ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อถึงที่ทำการกลุ่ม
- ☐ ขายให้พ่อค้าคนกลางโดยกลุ่มนำไปเสนอขายให้
- ☐ กลุ่มนำไปขายตามงานแสดงสินค้า/ตลาดนัด
- ☐ อื่น (โปรดระบุ).....
13. กลุ่มของท่านมีแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประจำหรือไม่
- ☐ ไม่มีแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประจำ
- ☐ มีแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประจำ

ตอนที่ 5 ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุง

1. กลุ่มที่ท่านเป็นสมาชิกอยู่ประสบกับปัญหาอะไรหรือไม่ โปรดระบุ
- ☐ ไม่มีปัญหา (ข้ามไปตอบข้อ 2)
- ☐ มีปัญหา ได้แก่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ปัญหา	ข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุง
☐ วัตถุดิบภายในท้องถิ่นมีไม่เพียงพอ	
☐ วัตถุดิบในท้องถิ่นมีคุณภาพไม่ดี	
☐ จำนวนสมาชิกกลุ่มมีน้อยเกินไป	
☐ สมาชิกกลุ่มไม่ค่อยมีทักษะในการทำผลิตภัณฑ์	
☐ กลุ่มมีเงินทุนไม่เพียงพอ	
☐ แหล่งเงินทุนไม่เพียงพอ	
☐ ขาดการสนับสนุนด้านเงินทุนจากองค์กรภาครัฐ	
☐ เครื่องมือเครื่องใช้ของกลุ่มมีไม่เพียงพอ	
☐ เครื่องมือเครื่องใช้มีคุณภาพไม่ดี	
☐ อาคารสถานที่เพื่อการดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์มีไม่เพียงพอ	
☐ ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบไม่เป็นที่ต้องการของตลาด	
☐ ผลิตภัณฑ์รูปแบบมีน้อยเกินไป	
☐ ราคาขายต่ำเกินไป	
☐ กลุ่มมีแหล่งจำหน่ายผลผลิตน้อย	
☐ การบริหารงานของกลุ่มไม่มีประสิทธิภาพ	
☐ สมาชิกของกลุ่มไม่มีความสามัคคี	
☐ กลุ่มไม่แหล่งจำหน่ายผลผลิต	
☐ ขาดทักษะในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์	
☐ ปัญหาการประสานงานกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกัน	
☐ อื่นๆ (โปรดระบุ)	

2. ถึงแม้ว่าตัวท่านและกลุ่มทอผ้าที่ท่านเป็นสมาชิกอยู่จะไม่ประสบกับปัญหาใดๆ ท่านยังมีความต้องการให้หน่วยงานภาครัฐช่วยเหลือสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มทอผ้าที่ท่านเป็นสมาชิกอยู่อีกหรือไม่

☐ ไม่ต้องการ

☐ ต้องการ (โปรดระบุ)

.....

.....

.....

ส่วนที่ 5 ข้อมูลเกี่ยวกับจุดแข็งจุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

ตอนที่ 1 ปัญหาและอุปสรรค

1. จงระบุปัญหาและอุปสรรคในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของสมาชิก

☐ 1. ไม่มีปัญหา

☐ 2. มีปัญหา (โปรดระบุ) ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

2.1 ปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบ

☐ ก. ปัญหาเกี่ยวกับการหายากของวัตถุดิบภายในท้องถิ่น

☐ ข. ปัญหาวัตถุดิบคุณภาพไม่ดี

☐ ค. ปัญหาวัตถุดิบมีราคาแพง

☐ ง. อื่นๆ (ระบุ).....

2.2 ปัญหาเกี่ยวกับแรงงาน

☐ ก. แรงงานในครอบครัวมีจำกัด

☐ ข. ขาดแคลนแรงงานที่มีความชำนาญ

☐ ค. ปัญหาค่าจ้างแรงงานสูง

☐ ง. สมาชิกในครอบครัวขาดความสนใจในอาชีพหัตถกรรมจากฝ้าย

☐ จ. อื่นๆ (ระบุ)

2.3 ปัญหาด้านเงินทุน

☐ ก. ปัญหาเกี่ยวกับการไม่เพียงพอของเงินทุน

☐ ข. ปัญหาเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนเพื่อการกู้ยืมมีน้อย

☐ ค. ดอกเบี้ยสูงเกินไป

☐ ง. ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน

☐ จ. ขาดความรู้ในการกู้ยืม

☐ ฉ. ขาดการสนับสนุนเงินทุนจากหน่วยงานภาครัฐ

☐ ช. อื่นๆ (ระบุ)

2.4 ปัญหาเกี่ยวกับเครื่องมือ

☐ ก. ความไม่ทันสมัยของเครื่องมือที่ใช้

☐ ข. เครื่องมือเครื่องใช้มีราคาแพง

☐ ค. อื่นๆ (ระบุ)

2.5 ปัญหาอื่นๆ ด้านการผลิต

- ☐ ก. ขาดทักษะในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ
- ☐ ข. ขาดความรู้ในการวางแผนการใช้วัตถุดิบเพื่อให้ได้รับประโยชน์สูงสุด
- ☐ ค. สมาชิกในกลุ่มไม่ยอมรับกับรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่
- ☐ ง. อื่นๆ (ระบุ)

2. จงระบุปัญหาและอุปสรรคด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่ทำจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ

- ☐ 1. ไม่มีปัญหา
- ☐ 2. มีปัญหา (โปรดระบุ) ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

2.1 ปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพผลิตภัณฑ์

- ก. ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบไม่เป็นที่ต้องการของตลาด
- ข. มีรูปแบบผลิตภัณฑ์น้อย
- ค. อื่นๆ (ระบุ)

2.2 ปัญหาเกี่ยวกับราคา

- ก. มีการตัดราคากันระหว่างผู้ขาย
- ข. จำหน่ายได้ในราคาที่ต่ำ
- ค. ถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง
- ง. อื่นๆ (ระบุ)

2.3 ปัญหาเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย

- ก. ขาดสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่แน่นอน
- ข. ไม่มีตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ที่แน่นอน
- ค. ขาดแคลนผู้ที่มีความชำนาญด้านการตลาด
- ง. ขาดการโฆษณา ประชาสัมพันธ์
- จ. ปริมาณการจัดจำหน่ายไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับฤดูกาล
- ฉ. ขาดข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด
- ช. อื่นๆ (ระบุ)

3. จงระบุปัญหาด้านการประสานงานติดต่อกับหน่วยงานราชการ

☐ 1. ไม่มีปัญหา และมีหน่วยงานใดเข้ามาให้การช่วยเหลือบ้าง

1.
2.
3.

☐ 2. มีปัญหา โปรดระบุชื่อหน่วยงาน ปัญหาและอุปสรรคที่ประสบ

1.
2.
3.

4. นอกเหนือจากปัญหาด้านการผลิต การตลาด และการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการ
แล้วยังมีปัญหและอุปสรรคอื่นๆใดอีกหรือไม่

☐ 1. ไม่มี

☐ 2. มี(ระบุ).....

.....

.....

ตอนที่ 2 จุดแข็งและจุดอ่อน

ด้านการผลิต	จุดแข็ง	ปานกลาง	จุดอ่อน
1. อุปกรณ์ทันสมัย			
2. ความสามารถของกำลังคนในการผลิตให้ตรงเวลา			
3. ทักษะด้านเทคนิคและการผลิต			
4. ความได้เปรียบทางด้านวัตถุดิบ			
5. ความมั่นคงทางการเงิน			
6. ต้นทุนการผลิตต่ำ			
ด้านการตลาด	จุดแข็ง	ปานกลาง	จุดอ่อน
7. กลุ่มเป็นที่เชื่อถือและรู้จักของบุคคล			
8. ชื่อเสียงด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์			
9. ต้นทุนในการจัดจำหน่ายต่ำ			
10. การวิจัยและพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์			
11. ความได้เปรียบทางภูมิศาสตร์			
12. ความสามารถในการสร้างกำไรสูง			
13. ภาวะความเป็นผู้นำของกลุ่ม			

14. ปัจจุบันกลุ่มของท่านต้องการให้หน่วยงานของรัฐช่วยเหลือด้านใดบ้าง

.....

.....

.....

แบบสอบถาม
ผู้บริโภคที่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

แบบสอบถาม ประกอบด้วย 2 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้บริโภคผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ
จำนวน 6 ข้อ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย
ย้อมสีธรรมชาติ จำนวน 11 ข้อ

คำชี้แจง กรุณาเขียนเครื่องหมาย ✓ ลงใน ☐ หรือเขียนข้อความ หมายเลขลงในบริเวณที่กำหนด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้บริโภคผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ

1. เพศ

☐ 1. ชาย

☐ 2. หญิง

2. อายุ

☐ 1. ไม่เกิน 20 ปี

☐ 2. 20 -29 ปี

☐ 3. 30 - 39 ปี

☐ 4. 40 -49 ปี

☐ 5. 50 - 59 ปี

☐ 6. 60 ปีขึ้นไป

3. สถานภาพ

☐ 1. โสด

☐ 2. สมรส

☐ 3. หย่า, หม้าย, แยกกันอยู่

4. ระดับการศึกษา

☐ 1. ไม่เกินมัธยมศึกษาตอนต้น

☐ 2. มัธยมศึกษาตอนปลาย

☐ 3. อนุปริญญา / ปวศ.

☐ 4. ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า

☐ 5. สูงกว่าปริญญาตรี

5. อาชีพ

- | | |
|---|--|
| ☐ 1. รับราชการ | ☐ 2. พนักงานรัฐวิสาหกิจ |
| ☐ 3. พนักงานบริษัท | ☐ 4. ธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย |
| ☐ 5. พ่อบ้าน / แม่บ้าน | ☐ 6. นักเรียน/ นักศึกษา |
| ☐ 7. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | |

6. รายได้ของท่านเฉลี่ยต่อเดือน

- | | |
|---|---|
| ☐ 1. ไม่เกิน 5,000 บาท | ☐ 2. 5,001 – 10,000 บาท |
| ☐ 3. 10,001 – 15,000 บาท | ☐ 4. 15,001 - 20,000 บาท |
| ☐ 5. 20,001 – 25,000 บาท | ☐ 6. 25,001 ขึ้นไป |

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อม
สีธรรมชาติ จำนวน 10 ข้อ

1. ท่านเคยซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายมาก่อนหน้านี้บ้างหรือไม่

- | |
|---|
| ☐ 1. ซื้อครั้งแรก (ไปที่ข้อ 3) |
| ☐ 2. เคยซื้อ (ไปที่ข้อ 3) |
| ☐ 3. ไม่เคยซื้อ (ไปที่ข้อ 2) |

2. เหตุผลที่ท่านไม่เคยซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายเนื่องมาจาก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | |
|---|
| ☐ 1. สีจืดและลวดลาย |
| ☐ 2. รูปแบบผลิตภัณฑ์ |
| ☐ 3. มีราคาแพง |
| ☐ 4. หาซื้อไม่สะดวก |
| ☐ 5. ไม่มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ |
| ☐ 6. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |

3. ก่อนตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ท่านได้มีการศึกษาข้อมูลของสินค้าก่อนซื้อหรือไม่

- ☐ 1. ไม่ศึกษา
- ☐ 2. ศึกษา
 - ☐ 2.1 นิตยสาร
 - ☐ 2.2 หนังสือ
 - ☐ 2.3 อินเทอร์เน็ต
 - ☐ 2.4 โทรทัศน์
 - ☐ 2.5 คนรู้จักแนะนำ
 - ☐ 2.6 อื่นๆ (โปรดระบุ).....

4. ท่านซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ 1. ผ้าผืน
- ☐ 2. ผ้าคลุมไหล่
- ☐ 3. เสื้อ
- ☐ 4. กางเกงเล
- ☐ 5. ผ้านุ่ง/ผ้าถุง
- ☐ 6. กระเป๋าย่อม
- ☐ 7. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

5. การใช้ผลิตภัณฑ์จากฝ้าย

- ☐ 1. ใช้เอง
- ☐ 2. ของฝาก
- ☐ 3. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... ..

6. ความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

- ☐ 1. เดือนละครั้ง
- ☐ 2.เดือนต่อครั้ง
- ☐ 3. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

7. มูลค่าที่ซื้อต่อครั้ง

7.1 ประมาณ.....บาท

8. สาเหตุในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย (โปรดใส่หมายเลขเรียงตามลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย)

1.ประโยชน์ของตัวสินค้า

2.วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

3.การรณรงค์ใช้สินค้าไทย

4.สะดุดตา ถูกใจ

5.ความภูมิใจในตัวผลิตภัณฑ์

6.ใส่สบาย รีดง่าย

9. เกณฑ์ในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย (โปรดใส่หมายเลขเรียงตามลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย)

1.คุณภาพ

2.ราคา

3.รูปแบบของผลิตภัณฑ์

4.บรรจุภัณฑ์สวยงาม

5.การบริการของพนักงานขาย

6.ชื่อเสียงของแหล่งผลิต

10.ระดับความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ที่ตัดกรรมาจากฝ่ายซ่อมสีธรรมชาติ(กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ท่านคิดว่าตรงกับความพอใจมากที่สุด)

รายการ	ระดับความพึงพอใจ					หมายเหตุ
	มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด	
	5	4	3	2	1	
1.ผลิตภัณฑ์						
▪ คุณภาพ						
▪ สี ลวดลาย						
▪ มีความหลากหลาย						
▪ บรรจุภัณฑ์ หีบห่อ						
▪ มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว						
2.ราคา						
▪ มีความเหมาะสม						
▪ มีมาตรฐาน						
3.ช่องทางการจัดจำหน่าย						
▪ หาซื้อได้สะดวก						
▪ การจัดเรียงโชว์สินค้าน่าสนใจ						
4.การส่งเสริมการขาย						
▪ การรับประกันคุณภาพ						
▪ การโฆษณา ประชาสัมพันธ์						
▪ การให้ส่วนลดในการซื้อ						
▪ การให้ข้อมูลเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์						
▪ การบริการของพนักงานขาย						

11. ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงแก้ไขผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

ข้อเสนอแนะ	กรณีข้อผิดพลาด
ด้านผลิตภัณฑ์	
ด้านราคา	
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	
ด้านการส่งเสริมการตลาด เช่น การโฆษณา ส่งเสริมการขาย เป็นต้น	
อื่นๆ (โปรดระบุ)	

แบบสอบถาม
ผู้บริโภคที่ไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย

แบบสอบถาม ประกอบด้วย 2 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้บริโภคผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ
จำนวน 6 ข้อ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย
ย้อมสีธรรมชาติ จำนวน 1 ข้อ

คำชี้แจง กรุณาเขียนเครื่องหมาย ✓ ลงใน ☐ หรือเขียนข้อความ หมายเลขลงในบริเวณที่กำหนด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้บริโภคผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ

1. เพศ

☐ 1. ชาย

☐ 2. หญิง

2. อายุ

☐ 1. ไม่เกิน 20 ปี

☐ 2. 20 - 29 ปี

☐ 3. 30 - 39 ปี

☐ 4. 40 - 49 ปี

☐ 5. 50 - 59 ปี

☐ 6. 60 ปีขึ้นไป

3. สถานภาพ

☐ 1. โสด

☐ 2. สมรส

☐ 3. หย่า, หม้าย,

แยกกันอยู่

4. ระดับการศึกษา

☐ 1. ไม่เกินมัธยมศึกษาตอนต้น

☐ 2. มัธยมศึกษาตอนปลาย

☐ 3. อนุปริญญา / ปวส.

☐ 4. ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า

☐ 5. สูงกว่าปริญญาตรี

5. อาชีพ

☐ 1. รับราชการ

☐ 2. พนักงานรัฐวิสาหกิจ

☐ 3. พนักงานบริษัท

☐ 4. ธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย

☐ 5. พ่อบ้าน / แม่บ้าน

☐ 6. นักเรียน/ นักศึกษา

☐ 7. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

6. รายได้ของท่านเฉลี่ยต่อเดือน

- ☐ 1. ไม่เกิน 5,000 บาท

☐ 2. 5,001 – 10,000 บาท

☐ 3. 10,001 – 15,000 บาท

☐ 4. 15,001 – 20,000 บาท

☐ 5. 20,001 – 25,000 บาท

☐ 6. 25,001 ขึ้นไป

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ่ายย่อมสี่
ธรรมชาติ จำนวน 1 ข้อ

1. เหตุผลที่ท่านไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายเนื่องมาจาก (โปรดเขียนเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านพอใจมากที่สุด ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

[illegible]

2. ด้านราคา ● ราคาสูง / แพง ● ราคาไม่สมเหตุสมผล ● อื่นๆ(โปรดระบุ)		
3. ด้านการจัดจำหน่าย ● หาซื้อได้ไม่สะดวก ● การจัดเรียง(โชว์)สินค้าไม่น่าสนใจ ● สถานที่ไม่สะดวก ● อื่นๆ(โปรดระบุ)		
4. ด้านการส่งเสริมการขาย ● ไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ● ไม่มีการรับประกันคุณภาพของสินค้า ● ไม่มีการให้ส่วนลดในการซื้อ ● ไม่มีบริการซื้อขายแบบจัดส่งถึงบ้าน ● การบริการของพนักงานขายไม่เป็นที่พอใจ ● ไม่มีการให้ข้อมูลเกี่ยวกับตัวสินค้า ● อื่นๆ(โปรดระบุ)		

