

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

การพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชนในประเทศเป็นนโยบายและเป้าหมายหนึ่งของรัฐบาล โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อพัฒนาสร้างอาชีพให้แก่ประชากรในท้องถิ่นเพื่อให้ประชากรมีรายได้เพิ่มขึ้นมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น แต่ในปัจจุบันประชากรที่อาศัยอยู่ตามชนบทยังประสบกับปัญหาความยากจนซึ่งภาคเหนือเป็นภาคที่ประชากรมีรายได้ต่ำ จึงต้องมีการส่งเสริมและพัฒนาให้เกิดธุรกิจขึ้นในชุมชนโดยรัฐบาลเข้ามาดำเนินการช่วยเหลือ และหัตถกรรมถือได้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์พื้นบ้านประเภทหนึ่งที่มีความสัมพันธ์กับวิถีชีวิตของคนในชนบท และอยู่คู่กับความเจริญทางวัฒนธรรมและสังคมไทยมาช้านาน ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายเป็นหัตถกรรมของไทยอีกประเภทหนึ่งที่ทำกันในยามว่างจากการทำไร่ ทำนาและทำสวน นอกจากจะเป็นการผลิตเพื่อใช้ภายในครัวเรือนแล้วยังเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับครัวเรือนอีกทางหนึ่งด้วย

ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์หลักคือ เพื่อศึกษาถึงกระบวนการผลิตและวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทนในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ทั้งในกรณีย้อมสีธรรมชาติและกรณีย้อมสีสังเคราะห์ของกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้ว ต.คอยแก้ว อ.จอมทอง จ.เชียงใหม่ ซึ่งศึกษาด้านทุนผลตอบแทนโดยเฉลี่ยต่อหน่วยการผลิตทั้งหมด 4 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ฝ้ายเอนกประสงค์ ฝ้ายปูโต๊ะ ฝ้ายคลุมไหล่ และฝ้ายพันคอ อีกทั้งศึกษาถึงช่องทางการตลาดของกลุ่มและพฤติกรรมผู้บริโภค ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของผู้บริโภค ตลอดจนการวิเคราะห์ถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคในการดำเนินการผลิตและการตลาดของกลุ่ม และการประเมินผลกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้ว อีกด้วย ซึ่งข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าได้จากโครงการการศึกษาความเป็นไปได้ทางเศรษฐกิจของการพัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ในปี พ.ศ. 2548 ซึ่งทำการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วจำนวน 18 ราย พ่อค้าคนกลาง 1 ราย และจากการสอบถามผู้บริโภคอีก 100 ตัวอย่าง มาใช้ในการวิเคราะห์

สรุป

จากการศึกษาด้านการผลิตพบว่า กลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วมีศูนย์การผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ตั้งอยู่ที่เลขที่ 8 หมู่ที่ 2 บ้านทุ่งนาทราย ถ.เชียงใหม่-ฮอด ต.คอยแก้ว

อ.จอมทอง จ.เชียงใหม่ กลุ่มทอผ้าบ้านดอยแก้วเริ่มก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2540 โดยผู้ริเริ่มในการก่อตั้งกลุ่มคือ นางลักขณา สุตาคำ ซึ่งปัจจุบันเป็นประธานกลุ่มทอผ้าบ้านดอยแก้วปัจจุบันมีสมาชิก 18 ราย การบริหารกลุ่มนั้นจัดให้มีคณะกรรมการบริหารกลุ่มอื่น ได้แก่ ประธานรองประธาน ที่ปรึกษา เลขานุการ เหรัญญิก ปฏิคม ฝ่ายการตลาดและฝ่ายออกแบบ ซึ่งทางกลุ่มจัดให้มีการประชุมสมาชิกอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง เพื่อเป็นการพบปะพูดคุยกันถึงปัญหาต่างๆที่พบและเกิดขึ้นภายในกลุ่มรวมทั้งจะมีการแจ้งข่าวสารต่างๆ เช่น การแจ้งเกี่ยวกับการจัดงานแสดงสินค้าครั้งต่อไปให้แก่สมาชิกภายในกลุ่มได้รับทราบอีกด้วยเพื่อที่จะให้สมาชิกกลุ่มได้เตรียมการผลิต

กลุ่มทอผ้าบ้านดอยแก้วทำการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายตลอดทั้งปี ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มประกอบไปด้วย ผ้าเอนกประสงค์ ผ้าปูโต๊ะ ผ้าคลุมไหล่ และผ้าพันคอ ในกรณีข้อสิทธิธรรมชาติและกรณีข้อสิทธิสังเคราะห์ ซึ่งกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มในกรณีข้อสิทธิธรรมชาติและกรณีข้อสิทธิสังเคราะห์ เริ่มจากการเตรียมเส้นฝ้ายทางยืนและการเตรียมเส้นฝ้ายทางพุ่งที่จะนำมาใช้ในการทอมาข้อสิทธิธรรมชาติหรือสิทธิสังเคราะห์ให้ได้ตามที่ต้องการ เมื่อได้สีตามที่ต้องการแล้วจะนำเส้นฝ้ายมาคันเครื่องทอเพื่อนำไปขึ้นกี่ในการเป็นฝ้ายยืน ส่วนฝ้ายพุ่งนั้นเมื่อข้อสิทธิเสร็จเรียบร้อยแล้วก็นำมาปั่นหลอดเพื่อใส่กระสวยในการใช้เป็นฝ้ายพุ่ง ส่วนในกรณีข้อสิทธิสังเคราะห์นั้นจะมีขั้นตอนเดียวกันกับกรณีข้อสิทธิธรรมชาติ การผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายสิทธิสังเคราะห์นั้นมีความสะดวกและรวดเร็วกว่ากรณีข้อสิทธิธรรมชาติ ทำให้ในปัจจุบันการข้อสิทธิธรรมชาติมีการผลิตน้อยลงบางครั้งทางกลุ่มจะทำการผลิตก็ต่อเมื่อมีการสั่งทำเท่านั้นโดยผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่ได้จากการข้อสิทธิธรรมชาติของกลุ่มทอผ้าบ้านดอยแก้วนั้น วัตถุดิบที่ใช้สีนั้นจะหาได้จากวัตถุดิบต่างๆ เช่น เปลือกไม้ รากไม้ และใบไม้ต่างๆ ที่หาได้ในท้องถิ่น

จากการศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านดอยแก้วพบว่า สมาชิกในกลุ่มส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงและมีอายุอยู่ในช่วง 41-50 ปี จบการศึกษาระหว่างชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 ถึงมัธยมศึกษาปีที่ 3 สมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4.61 คนต่อครัวเรือน ส่วนใหญ่มีอาชีพหลักคือการทำสวนลำไย และอาชีพเสริมคือการทอผ้า ซึ่งสาเหตุในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายเพราะทำให้มีรายได้เสริม และรายได้ของครัวเรือนเกษตรกรโดยเฉลี่ยปีละ 73,533.32 บาท ซึ่งที่มาของรายได้นั้นมาจากการทอผ้ามากที่สุดเท่ากับ 53,505.55 บาท รายได้จากการทำสวนลำไย 15,972.22 บาท และรายได้อื่นๆ (รับจ้างทั่วไปและค้าขาย) เท่ากับ 4,055.55 บาท

การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ทั้งที่เป็นต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร ทั้งในกรณีที่เป็นตัวเงินและที่ไม่เป็นตัวเงินโดยคิดเฉลี่ยต่อหน่วยการผลิต ทำให้ทราบว่าผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ในกรณีข้อมสิทธิ์ธรรมชาติและกรณีข้อมสิทธิ์สังเคราะห์ในการผลิตผ้าเอนกประสงค์มีต้นทุนรวมทั้งหมดเท่ากับ 57.81 บาทและ 55.86 บาท ฝ้ายโตะมีต้นทุนรวมทั้งหมดเท่ากับ 109.49 บาทและ 104.41 บาท ฝ้ายคลุมไหล่มีต้นทุนรวมทั้งหมดเท่ากับ 50.51 บาทและ 48.71 บาท และผ้าพันคอมีต้นทุนรวมเท่ากับ 68.30 บาทและ 66.81 บาท ตามลำดับ และจากการพิจารณาถึงต้นทุนรวมทั้งหมดพบว่าในกรณีข้อมสิทธิ์ธรรมชาติโดยเฉลี่ยร้อยละ 99.72 เป็นต้นทุนผันแปร ส่วนต้นทุนคงที่เฉลี่ยร้อยละ 0.28 จากต้นทุนการผลิตทั้งหมด ส่วนในกรณีข้อมสิทธิ์สังเคราะห์มีต้นทุนผันแปรเฉลี่ยร้อยละ 99.88 และต้นทุนคงที่เฉลี่ยร้อยละ 0.12 จากต้นทุนการผลิตทั้งหมด ดังนั้นถือได้ว่าต้นทุนผันแปรเป็นต้นทุนที่มีความสำคัญมากเปรียบเสมือนว่าจะเป็ต้นทุนรวมทั้งหมด และถ้าพิจารณาในส่วนของต้นทุนผันแปรทั้งหมดแล้วพบว่า ค่าเส้นฝ้ายและค่าแรงงานเป็นต้นทุนผันแปรที่มีความสำคัญสูงสุด และถ้าพิจารณาถึงต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงินพบว่าร้อยละ 97.94 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดเป็นต้นทุนที่เป็นตัวเงิน และร้อยละ 2.06 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดเป็นต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน

จากการศึกษาผลตอบแทนการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายพบว่าผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายในกรณีข้อมสิทธิ์ธรรมชาติพบว่า ผ้าเอนกประสงค์มีกำไรเท่ากับ 62.19 บาทต่อเมตร รายได้สุทธิเท่ากับ 62.34 บาทต่อเมตร รายได้เหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 64.45 บาทต่อเมตร โดยมีผลตอบแทนของแรงงานเท่ากับ 16 บาทต่อเมตรหรือชั่วโมงละ 20 บาทต่อคน และมีผลตอบแทนต่อทุนคิดเป็นร้อยละ 107.58 ฝ้ายโตะมีกำไรเท่ากับ 240.51 บาทต่อผืน รายได้สุทธิเท่ากับ 240.97 บาทต่อผืน รายได้เหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 246.45 บาทต่อผืน โดยมีผลตอบแทนของแรงงานเท่ากับ 17 บาทต่อผืนหรือชั่วโมงละ 7.08 บาทต่อคน และมีผลตอบแทนต่อทุนคิดเป็นร้อยละ 219.66 ฝ้ายคลุมไหล่มีกำไรเท่ากับ 199.49 บาทต่อผืน รายได้สุทธิเท่ากับ 199.64 บาทต่อผืน รายได้เหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 201.59 บาทต่อผืน โดยมีผลตอบแทนของแรงงานเท่ากับ 15 บาทต่อผืนหรือชั่วโมงละ 18.75 บาทต่อคน และมีผลตอบแทนต่อทุนคิดเป็นร้อยละ 394.95 และผ้าพันคอมีกำไรเท่ากับ 11.70 บาทต่อผืน รายได้สุทธิเท่ากับ 11.80 บาทต่อผืน รายได้เหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 13.43 บาทต่อผืน โดยมีผลตอบแทนของแรงงานเท่ากับ 15 บาทต่อผืนหรือชั่วโมงละ 28.30 บาทต่อคน และมีผลตอบแทนต่อทุนคิดเป็นร้อยละ 17.13 ในกรณีข้อมสิทธิ์สังเคราะห์พบว่า ผ้าเอนกประสงค์มีกำไรเท่ากับ 24.14 บาทต่อเมตร รายได้สุทธิและรายได้เหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 24.20 บาทต่อเมตร โดยมีผลตอบแทนของแรงงานเท่ากับ 16 บาทต่อเมตรหรือชั่วโมงละ 20 บาทต่อคน และมีผลตอบแทน

แทนต้นทุนคิดเป็นร้อยละ 43.22 ผ้าปูโต๊ะมีกำไรเท่ากับ 175.59 บาทต่อผืน รายได้สุทธิและรายได้เหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 175.78 บาทต่อผืน โดยมีผลตอบแทนของแรงงานเท่ากับ 17 บาทต่อผืน หรือชั่วโมงละ 7.08 บาทต่อคน และมีผลตอบแทนต้นทุนคิดเป็นร้อยละ 168.17 ผ้ามคลุมไหล่มีกำไรเท่ากับ 151.29 บาทต่อผืน รายได้สุทธิและรายได้เหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 151.35 บาทต่อผืน โดยมีผลตอบแทนของแรงงานเท่ากับ 15 บาทต่อผืนหรือชั่วโมงละ 18.75 บาทต่อคน และมีผลตอบแทนต้นทุนคิดเป็นร้อยละ 310.59 และผ้าพันคอมีกำไรเท่ากับ 3.19 บาทต่อผืน รายได้สุทธิและรายได้เหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 3.23 บาทต่อผืน โดยมีผลตอบแทนของแรงงานเท่ากับ 15 บาทต่อผืนหรือชั่วโมงละ 28.30 บาทต่อคน และมีผลตอบแทนต้นทุนคิดเป็นร้อยละ 4.77

จากการศึกษาถึงช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย กรณีเยี่ยมชมธรรมชาติ จะพบว่า ช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มทอผ้าบ้านดอยแก้วสามารถกระจายได้ 4 ช่องทางคือ ช่องทางแรกทางกลุ่มจะนำผลิตภัณฑ์ไปขายให้กับพ่อค้าในตัวเมืองจังหวัดเชียงใหม่ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 30 ช่องทางที่สองเป็นช่องทางที่สำคัญที่สุดของกลุ่มคือ สมาชิกของกลุ่มทอผ้าบ้านดอยแก้วเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายเอง โดยการออกร้านตามงานแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งจากทางที่ภาครัฐบาลและภาคเอกชนเป็นผู้จัดให้ โดยเฉพาะที่อิมแพคอารีนา เมืองทองธานี คิดเป็นร้อยละ 40 ช่องทางที่สามทางกลุ่มได้มีการนำผลิตภัณฑ์ส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น จีนและสหรัฐอเมริกาคิดเป็นร้อยละ 20 ช่องทางสุดท้ายคือการที่มินักท่องเที่ยวหรือผู้บริโภคได้ไปเยี่ยมชมกลุ่มและได้ซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจากที่ทำการกลุ่มเอง คิดเป็นร้อยละ 10

ส่วนช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายกรณีเยี่ยมชมสังเคราะห์ จะพบว่าสามารถกระจายได้ 5 ช่องทางคือ ช่องทางแรกทางกลุ่มจะมีพ่อค้าคนกลางมารับผลิตภัณฑ์จากทางกลุ่มเอง ณ ที่ทำการของกลุ่มคิดเป็นร้อยละ 10 ช่องทางที่สองทางกลุ่มจะนำผลิตภัณฑ์ไปขายให้กับพ่อค้าในตัวเมืองจังหวัดเชียงใหม่ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 10 ช่องทางที่สามคือสมาชิกของกลุ่มทอผ้าบ้านดอยแก้วเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายเองโดยการออกร้านตามงานแสดงสินค้าต่างๆ เช่น ที่อิมแพคอารีนา เมืองทองธานี ทั้งที่ภาครัฐบาลและเอกชนเป็นผู้จัดให้คิดเป็นร้อยละ 50 ช่องทางที่สี่ทางกลุ่มได้มีการนำผลิตภัณฑ์ส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น จีน และสหรัฐอเมริกาคิดเป็นร้อยละ 20 ช่องทางสุดท้ายคือการที่มินักท่องเที่ยวหรือผู้บริโภคได้ไปเยี่ยมชมกลุ่มและได้ซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจากที่ทำการกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 10

ทางด้านปริมาณการจำหน่ายในปี พ.ศ. 2548 พบว่ากลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วมียอดขายทั้งหมดเท่ากับ 7,539,000 บาท คิดเป็นมูลค่ากำไรเท่ากับ 4,296,932 บาท และมูลค่ารายได้เหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 4,327,789 บาท และเมื่อทำการศึกษาถึงส่วนเหลือการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายจากผู้ผลิตไปถึงผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ ในกรณีข้อมลิจากรรมชาตินั้นพบว่า โดยเฉลี่ยใน 100 บาทที่ผู้บริโภคจ่ายจะเป็นต้นทุนการผลิต คิดเป็นร้อยละ 36.40 และอีกร้อยละ 63.60 เป็นส่วนเหลือการตลาด โดยส่วนเหลือการตลาดนี้จะแบ่งออกเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดคิดเป็นร้อยละ 5.11 โดยผู้ค้าในตัวจังหวัดจะมีต้นทุนทางการตลาด คิดเป็นร้อยละ 1.75 และทางกลุ่มมีต้นทุนทางการตลาดคิดเป็นร้อยละ 3.36 ส่วนทางด้านผลตอบแทนหรือกำไรของผู้ค้าทั้งหมดนั้นทางกลุ่มได้กำไรมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 37.54 ส่วนทางผู้ค้านั้นได้กำไรคิดเป็นร้อยละ 20.95 และในกรณีที่กลุ่มได้มีการออกร้านที่เมืองทองธานีนั้นเฉลี่ยใน 100 บาท ที่ผู้บริโภคจ่ายจะเป็นต้นทุนการผลิตคิดเป็นร้อยละ 30.51 และอีกร้อยละ 3.45 เป็นต้นทุนการตลาดซึ่งทางกลุ่มเป็นผู้รับผิดชอบ ส่วนทางด้านผลตอบแทนหรือกำไรของกลุ่มนั้นจะได้กำไรคิดเป็นร้อยละ 66.04

ส่วนในกรณีข้อมลิจากรรมชาตินั้นพบว่า จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายกรณีข้อมลิจากรรมชาตินั้นจากผู้ผลิตไปจนถึงผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ นั้นเฉลี่ยนั้นเฉลี่ยใน 100 บาทที่ผู้บริโภคจ่ายจะเป็นต้นทุนการผลิตคิดเป็นร้อยละ 45.75 และอีกร้อยละ 54.25 เป็นส่วนเหลือการตลาด โดยส่วนเหลือการตลาดนี้จะแบ่งออกเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดคิดเป็นร้อยละ 5.32 โดยผู้ค้าในตัวจังหวัดจะมีต้นทุนทางการตลาดคิดเป็นร้อยละ 1.75 และทางกลุ่มมีต้นทุนทางการตลาดคิดเป็นร้อยละ 3.57 ส่วนทางด้านผลตอบแทนหรือกำไรของผู้ค้าทั้งหมดนั้นทางกลุ่มได้กำไรมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 32.83 ส่วนทางผู้ค้านั้นได้กำไรคิดเป็นร้อยละ 16.10 และในกรณีที่กลุ่มได้มีการออกร้านที่เมืองทองธานีนั้นเฉลี่ยใน 100 บาท ที่ผู้บริโภคจ่ายจะเป็นต้นทุนการผลิตคิดเป็นร้อยละ 36.01 และอีกร้อยละ 3.45 เป็นต้นทุนการตลาดซึ่งทางกลุ่มเป็นผู้รับผิดชอบ ส่วนทางด้านผลตอบแทนหรือกำไรของกลุ่มนั้นจะได้กำไรคิดเป็นร้อยละ 60.54

จากการสอบถามกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคเพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมผู้บริโภคในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย โดยในการศึกษานี้ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้บริโภคจำนวน 100 ตัวอย่าง ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ประเภทที่หนึ่งผู้บริโภคทั่วไปที่สนใจผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายจำนวน 50 ตัวอย่าง และประเภทที่สองผู้บริโภคที่สนใจผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วจำนวน 50 ตัวอย่าง ตามสถานที่แสดงสินค้าต่างๆ ได้แก่ งาน OTOP

Mega Sale งานสุดช้อดหมู่บ้านอุตสาหกรรมและผ้าทอไทย ครั้งที่ 4 และงานเมืองแห่งภูมิปัญญาไทยครั้งที่3 (OTOP City 3) เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาโดยทั้ง 3 งานนี้ได้จัดขึ้นที่ศูนย์แสดงสินค้าอิมแพคอารีนา เมืองทองธานี จังหวัดนนทบุรี จากการสำรวจผู้บริโภคทั่วไปที่สนใจผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงโดยมากมีอายุอยู่ในช่วง 40-49 ปี และจะประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวหรือค้าขาย โดยมีรายได้ต่อเดือนอยู่ในช่วงไม่เกิน 5,000 บาท 5,001-10,000 บาทและ 20,001-25,000 บาท ในกรณีข้อสงสัยธรรมชาติจากการสอบถามสาเหตุในการซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายส่วนใหญ่จะตอบว่าซื้อ เพราะเดินเลือกชมแล้วรู้สึกสะดุดตาและถูกใจ โดยเกณฑ์ในการเลือกซื้อคือ จะพิจารณาจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นลำดับแรก ในกรณีข้อสงสัยสังเคราะห์สาเหตุในการซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายส่วนใหญ่จะตอบว่าซื้อ เพราะผู้บริโภคเล็งเห็นถึงประโยชน์ในตัวสินค้าว่าสามารถนำมาใช้ในชีวิตประจำวันได้ โดยเกณฑ์ในการเลือกซื้อคือจะพิจารณาจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นลำดับแรกเช่นกัน

ส่วนการสำรวจผู้บริโภคที่สนใจผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ของกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วพบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง โดยมากมีอายุอยู่ในช่วง 50-59 ปี และประกอบอาชีพรับราชการ โดยมีรายได้ต่อเดือนอยู่ในช่วง 15,001-20,000 บาท ในกรณีข้อสงสัยธรรมชาติจากการสอบถามสาเหตุในการซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายในลำดับแรกคือ เกิดความสะดุดตาและถูกใจ โดยเกณฑ์ในการเลือกซื้อคือจะพิจารณาจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นลำดับแรก ในกรณีข้อสงสัยสังเคราะห์สาเหตุในการซื้อผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายส่วนใหญ่ตอบว่าซื้อเพราะ ผู้บริโภคเล็งเห็นถึงประโยชน์ในตัวสินค้าว่าสามารถนำมาใช้ในชีวิตประจำวันได้ โดยเกณฑ์ในการเลือกซื้อคือจะพิจารณาจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นลำดับแรกเช่นกัน

ทางด้านระดับความพึงพอใจของผู้บริโภคที่ใช้ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายทำให้ทราบว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจอย่างมากในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ สีสันทและลวดลายของผลิตภัณฑ์ ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ด้วย อีกทั้งความโดดเด่นและความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของผลิตภัณฑ์ในแต่ละท้องถิ่น แต่ทางด้านบรรจุนั้นผู้บริโภคมีความพึงพอใจปานกลาง ในส่วนที่เกี่ยวกับด้านราคาของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายนั้นพบว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจมากกับความเหมาะสมของราคาและความมาตรฐานของราคา ในส่วนของสถานที่ที่ใช้ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์นั้นพบว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจปานกลางเกี่ยวกับความสะดวกในการหาซื้อผลิตภัณฑ์ ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการโฆษณานั้นผู้บริโภคมีความพึงพอใจมาก ในการบริการของพนักงานขาย แต่ใน

ส่วนของการรับประกันคุณภาพ การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ของกลุ่ม และการให้ส่วนลดในการซื้อแต่ละครั้งนั้น ผู้บริโภคมีความพึงพอใจปานกลาง

จากการประเมินผลกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วทางด้านต่างๆพบว่า ความสำเร็จของกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วนั้นจะพิจารณาจากผลการประเมินด้านต่างๆ ได้แก่ ผลการประเมินด้านบริบท ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า ผลการประเมินด้านกระบวนการและผลการประเมินด้านปัจจัยออกของกลุ่ม ซึ่งจากผลการประเมินด้านต่างๆทำให้ทราบว่ากลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วประสบความสำเร็จในระดับสูง โดยระดับคะแนนเฉลี่ยได้เท่ากับ 68.99 คะแนน ซึ่งจะเห็นได้จากกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วนั้นมีสถานะแวดล้อม กระบวนการ และปัจจัยออกที่เอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง แต่อย่างไรก็ตามจะเห็นได้ว่าทางกลุ่มมีคะแนนเฉลี่ยด้านปัจจัยเข้าในระดับปานกลางเท่านั้น ดังนั้น หากได้มีการแก้ไขปัญหาด้านปัจจัยเข้าของกลุ่มก็จะทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น

จากการวิเคราะห์ถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วและทำการวิเคราะห์ SWOT Matrix แล้วทำให้ทราบถึงกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่ม ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

กลยุทธ์การพัฒนางานองค์กร ขอความร่วมมือจากหน่วยงานของภาครัฐให้มีการจัดส่งเจ้าหน้าที่มาอบรมเพิ่มความรู้และคำแนะนำในเรื่องของการออกแบบลวดลายสีสันทัน ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการข้อมสิทธิ์เส้นฝ้ายให้ได้ตามมาตรฐาน อีกทั้งชักชวนคนรุ่นใหม่ให้อนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นและเห็นความสำคัญของการทอผ้าฝ้ายและการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย เพื่อจะได้เป็นการสืบทอดให้คงอยู่กับคนไทยและกลุ่มจะได้มีบุคลากรใหม่ๆ มาแทนบุคลากรรุ่นเก่าที่มีอายุมากแล้วและให้ถ่ายทอดความรู้ให้แก่บุคลากรรุ่นใหม่ด้วย

กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ พัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายภายใต้การสนับสนุนโครงการของภาครัฐและภาคเอกชนโดยเน้นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากธรรมชาติ โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและวัตถุดิบในธรรมชาติในท้องถิ่นมาผลิต ที่สำคัญควรผลิตผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของกลุ่มให้มีลวดลายแตกต่างจากกลุ่มอื่นๆ และสร้างเครือข่ายผลิตภัณฑ์กับกลุ่มทอผ้าอื่นๆในพื้นที่ต่างๆเพื่อที่จะได้สร้างอำนาจต่อรองทางตลาดและควรมีการพัฒนาในรูปแบบ สีสันทัน และลวดลาย ตลอดจนการข้อมสิทธิ์เส้นฝ้ายให้ได้ตามมาตรฐาน เพื่อให้ผู้บริโภคพอใจและเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

กลยุทธ์ทางการตลาด กลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วควรจัดทำป้ายฉลากเพื่อบ่งบอกถึงคุณภาพของเส้นฝ้าย คุณภาพทางด้านการย้อมสีเส้นฝ้าย และคุณภาพในการทอ เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคในการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ ตลอดจนควรมีสัญลักษณ์หรือตราสินค้า เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าจดจำและยอมรับในการซื้อครั้งต่อไป และทางกลุ่มควรให้ความสนใจในการออกร้านแสดงสินค้าตามที่ทางภาครัฐบาลและภาคเอกชนได้จัดขึ้น เพื่อให้ผู้บริโภครับรู้และรู้จักผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมากขึ้น

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

จากการศึกษาครั้งนี้ทำให้ได้ข้อเสนอแนะซึ่งอาจเป็นแนวทางในการปฏิบัติสำหรับผู้ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. จากการศึกษาดังต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย ของกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วทำให้ทราบว่า ผลิตภัณฑ์ประเภทใดที่สามารถสร้างรายได้มากให้กับกลุ่ม และผลิตภัณฑ์ประเภทใดที่กลุ่มยังได้รับรายได้น้อยอยู่ ดังนั้นทางกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วควรที่จะทำการผลิตและพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างกำไรให้กับกลุ่มต่อไป อีกทั้งเมื่อมีการคำนวณถึงต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่ถูกต้องแล้ว จะทำให้ทางกลุ่มนำไปกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องและเหมาะสมต่อไป

2. กลุ่มควรเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยอาศัยช่องทางการจำหน่ายสินค้า OTOP ซึ่งดำเนินงานโดยหน่วยงานของรัฐในการจัดตั้งศูนย์แสดงสินค้า OTOP ที่ถาวรในกรุงเทพฯ และตามจังหวัดต่างๆ เพื่อเป็นศูนย์รวมการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรม อีกทั้งทำให้กลุ่มแม่บ้านมีการดำเนินงานทางการตลาดในเชิงธุรกิจได้ง่ายขึ้น

3. กลุ่มควรมีการจัดทำป้ายฉลากบ่งบอกถึงคุณภาพของเส้นฝ้าย คุณภาพทางด้านการย้อมสีเส้นฝ้ายและคุณภาพในการทอ เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคในการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ ตลอดจนควรมีสัญลักษณ์หรือตราสินค้าเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าจดจำและยอมรับในการซื้อผลิตภัณฑ์ครั้งต่อไป

4. กลุ่มควรติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องนำบุคลากรที่มีประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญ ในการผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายมาอบรมเกี่ยวกับการออกแบบ ลวดลาย และการให้สีสันทนของ ผลิตภัณฑ์ให้มีความเหมาะสม สวยงามสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และควรชักชวน ให้คนรุ่นใหม่มาเข้าร่วมฟังการอบรมด้วยเนื่องจากสมาชิกส่วนมากจะเป็นผู้ที่มีอายุมากแล้ว ดังนั้น จึงเป็นห่วงว่าถ้าในอนาคตไม่มีการสอนงานให้กับคนรุ่นใหม่แล้ว อาจทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม มีคุณภาพด้อยลงหรือความสวยงามลดน้อยลง

5. กลุ่มควรจัดทำเอกสารหรือแผ่นพับโฆษณาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม สถานที่ตั้งของกลุ่มโดยตรงว่าสามารถเดินทางไปได้อย่างไร โดยวิธีไหนบ้าง โดยอาจทำแผนที่ใส่ลงไปในเอกสาร หรือแผ่นพับโฆษณาของกลุ่มด้วย และที่สำคัญควรมีเบอร์โทรศัพท์ที่จะสามารถติดต่อกับทางกลุ่ม ได้สะดวกใส่ลงไปด้วย และจากการสำรวจพบว่าทางเข้าสู่ที่ทำการกลุ่มติดถนนสายหลักก็จริงแต่ ป้ายบอกทางของกลุ่มกลับไม่มีความโดดเด่นและไม่ค่อยสะดุดตาเท่าที่ควร ดังนั้นทางกลุ่มควรที่จะ มีการปรับปรุงป้ายบอกทางเข้ากลุ่มให้เห็นเด่นชัดและสะดุดตามากยิ่งขึ้น

6. จากการศึกษาถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคทำให้ทราบว่า ผู้บริโภคคำนึงถึงคุณภาพของ ผลิตภัณฑ์เป็นอย่างมากถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์นั้นจะมีราคาแพง ดังนั้นกลุ่มควรที่จะคำนึงถึงคุณภาพใน การผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายเป็นหลัก ไม่ใช่พิจารณาถึงปริมาณผลิตภัณฑ์ที่สามารถผลิตได้ ต่อครั้ง ซึ่งอาจจะทำให้คุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้นไม่ดีเท่าที่ควร ส่งผลให้ผู้บริโภคที่ซื้อผลิตภัณฑ์ หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มไปแล้วไม่พอใจกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ไม่กลับมาซื้อผลิตภัณฑ์ของ กลุ่มในครั้งต่อไป

7. จากการประเมินผลกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วพบว่า กลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วประสบความสำเร็จในระดับสูง โดยที่กลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วนั้นมีด้านบริบทหรือสถานะแวดล้อม กระบวนการ และปัจจัยออก เอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มอยู่ในระดับสูง แต่ในด้านปัจจัยเข้า เอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับปานกลางเท่านั้น สาเหตุมาจากการที่กลุ่มมีเงินทุนไม่ เพียงพอและขาดการสนับสนุนจากหน่วยงานของภาครัฐและหรือภาคเอกชนอย่างเต็มที่ ดังนั้นถ้า หากได้มีการแก้ไขปัญหาด้านปัจจัยเข้าของกลุ่ม ก็จะทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น อาทิเช่น จัดให้มีกองทุนเงินกู้ยืมสำหรับโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ขึ้น โดยให้กลุ่มที่ต้องการ เงินทุนเพื่อที่จะขยายการดำเนินงานก็สามารถมากู้ยืมได้ และควรมีอัตรากู้ยืมในระดับที่ไม่สูง

มากนัก เมื่อกลุ่มมีเงินทุนเพียงพอที่จะใช้ในการดำเนินงานแล้วก็ทำให้กลุ่มสามารถเพิ่มปริมาณการผลิตได้และส่งผลให้กลุ่มประสบความสำเร็จได้ตามเป้าหมาย

ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. วิเคราะห์และวัดผลความสำเร็จในเชิงธุรกิจของกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้ว โดยอาศัยหลักทางบัญชีมาช่วยในการวัดอัตราส่วนทางการเงิน เพื่อที่จะได้ปรับปรุงผลการดำเนินงานของกลุ่มให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
2. เมื่อกลุ่มทอผ้าบ้านคอยแก้วมีการพัฒนาการผลิตที่เข้มแข็งแล้ว ควรจะมีการศึกษาถึงประสิทธิภาพของการใช้ปัจจัยการผลิตเพื่อให้กลุ่มใช้ทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด