

แนวทางการพัฒนากิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์
จังหวัดชัยนาท

พรสวรรค์ เรืองมิตร

ปัญหาพิเศษนี้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์สหกรณ์
โครงการบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้

พ.ศ. 2549

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยแม่โจ้



ใบรับรองปัญหาพิเศษ

โครงการบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์สหกรณ์

ชื่อเรื่อง

แนวทางการพัฒนากิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์

จังหวัดชัยนาท

โดย

พรสวรรค์ เรืองมิตร

พิจารณาเห็นชอบโดย

ประธานกรรมการที่ปรึกษา

(อาจารย์คำธร วรเลิศ)

วันที่ 1 เดือน พ.ค. พ.ศ. 2549

กรรมการที่ปรึกษา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชูกัด จันทนพศิริ)

วันที่ 1 เดือน พ.ค. พ.ศ. 49

กรรมการที่ปรึกษา

(รองศาสตราจารย์ ดร.ประเสริฐ จรรยาสุภาพ)

วันที่ 2 เดือน พ.ค. พ.ศ. 49

ประธานกรรมการประจำหลักสูตร

(รองศาสตราจารย์ ดร.ประเสริฐ จรรยาสุภาพ)

วันที่ 2 เดือน พ.ค. พ.ศ. 49

โครงการบัณฑิตวิทยาลัยรับรองแล้ว

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทรงวุฒิ เพ็ชรประดับ)

รองประธานกรรมการโครงการบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 4 เดือน พ.ค. พ.ศ. 49

ชื่อเรื่อง	แนวทางการพัฒนากิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์ กลุ่มสตรีสหกรณ์จังหวัดชัยนาท
ชื่อผู้เขียน	นางพรสวรรค์ เรืองมิตร
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์สหกรณ์
ประธานกรรมการที่ปรึกษา	อาจารย์กำธร วรเลิศ

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษา 1) สภาพการดำเนินกิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ โดยศึกษาโครงสร้างการบริหารงาน ชนิดผลิตภัณฑ์ รายได้ของกลุ่ม การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ ในกลุ่มสตรีสหกรณ์ที่ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมในสหกรณ์ การเกษตร 4 กลุ่ม ในจังหวัดชัยนาท 2) เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ 3) เสนอแนะแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ โดยรวบรวมข้อมูลจากผู้นำกลุ่ม จำนวน 4 กลุ่ม จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่ม จำนวน 4 กลุ่ม จากสมาชิกตัวอย่าง จำนวน 119 คน โดยใช้วิธีสัมภาษณ์ แล้วนำข้อมูลที่ได้นำวิเคราะห์ โดยใช้สถิติความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ผลการวิจัย มีดังนี้

1) สภาพการดำเนินกิจกรรมการผลิตและการตลาด ผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ 4 กลุ่มที่ตั้งกีดสหกรณ์การเกษตรในจังหวัดชัยนาท พบว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์ส่วนใหญ่จะเป็นครอบครัวของสมาชิกสหกรณ์การเกษตร ซึ่งตั้งบ้านเรือนอยู่ในชุมชนนั้น จะมาร่วมกันทำกิจกรรมโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างเสริมรายได้ให้แก่ครอบครัวหลังจากการทำกรเกษตร โดยได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากส่วนราชการในการเข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มสตรีสหกรณ์จะมีแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในจังหวัดและต่างจังหวัด การให้ค่าตอบแทนแก่สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ จะให้ตามคุณภาพของชิ้นงาน กลุ่มจะรวบรวมผลิตภัณฑ์จำหน่าย ถ้ามีกำไรจะคืนให้กับสมาชิก และจัดสรรเข้ากองกลางเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม ปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตและการตลาด ส่วนใหญ่จะพบปัญหาผลิตภัณฑ์ไม่ทันต่อความต้องการของตลาด กลุ่มยังขาดทักษะในด้านการผลิต ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน ขาดการออกแบบใหม่ๆ ผลิตภัณฑ์เกิดเชื้อราได้ง่าย ตลาดรองรับยังไม่กว้างพอ ขาดเอกลักษณ์เฉพาะของกลุ่ม แนวทางแก้ไขกลุ่มควรขยายการรับสมาชิกเพิ่ม สร้างเครือข่ายการผลิตและการตลาด การบริหารจัดการที่ดี มีความรู้เพิ่มทักษะอย่างต่อเนื่อง ศึกษาความรู้และความต้องการของตลาด และกลุ่มต้องสร้างเอกลักษณ์เฉพาะของกลุ่ม

2) สภาพทั่วไปของสมาชิก พบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จะมีอายุอยู่ในช่วง 46 ปีขึ้นไป สมาชิกจะมาร่วมกันผลิตและกลุ่มรวบรวมจัดจำหน่าย ระดับการศึกษาส่วนใหญ่ชั้นประถมศึกษา การเข้าเป็นสมาชิกส่วนใหญ่ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป สมาชิกจะได้รับการฝึกอบรมก่อนเข้าร่วมผลิตผลิตภัณฑ์มากที่สุด และนำผลงานเข้าร่วมประกวด เพื่อเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย สมาชิกมีรายได้ต่ำกว่า 4,000 บาทต่อเดือน และมีค่าใช้จ่าย 30,000-40,000 บาทต่อปี สมาชิกจะร่วมทำกิจกรรมของกลุ่มทุกเรื่อง และมีความรู้ความเข้าใจในอุดมการณ์ หลักการ วิถีอาร สหกรณ์ดีมาก ปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตและการตลาดของสมาชิกจะมีน้อยมาก เพราะกลุ่มจะจัดหาวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิตมาให้สมาชิกเพื่อทำการผลิตผลิตภัณฑ์ และรวบรวมผลิตภัณฑ์ของสมาชิกมาจำหน่าย

3) ข้อเสนอแนะ กลุ่มสตรีสหกรณ์ควรเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต โดยอบรมสมาชิกให้มีความรู้ในการผลิตและควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ การใช้วัตถุดิบ และการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นให้เกิดพลังทางความคิด ควรประสานความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนด้านความรู้ต่างๆ ได้แก่ การผลิตผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ ความรู้ด้านการตลาด ตลอดจนการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มให้เป็นที่รู้จัก มีตลาดรองรับเพิ่มมากขึ้น และสามารถแข่งขันได้ สหกรณ์และเจ้าหน้าที่ส่งเสริม ควรแนะนำให้กลุ่มเชื่อมโยงเครือข่ายด้านการผลิตและการตลาดทั้งภายในจังหวัดและนอกจังหวัดที่ผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกัน เพื่อเป็นการสร้างพลังในด้านต่างๆ

Title	Development Guideline of the Production and Product Marketing Activities of Cooperative Women Groups, Chainat Province
Author	Mrs.Pornsawan Rerrigmitr
Degree	Master of Science in Cooperative Economics
Advisory Committee Chairperson	Mr.Kumtorn Voralert

Abstract

The objectives of this research were 1) to examine production activities and product marketing conditions of cooperative women groups by studying the management structure, product type, revenue of the groups, and product quality improvement of 4 cooperative women groups producing handicrafts in the Agricultural Cooperative in Chainat province; 2) to find out their problems and obstacles to production and product marketing; and 3) to present guidelines for their product improvement. The data was collected by interviewing 119 samples of leaders and members of 4 cooperative women groups and analyzed by using frequency, percentage and average. The results of the study were as follows:

1) Most of the Cooperative women groups were families of the members of the Agricultural Cooperative living in the community. They formed groups to conduct farm activities to gain additional income and received the budget from the government by joining the One Tambon One Product project. Their products were sold within and outside Chainat province and returns for their products varied with the product quality. Profits from selling the products were partially given to the group members and partially kept for conducting group activities. The problems found were insufficient quantities of products for demand of markets, the groups' lack of production skills causing under-standard products, lack of new designs, products easily infected by fungi, insufficient markets for the products, and the products' lack of uniqueness of the groups. Therefore, the groups should increase the number of members, create a production and marketing network, manage more efficiently, obtain knowledge and skills continuously, find out demands of markets, and create the groups' uniqueness.

2) Most of the group members were females, over 46 years old, had complete a primary school, and have been members for at least 5 years. The members had been trained before manufacturing the products and had joined in product contests to publicize their products. They gained an income of 4,000 baht/month at the most and had an expense of 30,000 – 40,000 baht/year. They joined in all activities and had good understanding of ideology, principle, and method of cooperatives. They did not have any production and marketing problem as the groups were responsible for providing raw materials and equipment for the members to manufacture the products as well as collecting the products for sales.

3) It was recommended that the groups increase production efficiency by providing training to the members so that they will have knowledge of production and quality control, use of raw materials, and use of local power to improve product qualities. The groups should also cooperate with government sectors to provide knowledge in various aspects i.e. manufacturing products to reach the standard, product design, marketing, and public relations. Cooperative and extension agents should support production and marketing networks both inside and outside the province as well.

กิตติกรรมประกาศ

การวิจัยฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี โดยได้รับความช่วยเหลือจากคณะกรรมการ ที่ปรึกษา ซึ่งประกอบด้วย อาจารย์กำธร วรเลิศ รองศาสตราจารย์ ดร.ประเสริฐ จรรยาสุภาพ และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชูศักดิ์ จันทนพิริ ที่ได้กรุณาให้คำปรึกษาและข้อเสนอแนะ ซึ่งผู้วิจัยขอขอบพระคุณไว้เป็นอย่างสูงมา ณ ที่นี้ นอกจากนี้ผู้วิจัยขอขอบคุณ เจ้าหน้าที่โครงการบัณฑิตวิทยาลัย ทุกท่านที่ให้ความกรุณาแนะนำขั้นตอนในการทำปัญหาพิเศษให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

ขอขอบพระคุณผู้นำกลุ่มสตรีสหกรณ์และสมาชิก ที่กรุณาให้ความร่วมมือในด้านต่างๆ ทำให้การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้สำเร็จลุล่วง

สุดท้ายนี้ ผู้วิจัยขออภินิหารถึงพระคุณบิดา มารดา ผู้เป็นกำลังใจตลอดมา พร้อมทั้งครอบครัว ที่ให้การสนับสนุนจนสำเร็จ ตลอดจนขอขอบคุณ ครู อาจารย์ทุกท่าน ที่ได้ประสาทวิชา และความรู้ต่างๆ แก่ผู้วิจัย ซึ่งมีได้กล่าว ณ ที่นี้

พรสวรรค์ เรืองมิตร

พฤษภาคม 2549

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(3)
ABSTRACT	(5)
กิตติกรรมประกาศ	(7)
สารบัญเรื่อง	(8)
สารบัญตาราง	(10)
สารบัญภาพ	(12)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	2
วัตถุประสงค์	4
ขอบเขตและข้อจำกัดของการวิจัย	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
นิยามศัพท์ทั่วไป	5
นิยามศัพท์ปฏิบัติการ	6
บทที่ 2 การตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้อง	8
แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่ม	8
แนวคิดด้านการผลิตและการตลาด	10
แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อม	15
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	17
กรอบแนวความคิดในการวิจัย	22
บทที่ 3 วิธีดำเนินการศึกษา	23
สถานที่ดำเนินการศึกษา	23
ประชากรและวิธีการสุ่มตัวอย่าง	23
เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล	25
การเก็บรวบรวมข้อมูล	26
การทดสอบแบบสอบถาม	27
วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล	27

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการศึกษาและวิจารณ์	28
กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้ สังกัดสหกรณ์การเกษตรสรพยา จำกัด	29
ผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวา	
กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก สังกัดสหกรณ์การเกษตรหนองมะโมง จำกัด	53
ผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นเมือง, ผ้าทอมัดหมี่	
กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย สังกัดสหกรณ์การเกษตรหนองมะโมง จำกัด	76
ผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า	
กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก สังกัดสหกรณ์การเกษตรวัดสิงห์ จำกัด	100
ผลิตภัณฑ์จักสานไม้ไผ่	
บทที่ 5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	126
สรุปผลการวิจัย	126
อภิปรายผล	130
ข้อเสนอแนะ	130
ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป	133
บรรณานุกรม	134
ภาคผนวก	135
ประวัติผู้วิจัย	136

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
1 กลุ่มสตรีสหกรณ์และการสู่ขวัญอย่างการศึกษา	25
2 ข้อมูลทั่วไปของตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนไ้	42
3 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนไ้	46
4 การมีส่วนร่วมของกลุ่มตัวอย่างสตรีสหกรณ์บ้านคอนไ้	48
5 ระดับความคิดเห็นของปัญหาในด้านการผลิตของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนไ้	50
6 ระดับความคิดเห็นของปัญหาในด้านการตลาดของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนไ้	52
7 ข้อมูลทั่วไปของตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก	66
8 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก	69
9 การมีส่วนร่วมของกลุ่มตัวอย่างสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก	71
10 ระดับความคิดเห็นของปัญหาในด้านการผลิตของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าบ้านกุดจอก	73
11 ระดับความคิดเห็นของปัญหาในด้านการผลิตของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าบ้านกุดจอก	75
12 ข้อมูลทั่วไปของตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย	88
13 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย	92
14 การมีส่วนร่วมของกลุ่มตัวอย่างสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย	94
15 ระดับความคิดเห็นของปัญหาในด้านการผลิตของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย	96
16 ระดับความคิดเห็นของปัญหาในด้านการตลาดของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย	99
17 ข้อมูลทั่วไปของตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก	110
18 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก	113
19 การมีส่วนร่วมของกลุ่มตัวอย่างสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก	115

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
20)	ระดับความคิดเห็นของปัญหาในด้านการผลิตของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ บ้านหนองจิก	117
21	ระดับความคิดเห็นของปัญหาในด้านการตลาดของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ บ้านหนองจิก	119
22	ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มสตรีสหกรณ์	121
23	วัตถุประสงค์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์	122
24	วิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมของกลุ่มสตรีสหกรณ์	123
25	ปัญหาด้านการผลิตและแนวทางแก้ไขของกลุ่มสตรีสหกรณ์	124
26	ปัญหาด้านการตลาดและแนวทางแก้ไขของกลุ่มสตรีสหกรณ์	125

สารบัญภาพ

ภาพ	หน้า
1 กลุ่มพลังทางเศรษฐกิจ	15
2 โครงสร้างสถาบันการตลาด	15
3 แบบจำลองกรอบแนวความคิดรวบยอด	22
4 โครงสร้างของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้	30
5 แผนผัง วิธีการ ขั้นตอนการผลิตและการตลาดกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้	35
6 โครงสร้างของกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุจจอก	54
7 แผนผัง วิธีการ ขั้นตอนการผลิตและการตลาดกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุจจอก	59
8 โครงสร้างของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย	77
9 แผนผัง วิธีการ ขั้นตอนการผลิตและการตลาดกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย	82
10 โครงสร้างของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก	101
11 แผนผัง วิธีการ ขั้นตอนการผลิตและการตลาดกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก	104

บทที่ 1

บทนำ

จากนโยบายของรัฐบาลตามแผนปฏิบัติงานโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ นั้นเป็นแนวคิดของนายกรัฐมนตรี พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร ที่จะสร้างความเจริญให้แก่ชุมชน โดยการสร้างอาชีพให้แก่ประชาชนในท้องถิ่น ไปสู่การมีรายได้ที่มั่นคงอย่างต่อเนื่อง และสามารถพึ่งพาตนเองได้ในที่สุด แนวคิดนี้ได้มาจากการดำเนินงานของจังหวัดโออิตะในประเทศญี่ปุ่นซึ่งจังหวัดนี้อยู่ทางตอนใต้ของเกาะคิวชู นโยบายของจังหวัดดังกล่าว เป็นการปรับเปลี่ยนสังคมมาในลักษณะที่เน้นให้ประชาชนมีรายได้เพิ่มสูงขึ้น ผ่านการพิจารณาผลิตภัณฑ์ ความพอใจของสังคม ประชาชาติ (gross national satisfaction society) แทนที่ของผลิตภัณฑ์ประชาชาติ (gross national product) ซึ่งใช้กันอยู่ในปัจจุบันและมุ่งการผลิตไปในลักษณะของการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สากล ในรูปของการผลิต และพัฒนาสินค้าพื้นบ้านให้เป็นที่ยอมรับในระดับสากล

กรมส่งเสริมสหกรณ์ เป็นหน่วยงานหนึ่งที่รับผิดชอบ การส่งเสริมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยเริ่มตั้งแต่ปี 2544 จำนวน 85 กลุ่ม เป็นเงิน 63.90 ล้านบาท และปี 2545 ใช้งบประมาณ 180.27 ล้านบาท ได้คัดเลือกกลุ่ม/สหกรณ์ เข้าร่วมโครงการรวม 955 กลุ่ม/สหกรณ์ และได้จัดสรรงบประมาณ เป็นลักษณะเงินอุดหนุนให้ โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มพื้นฐาน 620 กลุ่ม/สหกรณ์ ละ 40,000 บาท และกลุ่มก้าวหน้า 335 กลุ่ม/สหกรณ์ ละ 80,000 บาท (กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2545)

กลุ่มสตรีสหกรณ์ส่วนใหญ่สังกัดอยู่ในสหกรณ์การเกษตร มีอาชีพหลักทำการเกษตรกรรมและจะใช้เวลาว่างจากการทำการเกษตร ผลิตผลิตภัณฑ์ทางด้านหัตถกรรมและอาหารแปรรูป เป็นรายได้เสริม กลุ่มสตรีสหกรณ์จะประสบความสำเร็จในการดำเนินงาน สมาชิกควรมีความรู้เรื่องหลักการ อุดมการณ์ และวิธีการสหกรณ์ และจะต้องดำเนินกิจกรรมแข่งขันกับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน โดยสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ ต้องทำการผลิตผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของตลาดและใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น รวมทั้งใช้วัตถุดิบในพื้นที่ที่มีอยู่เป็นหลัก

จากการที่รัฐบาลพยายามส่งเสริมและพัฒนาสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์โดยมีกิจกรรมทางการผลิต การตลาด การบริหารการจัดการ และประยุกต์ใช้เทคโนโลยีทางการผลิต ซึ่งนำไปสู่การพัฒนาชนบท เกิดการสร้างงาน สร้างรายได้ อันจะนำไปสู่การมีคุณภาพชีวิตที่ดีของประชาชน ซึ่งเป็นฐานรากที่สำคัญของประเทศและสังคมไทย

ความสำคัญของปัญหา

กรมส่งเสริมสหกรณ์ ในสังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เป็นหน่วยงานของรัฐ ที่รับบทบาทสำคัญยิ่งต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของชาติในระดับฐานราก เพราะเกี่ยวข้องกับสมาชิกสหกรณ์ ซึ่งประกอบอาชีพทางการเกษตร ในสภาพปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจในปัจจุบัน กรมส่งเสริมสหกรณ์ ตระหนักดีว่ารายได้ทางการเกษตรซึ่งเป็นรายได้หลักของเกษตรกร ไม่เพียงพอต่อการดำรงชีวิตของครอบครัวสมาชิกสหกรณ์ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการขับเคลื่อนนโยบายของรัฐบาลสู่การปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรม ช่วยสร้างคุณค่าและส่งเสริมภูมิปัญญาชาวบ้านสู่ตลาดในประเทศและตลาดโลก จึงได้สนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มสตรีสหกรณ์ เพื่อผลิตสินค้าในชุมชน โดยกรมฯ ได้สนับสนุนด้านเงินทุน ตลอดจนการส่งเสริมการบูรณาการภูมิปัญญาเดิมแล้วต่อยอดด้วยวิทยาการสมัยใหม่และองค์ความรู้ใหม่ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพเป็นที่ต้องการของตลาด

จังหวัดชัยนาทมีกลุ่มสตรีสหกรณ์ที่สังกัดสหกรณ์การเกษตร/กลุ่มเกษตรกร จำนวน 24 กลุ่ม แต่ได้รับการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ จำนวน 4 กลุ่ม คือ ปี 2544 จำนวน 1 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้ ได้รับเงินสนับสนุน จำนวน 45,000 บาท ปี 2545 จังหวัดชัยนาท ได้คัดเลือกกลุ่มสตรีเข้าร่วมโครงการ จำนวน 3 กลุ่ม ถือเป็นกลุ่มพื้นฐาน 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก โดยได้รับงบประมาณ กลุ่มละ 40,000 บาท รวมเป็นเงินงบประมาณ จำนวน 80,000 บาท และกลุ่มก้าวหน้า 1 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก เป็นเงินงบประมาณ จำนวน 80,000 บาท และในปี 2546 ได้คัดเลือกกลุ่มเพื่อเข้าร่วมโครงการส่งเสริมกลุ่มอาชีพ เป็นกลุ่มเป้าหมายใหม่ จำนวน 12 กลุ่ม กลุ่มละ 40,000 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น จำนวน 480,000 บาท (กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2546)

กลุ่มสตรีสหกรณ์ส่วนใหญ่จะมีอาชีพหลักคือ อาชีพเกษตรกรรม ได้แก่ การทำนา ทำสวน ทำไร่ จากการทำการเกษตรสมาชิกต้องเสี่ยงต่อสภาพฤดูกาลที่ไม่แน่นอน บางครั้งฝนแล้ง ไม่มีน้ำทำการเกษตร และบางครั้งฝนตกน้ำท่วม ทำให้พืชผลการเกษตรเสียหาย ซึ่งเกษตรกรสมาชิกต้องกู้เงินมาลงทุนในการทำการเกษตรแล้วเกิดการเสียหาย ทำให้ครอบครัวของสมาชิกต้องดิ้นรนเพื่อหารายได้เสริมเพื่อช่วยเหลือครอบครัว จึงได้มีการรวมตัวกันเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ขึ้น ซึ่งจังหวัดชัยนาทมีผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อเสียงของจังหวัดหลายอย่าง เช่น หมวกสาน ผ้าทอพื้นเมือง ผ้าขาวม้า เสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องจักสานจากผักตบชวา เครื่องจักสานไม้ไผ่ เครื่องใช้เบ็ดเตล็ด เป็นต้น กลุ่มสตรีจะมีการผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อช่วยเหลือตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันตามหลักและวิธีการ สหกรณ์ อันเป็นการรวมพลังความคิดและสร้างสรรค์ เพื่อสร้างบทบาทในสังคม และมีส่วนร่วมในการยกระดับฐานะความเป็นอยู่ของครอบครัว และสามารถช่วยสังคมส่วนรวมได้ในระดับหนึ่ง แต่การ

รวมกลุ่มเพื่อการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบางกลุ่มยังมีปัญหาการ ไม่ได้รับความร่วมมือจากสมาชิก ขาดเงินทุนหมุนเวียน ขาดความรู้ในด้านการบริหารจัดการกลุ่ม ขาดการประชาสัมพันธ์ คุณภาพสินค้าไม่ได้มาตรฐาน ขาดแคลนวัตถุดิบในบางช่วงเวลา ขาดเครื่องจักรอุปกรณ์ ที่มีประสิทธิภาพ สถานที่ผลิตไม่เหมาะสม การพัฒนาสินค้าและบรรจุภัณฑ์มีน้อย และมีตลาดรองรับ ผลิตภัณฑ์น้อย เป็นต้น ทำให้ไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควรจึงเลิกผลิตสินค้า จากการศึกษาเบื้องต้น

1. กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้ ผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวา จะพบว่ามีปัญหา ในด้านการผลิตและการตลาด ดังนี้

- 1) วัตถุดิบขาดแคลนในบางช่วงฤดูกาล เนื่องจากในช่วงฤดูฝน ไม่สามารถตาก ผักตบชวาให้แห้งได้ ทำให้มีวัตถุดิบไม่เพียงพอต่อการผลิต
- 2) วัตถุดิบขาดคุณภาพ เนื่องจากกลุ่มมีตู้อบเพื่อป้องกันเชื้อรา ไม่เพียงพอ จึงทำ ให้เกิดเชื้อรา
- 3) คุณภาพของผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่สมาชิกจะนำไปผลิตที่บ้าน กลุ่มไม่สามารถ ควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ได้
- 4) ขาดความรู้ในด้านการตลาดจะจำหน่ายภายในจังหวัดและทางการจัดให้ และ นำไปจำหน่ายในงานแสดงสินค้าที่ภาครัฐและเอกชนจัดขึ้นภายในจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียง
- 5) ขาดการประชาสัมพันธ์
- 6) ขาดการมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม

2. กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย ผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า จะพบปัญหา ดังนี้

- 1) ขาดวัตถุดิบในท้องถิ่นต้องไปหาซื้อจากจังหวัดอื่น
- 2) สมาชิกต่างคนต่างผลิต ทำให้คุณภาพไม่คงที่
- 3) ขาดการต่อเนื่องในการผลิต เนื่องจากฤดูกาลทำการเกษตร สมาชิกจะไม่ มาร่วมในการผลิต ทำให้กลุ่มไม่สามารถส่งสินค้าได้ทันต่อความต้องการของตลาดได้
- 4) ไม่มีตราสินค้า

3. กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ ปัญหา ดังนี้

- 1) ขาดเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม
- 2) ที่ตั้งกลุ่มอยู่ห่างไกลจากตัวจังหวัด ทางเข้ากลุ่มไม่สะดวกต่อผู้จะไปซื้อ ผลิตภัณฑ์ และสำนักงานจังหวัดจะอ้างทำเป็นเลื่อยลายของจังหวัด
- 3) ขาดความรู้ทางด้านการตลาด
- 4) ขาดการมีส่วนร่วมในการผลิตจากสมาชิก

4. กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก ผลิตภัณฑ์จักสานไม้ไผ่ ปัญหา ดังนี้

- 1) การรวมตัวของกลุ่มจะใช้เวลาว่างจากการทำการเกษตรเป็นส่วนใหญ่ เพื่อเป็นรายได้เสริม ทำให้กลุ่มไม่สามารถผลิตได้อย่างต่อเนื่อง
- 2) ขาดการมีส่วนร่วมจากสมาชิก ในการดำเนินการผลิต
- 3) ขาดผู้นำทางด้านการตลาด และการประชาสัมพันธ์
- 4) ตลาดผลิตภัณฑ์แคบ

จากสภาพปัญหาดังกล่าว ผู้ศึกษาจึงต้องการที่จะทำการศึกษากิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์ ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มสตรีสหกรณ์ในจังหวัดชัยนาท เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาและเสริมสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มสตรีสหกรณ์ต่อไป

วัตถุประสงค์

การศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนากิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ในจังหวัดชัยนาท มีวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. เพื่อศึกษาสภาพการดำเนินกิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ในจังหวัดชัยนาท
2. เพื่อศึกษาถึงสภาพเศรษฐกิจ สังคม และการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ในจังหวัดชัยนาท
3. เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรคด้านการผลิตและการตลาดของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ในจังหวัดชัยนาท

ขอบเขตและข้อจำกัดของการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ ศึกษาจากกลุ่มสตรีสหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ในปีงบประมาณ 2544-2545 โดยศึกษาถึงสภาพการดำเนินกิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์ สภาพทางเศรษฐกิจ สังคม และการมีส่วนร่วม ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ในจังหวัดชัยนาท จำนวน 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนคาไร่ ผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวา กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย ผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า

กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ และกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก ผลิตภัณฑ์จักสานไม้ไผ่

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการดำเนินกิจกรรมกลุ่มสตรีสหกรณ์ในจังหวัดชัยนาท ให้มีความเข้มแข็งและยั่งยืน
2. กลุ่มสตรีสหกรณ์ สามารถใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการพัฒนาด้านการผลิตและการตลาดของกลุ่มตนเองได้
3. ส่วนราชการที่เกี่ยวข้องและกลุ่มสตรีสหกรณ์อื่น สามารถใช้เป็นแนวทางในการส่งเสริมสหกรณ์และกลุ่มสตรีสหกรณ์ที่แนะนำส่งเสริมต่อไป

นิยามศัพท์ทั่วไป

การผลิตผลิตภัณฑ์ หมายถึง การจัดสรรเอาปัจจัยการผลิต ได้แก่ วัตถุดิบ เงินทุน แรงงาน เทคโนโลยี มาแปรสภาพให้เป็นผลผลิต

การตลาดผลิตภัณฑ์ หมายถึง กระบวนการทำงานของกิจกรรมทางธุรกิจทั้งหมด ที่เกี่ยวข้องกับการนำสินค้าหรือบริการจากผู้ผลิตไปถึงผู้บริโภค รวมทั้งกิจกรรมต่างๆ ตั้งแต่การบรรจุหีบห่อ การขนส่ง การประกันภัยต่างๆ

สหกรณ์ หมายถึง คณะบุคคลซึ่งร่วมกันดำเนินกิจกรรม เพื่อประโยชน์ทางด้านเศรษฐกิจและสังคมโดยช่วยตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และได้จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2542

ผลิตภัณฑ์ หมายถึง การผลิตสินค้าการแลกเปลี่ยนเพื่อการเรียนรู้ หรือกระบวนการทางความคิดการต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นหรือภูมิปัญญาไทย ศิลปวัฒนธรรมประเพณี

หัตถกรรม หมายถึง สิ่งที่มนุษย์สร้างขึ้นด้วยมือ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประโยชน์ในการใช้สอยเป็นหลัก

เครื่องจักสาน หมายถึงงานศิลปหัตถกรรม และหัตถกรรมพื้นบ้านของไทย ที่มีมาช้านาน และผลิตภัณฑ์ทุกภาคของประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้วัตถุดิบที่หาได้ในท้องถิ่นเป็นวัตถุดิบในการผลิต

การทอ หมายถึงการทำให้เส้นด้ายสองพวกขัดกัน โดยทั้งสองพวกตั้งฉากกัน เส้นด้ายพวกหนึ่งเรียกว่าด้ายยืน และอีกพวกหนึ่งเรียกว่าด้ายพุ่ง

นิยามศัพท์ปฏิบัติการ

โครงการ หมายถึง โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่ดำเนินการ ในปีงบประมาณ 2544 และ ปี 2545 โดยกรมส่งเสริมสหกรณ์

กลุ่มสตรีสหกรณ์ หมายถึง กลุ่มสตรีสหกรณ์ที่ผลิตผลิตภัณฑ์ในจังหวัดชัยนาท

สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ หมายถึง สมาชิกของกลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตร ในจังหวัดชัยนาท ซึ่งมีวัตถุประสงค์ที่จะประกอบกิจกรรมร่วมกัน

กิจกรรมการผลิต หมายถึง การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ แบ่งได้

3 ลักษณะ คือ

1. เครื่องจักสาน จากผักตบชวา ไม้ไผ่
2. ผ้าทอมือ
3. เครื่องใช้เบ็ดเตล็ด ได้แก่ ไม้กวาดดอกหญ้า

จักสานผักตบชวา หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตโดยมีวิธีการทอจักหรือสานจากต้นผักตบชวาเป็นส่วนประกอบหลัก ได้แก่ กระเป๋าทูหัว กระเป๋าสะพาย ถังขยะ แจกัน กล้องใส่กระดาษทิชชู ตะกร้า กระเช้าของขวัญ ถาดใส่ผลไม้ ไม้ ไม้กวาด ผอบ ที่เขี่ยเท้า

จักสานไม้ไผ่ หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตโดยวิธีการสานจากไม้ไผ่เป็นส่วนประกอบหลัก ได้แก่ หาบถ้วยแก้ว หาบไซว์ กระเช้า กระจาด ตะกร้าหัว

ผ้าทอมือ หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตโดยการทำให้เส้นด้ายสองพวกขัดกัน โดยทั้งสองพวกตั้งฉากกัน เส้นด้ายพวกหนึ่งเรียกว่าด้ายยืน และอีกพวกหนึ่งเรียกว่าด้ายพุ่ง ได้แก่ ผ้าทอพื้นเมือง ผ้ามัดหมี่

ไม้กวาดดอกหญ้า หมายถึง ผลิตภัณฑ์ไม้กวาดที่ใช้ดอกหญ้าเป็นส่วนประกอบหลักในการสาน ได้แก่ ไม้กวาดขนาดใหญ่ กลาง เล็ก และขนาดจิ๋ว

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต หมายถึง สิ่งื่อนำมาประกอบกันในการผลิต

แหล่งที่มาของวัตถุดิบ หมายถึง สถานที่ได้มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด

ลักษณะการผลิตของกลุ่ม หมายถึง การรวมกันผลิตที่กลุ่ม หรือต่างคนต่างผลิตที่บ้านของตนเอง

จำนวนแรงงานการผลิต หมายถึง จำนวนแรงงานที่ผลิตผลิตภัณฑ์นั้น ๆ

ปริมาณการผลิต หมายถึง จำนวนผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง

การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ หมายถึง การจัดการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มในลักษณะ ขายปลีก ขายส่ง หรือขายเอง

แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ หมายถึง สถานที่ที่ขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เช่น ร้านค้า ในชุมชน ตลาดนัด ส่วนราชการต่างๆ งานแสดงสินค้า งานเทศกาลต่างๆ

รายได้ หมายถึง รายได้ที่เป็นเงินสดที่ได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์นับเป็นจำนวน บาทต่อเดือน

ค่าใช้จ่าย หมายถึง รายจ่ายที่เป็นเงินสดเพื่อจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์การผลิตนับเป็น จำนวนบาทต่อเดือน

การมีส่วนร่วม หมายถึง การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ในด้าน ต่างๆ ได้แก่ การร่วมผลิตผลิตภัณฑ์ การร่วมส่งผลิตภัณฑ์เข้าประกวด การร่วมรับการฝึกอบรม การเข้าร่วมประชุม และการร่วมหาตลาดผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เป็นต้น

การวางแผนการผลิต หมายถึง กิจกรรมเพื่อกำหนดปริมาณในการผลิต

ขั้นตอนการผลิต หมายถึง การนำวัตถุดิบเข้ามาผลิต และแปรรูปเพื่อให้ได้ เป็นสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตามที่ต้องการ

คุณภาพและการรับรอง หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณลักษณะ ด้านวัตถุดิบ กระบวนการผลิต และการรับรองมาตรฐาน ที่สนองความต้องการและความพึงพอใจของผู้บริโภค

รูปแบบผลิตภัณฑ์ หมายถึง ลักษณะหรือรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ใช้บรรจุสินค้า เพื่อ ความสวยงามและไม่ให้สินค้าเสียหาย

การมีส่วนร่วมในกิจกรรมการผลิต หมายถึง การเข้าร่วมในการผลิตผลิตภัณฑ์ ของกลุ่ม

การมีส่วนร่วมในกิจกรรมการตลาด หมายถึง การเข้าร่วมในการจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ และมีส่วนช่วยหาตลาดผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

บทที่ 2

การตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาแนวทางการพัฒนากิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์จังหวัดชัยนาท ผู้ศึกษาได้ศึกษาแนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาประกอบการศึกษาดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่ม
2. แนวคิดด้านการผลิตและการตลาด
3. แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อม
4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่ม

พัฒนา มุณยรัตน์ (2517: 150) ได้กล่าวถึงหลักการรวมกลุ่มของประชาชนในการพัฒนาชุมชนว่า เป็นการรวมกลุ่มแบบ 3 ขั้น 8 ตอน

ขั้นที่ 1 ว่าด้วยการจัดตั้งกลุ่ม ในการจัดตั้งกลุ่มมีหลักเกณฑ์ที่ควรยึดถืออยู่ 8 ตอน คือ ผู้นำกลุ่มที่มีความถนัดในเรื่องนั้นโดยเฉพาะ ความต้องการรวมกลุ่มที่มีวัตถุประสงค์อย่างเดียวกัน ความสมัครใจจริง สิ่งแวดล้อมคล้ายคลึงกัน มีวัยใกล้เคียงกัน เพศเดียวกัน มีความสัมพันธ์ต่อกัน และสถานการณ์บีบตัว

ขั้นที่ 2 ว่าด้วยการเคลื่อนไหวของกลุ่ม ซึ่งจะช่วยผลักดันให้เกิดพลังการต่อสู้ และพลังต่อรองในโอกาสต่อไป มีหลักเกณฑ์ที่ควรยึดถือ 8 ตอน คือ การส่งเสริมเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดซึ่งกันและกัน การส่งเสริมแนวคิด การส่งเสริมการมีระเบียบวินัย การส่งเสริมสัมพันธภาพบุคคล การส่งเสริมกิจกรรมให้ต่อเนื่อง การส่งเสริมวิชาการ การส่งเสริมผลประโยชน์ร่วม การส่งเสริมและดำรงไว้ซึ่งสภาพผูกพัน

ขั้นที่ 3 ว่าด้วยการเจริญเติบโตของกลุ่ม หมายถึง สมาชิกของกลุ่มเพิ่มจำนวนขึ้น และเกิดกลุ่มใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องและมีความสัมพันธ์กับทีมกลุ่มที่มีอยู่เดิม ในการดำเนินงานเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของกลุ่ม มีหลักเกณฑ์ที่ควรยึดถือ 8 ตอน คือ การเจริญเติบโตในสหพันธ์รวมกลุ่ม การจัดตั้งหน่วยนำร่วม การสร้างผลประโยชน์ร่วม การสร้างกิจกรรมพึ่งพากัน การส่งเสริมวิชาการ การสร้างพลังร่วม การลดความสิ้นเปลือง และการสร้างพลังต่อรอง

พร้อมบุญ พาณิชภักดิ์ (2544: 26-27) ได้กล่าวว่าธุรกิจชุมชนจะต้องอาศัยฐานความสัมพันธ์ทางโครงสร้างชุมชนชนบทหรือชุมชนเมือง เป็นการรวมตัวของบุคคลหรือครัวเรือนเพื่อประกอบธุรกิจ อาศัยโครงสร้างชุมชนโดยไม่จดทะเบียนการค้า เป็นกิจกรรมขนาดเล็ก (micro) ดำเนินกิจการแบบไม่เป็นทางการ ธุรกิจขนาดจิ๋วหลายอย่างในชนบท เกิดจากการผลิตขึ้นใช้เอง เมื่อเกินความต้องการของตนเอง จึงค่อยขยายการผลิตออกถึงหมู่บ้านและท้องถิ่นอื่น ธุรกิจชุมชนอาจมีการดำเนินกิจกรรมร่วมกัน โดยการเริ่มเป็นสมาชิกแล้วผลิต หรือจัดการธุรกิจร่วมกัน กลุ่มสตรีสหกรณ์ส่วนมากจะมีกิจกรรมทางด้านเศรษฐกิจ คือ การส่งเสริมอาชีพที่ทำให้เกิดรายได้ จึงจัดเป็นธุรกิจชุมชนอย่างหนึ่ง

จุดแข็งของธุรกิจระดับชุมชน

1. สามารถระดมความคิดและภูมิปัญญา (แลกเปลี่ยน และขยายแนวความคิดที่ได้ผลในระหว่างสมาชิก)
2. สามารถระดมทุนท้องถิ่นได้โดยผ่านสมาชิก
3. เกิดอำนาจการต่อรองในเรื่องการหาวัตถุดิบ สินเชื่อ และการตลาด
4. เกิดการแบ่งหน้าที่ และเกิดความชำนาญพิเศษในแต่ละเรื่อง เช่น การผลิต การจัดการ การบัญชี การตลาด
5. เกิดการเรียนรู้ และพัฒนาการในกลุ่ม ซึ่งส่งผลต่อสังคมท้องถิ่นเกิดการยอมรับพร้อมนำไปสู่กิจกรรมเพื่อสังคม

จุดอ่อนของธุรกิจระดับชุมชน

ปัจจัยภายใน

1. การรวมตัวของกลุ่มในระยะเริ่มแรกทำยาก อาจจะต้องมีผู้ทำหน้าที่แนะนำหรือเป็นพี่เลี้ยง
2. ชาวบ้านขาดกระบวนการควบคุมคุณภาพสินค้า ผลิตสินค้าแต่ตลาดไม่รับ
3. เมื่อกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้นมา อาจเกิดการทะเลาะในกลุ่มในการแบ่งปันรายได้

ปัจจัยภายนอก

1. ชาวบ้านถูกนำมาใช้เป็นปัจจัยการผลิตโดยขาดการพัฒนาฝีมือ
 2. กลุ่มเข้าถึงตลาดไม่ได้ ไม่มีตลาดของตนเอง
 3. ต้องแข่งขันกับผลิตภัณฑ์โรงงาน
 4. ชุมชนแข่งขันในงานที่ไม่มีความถนัด โดยเฉพาะถ้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ต่างถิ่น
- อย่างเดียว

ทางแก้ไขจุดอ่อนภายใน

1. ให้ความสำคัญในกระบวนการรวมและก่อตั้งกลุ่ม และการเตรียมความพร้อมของผู้ที่จะเข้ากลุ่ม
2. ให้ความสำคัญในการพัฒนาอย่างต่อเนื่องของกลุ่มให้เกิดพัฒนาการของกระบวนการกลุ่มควบคู่กับการเติบโตทางธุรกิจ

ทางแก้ไขจุดอ่อนภายนอก

1. พัฒนาความสามารถในการเข้าถึงตลาด
2. พัฒนาการค้นคว้าให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มมูลค่า

2. แนวคิดด้านการผลิตและการตลาด

แนวคิดในการพัฒนาอุตสาหกรรมด้านการพัฒนาคุณภาพการผลิต (กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2542)

การดำเนินการพัฒนาสหกรณ์ มีเป้าประสงค์ที่สำคัญ คือ

1. ความปรารถนาที่จะยกระดับกลุ่มสหกรณ์ขึ้นให้เป็นที่ยอมรับในเรื่องการเป็นผู้ที่มีความสามารถในการบริหารงานของกลุ่มทั้งในด้านองค์การการผลิตและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง
2. ความปรารถนาที่จะให้สหกรณ์มีความเชื่อมั่นในตัวเอง โดยการพัฒนาในด้านบทบาทของผู้นำและการทำงานร่วมกันอันจะก่อให้เกิดทัศนคติที่ดีต้องทำงานร่วมกับฝ่ายขายในองค์กรระดับสูงในสหกรณ์และชุมชน
3. ความตั้งใจที่จะเสริมสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มสหกรณ์ ในด้านการศึกษาอบรม เพื่อเพิ่มทักษะในการประกอบอาชีพเสริม เพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัวสมาชิกสหกรณ์ อันเป็นเรื่องเกี่ยวกับเศรษฐกิจในครัวเรือน นอกจากนั้นยังมุ่งเน้นให้การศึกษา เพื่อพัฒนาด้านสุขภาพอนามัยของคนในครอบครัว ตลอดจนส่งเสริมและพัฒนาจิตใจ หมายถึงการพัฒนาคุณภาพชีวิตของครอบครัวสมาชิกสหกรณ์

ทฤษฎีกลยุทธ์การตลาด (อัจจิมา เศรษฐบุตร และสายสวรรค์ วัฒนพาณิชย์, 2539)

กลยุทธ์การตลาด (marketing strategy) หมายถึง วิธีการใช้ส่วนประสมทางการตลาดให้เหมาะสมกับตลาดเป้าหมาย ส่วนประสมทางการตลาด มีอยู่ 4 อย่าง คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ราคา สถานที่ และการส่งเสริมการขาย

งานนักการตลาด เริ่มตั้งแต่ก่อนที่บริษัทจะผลิตสินค้า และรวมถึงงานหลังจากที่ได้มีการขายเรียบร้อยแล้ว นักการตลาดที่ดีควรจะศึกษาถึงความต้องการและความปรารถนาของ

ผู้บริโภค และพยายามพัฒนาแนวความคิดสินค้า ออกแบบลักษณะสินค้า จัดหาหีบห่อและตั้งชื่อตราหีบห่อกำหนดราคาที่ครอบคลุมผลกำไรอย่างสมเหตุสมผล และทำการจัดจำหน่ายติดต่อสื่อสารกับประชาชนให้รู้จักสินค้า ให้ผู้บริโภคได้รู้ว่าซื้อสินค้าได้จากที่ใด และจัดทำแผนการตลาดให้ได้ผลที่น่าพอใจ นั่นคือเราจะศึกษากลยุทธ์การตลาดซึ่งเป็นกระบวนการวิเคราะห์หาโอกาสเลือกวัตถุประสงค์พัฒนากลยุทธ์ กำหนดแผนงานรวมไปถึงการนำไปปฏิบัติและการควบคุม

ขั้นตอนของกระบวนการกลยุทธ์การตลาด มี 3 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด

ขั้นตอนที่ 2 การวางแผน เพื่อตั้งวัตถุประสงค์ขององค์กร ส่วนประสมการตลาด และกำหนดแผนงานการตลาด

ขั้นตอนที่ 3 การควบคุมเป็นการนำแผนการตลาดไปปฏิบัติและควบคุมการตลาด

กลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด (marketing-mix strategy) (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2539)

เป็นการพิจารณาว่าจะกำหนดขอบเขตการเสนอสินค้าให้กับตลาดเป้าหมายอะไร นั่นคือต้องพิจารณาส่วนประสมการตลาดซึ่งคือกลุ่มตัวแปรที่บริษัทสามารถควบคุมได้ และใช้เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้ซื้อโดยที่ Ma Carthy ได้กำหนดส่วนประสมทางการตลาดไว้ 4 อย่าง คือ

1. ผลิตภัณฑ์ (product) หมายถึงสิ่งใดๆ ที่เสนอขายแก่ตลาดเพื่อดึงดูดความสนใจ และการได้มาซึ่งการเป็นเจ้าของ การใช้หรือการบริโภคเพื่อสนองความต้องการ หรือความจำเป็นให้เกิดความพึงพอใจ โดยที่ผลิตภัณฑ์อาจจะเป็นสิ่งใดๆ ที่สามารถสนองความต้องการของตลาด ซึ่งประกอบด้วยสิ่งที่มีตัวตน บุคคล สถานที่ องค์กร และความคิด

องค์ประกอบผลิตภัณฑ์ มีดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์หลัก (core product)
2. รูปลักษณะผลิตภัณฑ์ (tangible product) ได้แก่ คุณภาพ รูปร่างลักษณะ รูปแบบ การบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า
3. ผลิตภัณฑ์ที่คาดหวัง (expected product)
4. ผลิตภัณฑ์ควบ (augmented product)
5. ศักยภาพเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ (potential product)

2. ราคา (price) ราคาเป็นสิ่งที่กำหนดมูลค่าของผลิตภัณฑ์ในรูปเงินตรา จากความหมายนี้ จะเห็นได้ว่าราคาเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนสินค้า (สิ่งที่จับต้องได้) และบริการ (สิ่งที่จับต้องไม่ได้) ราคาของสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง ย่อมหมายถึงมูลค่าของสินค้าชนิดนั้นจำนวนหนึ่งในรูปของตัวเงินเสมอ โดยที่มูลค่า (value) หมายถึง ความสามารถในการแลกเปลี่ยนของ

ผลิตภัณฑ์ชนิดใดชนิดหนึ่งในรูปจำนวนหน่วย และอรรถประโยชน์ (utility) หมายถึง ความพึงพอใจที่ได้จากการบริโภคสินค้าและบริการ ซึ่งก็คือคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างความพอใจให้แก่ผู้บริโภค ในการเสนอผลิตภัณฑ์ สิ่งที่นักการตลาดต้องคำนึงถึงราคามูลค่าและอรรถประโยชน์ ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกันกล่าวคือศึกษาถึงความต้องการของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์ แล้วเสนอผลิตภัณฑ์ โดยคำนึงถึงว่าผลิตภัณฑ์นั้นสามารถสร้างอรรถประโยชน์ (ความพึงพอใจ) แก่ผู้บริโภคอย่างไร ซึ่งทำได้โดยพยายามสร้างมูลค่าของสินค้าให้สูงขึ้น ในสายตาของผู้ซื้อ โดยสร้างอรรถประโยชน์ที่แท้จริงของผลิตภัณฑ์ (core product) และสร้างผลิตภัณฑ์ส่วนที่มองเห็นได้ (tangible product) รวมทั้งผลิตภัณฑ์ควบ (augmented product) สิ่งเหล่านี้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่ม (value added) ให้กับผลิตภัณฑ์อันจะเป็นผลทำให้นักการตลาดสามารถตั้งราคาผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้นได้ และในขณะเดียวกัน ผู้บริโภคพึงพอใจในระดับราคานั้น เพราะเขาคิดว่าเขาได้รับประโยชน์จริงจากสินค้านั้น

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (place/distribution) หมายถึง กิจกรรมที่ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่หาง่าย สำหรับลูกค้าเมื่อเขาต้องการซื้อเมื่อใดและที่ไหนก็ตามหรือโครงสร้างช่องทาง (สถาบันและกิจกรรม) ที่ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์จากองค์กรไปยังตลาด

ลักษณะองค์ประกอบของการจัดจำหน่าย ประกอบด้วย

1. การจัดช่องทางการจำหน่ายหรือช่องทางการตลาด หมายถึง เส้นทางที่ผลิตภัณฑ์หรือกรรมสิทธิ์ของผลิตภัณฑ์เคลื่อนย้ายไปยังตลาดหรือหมายถึงกลุ่มบุคคลและองค์กรที่อำนวยความสะดวกการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังลูกค้าในช่องทางการจัดจำหน่าย

2. การกระจายสินค้าหมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค หรือหมายถึงกิจกรรมการขนส่ง และเก็บรักษาสินค้าของธุรกิจหนึ่งภายในระบบช่องทางเพื่อให้เกิดการประสานงาน และเกิดต้นทุนในการจัดจำหน่ายต่ำสุด โดยมีระดับการให้บริการลูกค้าที่เหมาะสม

4. การส่งเสริมการขาย (promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ เพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมซื้อ หรือหมายถึง เครื่องมือที่ใช้เพื่อการแจ้งข่าวสารและจูงใจและเตือนความทรงจำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการ ขององค์กร หรือหมายถึงกระบวนการติดต่อสื่อสารทางการตลาด โดยใช้คนหรือใช้สื่อเพื่อเตือนความจำแจ้งข่าวสาร และจูงใจผู้ซื้อ ที่มีศักยภาพเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ขององค์กร ดังนั้น การส่งเสริมการขายถือว่าเป็นตัวหนึ่งของส่วนประสมการตลาด ซึ่งจะมีลักษณะดังนี้

1. เป็นการติดต่อสื่อสารทางการตลาดเกี่ยวกับข้อมูลทางการตลาดระหว่างสองฝ่าย คือ ฝ่ายผู้ส่งข่าวสารในที่นี้คือ ผู้ขาย และฝ่ายที่รับข่าวสารในที่นี้คือ ผู้ซื้อ

2. วัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการตลาด เพื่อเตือนความทรงจำแจ้งข่าวสาร และ
 แรงจูงใจให้เกิดความต้องการผลิตภัณฑ์ และทำให้เกิดพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อ

3. อาจใช้คนซึ่งถือว่าเป็นการขายโดยพนักงานหรือไม่ใช้คน แต่ใช้เครื่องมืออย่าง
 อื่นแทน เช่นการโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การนำเสนอผลการศึกษา

แนวคิดการตลาด และส่วนประสมทางการตลาด (ธงชัย สันติวงษ์, 2531)

คำจำกัดความและความหมายของการตลาด

ถ้าจะกล่าวอย่างง่ายๆ การตลาดก็คือวิธีการซึ่งองค์กรใช้ดำเนินการเพื่อให้การใช้
 ทรัพยากรต่างๆ ที่ใช้ไปเพื่อการผลิตและดำเนินงานให้สามารถผลิตสิ่งซึ่งตรงกับความต้องการของ
 ลูกค้า

สมาคมการตลาดแห่งสหรัฐอเมริกาได้เคยให้คำจำกัดความไว้ว่า “การตลาด คือ
 การปฏิบัติงานหรือการดำเนินงานที่เป็นกิจกรรมทางธุรกิจ ที่มีผลทำให้มีการกำกับให้สินค้าและ
 บริการไหลผ่านจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคหรือผู้ใช้สินค้าและบริการ”

ตามความหมายนี้ย่อมแสดงว่าองค์กรธุรกิจทุกแห่งต้องมีงานหลาย ๆ อย่างต้อง
 ทำคือต้องค้นหาว่าผู้ซื้ออยู่ที่ไหน มีใครบ้าง มีความต้องการอะไร รสนิยมเป็นอย่างไร จากนั้นก็ทำ
 การออกแบบผลิตภัณฑ์ กระตุ้นให้เกิดความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์ รวมทั้งการกำหนดราคาและนำไป
 จำหน่ายในที่สุด

อย่างไรก็ตามเนื่องจากเป้าหมายในการจัดตั้งธุรกิจคือการทำกำไรและสามารถทำ
 ต่อไปได้ระยะยาวด้วย ดังนั้นกิจกรรมทั้งปวงจึงต้องมุ่งผลสำเร็จตามเป้าหมายดังกล่าวด้วย นั่นคือ

ลักษณะของงานการตลาดจึงต้องประกอบด้วยเงื่อนไข 4 ประการ คือ

1. สามารถสร้างความพอใจให้ลูกค้า (customer satisfaction) ซึ่งเป็นพื้นฐาน
 แรกเริ่มของความจงรักภักดี และสนับสนุนองค์การธุรกิจต่อไป

2. สามารถทำกำไรกับลูกค้าทุกกลุ่มได้ (customer profitability) นั่นคือ จากการ
 สามารถตอบสนองความพอใจให้ลูกค้าได้ดี ลูกค้ายินดีและเต็มใจจ่ายเพื่อแลกกับสิ่งที่ต้องการ

3. สามารถทำกำไรในทางการตลาด (marketing profitability) นั่นคือ การสามารถ
 ได้รับผลกำไรจากการขายสินค้าและบริการชนะคู่แข่งได้ ทั้งนี้เพราะประสิทธิภาพของกิจกรรม
 ทางการตลาดที่เหนือกว่าโดยเสียต้นทุนน้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

4. จากที่กล่าวมา การตลาดจึงมีขอบเขตดังเช่น Peter Drucker ได้กล่าวไว้ว่า
 “การตลาดก็คือการสร้างลูกค้า (create customer) หรือหาตลาด ทั้งนี้ จุดมุ่งหมายที่จะอยู่ที่การ

พยายามทำให้การขายแตกตัวขยายวงออกไปกว้างที่สุด และเร็วที่สุดด้วย” การต้องสามารถสร้างลูกค้าจึงเป็นเงื่อนไขประการที่ 4 ของการตลาด

เป้าหมายของการตลาด

เป้าหมายของการตลาดมีจุดมุ่งหมายอยู่ 4 ประการ คือ

1. มุ่งที่จะให้ประชาชนมีโอกาสจัดหาการบริโภคสินค้าและบริการมากที่สุด
2. มุ่งที่จะให้ผู้บริโภคได้รับความพอใจจากการบริโภคดีังกล่าวมากที่สุด
3. มุ่งที่จะให้ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกมากที่สุด
4. มุ่งที่จะให้ประชาชนมีคุณภาพชีวิตดีขึ้น จากการอยู่ดีกินดี โดยได้รับสินค้าและบริการที่ดี มีคุณภาพ ราคาถูก และยังคงรักษาคุณภาพของสภาพแวดล้อมต่างๆ ไว้ได้

บริการที่ดี มีคุณภาพ ราคาถูก และยังคงรักษาคุณภาพของสภาพแวดล้อมต่างๆ ไว้ได้

แนวคิดทางการตลาด (อาบ นกะจัด, 2546)

ศาสตราจารย์ Philip Kotler ได้ให้คำจำกัดความว่า “การตลาด หมายถึงกิจกรรมของมนุษย์ที่ดำเนินไป เพื่อกำกับให้มีการตอบสนองความพอใจและความต้องการต่างๆ โดยอาศัยกระบวนการแลกเปลี่ยน”

คำว่าตลาด (Marketing) นั้น มีความหมาย 2 อย่าง คือ

(ก) สถานที่ ที่ผู้ซื้อติดต่อซื้อขายสินค้าและ (ข) กลุ่มผู้บริโภคสินค้าอย่างใดอย่างหนึ่งซึ่งเป็นผู้บริโภคสินค้านั้นอยู่ประจำ มีอำนาจซื้อพร้อมจะซื้อ

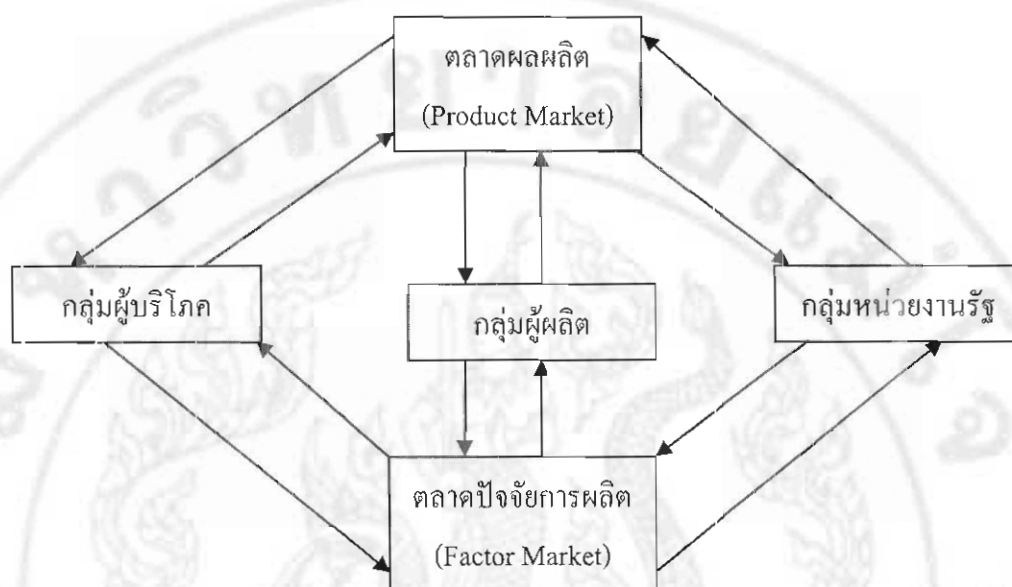
ตลาดในความหมายว่า สถานที่ดังกล่าวอาจจะเป็นสถานที่ที่มีอาณาบริเวณกำหนดอย่างไว้ให้เป็นตลาดก็ได้ หรือเป็นอาคารที่ใช้เป็นที่ทำการตลาดซื้อขายสินค้าก็ได้หรือจะเป็นโทรศัพท์และการติดต่อสื่อสารด้วยเครื่องมืออุปกรณ์ยุคใหม่ ที่ทำการซื้อขายสินค้าเกิดขึ้นได้สมบูรณ์ตามเงื่อนไขของกฎหมายก็ได้

ส่วนที่ตลาดหมายความว่า ผู้บริโภคสินค้านั้น หมายถึงผู้ซื้อสินค้าอย่างใดอย่างหนึ่งในกลุ่มชนท้องถิ่นหนึ่ง ภูมิภาคหนึ่งหรือในระหว่างประเทศทั่วโลก

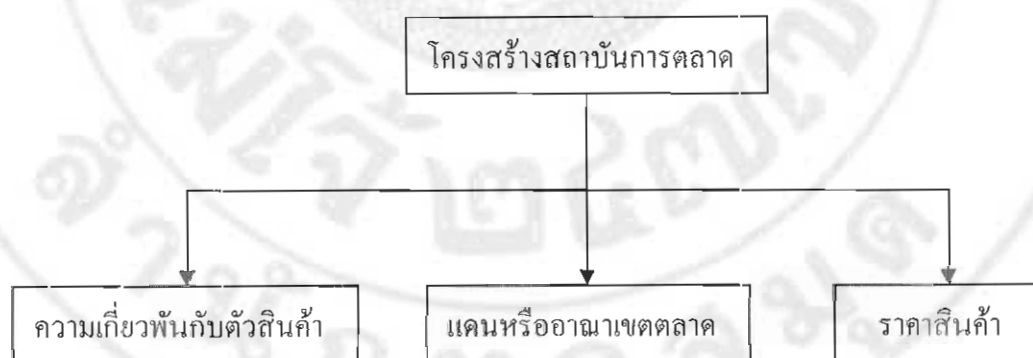
คำว่าตลาดนั้น หมายถึง การกระทำกิจกรรมทางเศรษฐศาสตร์ หรือการทำหน้าที่การตลาด เพื่อนำสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในรูปร่าง ในสถานที่ ในเวลา และในราคาที่ผู้บริโภคต้องการ การตลาดสินค้าคือการผลิตสินค้าอย่างใดอย่างหนึ่ง เพราะการตลาดทำให้เกิดประโยชน์แก่ผู้บริโภคในด้านรูปร่างของสินค้า ด้านสถานที่ที่ผู้บริโภคซื้อสินค้าได้ ด้านเวลาที่ผู้บริโภคต้องการซื้อสินค้า และด้านราคาที่ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อสินค้า

คำว่าตลาดหมายความว่า การทำธุรกิจการตลาดสินค้าอย่างใดอย่างหนึ่ง หรือหลายอย่างรวมกัน เพื่อให้สินค้านั้นมีรูปร่างลักษณะที่ผู้บริโภคต้องการหรือการนำสินค้าไปอยู่ในสถานที่ต่างๆ ที่ผู้บริโภคต้องการ เช่น ตัวอย่างการเก็บรักษาข้าวเปลือกไว้สีเป็นข้าวสาร

ออกจำหน่ายให้ผู้บริโภคตลอดเวลาที่ผู้บริโภคต้องการหรือการบริหารจัดการธุรกรรมการตลาดต่างๆ ดังกล่าวมาแล้วให้มีค่าใช้จ่ายไม่มากนัก เมื่อบวกกับกำไรแล้วยังทำให้ราคาสินค้านั้นๆ อยู่ในเกณฑ์ที่ผู้บริโภคต้องการซื้อไปบริโภคได้



ภาพ 1 กลุ่มพลังทางเศรษฐกิจ



ภาพ 2 โครงสร้างสถาบันการตลาด

3. แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อม

จุฑาทิพย์ ภักธราวาท (2538) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการจัดทำแผนกลยุทธ์ของสหกรณ์ โดยกล่าวถึงการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) ดังนี้

การวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมจะชี้ให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้นทั้งภายในและภายนอกสหกรณ์ ทั้งในส่วนที่เกิดขึ้นและแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ตลอดจนผลกระทบการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่มีต่อสหกรณ์ เพื่อที่จะทราบว่าในปัจจุบันสหกรณ์มีสถานการณ์เป็นอย่างไร และอยู่ที่ใด โดยทำการค้นหาความต้องการที่เป็นโอกาส (opportunities) อุปสรรค (threats) จุดแข็ง (strengths) จุดอ่อน (weaknesses) เพื่อนำไปใช้ในการกำหนดทิศทางการดำเนินงาน สหกรณ์และกลยุทธ์ในการพัฒนาสหกรณ์ในขั้นต่อไป

โอกาส (opportunities) หมายถึง ผลกระทบจากภาวะแวดล้อมภายนอกหน่วยงานที่เป็นประโยชน์ต่อหน่วยงาน

อุปสรรค (threats) หมายถึง ผลกระทบจากภาวะแวดล้อมภายนอกองค์กรที่ทำลายภาพพจน์และบทบาทของหน่วยงาน

จุดแข็ง (strengths) หมายถึง องค์ประกอบภายในหน่วยงานที่ส่งผลให้การทำงานในหน้าที่ประสบความสำเร็จ

จุดอ่อน (weaknesses) หมายถึง องค์ประกอบภายในหน่วยงานที่เป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จของงานในหน้าที่

ปัจจัยสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ที่ควรพิจารณาในการจัดทำแผนกลยุทธ์

ปัจจัยสภาพแวดล้อมที่ควรนำมาพิจารณาในการจัดทำแผนกลยุทธ์สหกรณ์ อาจแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ ได้แก่ ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอก และปัจจัยสภาพแวดล้อมภายใน ซึ่งมีรายละเอียดที่ต้องพิจารณา ดังนี้

1. ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอก

ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอก แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ ปัจจัยสภาพแวดล้อมทั่วไป และปัจจัยสภาพแวดล้อมดำเนินการ

1.1 ปัจจัยสภาพแวดล้อมทั่วไป ที่ควรนำมากำหนดเป็นประเด็นการวิเคราะห์ที่สำคัญๆ ได้แก่ เศรษฐกิจ สังคม กฎหมาย นโยบาย และเทคโนโลยี เป็นต้น

1.2 ปัจจัยสภาพแวดล้อมดำเนินการ ที่ควรนำมากำหนดเป็นประเด็นในการวิเคราะห์ที่สำคัญ ๆ ได้แก่ สมาชิกสหกรณ์ (พิจารณาในฐานะผู้ให้บริการ) หน่วยงานสนับสนุน คู่แข่งทางการค้า ธุรกิจคู่ค้า พันธมิตรทางธุรกิจ เป็นต้น

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

การวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะชี้ให้เห็นว่าสถานการณ์ในปัจจุบันของบรรดาปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกต่างๆ ที่เป็นอยู่ และกำลังจะ

เปลี่ยนไปนั้น จะส่งผลกระทบต่อสหกรณ์ในลักษณะที่เป็นโอกาสหรืออุปสรรคต่อการดำเนินงานของ สหกรณ์ ข้อมูลต่างๆ ซึ่งได้จากการวิเคราะห์จะช่วยชี้สถานการณ์ต่างๆ ของสหกรณ์ ได้ดังนี้

- ผลกระทบของปัจจัยสภาพแวดล้อมทั่วไป ได้แก่ เศรษฐกิจ สังคม กฎหมาย นโยบายรัฐ ที่มีต่อการดำเนินงานของสหกรณ์

- ผลกระทบของปัจจัยสภาพแวดล้อมดำเนินการ ได้แก่ สมาชิกสหกรณ์ คู่แข่งทางการค้า ธุรกิจคู่ค้า หน่วยงานสนับสนุน และพันธมิตรที่ทางธุรกิจมีต่อการดำเนินงานของสหกรณ์

- การดำเนินงานของสหกรณ์ในปัจจุบันมีความเหมาะสมสอดคล้องกับปัจจุบัน เศรษฐกิจ กฎหมาย ความต้องการของสมาชิก ฯลฯ หรือไม่

ขั้นตอนการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอก ควรดำเนินการใน 3 ขั้นตอน ดังนี้

1. การตรวจสอบ ปัจจัยสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของ สหกรณ์ เพื่อกำหนดประเด็นสำหรับการวิเคราะห์ (ควรผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการดำเนินการและฝ่ายจัดการ)

2. การศึกษาและพยากรณ์ หมายถึง การศึกษาว่าปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกต่าง ๆ นั้น มีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร และจะมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงอย่างไรในอนาคต

3. การประเมิน หมายถึง การประเมินถึงอิทธิพลของปัจจัยสภาพแวดล้อมที่จะส่งผลกระทบต่อสหกรณ์ ซึ่งจะนำเอาข้อมูลที่ได้ในขั้นตอนนี้ไปใช้ประโยชน์ในการกำหนดทิศทางการดำเนินงานและกลยุทธ์ของสหกรณ์

การดำเนินงานในขั้นตอนทั้ง 3 ขั้นตอนนี้ ควรอยู่ในความรับผิดชอบของที่ปรึกษาเป็นหลัก โดยการประสานงานกับผู้จัดการและเจ้าหน้าที่สหกรณ์ที่ได้รับมอบหมาย ตลอดจนบุคลากรในหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในการรวบรวมข้อมูลอย่างเป็นระบบ และต้องแน่ใจว่าข้อมูลที่ได้มามีความเที่ยงตรง ถูกต้องสำหรับการนำไปใช้ในการวางแผน

2. ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายใน

ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในสหกรณ์ที่ควรนำมาพิจารณาที่สำคัญๆ ได้แก่ ข้อบังคับ สหกรณ์ โครงสร้างองค์กร ระบบงานและการควบคุมภายใน การเงิน คณะกรรมการดำเนินการ เจ้าหน้าที่ สหกรณ์ สำนักงาน เทคโนโลยีและอุปกรณ์ที่ใช้ บริการ/ธุรกิจของสหกรณ์

การวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายใน จะมุ่งเน้นไปที่การวิเคราะห์ประเด็นสำคัญของปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในต่าง ๆ เพื่อให้ทราบว่าสหกรณ์มีจุดแข็งและจุดอ่อนอะไรบ้าง

4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

คณะวิจัยสถาบันราชภัฏสุรินทร์ (อัจฉรา ภานุรัตน์ และคณะ, 2546) ศึกษาปัญหา การการผลิตและการตลาดผ้าทอมือ พบปัญหาดังนี้

1. ปัญหาด้านผลิตภณัฑ์

1.1 ด้านคุณภาพผลิตภณัฑ์ ปัญหาด้านคุณภาพผลิตภณัฑ์ พบทุกกลุ่มผู้ผลิต ใ้แก่ ปัญหาเนื้อผ้าทอแล้วไม่แน่นขาดความละเอียดสาเหตุมาจากวัตถุดิบและฟืมทอผ้าขาดคุณภาพ ปัญหาสมาชิกใหม่ยังทอผ้าไม่ชำนาญการทอที่เร่งการผลิตในเชิงปริมาณมากกว่าคุณภาพพบในกลุ่ม ทอผ้าฝ้ายย้อมคราม กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงยาง จังหวัดอุดรธานี ปัญหาด้านการตรวจสอบ คุณภาพผลิตภณัฑ์ ขาดการแบ่งระดับคุณภาพผลิตภณัฑ์ ผู้ผลิตนำผลิตภณัฑ์มาจำหน่ายปะปนกัน เช่น กลุ่มสตรีสหกรณ์ลำควน จังหวัดสุรินทร์ กลุ่มสตรีสหกรณ์ส่งเสริมอาชีพแก่งโสภา จังหวัด พิษณุโลก เป็นต้นปัญหาผ้าหดตัว ริมผ้าไม่ได้มาตรฐานเกิดจากปัญหาผู้ผลิตไม่เพื่อความยาวผ้าใน การทอผ้า ทำให้ผ้าไม่ได้ตามที่ลูกค้าต้องการ

1.2 ด้านการพัฒนาผลิตภณัฑ์ ทุกกลุ่มผู้ผลิตกำลังประสบปัญหานี้อยู่ซึ่งเป็น ปัญหาพื้นฐานของกลุ่มผู้ผลิตที่ยังหาทางแก้ปัญหาไม่ได้ ถึงแม้ว่าหน่วยงานของรัฐพยายามจัดอบรม ความรู้เพิ่มเติมด้านการพัฒนาผลิตภณัฑ์หลายครั้งแล้วก็ตามแต่สามารถแก้ปัญหาได้เพียงระยะสั้น ๆ กลุ่มผู้ผลิตขาดสมาชิกที่มีความสามารถในการพัฒนาสินค้า ผลิตภณัฑ์ของกลุ่มจึงมีรูปแบบเดิม ไม่มีความหลากหลายเกิดการลอกเลียนแบบ หน่วยงานของรัฐจึงควรจัดการอบรม ด้านการพัฒนา ผลิตภณัฑ์ให้แก่กลุ่มผู้ผลิตอย่างต่อเนื่องทุกปี

2. ปัญหาด้านการตลาด ประกอบด้วย

2.1 ด้านผลิตภณัฑ์ ปัญหาที่พบ ได้แก่ ผู้ผลิตขาดการศึกษาความต้องการของ ตลาด ผลิตสินค้าตามความชอบของตนเป็นหลัก เมื่อผลิตสินค้าออกมาแล้วไม่ตรงกับความต้องการ ของตลาดจำหน่ายไม่ได้ นอกจากนี้กลุ่มผู้ผลิตยังขาดการแบ่งระดับคุณภาพผลิตภณัฑ์ก่อนนำ ออกจำหน่าย ผู้ซื้อจึงมองภาพรวมผลิตภณัฑ์ของกลุ่มมีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ เกิดความไม่มั่นใจใน คุณภาพผลิตภณัฑ์

2.2 ด้านราคา กลุ่มผู้ผลิตจำหน่ายผลิตภณัฑ์ได้ในราคาต่ำ ไม่คุ้มกับค่าแรง ขาด อำนาจต่อรองกับพ่อค้าคนกลางที่เข้ามารับซื้อผลิตภณัฑ์ สมาชิกขาดเงินทุนหมุนเวียน และไม่มีร้าน จำหน่ายผลิตภณัฑ์ของกลุ่มหากช่วงเวลาใดมีความเดือดร้อนด้านการเงินจึงมีความจำเป็นต้องนำ ผลิตภณัฑ์ไปจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลาง ซึ่งจะรับซื้อผลิตภณัฑ์ในราคาต่ำ ชาวบ้านเรียกว่า "กดราคา"แต่สมาชิกต้องจำยอมเพราะมีความจำเป็นต้องใช้เงินประกอบกับผลิตภณัฑ์ผ้าทอมือใน

ตลาดปัจจุบันมีกลุ่มผลิตผ้าทอมือเป็นจำนวนมาก ผลิตภัณฑ์จึงเกิดภาวะล้นตลาด จำหน่ายได้ยาก กลุ่มไม่สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในราคาสูงได้เพราะคู่แข่งทางการค้ามีมาก

2.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย สภาพปัญหาของกลุ่มผู้ผลิตด้านช่องทางการตลาด คือ ขาดตลาดรองรับที่แน่นอน ขาดศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ และขาดบุคลากรทางด้านการตลาดส่งผลให้หลายกลุ่มไม่สามารถขยายตลาดได้ แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์หลักอยู่ภายในกลุ่มและงานแสดงสินค้าที่หน่วยราชการเชิญมาปีละประมาณ 2-5 ครั้งขึ้นอยู่กับศักยภาพของกลุ่มมีเพียงกลุ่มแม่บ้านแม่ตาด จังหวัดเชียงใหม่ที่มีร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์อยู่ที่แหล่งท่องเที่ยวสำคัญในจังหวัดเชียงใหม่ จุดจำหน่ายในกรุงเทพมหานครได้แก่ ร้านที่ประตูน้ำ ตลาดนัดสวนจตุจักรซึ่งเป็นจุดรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าชาวต่างประเทศ การที่กลุ่มมีแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์หลายแหล่งทำให้กลุ่มสามารถส่งสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศได้

2.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด กลุ่มผู้ผลิตทุกกลุ่มขาดบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญด้านการตลาดจึงเป็นจุดด้อยของกลุ่มที่จะส่งเสริมการขายให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นที่รู้จักของผู้บริโภควิธีการส่งเสริมการขายที่ปฏิบัติเป็นประจำ คือ การขายตรงเมื่อมีการนำสินค้าไปจัดแสดงในงานต่างๆ สามารถส่งเสริมการตลาดในกลุ่มผู้บริโภคได้ในวงจำกัด นอกจากนี้ปัญหาที่พบได้แก่ บรรณภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน ไม่ตราสินค้าและขาดการประชาสัมพันธ์

2.5 ด้านคู่แข่งทางการตลาดการประกอบธุรกิจทุกประเภท ย่อมมีคู่แข่งกัน ผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ มีกลุ่มผู้ผลิตมากมายทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ การทำตลาดจึงมีคู่แข่งกันมาก แต่ละกลุ่มผู้ผลิตขาดความสามารถในการสร้างจุดเด่นหรือเอกลักษณ์ผลิตภัณฑ์ ขาดความเข้าใจในการประกอบธุรกิจ ขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ กลุ่มผู้ผลิตจึงประสบปัญหา การผลิตสินค้าซ้ำซ้อน การลอกเลียนแบบ และการขายสินค้าตัดราคากัน

คณะวิจัยสถาบันราชภัฏสุรินทร์ (อัจฉรา ภาณุรัตน์ และคณะ, 2546) ศึกษาปัญหาด้านการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์จักสานและดอกไม้ประดิษฐ์ พบปัญหาดังนี้

1. สภาพปัญหาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์

1.1 รูปแบบผลิตภัณฑ์ไม่หลากหลาย จากอุปนิสัยของสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตโดยทั่วไป ที่ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนการเรียนรู้แบบปฏิบัติตามมากกว่าการคิดเองทำเอง ส่งผลให้แนวทางการผลิตสินค้า ของกลุ่มมีรูปแบบเดิม หรือมีการเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ผลิตภัณฑ์บางกลุ่มจำหน่ายไม่ได้ สมาชิกหมดกำลังใจในการผลิต และต้องเลิกผลิตไปในที่สุด อีกสาเหตุหนึ่งคือ กลุ่มผู้ผลิตขาดนิสัยการเรียนรู้ว่าตลาดต้องการผลิตภัณฑ์อะไรต้องเปลี่ยนแปลง ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอย่างไร ไม่เคยสำรวจผลิตภัณฑ์ในท้องตลาด จึงไม่พบแนวทางในการเปลี่ยนแปลงรูปแบบ ผลิตภัณฑ์

1.2 ขาดการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ จากการศึกษาในกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จักสาน และดอกไม้ประดิษฐ์ พบว่าบุคคลในกลุ่มมีความรู้น้อย ขาดบุคลากรที่จบการศึกษามาทางด้านการออกแบบ หน้าที่การพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่ที่ฝ่ายการตลาด โดยการนำสินค้าไปจำหน่าย เพื่อพบว่าในตลาดสินค้าแบบใดจำหน่ายได้ดี ก็จะซื้อมาเป็นตัวอย่าง แล้วให้สมาชิกผลิตตามแบบ จึงเกิดการลอกเลียนแบบกันขึ้น ผลิตภัณฑ์จึงขาดเอกลักษณ์ของกลุ่ม แม้ว่าหน่วยงานราชการจัดอบรมด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ให้กับกลุ่มผู้ผลิตดังกล่าวแล้วก็ตาม เมื่อวิทยากรแนะนำว่าผลิตภัณฑ์รูปแบบใดกำลังเป็นที่นิยมของตลาด กลุ่มผู้ผลิตก็จะผลิตตาม แต่เมื่อตลาดหมดความนิยมในสินค้าเหล่านั้น กลุ่มผู้ผลิตก็ไม่สามารถจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเองต่อไปได้

1.3 สีของผลิตภัณฑ์ไม่ตรงกับความต้องการของตลาด กลุ่มลูกค้าที่มาซื้อผลิตภัณฑ์ มีความหลากหลาย โดยเฉพาะลูกค้าชาวต่างชาติ ซึ่งมีวัฒนธรรม ความชอบสีที่แตกต่างกัน สีต้นของผลิตภัณฑ์มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ กลุ่มผู้ผลิตตามไม่ทัน เมื่อผลิตสินค้าออกมาจึงจำหน่ายไม่ได้ อีกทั้งขาดความรู้ด้านการย้อมสี ขาดความรู้ด้านทฤษฎีสี ทักษะการย้อมสีไม่ได้มาตรฐาน ปัญหาเหล่านี้ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์จำหน่ายได้น้อย

2. สภาพปัญหาด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ กลุ่มผู้ผลิตมีปัญหา คือ ผลิตภัณฑ์เก็บไว้นานจนเสื่อมคุณภาพ ผลิตภัณฑ์แต่ละชิ้นมีข้อจำกัดเฉพาะ เช่น ผักตบชวาจะขึ้นราง่ายในช่วงฤดูฝน ดอกไม้ประดิษฐ์จากใบยางพาราสีซีดเร็วเพราะคุณภาพสีที่ย้อมไม่ดี ลวดที่ประกอบกลีบดอกจะขึ้นสนิมได้ง่ายเมื่อถูกน้ำ ดอกไม้ประดิษฐ์จากเกล็ดปลาจะบิดงอเมื่อถูกความร้อนหรือกลีบดอกไม้ประดิษฐ์จากเกล็ดปลาจะหลุดเพราะกาวเสื่อมคุณภาพ สิ่งเหล่านี้ต้องมีการศึกษาด้านการดูแลรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้น และใช้วัสดุอุปกรณ์ในการผลิตที่มีคุณภาพมากขึ้น

3. สภาพปัญหาด้านการตลาด ประกอบด้วย

3.1 สภาพปัญหาด้านบุคลากร กลุ่มผู้ผลิตมีปัญหา คือ หารขาดเจ้าหน้าที่ด้านการตลาด กลุ่มผู้ผลิตที่ประสบความสำเร็จในด้านการจำหน่ายสินค้า นอกจากผลิตภัณฑ์มีคุณภาพแล้วบุคลากรด้านการตลาดมีส่วนสำคัญอย่างมาก กลุ่มผู้ผลิตใดมีบุคลากรด้านการตลาดที่มีความสามารถจะพากันไปได้ดี แต่จากการศึกษาในกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จักสานและดอกไม้ประดิษฐ์พบว่า หน้าที่การตลาด จะเป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มหรือผู้นำกลุ่ม ซึ่งหน้าที่นี้แต่ละกลุ่ม ไม่มีผลตอบแทน ทำให้ช่วยในการนำสินค้าไปจำหน่ายแต่ละครั้งสูง จึงหาบุคลากรที่เข้ามาทำหน้าที่นี้ได้ยาก สมาชิกส่วนมากขาดแรงจูงใจในการทำหน้าที่ ประกอบกับมีภาระทางครอบครัวต้องดูแลไม่สามารถเดินทางไปจำหน่ายสินค้าไกลๆ ได้

3.2 สภาพปัญหาด้านทักษะการตลาด กลุ่มผู้ผลิตมีปัญหา คือ ลูกค้าไม่มารับสินค้าตามที่นัดไว้ กลุ่มผู้ผลิตมีความรู้ด้านการตลาดจากการอบรมของหน่วยงานราชการ และการศึกษา

ด้วยตนเองจากการนำสินค้าไปจำหน่าย ทำให้กลุ่มผู้ผลิตที่เริ่มรับคำสั่งซื้อ หรือผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้าไม่ค่อยทัน บางครั้งลูกค้าสั่งผลิตสินค้าไว้แต่ไม่มารับสินค้าตามที่นัดหมาย เช่น กลุ่มจักสานผักตบชวา กลุ่มต้องแบกรับคำสั่งซื้อที่ผลิตสินค้าออกมาแล้วต้องทยอยนำสินค้าดังกล่าวออกจำหน่าย ซึ่งต้องใช้เวลานานกว่าจะจำหน่ายหมด

3.3 สภาพปัญหาด้านการส่งเสริมการขาย ได้แก่

1) ไม่มีตราสินค้า กลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จักสานและดอกไม้ประดิษฐ์ทั้งหมดไม่มีตราสินค้า ใช้ชื่อกลุ่มเป็นตราสินค้าแทน ส่งผลให้บางครั้งลูกค้าเกิดสับสน เช่น กลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จักสานจากกก กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านเสม็ดงาม ในหมู่บ้านเสม็ดงามมีกลุ่มท่อเสื่ออื่นๆ อีก 2 กลุ่ม ซึ่งใช้ชื่อสินค้าว่าหมู่บ้านเสม็ดงามเหมือนกัน ลูกค้าจึงสับสน สำหรับการผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อ ผู้สั่งซื้อจะใส่ชื่อสินค้าของตน กลุ่มผู้ผลิตเป็นเพียงผู้รับจ้างเท่านั้น ไม่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าของกลุ่มได้เลย

2) ขาดการประชาสัมพันธ์ กลุ่มผู้ผลิตไม่คำนึงถึงการประชาสัมพันธ์เป็นเพราะขาดความรู้ด้านนี้ การประชาสัมพันธ์เป็นหน้าที่ของหน่วยงานราชการต้นสังกัดเป็นผู้จัดทำให้บ่อยครั้ง แต่ไม่ค่อยได้ผลเพราะขาดการวางแผนอย่างต่อเนื่อง มีการประชาสัมพันธ์เป็นครั้งคราว ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคอย่างกว้างขวาง

3) บรรจุกฎหมายไม่ได้มาตรฐาน สภาพบรรจุกฎหมายของกลุ่มผู้ผลิตเป็นแบบง่ายๆ คือ ใส่ถุงพลาสติกเป็นส่วนใหญ่ เน้นราคาถูกเป็นสำคัญ เพราะถ้าทำบรรจุกฎหมายสวยงาม ทำให้ผลิตภัณฑ์มีราคาแพงขึ้น สินค้าจะจำหน่ายยากขึ้น ประกอบกับพฤติกรรมผู้บริโภคสินค้าของชาวไทยในงานแสดงสินค้าที่กลุ่มผู้ผลิตนำสินค้าไปจำหน่าย นิยมซื้อสินค้าราคาถูกมากกว่าบรรจุกฎหมายสวยงาม ส่วนการผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อจากลูกค้า ลูกค้าต้องนำบรรจุกฎหมายของตัวเองมาใส่ กลุ่มผู้ผลิตยังไม่เห็นความสำคัญของบรรจุกฎหมายเท่าที่ควร แต่ถ้ากลุ่มผู้ผลิตนำสินค้าไปจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าระดับสูง การทำบรรจุกฎหมายเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าคงมีความจำเป็นมากขึ้น

จุฑาทิพย์ ภัทราวาท (2538) ได้ทำการศึกษาเรื่อง คู่มือการพัฒนาการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ในประเทศไทย พบว่า

ปัญหาด้านการผลิตที่สำคัญ ได้แก่ การผลิตผลิตภัณฑ์ที่ไม่ตรงกับความต้องการของตลาด ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน การขาดแคลนเงินทุนในการผลิตของสมาชิก และการขาดทุนดำเนินงานของกลุ่มสตรีสหกรณ์ ผลตอบในการผลิตต่ำ การขาดแคลนวัตถุดิบในช่วงเวลา และการขาดความสนใจในการผลิตของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์

ปัญหาการตลาดที่สำคัญ ได้แก่ การขาดบุคลากรที่มีความรู้ด้านการตลาดที่จะช่วยวางแผนด้านการตลาดและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การขาดองค์การที่จะเข้ามาทำหน้าที่ด้านการตลาดอย่างถาวร การจำหน่ายสินค้าต่ำกว่าราคากันเอง การขาดเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ การแข่งขันในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อย่างรุนแรง

กรอบแนวความคิดในการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ ได้ศึกษาถึงแนวทางการพัฒนากิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ในจังหวัดชัยนาท ซึ่งสามารถสรุปกรอบแนวความคิดได้ดังนี้

1. ด้านการผลิต

- วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต
- แหล่งที่มาของวัตถุดิบ
- ลักษณะการผลิตของกลุ่ม
- การวางแผนการผลิต
- จำนวนแรงงานการผลิต
- ขั้นตอนการผลิต
- ปริมาณการผลิต

2. ด้านการตลาด

- การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม
- แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์
- คุณภาพและการรับรอง
- รูปแบบผลิตภัณฑ์

3. การมีส่วนร่วมในกิจกรรมการผลิตและการตลาดของสมาชิก

4. ปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตและการตลาดของสมาชิก

แนวทางการพัฒนากิจกรรม
การผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์
กลุ่มสตรีสหกรณ์จังหวัดชัยนาท

ภาพที่ 3 แบบจำลองกรอบแนวความคิดรวบยอด

บทที่ 3

วิธีดำเนินการศึกษา

การศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนากิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ในจังหวัดชัยนาท ได้กำหนดวิธีการดำเนินการศึกษา ดังนี้

สถานที่ดำเนินการศึกษา

การศึกษานี้ได้ดำเนินการศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ จำนวน 4 กลุ่ม ประกอบด้วย กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนคาไล ผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวา กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก ผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นเมือง กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย ผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า และกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก ผลิตภัณฑ์จักสานไม้ไผ่ในจังหวัดชัยนาท

ประชากรและวิธีการสุ่มตัวอย่าง

ในการทำการศึกษานี้ ประชากรที่ทำการศึกษาเป็นสมาชิกและผู้นำกลุ่มสตรีสหกรณ์ สังกัดสหกรณ์การเกษตรในจังหวัดชัยนาท ที่ได้รับคัดเลือกเข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2544-2545 จำนวน 4 กลุ่ม มีสมาชิกรวมทั้งสิ้น 170 คน จากประชากรที่มีจำนวนมาก ผู้วิจัยจึงทำการสุ่มตัวอย่างจากประชากร โดยมีขั้นตอนดังนี้

1. คำนวณหาตัวอย่างจากประชากร ซึ่งเป็นกลุ่มสตรีสหกรณ์ที่ได้รับการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ จำนวน 4 กลุ่ม จำนวนสมาชิก 170 คน ทำการสุ่มโดยใช้สูตรของ Taro Yamane โดยกำหนดความคลาดเคลื่อนที่ระดับ 0.05 หรือร้อยละ 5 จะได้ตัวอย่างจำนวน 119 คน โดยมีวิธีการคำนวณดังนี้

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

โดย n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

N = จำนวนสมาชิกทั้งหมด

e = ความคลาดเคลื่อน

จากสูตรสามารถคำนวณกลุ่มตัวอย่างได้ดังนี้

$$n = \frac{170}{1+170(0.05)^2} = 119 \text{ คน}$$

2. เพื่อให้เหมาะสมกับสัดส่วนของประชากรทั้งหมด ผู้วิจัยได้ทำการสุ่มตัวอย่างจากสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ในจังหวัดชัยนาท ที่เข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จำนวน 4 กลุ่ม โดยใช้สูตรของ Nagtalon (บุญชม ศรีสะอาด, 2534) ดังนี้

$$n_i = \frac{nN_i}{N}$$

ซึ่ง n_i = จำนวนตัวอย่างที่จะสุ่มจากกลุ่มตัวอย่างแต่ละกลุ่ม
 n = ขนาดของกลุ่มของตัวอย่างทั้งหมด
 N_i = จำนวนประชากรในแต่ละกลุ่ม
 N = จำนวนประชากรทั้งหมด

กลุ่มที่ 1 กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้ มีสมาชิก 30 คน

$$n_i = \frac{119 \times 30}{170} = 21 \text{ คน}$$

กลุ่มที่ 2 กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าकुดจอก มีสมาชิก 35 คน

$$n_i = \frac{119 \times 35}{170} = 24 \text{ คน}$$

กลุ่มที่ 3 กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย มีสมาชิก 75 คน

$$n_i = \frac{119 \times 75}{170} = 53 \text{ คน}$$

กลุ่มที่ 4 กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก มีสมาชิก 30 คน

$$n_i = \frac{119 \times 30}{170} = 21 \text{ คน}$$

ตาราง 1 กลุ่มสตรีสหกรณ์และการมีส่วนร่วมทางการศึกษา

ที่	กลุ่ม	สังกัด	จำนวนสมาชิก (คน)	จำนวนสมาชิก ตัวอย่าง (คน)
1	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้าน ดอนตาไ้	สหกรณ์การเกษตร สรรพยา จำกัด	30	21
2	กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอ ผ้ากุศจอก	สหกรณ์การเกษตร หนองมะโมง จำกัด	35	24
3	กลุ่มสตรีสหกรณ์ บ้านหนองหวาย	สหกรณ์ การเกษตร หนองมะโมง จำกัด	75	53
4	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้าน หนองจิก	สหกรณ์การเกษตร วัดสิงห์ จำกัด	30	21
รวม			170	119

ที่มา: แบบสำรวจกลุ่มสตรีสหกรณ์จังหวัดชัยนาท (2546)

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

1. การสัมภาษณ์ตามแบบสอบถามที่กำหนด
2. การใช้แบบสอบถาม ที่มีแบบปลายปิด (close-ended question) และคำถามแบบปลายเปิด (open-ended question) เป็นเครื่องมือเก็บรวบรวม โดยคำถามแบ่งเป็น 4 ตอน ได้แก่ ข้อมูลทั่วไป ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจ การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่ม และปัญหา อุปสรรคด้านการผลิตและการตลาดของสมาชิก

การศึกษาระดับความเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคของสมาชิก ในด้านการผลิตและการตลาด ใช้มาตราส่วนประมาณค่าของ Likert โดยพิจารณาแบ่งระดับปัญหาและอุปสรรคเป็น 3 ระดับ คือ มากที่สุด ปานกลาง น้อย โดยใช้ตัวแปรที่ตรงวัดค่าออกมาเป็นคะแนนเฉลี่ย และความถี่ ดังนี้

ระดับความคิดเห็นมากที่สุด	ให้คะแนน	3
ระดับความคิดเห็นปานกลาง	ให้คะแนน	2
ระดับความคิดเห็นน้อย	ให้คะแนน	1

ในแต่ละข้อความนำมาหาค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (weighted mean score) โดยใช้สูตร

$$\text{WMS} = \frac{3F_1 + 2F_2 + 1F_3}{\text{TNR}}$$

โดยกำหนดให้

WMS = ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก

F_1 = จำนวนผู้ตอบมีระดับความคิดเห็นมากที่สุด

F_2 = จำนวนผู้ตอบมีระดับความคิดเห็นปานกลาง

F_3 = จำนวนผู้ตอบมีระดับความคิดเห็นน้อย

TNR = จำนวนผู้ให้ข้อมูลทั้งหมด

จากคะแนนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก นำมาแปลความ โดยเทียบกับช่วงคะแนน ดังนี้คือ

คะแนนเฉลี่ย	2.34 – 3.00	หมายถึง	มากที่สุด
คะแนนเฉลี่ย	1.67 – 2.33	หมายถึง	ปานกลาง
คะแนนเฉลี่ย	1.00 – 1.66	หมายถึง	น้อย

3. การสนทนากลุ่มกับคณะกรรมการกลุ่ม โดยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในประเด็นคำถามตามวัตถุประสงค์ ในที่ประชุมเครือข่ายกลุ่มอาชีพในจังหวัดชัยนาท เพื่อให้ทราบถึง ปัญหา อุปสรรค ตลอดจนแนวทางการแก้ไขปัญหา และประเมินสภาพแวดล้อมของกลุ่มเพื่อให้ทราบถึงจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรคของกลุ่ม

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้ได้ใช้ข้อมูลในการศึกษาดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) คือ ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์และการสนทนากลุ่มกับคณะกรรมการของกลุ่มสตรีสหกรณ์

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) คือ ข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมจากเอกสารทางวิชาการ แบบสำรวจข้อมูลกลุ่มสตรีสหกรณ์จากสำนักงานสหกรณ์จังหวัดชัยนาท ผลการวิจัยที่เกี่ยวข้องโดยกรมส่งเสริมสหกรณ์ได้จ้างสถาบันวิจัย สถาบันราชภัฏสุรินทร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ทางการประดิษฐ์ ดอกไม้ประดิษฐ์ การจักสาน และการทอผ้า

การทดสอบแบบสอบถาม

การศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และได้ทดสอบคุณภาพของแบบสอบถามในด้านความเที่ยงตรง (validity) และความเชื่อถือได้ (reliability) ของแบบสอบถามที่สร้างขึ้น เพื่อให้ใช้เป็นเครื่องมือในการวัดสิ่งที่ต้องการศึกษา ดังนี้

1. ในด้านความเที่ยงตรงของเนื้อหา ผู้ศึกษาได้นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นเสนอให้คณะกรรมการที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ แนะนำ ตรวจสอบ และปรับปรุงแก้ไข เพื่อให้ตรงประเด็น และครอบคลุมเนื้อหาที่ต้องการศึกษา

2. ในส่วนของความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตและการตลาด ของสมาชิก ใช้การตรวจสอบความเชื่อมั่น (reliability) ของ Cronbach ซึ่งผู้วิจัยได้ทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถามกับสมาชิกที่ไม่ใช่กลุ่มเป้าหมาย จำนวน 20 ราย เพื่อหาความเชื่อถือได้ ผลการทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถามมีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ 0.85

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาแนวทางการพัฒนากิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรี สหกรณ์ จังหวัดชัยนาท จำนวน 4 กลุ่ม เป็นการศึกษาเชิงพรรณนา (descriptive research) ผู้ศึกษาจะนำข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้จากแบบสัมภาษณ์มาวิเคราะห์ ในการวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานทั่วไป ข้อมูลด้านสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ ข้อมูลด้านการผลิตและการตลาด สถิติที่ใช้ การแจกแจงความถี่ (frequency) ค่าร้อยละ (percentage) และค่าเฉลี่ย (arithmetic mean) สำหรับคำถามปลายเปิดในการสัมภาษณ์ คือ ปัญหาและอุปสรรคที่สมาชิกพบในด้านการผลิต และการตลาด จะรวบรวมและสรุปข้อมูลต่างๆ ในเชิงบรรยาย

สำหรับข้อมูลเกี่ยวกับจุดแข็งและจุดอ่อนของกลุ่ม จะใช้วิธีวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อม (SWOT analysis) มาวิเคราะห์

บทที่ 4

ผลการศึกษาและวิจารณ์

การศึกษานี้ ผู้ศึกษาได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ และข้อมูลทุติยภูมิ เพื่อทำการวิเคราะห์และสรุปผลตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาก็คือ ศึกษาแนวทางการพัฒนา กิจกรรม การผลิต และการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ ในจังหวัดชัยนาท เพื่อศึกษาสภาพ การดำเนินกิจกรรมการผลิตและการตลาด ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจกรรมด้าน การผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการแก้ไข และเสนอแนะ แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ อันจะนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ในกลุ่มอื่นต่อไป โดยข้อมูล ของการศึกษาได้จากประชากรกลุ่มที่ทำการผลิตและการตลาดของกลุ่มสตรี สหกรณ์ 4 กลุ่ม คือ กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาไ้ สังกัดสหกรณ์การเกษตรสรรพยา จำกัด จำนวนสมาชิก 21 คน ผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวา กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุศจอก สังกัด สหกรณ์การเกษตรหนองมะ โม่ง จำกัด จำนวนสมาชิก 24 คน ผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นเมือง กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย สังกัดสหกรณ์การเกษตรหนองมะโมง จำกัด จำนวนสมาชิก 53 คน ผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า และกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก สังกัดสหกรณ์การเกษตรวัดสิงห์ จำกัด จำนวนสมาชิก 21 คน ผลิตภัณฑ์จักสานไม้ไผ่ รวมประชากรที่ศึกษาทั้งสิ้น 119 คน แล้วนำข้อมูลมาทำการวิเคราะห์และ วิจารณ์ ผู้ศึกษาได้แบ่งผลการศึกษาและการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 2 ส่วน ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มสตรีสหกรณ์ ทั้ง 4 กลุ่ม ดังนี้

สถานที่ประกอบการ ความเป็นมาของกลุ่ม โครงสร้างการบริหารของกลุ่ม ทรัพยากรที่ได้รับ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต แหล่งที่มาของวัตถุดิบ ลักษณะการผลิตของกลุ่ม การ วางแผนการผลิต จำนวนแรงงานการผลิต ขั้นตอนการผลิต การพัฒนาคุณภาพการผลิต ระยะเวลา การผลิต การบรรจุภัณฑ์ การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ การทำบัญชีของกลุ่ม ระเบียบกลุ่ม ความร่วมมือ ของสมาชิกกลุ่ม ปัญหาและอุปสรรค ตลอดจนแนวทางการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคของกลุ่ม และการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับจุดแข็งและจุดอ่อนของกลุ่ม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลจากสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ทั้ง 4 กลุ่ม แบ่งเป็น 4 ตอน ดังนี้

1. สภาพทั่วไป ของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์
2. ศึกษาข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์
3. การมีส่วนร่วมในการผลิตและการตลาดของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์
4. ปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตและการตลาดของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์

**กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้ สังกัดสหกรณ์การเกษตรสรรพยา จำกัด
ผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวา**

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม

สถานประกอบการ : กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้

สถานที่ตั้ง : 2 หมู่ 6 ต.บางหลวง อ.สรรพยา จ.ชัยนาท โทรศัพท์ 0-5647-6615

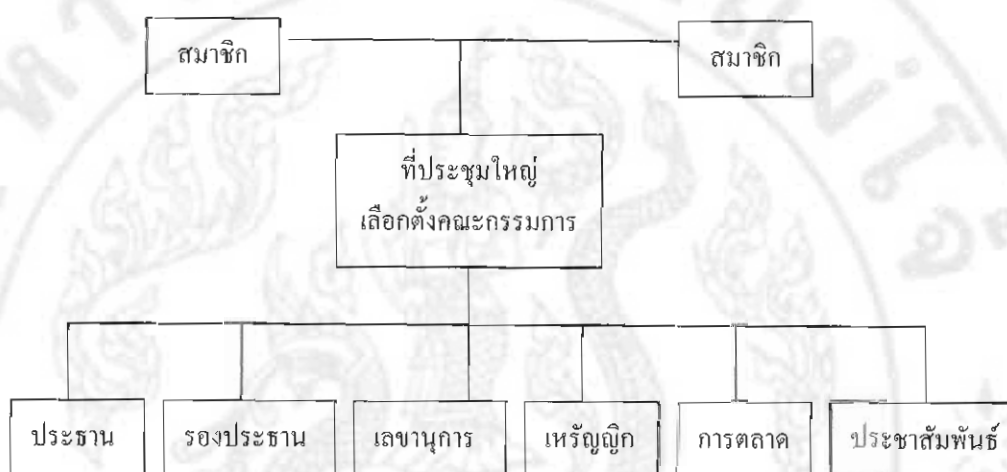
ความเป็นมาของกลุ่ม

ในปี 2543 แม่บ้านดอนตาใต้ ได้รวมตัวกันจัดตั้งกลุ่มขึ้น มีสมาชิกแรกตั้งจำนวน 20 คน มีคณะกรรมการบริหารกลุ่ม 6 คน โดยมีนางบุญแพ ปานเรือง เป็นประธานกลุ่ม ขณะนั้นสมาชิกในกลุ่มมีความคิดเห็นว่าหลังจากเสร็จจากการประกอบอาชีพการเกษตรแล้ว มีเวลาว่างจึงต้องการหารายได้เสริมให้กับครอบครัวและสามารถพึ่งพาตนเองได้ ประกอบกับในหมู่บ้านมีผักตบชวาอยู่เป็นจำนวนมาก ตามแหล่งน้ำธรรมชาติ ซึ่งการนำผักตบชวามาจักสาน นอกจากจะเป็นการช่วยกำจัดวัชพืชแล้วยังทำให้การไหลเวียนของแม่น้ำลำคลองดีขึ้นด้วย ทั้งยังเป็นการส่งเสริมการอนุรักษ์ และรักษาสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติในชุมชนท้องถิ่นอีกทางหนึ่ง ในส่วนของผักตบชวาก็มีสีสวยงามตามธรรมชาติอยู่ในตัวของมันเอง มีความเหนียวและแฉ่งพอสมควร เมื่อนำมาจักสานเป็นสิ่งของ เครื่องใช้ จึงเป็นที่นิยมชมชอบของผู้บริโภค กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้ จึงหันมาจักสานผักตบชวากันอย่างจริงจัง ตั้งแต่ปี 2543 เป็นต้นมา และมีการฝึกฝนพัฒนาฝีมืออย่างต่อเนื่อง จนเป็นที่รู้จักและนิยมของคนทั่วไป กลุ่มได้เข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ในปี 2544

วัตถุประสงค์ของกลุ่ม

1. เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์
2. เพื่อสร้างงานสร้างรายได้ให้แก่ครอบครัว
3. ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์

โครงสร้างของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้



ภาพ 4 โครงสร้างของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้

ที่มา: แบบสำรวจกลุ่มสตรีสหกรณ์จังหวัดชัยนาท (2546)

การบริหารจัดการกลุ่ม

มีการกำหนดระเบียบขึ้นถือใช้ว่าด้วยการดำเนินงานของกลุ่มสตรีสหกรณ์ วัตถุประสงค์ของกลุ่ม คือ

1. เพื่อร่วมกันทำกิจกรรมอันเป็นประโยชน์ต่อตนเอง ครอบครัว และส่วนรวม
2. เพื่อยกระดับรายได้ของครอบครัวโดยดำเนินกิจกรรมหรือประกอบอาชีพเสริม
3. จัดให้มีเงินกู้ยืมสำหรับสมาชิกตามความจำเป็น
4. ส่งเสริมการประหยัดในหมู่สมาชิกโดยการสะสมเงินทุน เพื่อเป็นทุนดำเนินงานของกลุ่ม
5. จัดหาวัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ ที่จำเป็นในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม หรือเพื่อจำหน่ายให้แก่สมาชิก
6. รับและจัดการเกี่ยวกับเงินอุดหนุน บริจาค เงินช่วยเหลือ

7. ส่งเสริมและพัฒนาด้านสังคม ได้แก่ การบำเพ็ญสาธารณประโยชน์ การพัฒนาชุมชน และการเผยแพร่ข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชน

กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้ มีสมาชิกจำนวน 30 คน ในปี 2543 ได้มีการประชุมเพื่อเลือกตั้งคณะกรรมการบริหารกลุ่ม จำนวน 6 คน คือ

1. นางบุญแพ ปานเรือง ตำแหน่ง ประธานกรรมการ
2. นางทองหยด แก้วไย ตำแหน่ง รองประธานกรรมการ
3. นางอำไพ กล้าแก้ว ตำแหน่ง เลขานุการ
4. นางละออ พลับจิ้น ตำแหน่ง เภรณูญิก
5. นางทองสุข รุ่งกลิ่น ตำแหน่ง การตลาด
6. นางอำพร สาลี ตำแหน่ง ประชาสัมพันธ์

ประธานกรรมการ ทำหน้าที่ ประสานกับบุคคลภายนอก หน่วยงานราชการ เอกชน และกลุ่มองค์กรต่างๆ

รองประธานกรรมการ ทำหน้าที่ ติดต่อประสานงานและปฏิบัติงานร่วมกับ ประธานกรรมการอย่างใกล้ชิด และปฏิบัติตามที่ประธานมอบหมาย

เลขานุการ ทำหน้าที่ จดรายงานการประชุม จัดทำทะเบียนรายชื่อ ที่อยู่ ประวัติ ของสมาชิก ออกหนังสือเชิญสมาชิกมาประชุม

เภรณูญิก ทำหน้าที่ เก็บรักษาเงิน แสดงบัญชี รายรับ-รายจ่ายของกลุ่ม ที่ได้จากการทำกิจกรรมต่างๆ หรือการบริจาค

การตลาด ทำหน้าที่ คัดเลือกผลิตภัณฑ์ และรวบรวมผลิตภัณฑ์เพื่อออกจำหน่าย ติดต่อหาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และเป็นตัวแทนกลุ่มนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในงานต่าง ๆ

ประชาสัมพันธ์ ทำหน้าที่ แจ้งข่าวสาร เผยแพร่ โฆษณากิจกรรมและผลงานของกลุ่ม แจ้งข่าวและรายงานเรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มและสมาชิกกลุ่ม

การดำเนินงานของกลุ่ม

การดำเนินงานของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้ ในปี ในปี 2546 กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้ มีทุนดำเนินงาน จำนวน 109,450 บาท เป็นเงินอุดหนุนจาก กรมส่งเสริมสหกรณ์ในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จำนวนเงิน 45,000 บาท มีทุนค่าหุ้น 30,000 บาท กลุ่มฯ ได้ดำเนินการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวา จำนวนเงิน 69,202 บาท โดยมีค่าใช้จ่าย 3,500 บาท ทำให้กลุ่มมีผลกำไร เป็นจำนวนเงิน 65,702 บาท โดยกลุ่มฯ ได้จัดสรรกำไรสุทธิเป็นเงินปันผล ในอัตราร้อยละ 10 ส่วนที่เหลือจัดสรรไว้เป็นทุนสำรอง

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้ ได้แก่ กระเป๋าทู กระเป๋าสะพาย ถังขยะ แจกัน ถังใส่กระดาษทิชชู ตะกร้า กระเช้าของขวัญ ถาดใส่ผลไม้ ไม้ ไม้กวาด ผอบ ที่เช็ดเท้า

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ประกอบด้วย

ผักตบชวา กรรไกร เข็มหมุด ตะปู ค้อน แบบดอง แปรงใหญ่ ชูนิเทน ทินเนอร์ เครื่องรีด ผักตบชวา กำมะถัน ตู้อบผักตบชวา

การวางแผนการผลิต

1. กลุ่มจะวางแผนการผลิตล่วงหน้า 10 วัน
2. ระยะเวลาการผลิตสินค้า เช่น ใช้เวลาประมาณ 2 ชั่วโมง - 3 วัน แล้วแต่ความยากง่ายของผลิตภัณฑ์
3. กระจายการผลิตไปยังสมาชิกกลุ่มตามความสามารถของแต่ละบุคคล และตามกำลังซื้อ
4. กลุ่มจะทำการอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ การจักสานผักตบชวา โดยมีวิทยากรภายในกลุ่ม สถาบันฝีมือแรงงาน กรมพัฒนาชุมชน และกรมส่งเสริมสหกรณ์ ให้ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการกลุ่ม กรมตรวจบัญชีสหกรณ์ ให้ความรู้ด้านการจัดทำบัญชีของกลุ่ม
5. เงื่อนไขในการผลิตเครื่องจักสานของกลุ่ม ที่ให้ความสำคัญมากที่สุดคือต้องปราศจากเชื้อรา ต้องได้รูปทรงตามสัดส่วน และสวยงาม ไม่บิดเบี้ยว การรวบรวมผลิตภัณฑ์ระหว่างกลุ่มกับสมาชิก และค่าตอบแทนให้กับสมาชิก

กลุ่มจะไปซื้อวัสดุอุปกรณ์ โดยสมาชิกจะมารับอุปกรณ์การผลิตจากกลุ่ม เพื่อนำไปผลิตที่บ้านสมาชิก และประธานร่วมกับฝ่ายการตลาดจะรวบรวมผลิตภัณฑ์จากสมาชิกมาเพื่อจัดจำหน่าย โดยให้ค่าตอบแทนตามคุณภาพ มีการคัดเกรด กลุ่มจะจ่ายค่าตอบแทนให้สมาชิก โดยซื้อขาดจากสมาชิก และสมาชิกที่ซื้อวัสดุจากกลุ่มไปทำที่บ้าน ส่วนใหญ่กลุ่มจะให้สมาชิกกู้เงินได้รายละไม่เกิน 3,000 บาท โดยคิดดอกเบี้ยร้อยละ 10 ต่อปี เมื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้กลุ่มจะหักไว้ 1% ของราคาขายได้สมทบเข้ากองกลาง เพื่อใช้ในการพัฒนาคุณภาพชีวิต และสังคมในท้องถิ่น เช่น ฝึกสอนอาชีพแก่ชุมชน ส่งเคราะห์ผู้สูงอายุ เลี้ยงอาหารกลางวันเด็ก ซึ่งต้องได้รับความเห็นชอบจากกลุ่ม เมื่อสิ้นปีมีกำไรจะจัดสรรคืนให้แก่สมาชิก

ขั้นตอนกระบวนการผลิต

1. ตัดผักตบชวาสดมาผ่าเป็น 2 ซีก แล้วตากให้แห้ง ประมาณ 5-7 วัน
2. นำผักตบชวาแห้งมาตัดเป็นเส้นเล็ก ๆ

3. นำมาถักเปียหรือเกลียวก็ได้
4. นำผักตบชวาที่เตรียมไว้มาจักสานตามรูปแบบที่ต้องการ
5. พอสานเข้ารูปเสร็จแล้วดอกออกจากแบบพิมพ์
6. นำผลิตภัณฑ์ที่ได้แล้วเข้าสู่ 1. กำมะถันเพื่อป้องกันเชื้อรา
7. นำผลิตภัณฑ์มาทาทูนิเทน เพื่อเคลือบเงา
8. ตากแดดให้แห้งอีกครั้ง

ปริมาณการผลิต

เฉลี่ยเดือนละ 200 ชิ้น/เดือน ราคาโดยเฉลี่ยตั้งแต่ราคา 20-300 บาท ส่วนใหญ่สมาชิกจะผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก จะมีการสั่งซื้อช่วงเดือนตุลาคม ถึงเดือนเมษายน ส่วนเดือนพฤษภาคม ถึงเดือนกันยายน จะมีปริมาณการสั่งซื้อน้อย เนื่องจากเป็นช่วงฤดูฝน ผักตบชวามีความชื้นมาก ไม่แห้งและมีปัญหาเกิดเชื้อราได้ง่าย ราคาผลิตภัณฑ์ขึ้นอยู่กับขนาดและความละเอียดของผลิตภัณฑ์

จำนวนแรงงานการผลิต

กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้ มีสมาชิกเข้าร่วมกิจกรรมการผลิต จำนวน 20 คน

ลักษณะการผลิตของกลุ่ม

สมาชิกจะนำวัตถุดิบไปผลิตที่บ้านของสมาชิกทั้งหมด และกลุ่มจะรวบรวมผลิตภัณฑ์จากสมาชิกมาจัดจำหน่าย

แหล่งจำหน่ายและรูปแบบการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

1. จำหน่ายที่กลุ่ม มีผู้มาซื้อที่กลุ่มโดยตรง
2. ร้านค้า CEO ชัยนาท
3. กลุ่มเครือข่ายในจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียง
4. จำหน่ายตามงานต่างๆ ที่ส่วนราชการจัดให้ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด
5. จำหน่ายต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น อิตาลี อเมริกา โดยมีตัวแทนจำหน่ายมาสั่งซื้อไปจำหน่ายยังต่างประเทศ

คุณภาพและการรับรอง

ในปี 2545 กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้ ได้รับการคัดสรรให้ได้ ระดับ 3 ดาว ใน โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับจังหวัด

ในปี 2546 ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) จากกระทรวงอุตสาหกรรม

กิจกรรมและผลงานที่ประสบความสำเร็จและภาคภูมิใจของกลุ่ม

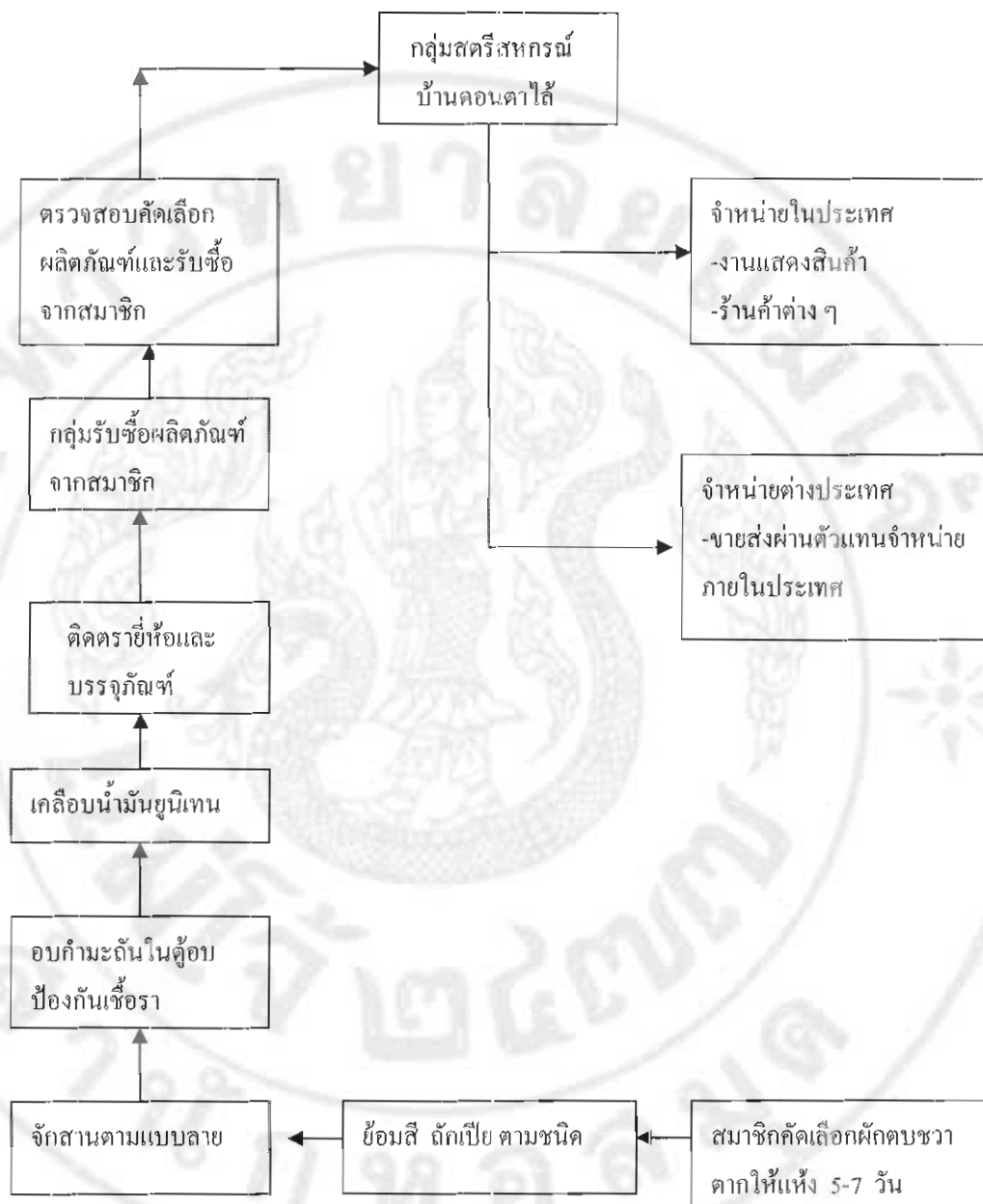
กิจกรรม

1. การผลิตและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์
2. การให้การศึกษาอบรม
3. กลุ่มฯ มีการประชุมใหญ่ปีละ 1 ครั้ง
4. สมาชิกมีส่วนร่วมในการบริหารกลุ่ม

ลักษณะกิจกรรม

1. การนำผลิตภัณฑ์ผักตบชวาไปแสดงและจำหน่ายในงานต่างๆ ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด
2. กลุ่มฯ ได้จัดวิทยากรให้การศึกษาอบรม สาธิตการผลิตผลิตภัณฑ์ จนทำให้สมาชิกเกิดความสนใจในการผลิตผลิตภัณฑ์
3. สมาชิกจะมาร่วมประชุมทุกคน และพร้อมเพรียงกัน และติดตามความก้าวหน้าของกลุ่ม
4. สมาชิกเลือกคณะกรรมการที่มีความสามารถเข้าร่วมบริหารงานของกลุ่ม
5. สมาชิกมีส่วนร่วมในการกำหนดราคา และร่วมกันผลิตผลิตภัณฑ์ด้วยความประณีต

การผลิตและการตลาด



ภาพ 5 แผนผังวิธีการ ขั้นตอนการผลิตและการตลาดกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนดาไล

ที่มา : แบบสำรวจกลุ่มสตรีสหกรณ์จังหวัดชัยนาท (2546)

ปัญหา อุปสรรคและแนวทางแก้ไขปัญหา

ด้านการผลิต

1. การผลิตผักตบชวา เป็นงานฝีมือของสมาชิกแต่ละคนซึ่งมีฝีมือ และความชำนาญไม่เท่ากัน ทำให้รูปทรง ลวดลาย และขนาดไม่เท่ากันผลิตภัณฑ์ จึงไม่ได้คุณภาพทำให้การจำหน่ายถูกตีกลับ
2. ผลิตภัณฑ์เกิดเชื้อราได้ง่าย เนื่องจากตู้อบเพื่อป้องกันเชื้อรา ไม่เพียงพอ
3. ในช่วงฤดูเพาะปลูก สมาชิกบางส่วนต้องไปทำการเกษตร ซึ่งเป็นอาชีพหลัก กลุ่มจึงมีกำลังการผลิตน้อย ผลิตไม่ทันต่อความต้องการของตลาด
4. กลุ่มฯ ขาดความชำนาญด้านการออกแบบ ลวดลาย สี สัน ที่เป็นแบบใหม่ๆ

ด้านการตลาด

1. ตลาดรองรับน้อย ส่วนใหญ่จำหน่ายเฉพาะในประเทศ
2. ขาดบุคลากรที่มีความรู้ด้านการตลาด
3. ขาดการประชาสัมพันธ์
4. ยังไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง หรือเอกลักษณ์เฉพาะของกลุ่ม

แนวทางการแก้ไขปัญหา

ด้านการผลิต

1. สมาชิกมีฝีมือและความชำนาญไม่เท่ากัน กลุ่มควรหาวิทยากรมาฝึกอบรมหรือหาสมาชิกภายในกลุ่มที่มีความชำนาญไปสอนสมาชิกอย่างใกล้ชิด โดยแบ่งกันรับผิดชอบไปสอนสมาชิกที่บ้าน หรือให้วิทยากรจากหน่วยงานราชการ เช่น สถาบันฝีมือแรงงาน ที่มีความรู้ด้านการจักสาน มาฝึกอบรมให้แก่สมาชิก หรือกลุ่มอาจสร้างเครือข่ายพันธมิตรด้านการผลิตผักตบชวา จากจังหวัดอื่นมาแลกเปลี่ยนความรู้กันด้านการผลิตเพื่อเพิ่มทักษะในการผลิต และควรจัดให้มีการประกวดฝีมือสมาชิก โดยคัดคุณภาพการผลิต และแจ้งให้สมาชิกทราบ เพื่อนำไปปรับปรุงแก้ไข
2. ผลิตภัณฑ์เกิดเชื้อราง่าย กลุ่มควรมีการป้องกันด้วยยากำจัดเชื้อราเมงดาไมส 77 ด้วยการใช้น้ำ 1 ช้อนแกง ต่อน้ำ 1 ปี๊ป หรือกลุ่มควรจัดหาตู้อบก้ามะดันเพื่อป้องกันเชื้อรา เพิ่มให้พอเพียงกับปริมาณการผลิตผักตบชวา
3. กลุ่มควรวางแผนการผลิตกับการตลาด เพื่อทันต่อความต้องการของตลาด กรณีในช่วงฤดูการทำการเกษตร ซึ่งสมาชิกไม่สามารถร่วมกิจกรรมการผลิตได้

4. กลุ่มควรติดต่อกับสถาบันการศึกษา หรือปริญญานหน่วยงานของราช เช่น สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน ที่มีความรู้ความชำนาญด้านการออกแบบ ลวดลาย สี สัน ที่เป็นรูปแบบใหม่ๆ มาให้ความรู้แก่สมาชิกภายในกลุ่ม

ด้านการตลาด

1. มีตลาดรองรับน้อย ส่วนใหญ่จำหน่ายภายในประเทศ กลุ่มควรมีการประชาสัมพันธ์ ผ่านทาง Internet ในรูปแบบใหม่ๆ พร้อมราคา และสถานที่ที่ติดต่อ เพื่อให้คนทั่วไปได้รู้จักผลิตภัณฑ์ และทำแผ่นพับแจกในงานแสดงสินค้าต่างๆ หรือตามหน่วยงานราชการ
2. ขาดบุคลากรที่มีความรู้ด้านการตลาด กลุ่มควรฝึกอบรมสมาชิก โดยอาจสับเปลี่ยนสมาชิกออกไปจำหน่ายผลิตภัณฑ์และส่งสมาชิกเข้าไปอบรมกับหน่วยงานราชการ เช่น กระทรวงพาณิชย์ หรือติดต่อกับพาณิชย์จังหวัดชัยนาท
3. ขาดการประชาสัมพันธ์ กลุ่มควรส่งแผ่นพับไปตามหน่วยงานราชการต่างๆ โรงแรม และสถานที่ท่องเที่ยวของจังหวัด โดยกลุ่มอาจขอการสนับสนุนงบประมาณการจัดทำแผ่นพับจากกรมส่งเสริมสหกรณ์ สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชัยนาท
4. กลุ่มยังไม่มีตราสินค้าและเอกลักษณ์ของกลุ่ม กลุ่มควรประชุมให้สมาชิกระดมสมอง เพื่อเสนอตราสินค้าของกลุ่ม แล้วนำไปจดทะเบียนการค้ากับกระทรวงพาณิชย์ จะทำให้คนทั่วไปได้รู้จักผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้มากขึ้น

การวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมของกลุ่ม

จากการศึกษาสามารถวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาได้ โดยการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในของกลุ่ม ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้ มุ่งเน้นศึกษาในด้านการบริหารงาน ความร่วมมือของสมาชิก การผลิตและการตลาด เพื่อให้ทราบว่ากลุ่มมีศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันในด้านใดบ้าง เพื่อจะได้นำจุดแข็งที่มีอยู่มาใช้ประโยชน์ในการดำเนินงาน สำหรับสิ่งที่เป็จุดอ่อนก็จะนำไปดำเนินการแก้ไขหรือหลีกเลี่ยง เพื่อให้เกิดผลดีต่อการดำเนินงานในระยะยาวต่อไป

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาได้พบสรุปจุดแข็ง จุดอ่อน ได้ดังนี้

จุดแข็งของกลุ่ม (strength)

1. ด้านการบริหารงาน

- มีการเลือกตั้งคณะกรรมการขึ้นมาบริหารงานกลุ่ม
- มีการชี้แจงให้สมาชิกได้ทราบถึงผลการดำเนินงาน
- มีการบันทึกบัญชี
- มีการกำหนดระเบียบขึ้นถือใช้
- ได้รับการดูแล แนะนำ ส่งเสริมจากหน่วยงานราชการต่าง ๆ

2. ด้านการผลิต

- วัตถุดิบหาได้ง่าย มีอยู่ทั่วไปตามแหล่งน้ำธรรมชาติ
- การผลิตมีต้นทุนต่ำเพราะหาได้ตามแหล่งน้ำธรรมชาติทั่วไปแต่เมื่อผลิต

แล้วมีมูลค่า

- กลุ่มสามารถจักสานผักตบชวาได้ตลอดปี
- ผลิตภัณฑ์มีจำนวนมากให้เลือกหลายรูปแบบ และราคาไม่แพง

3. ด้านการตลาด

- สมาชิกส่วนใหญ่ขายสินค้าผ่านกลุ่ม
- ตลาดสินค้ามีความต่อเนื่อง
- มีตลาดต่างประเทศสนใจในผลิตภัณฑ์ จึงมีตัวแทนสั่งซื้อเสมอ ๆ
- กลุ่มได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) กลุ่มได้เข้าร่วม

โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ เป็นสินค้าระดับ 3 ดาว ในระดับจังหวัด

4. ด้านความร่วมมือของสมาชิก

- สมาชิกส่วนใหญ่ปฏิบัติตามข้อตกลงหรือมติของกลุ่ม
- สมาชิกกู้ยืมเงินจากกลุ่ม และส่งชำระคืนเงินกู้ตามกำหนด
- สมาชิกมีความตั้งใจที่จะร่วมผลิตด้วยดี

จุดอ่อนของกลุ่ม (weakness)

1. ด้านการบริหารงาน

- คณะกรรมการขาดความรู้ความสามารถในการบริหารงาน
- ขาดการกำหนดแผนการผลิตและการตลาดที่ดี

2. ด้านการผลิต

- ผักตบชวามักเป็นเชื้อราได้ง่าย
- สมาชิกเข้าใหม่ผลิตไม่ผ่านการคัดคุณภาพ

- ผลิตรัณฑ์ยังมีรูปแบบไม่ทันสมัย
- ขาดบุคลากรที่มีความรู้ด้านการออกแบบผลิตรัณฑ์

3. ด้านการตลาด

- ขาดการประชาสัมพันธ์
- ขาดบุคลากรที่มีความรู้ด้านการตลาด
- ขาดการขยายตลาด
- ขาดข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด

4. ด้านความร่วมมือของสมาชิก

- ในช่วงฤดูการทำเกษตร ซึ่งเป็นอาชีพหลัก สมาชิกจะไม่ร่วมกิจกรรมการผลิตกับกลุ่ม ทำให้กลุ่มขาดกำลังการผลิตอย่างต่อเนื่อง และไม่ทันต่อความต้องการของตลาด

โอกาสของกลุ่ม (opportunity)

1. มีหน่วยงานราชการ ให้การสนับสนุนด้านเงินทุนหมุนเวียน ทำให้กลุ่มมีเงินทุนในการรวบรวมผลิตรัณฑ์จากสมาชิกมาจำหน่าย สมาชิกเกิดขวัญและกำลังใจผลิตเพิ่มมากขึ้น และตั้งใจผลิตผลิตรัณฑ์ได้ดีขึ้น ทำให้จำหน่ายผลิตรัณฑ์ได้ราคาดี
2. กลุ่มมีโอกาสที่จะกระจายสินค้าออกสู่ตลาดได้มากขึ้น เนื่องจากกลุ่มได้รับการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ และได้รับการคัดสรรในระดับ 3 ดาว
3. กลุ่มมีโอกาสรับสมาชิกเพิ่มมากขึ้น เพราะได้ฝึกนักเรียน นักศึกษา และประชาชนที่สนใจร่วมกับกลุ่ม เป็นการสร้างเครือข่ายผลิตรัณฑ์เพื่อรองรับตลาด

อุปสรรคของกลุ่ม (threat)

1. รัฐบาลส่งเสริมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ทำให้หลายจังหวัดแข่งขันกันผลิต แล้วจึงเกิดการตัดราคากันเอง ทำให้ผลิตรัณฑ์มีราคาถูกลง
2. ฝักคอบชาวเป็นวัชพืชที่ทางราชการจะกำจัด ทำให้ในอนาคตอาจมีฝักคอบชาวนำไม่เพียงพอที่จะใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตได้

ส่วนที่ 2 ข้อมูลสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้

1. ข้อมูลทั่วไป

ศึกษาสภาพทั่วไป ของสมาชิก สภาพแวดล้อมด้านการผลิต การมีส่วนร่วมในการผลิตและการตลาดปัญหาและอุปสรรคของสมาชิกในกิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์ โดยการศึกษาสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้ จำนวนสมาชิก 21 คน จากสมาชิก 30 คน

เพศ

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้ เป็นเพศหญิง จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 95.24 และเป็นเพศชาย จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 ดังตาราง 2

อายุ

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้จะมีอายุช่วง 46 ปีขึ้นไป มาร่วมกันผลิตมากที่สุด จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 57.14 รองลงมาคือ อายุ 36-45 ปี จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 ช่วงอายุ 26-35 ปี มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.53 และมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 50.28 ดังตาราง 2

ระดับการศึกษา

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้ มีการศึกษาระดับประถมศึกษาถึงมัธยมศึกษา จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 80.95 และรองลงมาคือ มัธยมศึกษา หรืออาชีวศึกษา จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 19.05 ดังตาราง 2

จำนวนสมาชิกในครัวเรือน

การศึกษาพบว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้มีสมาชิกในครัวเรือน จำนวน 3-4 คน จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 47.62 รองลงมาคือ จำนวน 1-2 คน จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.57 น้อยที่สุด จำนวน 5-6 คน จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.81 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.62 ดังตาราง 2

จำนวนผู้ร่วมทำการผลิต

การศึกษาพบว่า ในครัวเรือนของสมาชิกมาร่วมกันจักสานผักตบชวา 1-2 คน คิดเป็นร้อยละ 90.48 รองลงมาคือ 3-4 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.38 ดังตาราง 2

ระยะเวลาการเป็นสมาชิก

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้ ส่วนใหญ่เป็นสมาชิก 5 ปีขึ้นไป จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 95.24 รองลงมาคือ เป็นสมาชิก 3 ปี จำนวน 1 คน คิดเป็น

ร้อยละ 4.76 แสดงให้เห็นว่าส่วนใหญ่สมาชิกจะเข้ามาเป็นสมาชิกตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่มจนทำให้สมาชิกมีความชำนาญในการผลิตได้ดี ดังตาราง 2

อาชีพเกษตรกรรมหลัก

การศึกษาพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่ทำนา จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 52.38 ทำสวน จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 23.81 และอาชีพรับจ้างทั่วไป จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 23.81 ดังตาราง 2

อาชีพในการทำหัตถกรรม

การศึกษาพบว่า สมาชิกจะทำการจักสาน จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมาคือ ทำดอกไม้ประดิษฐ์ จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 28.57 และทำเครื่องใช้เบ็ดเตล็ด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 ดังตาราง 2

การอบรมด้านอาชีพ

การศึกษาพบว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้ เป็นกลุ่มที่มีสมาชิกผ่านการอบรม จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 100 ดังตาราง 2 แสดงให้เห็นว่าสมาชิกกลุ่มให้ความสำคัญกับการอบรม เพราะการทำจักสานผักตบชวานอกจากใช้ภูมิปัญญาดั้งเดิมแล้ว กลุ่มควรมีการอบรมเพื่อพัฒนากลุ่มในด้านต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งควรพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานและทันสมัย เพื่อยสนองความต้องการของตลาดด้วย

ความรู้การผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรม

การศึกษาพบว่า สมาชิกได้ความรู้จากเจ้าหน้าที่ของรัฐไปให้การศึกษา เช่น ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัด สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชัยนาท ศูนย์ศึกษานอกโรงเรียน จะไปฝึกสอนเป็นส่วนใหญ่ จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 71.43 รองลงมาคือ เรียนรู้ด้วยตนเอง จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 28.57 ดังตาราง 2

เหตุผลสำคัญในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม

การศึกษาพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่เข้าเป็นสมาชิกเพื่อหารายได้เสริมหลังจากการทำนา จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00 การบริหารจัดการที่ดีของกลุ่ม ทำให้สมาชิกพอใจเป็นสมาชิก จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 57.14 จากผู้นำที่เข้มแข็ง จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.28 เพื่อเพิ่มมูลค่าการผลิต จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.28 และคิดว่าเพื่อรองรับการสนับสนุนจากภาครัฐ จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 ดังตาราง 2

ความเข้าใจเรื่องอุดมการณ์ หลักการ และวิธีการสหกรณ์

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้ ส่วนใหญ่จะเป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรสรพยา จำกัด และเป็นครอบครัวสมาชิกสหกรณ์ จึงเข้าใจอุดมการณ์ หลักการ

และวิธีการ สหกรณ์ ประกอบกับกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้ อยู่ในสังกัดสหกรณ์การเกษตร สมาชิกจึงมีความเข้าใจมาก จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมาคือ เข้าใจบ้างเล็กน้อย จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 ดังตาราง 2

ตาราง 2 ข้อมูลทั่วไปของตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้

รายการ		จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง		21	100.00
เพศ	ชาย	1	4.76
	หญิง	20	95.24
อายุ	ต่ำกว่า 26 ปี	0	0.00
	26-35 ปี	2	9.53
	36-45 ปี	7	33.33
	46 ปีขึ้นไป	12	57.14
ต่ำสุด 30 ปี สูงสุด 74 ปี ค่าเฉลี่ย 50.28			
จำนวนตัวอย่าง		21	100.00
ระดับการศึกษา	ประถมศึกษาถึงมัธยม	17	80.95
	มัธยมปลายหรืออาชีวศึกษา	4	19.05
จำนวนสมาชิก	1-2 คน	6	28.57
ในครัวเรือน	3-4 คน	10	47.62
	5-6 คน	5	23.81
ต่ำสุด 1 คน สูงสุด 6 คน ค่าเฉลี่ย 3.62			

ตาราง 2 (ต่อ)

	รายการ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนผู้ร่วมทำ	1-2 คน	19	90.48
หัตถกรรม	3-4 คน	2	9.52
ต่ำสุด 1 คน สูงสุด 3 คน ค่าเฉลี่ย 1.38			
ระยะเวลาการเป็นสมาชิก 3 ปี		1	4.76
5 ปีขึ้นไป		20	95.24
อาชีพเกษตรกรรมหลัก	ทำนา	11	52.38
	ทำสวน	5	23.81
	รับจ้างทั่วไป	5	23.81
อาชีพในการ	ทำเครื่องใช้เบ็ดเตล็ด	1	4.76
ทำหัตถกรรม	ทำจักสาน	14	66.67
	ทำดอกไม้ประดิษฐ์	6	28.57
จำนวนตัวอย่าง		21	100.00
การอบรมด้านอาชีพ	ไม่เคยอบรม	0	0.00
	เคยอบรม	21	100.00
ความรู้การผลิตหัตถกรรม	เรียนรู้ด้วยตนเอง	6	28.57
	เจ้าหน้าที่จากรัฐ	15	71.43
สาเหตุสำคัญที่สุดในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม			
(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	เป็นรายได้เสริม	21	100.00
	จากผู้นำที่เข้มแข็ง	3	14.28
	รองรับการสนับสนุนของรัฐ	2	9.52
	เพื่อมูลค่าการผลิต	3	14.28
	การบริหารจัดการดี	12	57.14

ตาราง 2 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ความเข้าใจอุดมการณ์ หลักการ วิธีการสหกรณ์		
เข้าใจมาก	14	66.67
เข้าใจบ้างเล็กน้อย	7	33.33

2. ข้อมูลทางเศรษฐกิจของตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

การศึกษาพบว่า สมาชิกจะมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนจากหัตถกรรม 4,001-6,000 บาท จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 61.90 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 6,001-10,000 บาท จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 23.81 รายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 4,000 บาท จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.53 และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000 บาท ขึ้นไป จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 ดังตาราง 3

ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน

การศึกษาพบว่า สมาชิกมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนด้านหัตถกรรม ประมาณ 5,001-9,000 บาท จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 38.09 รองลงมา ค่าใช้จ่ายสูงกว่า 9,000 บาท จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 และต่ำกว่า 3,000 บาท จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 ดังตาราง 3

เงินทุนหมุนเวียนในการผลิต

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่จะมีเงินทุนไม่เพียงพอในการผลิต จึงได้กู้เงินจากกลุ่มไปลงทุน จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 90.48 และมีเงินทุนเพียงพอในการผลิต จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 ดังตาราง 3

แหล่งเงินทุนที่ได้รับ

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มจะได้เงินทุนภายในกลุ่มโดยกลุ่มจัดหาวัสดุอุปกรณ์ให้ จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 71.43 จากกรมส่งเสริมสหกรณ์ ในการเข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 23.81 เงินทุนจากการกู้ยืมนอกระบบ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 ดังตาราง 3

การจัดหาวัสดุในการผลิต

การศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่กลุ่มจะจัดหาให้ทั้งหมด จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 57.14 รองลงมาซื้อเองทั้งหมด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 19.05 ซื้อจากกลุ่ม จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 และ ซื้อเป็นบางส่วนจากกลุ่ม จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 ดังตาราง 3

แหล่งวัตถุดิบในการนำมาผลิต

การศึกษาพบว่า สมาชิกจะใช้วัตถุดิบทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่ เช่น ส่วนใหญ่จะใช้ผักตบชวาในพื้นที่ แต่ช่วงหน้าแล้งจะหาจากแหล่งอื่น เช่น จังหวัดอ่างทอง สุพรรณบุรี จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 85.72 รองลงมาใช้วัตถุดิบในพื้นที่ จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 28.57 และใช้วัตถุดิบนอกพื้นที่ 5 คน คิดเป็นร้อยละ 23.81 ดังตาราง 3

ตาราง 3 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้

รายการ		จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง		21	100.00
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	ต่ำกว่า 4,001 บาท	2	9.53
	4,001-6,000 บาท	13	61.90
	6,001-10,000 บาท	5	23.81
	10,000 บาทขึ้นไป	1	4.76
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน	ต่ำกว่า 3,001 บาท	3	14.29
	3,001-5,000 บาท	3	14.29
	5,001-9,000 บาท	8	38.09
	สูงกว่า 9,000 บาท	7	33.33
เงินทุนหมุนเวียน	เพียงพอ	2	9.52
	ไม่เพียงพอ	19	90.48
แหล่งเงินทุนที่ได้รับ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	เงินทุนจากกรมส่งเสริมสหกรณ์	5	23.81
	เงินทุนกลุ่ม	15	71.43
การจัดหาวัสดุในการผลิต	เงินทุนจากการกู้ยืมนอกระบบ	3	14.29
	ซื้อเองทั้งหมด	4	19.05
	ซื้อจากกลุ่ม	3	14.29
	ซื้อเป็นบางส่วนจากกลุ่ม	2	9.52
	กลุ่มจัดหาให้ทั้งหมด	12	57.14
แหล่งวัตถุดิบในการนำมาผลิต (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	ใช้วัตถุดิบในพื้นที่	6	28.57
	ใช้วัตถุดิบนอกพื้นที่	5	23.81
	ใช้วัตถุดิบในพื้นที่และนอกพื้นที่	18	85.72

3. การมีส่วนร่วมของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้ การร่วมผลิตผลิตภัณฑ์

การศึกษาพบว่า สมาชิกนำวัตถุดิบไปผลิตที่บ้านทั้งหมด เนื่องจากสมาชิกมีความสามารถและชำนาญแล้วจึงสามารถผลิตและเข้ารูปทรงได้ จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมาคือนำไปผลิตที่บ้านเป็นบางส่วน ได้แก่ จักสานที่บ้าน แล้วนำมาเคลือบน้ำมันที่กลุ่ม จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 ดังตาราง 4

การมีส่วนร่วมในการส่งผลิตภัณฑ์เข้าประกวด

การศึกษาพบว่าสมาชิกไม่เคยส่งผลิตภัณฑ์เข้าประกวดเพื่อสร้างชื่อเสียง จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 57.14 และมีสมาชิกได้นำผลิตภัณฑ์ของตนเองส่งให้กลุ่มนำเข้าประกวดเพื่อสร้างชื่อเสียงและเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 42.86 ดังตาราง 4

การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของสมาชิก

การศึกษาพบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่มทุกเรื่อง โดยให้ความร่วมมือในเรื่องการประชุม และเข้ารับการฝึกอบรมต่างๆ จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00 ดังตาราง 4

การมีส่วนร่วมในการหาตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่ม

การศึกษาพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่ไม่มีส่วนร่วมในการหาตลาดผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 71.42 และมีส่วนร่วมในการหาตลาด โดยร่วมกันกับประธานกลุ่มและคณะกรรมการ ในการหาตลาดตลอดจนไปช่วยจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้าต่างๆ ที่ส่วนราชการจัดให้ จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 28.58 ดังตาราง 4

ความพอใจบริการที่ได้รับจากกลุ่ม

การศึกษาพบว่า สมาชิกพอใจมากกับบริการที่ได้รับจากกลุ่ม จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 76.20 แสดงให้เห็นว่าสมาชิกมีความศรัทธาและเชื่อมั่นในการบริหารจัดการของกลุ่ม และมีสมาชิกบางส่วนที่พอใจบริการของกลุ่มในระดับปานกลาง จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 23.80 ดังตาราง 4

ตาราง 4 การมีส่วนร่วมของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนคาใต้

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง	21	100.00
การร่วมผลิตผลิตภัณฑ์		
นำไปผลิตที่บ้านทั้งหมด	14	66.67
นำไปผลิตที่บ้านเป็นบางส่วน	7	33.33
มีส่วนร่วมในการส่งผลิตภัณฑ์เข้าประกวด		
ไม่มี	12	57.14
มี	9	42.86
การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของสมาชิก		
มีส่วนร่วมทุกเรื่อง	21	100.00
ไม่มีส่วนร่วมเลย	0	0.00
การมีส่วนร่วมในการหาตลาดผลิตภัณฑ์		
ไม่มี	15	71.42
มี	6	28.58
ความพอใจบริการที่ได้รับจากกลุ่ม		
พอใจมาก	16	76.20
พอใจปานกลาง	5	23.80

4. ระดับความคิดเห็นของปัญหาในการผลิตและการตลาดของสมาชิก

ผลการวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้าน คอนตาไล้ มีดังนี้

1. ขาดวัตถุดิบ จากการศึกษาพบว่าสมาชิกขาดวัตถุดิบมีน้อย เพราะส่วนใหญ่กลุ่มจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้ จึงมีน้อย จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 85.72 รองลงมาคือ ปานกลาง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 มากที่สุด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.19 ดัง ตาราง 5

2. ด้านอุปกรณ์เครื่องมือที่ทันสมัย จากการศึกษาพบว่า สมาชิกขาดวัสดุอุปกรณ์ที่ทันสมัย อยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 71.43 เนื่องจากการจักสานผักตบชวาทำด้วยมือ จึงไม่จำเป็นต้องใช้วัสดุอุปกรณ์อะไรมาก รองลงมาคือ มากที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 19.05 น้อย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.10 ดัง ตาราง 5

3. ด้านทักษะการผลิต (ขาดความรู้) จากการศึกษาพบว่าสมาชิกส่วนใหญ่จะใช้ภูมิปัญญาในการผลิต ซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ผลิตกันมาแต่ดั้งเดิม แต่ยังคงขาดแบบที่ทันสมัยอยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 80.95 รองลงมาคือ มากที่สุด จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 น้อย จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.10 ดังตาราง 5

4. การผลิตไม่ทันความต้องการของตลาด จากการศึกษาพบว่าสมาชิกจะผลิตตามคำสั่งซื้อ ที่กลุ่มได้รับและส่งผลิตภัณฑ์ให้กลุ่มไปจำหน่าย และสมาชิกจะผลิตมื่อว่างจากการทำนา จึงไม่มีเวลาที่จะผลิตได้เต็มที่ จึงผลิตไม่ทันต่อความต้องการของตลาดอยู่ในระดับมากที่สุด จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 61.91 รองลงมาคือ ปานกลาง จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 28.57 น้อย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.52 ดังตาราง 5

5. ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน จากการศึกษาพบว่า สมาชิกจะนำวัสดุจากกลุ่มไปผลิตที่บ้านทั้งหมด กลุ่มก็จะหักค่าวัสดุและจะให้ค่าแรง จึงขาดแคลนเงินทุนอยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 57.14 รองลงมาคือระดับมากที่สุด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 23.81 เนื่องจากกรณีที่กลุ่มมีสินค้าค้างโดยกลุ่มผลิตแล้วลูกค้ายังไม่มารับ จึงขาดเงินทุนหมุนเวียนในกลุ่ม ในการจัดหาวัสดุและเงินทุนให้แก่สมาชิก น้อย จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 19.05 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.05 ดังตาราง 5

6. ขาดสถานที่ในการผลิต จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่สมาชิกจะนำไปผลิตที่บ้านของสมาชิกเองจึงไม่มีความจำเป็นต้องใช้สถานที่อื่น จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 85.72

รองลงมาคือปานกลาง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 น้อย จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.19 ดังตาราง 5

ตาราง 5 ระดับความคิดเห็นของปัญหาในด้านการผลิตของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนคาใต้

ข้อความ	ความคิดเห็น			ค่าเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	ปานกลาง	น้อย		
1. ขาดวัตถุดิบ	1 (4.76)	2 (9.52)	18 (85.72)	1.19	น้อย
2. ขาดอุปกรณ์เครื่องมือที่ทันสมัย	4 (19.05)	15 (71.43)	2 (9.52)	2.10	ปานกลาง
3. ทักษะการผลิต (ขาดความรู้)	3 (14.29)	17 (80.95)	1 (4.76)	2.10	ปานกลาง
4. ผลิตไม่ทันความต้องการของตลาด	13 (61.91)	6 (28.57)	2 (9.52)	2.52	มากที่สุด
5. ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน	5 (23.81)	12 (57.14)	4 (19.05)	2.05	ปานกลาง
6. ขาดสถานที่ในการผลิต	1 (4.76)	2 (9.52)	18 (85.72)	1.19	น้อย

ผลการวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคด้านการตลาดของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนคาใต้ มีดังนี้

- ราคาจากการศึกษาพบว่าสมาชิกจะทำหน้าที่ผลิตส่งกลุ่มเพื่อจัดจำหน่าย สมาชิกไม่ได้เป็นผู้จำหน่ายและกำหนดราคา จึงมีปัญหาน้อย จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 80.95 รองลงมาคือ ปานกลาง จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 19.05 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.19 ดังตาราง 6

- พ่อค้ากดราคา จากการศึกษาพบว่า สมาชิกจำหน่ายให้กับกลุ่มตามราคาที่ตกลงกัน จึงมีปัญหาน้อย จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 52.38 รองลงมาคือ ปานกลาง จำนวน 8 คน

คิดเป็นร้อยละ 38.10 มากที่สุด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.57 ดังตาราง 6

- ตั้งราคาถูกเกินไป จากการศึกษาพบว่า สมาชิกยังไม่สามารถคำนวณต้นทุนได้ เนื่องจากสมาชิกมีความรู้ในระดับพออ่านออกเขียนได้ การตั้งราคาถูกเกินไป จึงอยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 61.90 รองลงมาคือ น้อย จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 23.81 มากที่สุด จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.90 ดังตาราง 6

- ขาดการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ จากการศึกษาพบว่า สมาชิกจะผลิตตามขั้นตอนของกลุ่มและกลุ่มมีหน้าที่คัดเลือกผลิตภัณฑ์ตามเกรดและคุณภาพ สมาชิกจึงมีปัญหาน้อย จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 80.95 รองลงมาคือ ปานกลาง จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 19.05 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.19 ดังตาราง 6

- ไม่มีตลาดรองรับที่แน่นอน จากการศึกษาพบว่า กลุ่มจะนำผลิตภัณฑ์ของสมาชิกไปจำหน่ายในงานที่ส่วนราชการจัดผ่านกลุ่ม จึงมีปัญหาด้านการตลาดน้อย จำนวน 14 คน คิดเป็น ร้อยละ 66.67 รองลงมาคือปานกลาง จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 28.57 มากที่สุด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.38 ดังตาราง 6

- ไม่มีร้านค้าจำหน่ายในชุมชน จากการศึกษาพบว่า จังหวัดชัยนาทมีร้านค้าในชุมชน โดยได้รับการสนับสนุนจากงบผู้ว่า CEO ให้จัดตั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน ตามอำเภอต่างๆ และมีร้านค้า CEO ในระดับจังหวัด จึงมีปัญหาน้อย จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 71.43 รองลงมาคือมากที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 19.05 ปานกลาง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.48 ดังตาราง 6

- สมาชิกต่างคนต่างขาย จากการศึกษาพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่จะผลิตและให้กลุ่มรวบรวมผลิตภัณฑ์จัดจำหน่ายจะไม่ต่างคนต่างขาย จึงมีปัญหาน้อย จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 90.48 รองลงมาปานกลาง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.10 ดังตาราง 6

- ขาดตัวแทนกลุ่ม จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่สมาชิกได้นำหลักการสหกรณ์ และวิธีการสหกรณ์มาใช้ในการบริหารจัดการกลุ่ม โดยเลือกคณะกรรมการกลุ่มมาบริหารงานของกลุ่ม จึงมีปัญหาน้อย จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมาปานกลาง จำนวน 6 คน คิดเป็น ร้อยละ 28.57 มากที่สุด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.38 ดังตาราง 6

- การประชาสัมพันธ์ จากการศึกษาพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่ได้รับทราบข่าวสารจากกลุ่ม เนื่องจากกลุ่มมีกรรมการที่มีหน้าที่ด้านการประชาสัมพันธ์ข่าวสารต่างๆ และ

ประสานงานกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง ในการนำสินค้าไปจำหน่ายในสถานที่และงานต่าง ๆ ตลอดจนกลุ่มมีเครือข่ายกับกลุ่มอาชีพอื่นในด้านต่าง ๆ จึงมีปัญหาด้านการประชาสัมพันธ์ น้อย จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 47.62 รองลงมาคือ ปานกลาง จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 42.86 มากที่สุด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.62 ดังตาราง 6

ตาราง 6 ระดับความคิดเห็นของปัญหาในด้านการตลาดของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้

ข้อความ	ความคิดเห็น			ค่าเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	ปานกลาง	น้อย		
1. ราคา	0 (0.00)	4 (19.05)	17 (80.95)	1.19	น้อย
2. พ่อค้ากดราคา	2 (9.52)	8 (38.10)	11 (52.38)	1.57	น้อย
3. ตั้งราคาถูกเกินไป	3 (14.29)	13 (61.90)	5 (23.81)	1.90	ปานกลาง
4. ขาดการคัดเลือกผลิตภัณฑ์	0 (0.00)	4 (19.05)	17 (80.95)	1.19	น้อย
5. ไม่มีตลาดรองรับที่แน่นอน	1 (4.76)	6 (23.57)	14 (66.67)	1.38	น้อย
6. ไม่มีร้านค้าจำหน่ายในชุมชน	4 (19.05)	2 (9.52)	15 (71.43)	1.48	น้อย
7. สมาชิกต่างคนต่างขาย	0 (0.00)	2 (9.52)	19 (90.48)	1.10	น้อย
8. ขาดตัวแทนกลุ่ม	1 (4.76)	6 (23.57)	14 (66.67)	1.38	น้อย
9. การประชาสัมพันธ์	2 (9.52)	9 (42.86)	10 (47.62)	1.62	น้อย

กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูคจอก สังกัดสหกรณ์การเกษตรหนองมะโมง จำกัด
ผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นเมือง, ผ้าทอมัดหมี่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม

สถานประกอบการ : กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูคจอก

สถานที่ตั้ง : เลขที่ 7 หมู่ 1 ต.ภูคจอก กิ่งอำเภอหนองมะโมง จังหวัดชัยนาท

โทรศัพท์ 0-5647-6615

ความเป็นมาของกลุ่ม

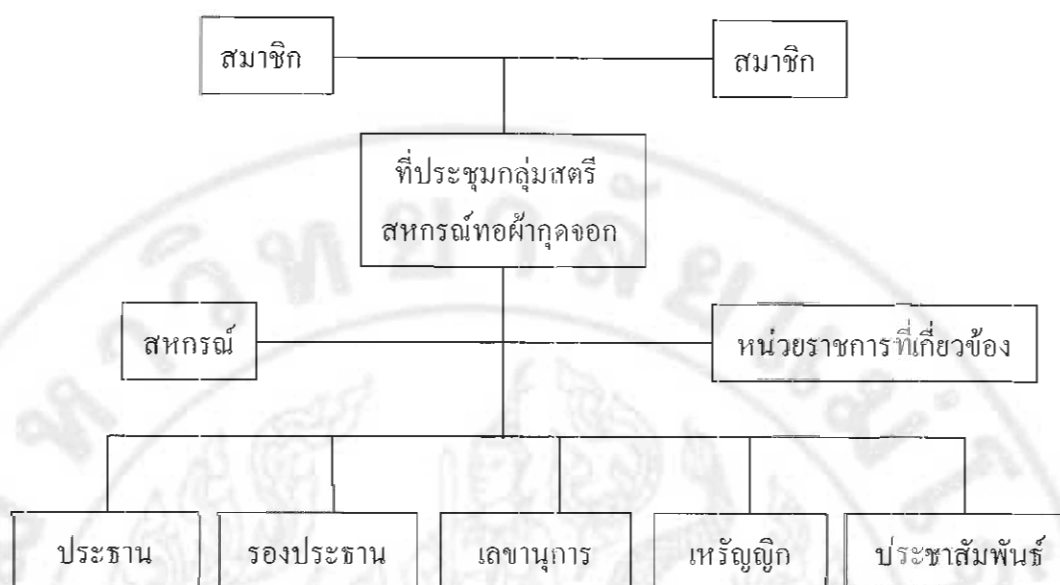
ผ้าทอมือ เป็นมรดกทางวัฒนธรรมประเภทหนึ่งที่ชาวชัยนาทภาคภูมิใจ เพราะนอกจากจะเป็นงานหัตถศิลป์ที่งดงาม มีเอกลักษณ์เฉพาะ บอกถึงภูมิปัญญาของช่างทอในอดีตที่ต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน และยังเป็นหลักฐานทางประวัติศาสตร์ที่บอกถึงเรื่องราวในอดีตของชาติพันธุ์ของกลุ่มชนผู้ผลิตผ้าทอมืออีกด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มคนไทยเชื้อสายลาวที่ตั้งบ้านเรือนอยู่ที่ตำบลภูคจอก

กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูคจอก ส่วนใหญ่ทำการเกษตร แต่เนื่องจากพื้นที่ตำบลภูคจอก กิ่งอำเภอหนองมะโมง จังหวัดชัยนาท เป็นพื้นที่ดินปนทราย ทำนาได้ปีละครั้ง กลุ่มแม่บ้านชาวภูคจอก จึงได้รวมตัวกันตั้งกลุ่มทอผ้าขึ้นมา เพื่อหารายได้เสริมให้แก่ครอบครัว โดยได้เริ่มก่อตั้งกลุ่มเมื่อปี พ.ศ. 2542 มีสมาชิกแรกตั้ง 15 คน โดยกลุ่มได้รับการสนับสนุนจากกรมพัฒนาชุมชน ในด้านการให้การศึกษาอบรมและวัสดุอุปกรณ์ ในการทอผ้า ต่อมาในปี 2545 ได้รับเงินสนับสนุนจากกรมส่งเสริมสหกรณ์ ตามโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ เป็นจำนวนเงิน 40,000 บาท และเคยได้รับการฝึกอบรม ตลอดจนการไปศึกษาดูงานกลุ่มทอผ้าอื่นๆ จากกรมส่งเสริมการเกษตรอีกด้วย

วัตถุประสงค์ของกลุ่ม

เพื่อเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ และเป็นการสร้างเสริมรายได้ให้แก่ครอบครัวสมาชิกกลุ่ม ตลอดจนเป็นการอนุรักษ์ภูมิปัญญาไทยให้คงไว้

โครงสร้างของกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูคจอก



ภาพ 6 โครงสร้างของกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูคจอก

ที่มา: แบบสำรวจกลุ่มสตรีสหกรณ์จังหวัดชัยนาท (2546)

การบริหารจัดการกลุ่ม

กลุ่มมีระเบียบของกลุ่มที่วาดด้วยการรับสมัครเพิ่มและการกู้เงิน โดยสมาชิกเข้าใหม่ต้องเสียค่าหุ้นคนละ 100 บาท ค่าสมัครคนละ 20 บาท และต้องเป็นสมาชิกหรือครอบครัวสมาชิกสหกรณ์การเกษตรหนองมะโมง จำกัด หรือเป็นบุคคลในชุมชนที่ตั้งบ้านเรือนอยู่ในตำบลภูคจอก ถึงอำเภอหนองมะโมง จังหวัดชัยนาท

กลุ่มจะมีการบริหารจัดการในรูปคณะกรรมการกลุ่ม จะมีการประชุมกรรมการกันเป็นประจำทุกเดือน เพื่อปรึกษาหารือทั้งด้านการผลิตและการตลาด และด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มโดยกลุ่มมีคณะกรรมการบริหารกลุ่ม จำนวน 5 คน ประกอบด้วย

- | | | | |
|-------------------|--------------|---------|------------------|
| 1. นางสาว | จันทร์ศรี | ตำแหน่ง | ประธานกรรมการ |
| 2. นางสาวกิมหลั่น | จบศรี | ตำแหน่ง | รองประธานกรรมการ |
| 3. นางอุไรวรรณ | สัมพันธ์อภัย | ตำแหน่ง | เลขานุการ |
| 4. นางสาว | จบศรี | ตำแหน่ง | เหรัญญิก |
| 5. นางบุญเหลือ | จันทร์มา | ตำแหน่ง | ประชาสัมพันธ์ |

- ประธานกรรมการ ทำหน้าที่ ดูแลเรื่องการผลิต ภายในกลุ่ม เรื่องคุณภาพผลิตภัณฑ์ ด้านการขาย และการประชุมกับหน่วยงานต่างๆ
- รองประธานกรรมการ มีหน้าที่ ดูแลเรื่องการผลิต และช่วยประธานในทุกเรื่อง
- เลขานุการ ทำหน้าที่ จัดบันทึกรายงานการประชุม และจัดทำบัญชีของกลุ่ม
- เภรัณยูภิก ทำหน้าที่ ดูแลด้านการเงิน และการเก็บเงินจากลูกค้า
- ประชาสัมพันธ์ ทำหน้าที่ แจ้งข่าวสารและเผยแพร่ข่าวสารของกลุ่มตลอดจนรายงานต่างๆ ของกลุ่ม

การจัดประชุม

การจัดประชุมของกลุ่มนั้น จะมีการประชุมเดือนละ 1 ครั้ง เพื่อแจ้งรายรับ-รายจ่ายของกลุ่ม ให้แก่สมาชิกทราบ แต่ถ้ามีงานที่เกี่ยวกับกลุ่มที่จะต้องรีบดำเนินการตัดสินใจ ก็จะนัดสมาชิกมาประชุมกันทันที โดยส่วนใหญ่จะประชุมที่ทำการของกลุ่ม

รายได้ของกลุ่ม

ในปี 2546 กลุ่มได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ เป็นจำนวนเงิน 43,000 บาท มีค่าใช้จ่าย 7,870 บาท มีผลกำไร 35,130 บาท

แหล่งเงินทุนและการจัดทำบัญชี

กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูคจอก ได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากทางราชการต่างๆ ดังนี้

ปี 2536 อุตสาหกรรมจังหวัดชัยนาท ให้งบสนับสนุนเป็นจำนวนเงิน 75,000 บาท โดยจัดหาวัสดุอุปกรณ์ในการทอผ้า ได้แก่ กี่ 10 ตัว พร้อมเส้นด้าย

ปี 2538 กรมพัฒนาชุมชน ได้ให้งบประมาณสนับสนุนเป็นวัสดุอุปกรณ์ในการทอผ้า ได้แก่ กี่ 10 ตัว พร้อมเส้นด้าย

ปี 2540 ได้รับงบประมาณจากศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดชัยนาท เป็นการให้การศึกษอบรมการทอผ้า ให้แก่สมาชิก เป็นจำนวนเงิน 40,000 บาท

ปี 2542 ได้รับการสนับสนุนจากศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน เป็นเงินงบประมาณ 15,000 บาท เพื่อใช้จ่ายเป็นค่าศึกษอบรมการทอผ้าตีนจก ให้แก่สมาชิกกลุ่ม

ปี 2545 ได้รับงบประมาณสนับสนุน จากกรมส่งเสริมสหกรณ์ ตามโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ เป็นจำนวนเงิน 40,000 บาท

ในด้านการจัดทำบัญชี ระบบการจัดทำบัญชีของกลุ่ม ได้จัดทำขึ้นเป็นบัญชีรายรับรายจ่ายอย่างง่าย โดยเลขานุการกลุ่มเป็นผู้จัดทำ

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

ผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าบ้านกุดจอก ได้แก่ ผ้าทอพื้นเมือง ผ้าขาวม้า ผ้ามัดหมี่ ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพื้น

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

วัสดุอุปกรณ์ที่สำคัญในการทอผ้า คือ เส้นใย สีย้อมจากธรรมชาติ และก๊ทอผ้า (ทูก) พร้อมอุปกรณ์ ในอดีตวัสดุที่นำมาทอที่สำคัญมีอยู่ 2 ประเภท คือ เส้นใยฝ้าย เป็นเส้นใยธรรมชาติที่ได้จากพืช ส่วนที่จะนำไปทำเส้นใย คือ ดอกฝ้ายที่แก่จัดจะแตกออกเป็นปุย และเส้นใยไหม เป็นเส้นใยธรรมชาติที่ได้จากสัตว์ คือ ตัวไหมกินใบหม่อนเป็นอาหาร ส่วนที่จะนำไปทำเส้นใยไหม คือ รังไหมที่หุ้มรอบตัวไหม จะต้องนำรังไหมไปต้มเพื่อสาวเส้นใยไหมออกจากรัง

สีย้อม พืชและสัตว์ถูกนำมาใช้ในการย้อมสีฝ้ายและไหม เป็นสีย้อมธรรมชาติ โดยใช้ทุกส่วนของพืชและให้สีต่างๆ มากมาย ดังนี้

สีเหลือง ย้อมมาจากหัวขมิ้นชัน หัวไพล แก่นขนุน แก่นฝรั่ง ฯลฯ

สีแดง ย้อมมาจากรากข่อยป่า มะไฟ แก่นฝาง แก่นประดู่ เปลือกส้มเสี้ยว ฯลฯ

สีเขียว ย้อมมาจากใบหูกวาง ใบตะขบ เปลือกสมอ เปลือกเพกา ฯลฯ

สีดำ ย้อมมาจากผลมะเกลือป่า ผลมะขมป้า ผลสมอพิเภก ฯลฯ

สีน้ำเงิน ย้อมมาจากลูกหว้า ดอกอัญชัน ดอกเข็ม ต้นและใบคราม ฯลฯ

สัตว์ที่นำมาใช้ คือ ครั่ง ซึ่งให้สีแดงใช้ในการย้อมไหม การย้อมสีธรรมชาติจะให้สีที่สวยงามกลมกลืนแต่ไม่ทนต่อการซักและแสงแดด เนื่องจากวัตถุดิบที่จะนำมาใช้ย้อมหายาก กรรมวิธีย้อมที่ซับซ้อน ทำให้การย้อมสีธรรมชาติสูญหายไปจากจังหวัดชัยนาทแล้ว สិวิทยาศาสตร์ เป็นสีที่เข้ามาแทนที่สีธรรมชาติ เนื่องจากมีราคาถูก หาซื้อและย้อมได้ง่ายทนทานต่อการซักรีด และแสงแดด แต่เป็นการทำให้ผ้าทอในปัจจุบันขาดความกลมกลืน คุณค่าความงามลดลง เพราะการตัดกันอย่างรุนแรงขององค์ประกอบสี

ต้นทุนการผลิต

ต้นทุนการผลิต ผ้ามัดหมี่ตัดชุด ขนาด 1 ชุด ต้นทุนวัตถุดิบ 350 บาท ราคาขาย 480 บาท ต้นทุนการผลิตผ้าทอพื้นเมือง ขนาด 1 เมตร ต้นทุนวัตถุดิบ 50 บาท ขาย 80 บาท ราคาขายปลีก 1 ชุด 500 บาท ผ้าพื้น 2.50 เมตร ต่อ 180 บาท ขายส่ง 1 ชุด ต่อ 450 บาท ผ้าพื้น ผ้าขาวม้า จะขายดีช่วงเดือนธันวาคมของทุกปี

ขั้นตอนการผลิต

1. นำด้ายกรอใส่หลอด
2. นำด้ายในหลอดมาเดินใส่เครื่องแล้วนำมาสอใส่พื้นเพื่อง
3. เก็บตะกอ
4. นำด้ายมามัดหมี่ตามลายที่ต้องการ
5. ย้อมสีตามลายที่กำหนด แล้วนำไปตากให้แห้ง
6. นำเชือกมัดหมี่ออก
7. นำมากรอใส่หลอด แล้วนำมาใส่กระสวยเริ่มทอ

จำนวนแรงงานการผลิต

กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุจจอก มีสมาชิกเข้าร่วมกิจกรรมการผลิต จำนวน 13 คน

ลักษณะการผลิตของกลุ่ม

สมาชิกจะทำการผลิตที่บ้านของสมาชิกเป็นส่วนใหญ่ และกลุ่มจะรวบรวมไปจำหน่ายให้ และรับใบสั่งซื้อจากลูกค้ามาแล้วกระจายให้กับสมาชิก

แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์

1. จำหน่ายที่กลุ่ม มีผู้มาซื้อและสั่งทอที่กลุ่มโดยตรง
 2. ร้านค้า CEO ชัยนาท
 3. กลุ่มเครือข่ายภายในจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียง
 4. จำหน่ายตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ที่หน่วยงานภาครัฐและเอกชนจัดขึ้น
 5. หน่วยงานราชการต่าง ๆ ในจังหวัดชัยนาท เพื่อนำไปตัดเป็นเสื้อของจังหวัด
- การรับรองคุณภาพและมาตรฐานสินค้า
- กลุ่มได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) จากอุตสาหกรรมจังหวัด
 - ได้รับการจดทะเบียนการค้า จากกระทรวงพาณิชย์

กิจกรรมและผลงานที่ประสบความสำเร็จและภาคภูมิใจของกลุ่ม

กิจกรรมกลุ่ม

กิจกรรมทอผ้า ประกอบด้วย

- การผลิต ได้แก่ การจัดหาวัตถุดิบ อุปกรณ์นำมาผลิต
- การกำหนดราคา
- การจัดจำหน่าย
- การประชาสัมพันธ์

กิจกรรมสาธารณประโยชน์

- ร่วมประกวดคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ได้รับรางวัล ระดับ 4 ดาว ของจังหวัด และประเทศ
- ร่วมกิจกรรมเครือข่ายพัฒนาชุมชนดีเด่นระดับจังหวัด
- เข้าร่วมกิจกรรมกีฬาระดับหมู่บ้าน ระดับตำบล

ลักษณะกิจกรรม

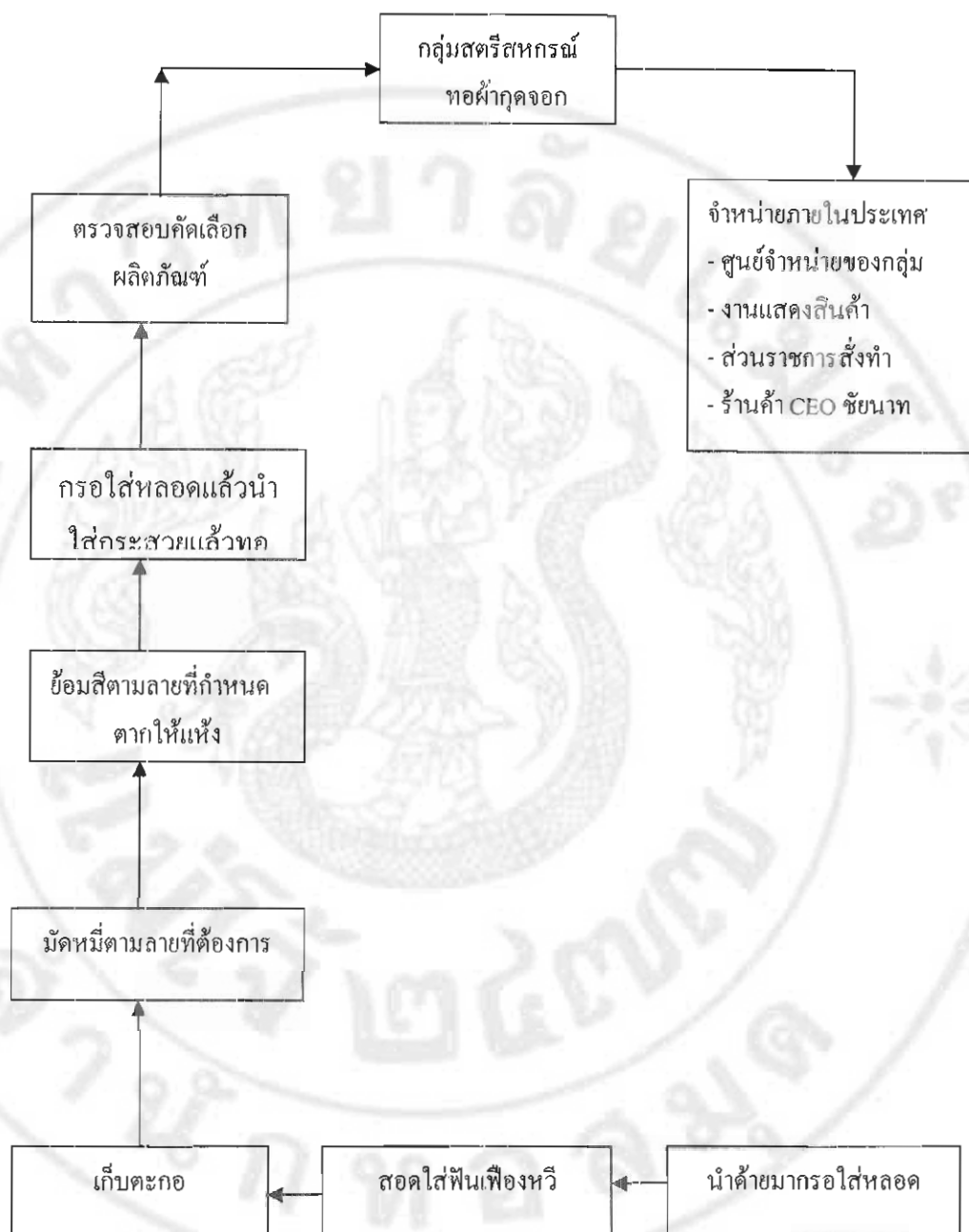
ผ้าทอของกลุ่มได้รับการยอมรับว่าเป็นผ้าที่มีคุณภาพ และถือเป็นเอกลักษณ์ประจำจังหวัดชัยนาท

การรวมกลุ่มกันทอผ้าของสมาชิก มีการดำเนินการกันอย่างพี่น้องเปรียบเสมือนครอบครัวเดียวกัน

การบรรจุภัณฑ์

บรรจุหีบห่อด้วยซองพลาสติกใส ลักษณะผลิตภัณฑ์เป็นผืนๆ ละ 1 ชุด และเป็นชิ้นๆ ละ 2.50 เมตร

การผลิตและการตลาด



ภาพ 7 แผนผังวิธีการ ขั้นตอนการผลิตและการตลาดกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูคจอก

ที่มา : แบบสำรวจกลุ่มสตรีสหกรณ์จังหวัดชัยนาท (2546)

ปัญหา อุปสรรคและแนวทางแก้ไขปัญหาของกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูคจอก ด้านการผลิต

1. ขาดวัตถุดิบที่มีคุณภาพในการผลิต เช่น เส้นด้ายไม่มีคุณภาพ สีตก ราคาแพง
2. อัตราการผลิตไม่สม่ำเสมอ เนื่องจากสมาชิกทอผ้าเป็นอาชีพเสริม การผลิตจึง

ช้าไม่ทันตลาด

3. ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์
4. ต่างคนต่างทำ ต่างคนต่างย่อมนี ทำให้ไม่ได้มาตรฐาน

ด้านการตลาด

1. ไม่มีตลาดรองรับที่แน่นอน
2. การบรรจุภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน
3. ขาดบุคลากรที่มีความรู้ด้านการตลาด
4. ข่าวสารประชาสัมพันธ์ด้านการตลาดผ้าไม่มาก

แนวทางการแก้ไขปัญหา

ด้านการผลิต

1. ขาดวัตถุดิบที่มีคุณภาพ กลุ่มควรส่งเสริมให้สมาชิกผลิตด้าย หรือส่งสมาชิกไปศึกษาจากจังหวัดอื่น หรือเชิญวิทยากรผู้มีความรู้มาสอนให้ภายในกลุ่ม หรือสร้างเครือข่ายกับกลุ่มสตรีในจังหวัดอื่นที่ผลิตผ้าทอ เพื่อได้เส้นด้ายที่มีคุณภาพมาผลิตใช้เองภายในกลุ่ม
2. อัตราการผลิตไม่สม่ำเสมอ เนื่องจากสมาชิกทอผ้าเป็นอาชีพเสริม กลุ่มควรวางแผนในการผลิตในช่วงที่ไม่ตรงกับฤดูกาลทำการเกษตร ควรขยายการรับสมาชิกเพิ่มให้มากกว่านี้ และสร้างเครือข่ายกลุ่มทอผ้าเพื่อเพิ่มอัตราการผลิต
3. ขาดเงินทุนหมุนเวียน กลุ่มควรจัดหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติม โดยระดมเงินทุนภายในกลุ่มและจัดทำโครงการเชื่อมโยงสถาบันการเงินกับกลุ่มผู้ผลิต หรือแหล่งเงินทุนในชุมชน
4. ต่างคนต่างผลิต ต่างคนต่างย่อมนี ควรให้มีการศึกษาอบรมเทคนิคการทอผ้าให้ได้คุณภาพมาตรฐาน และเทคนิคการตรวจสอบคุณภาพสินค้า

ด้านการตลาด

1. ไม่มีตลาดรองรับที่แน่นอน ควรมีการพัฒนาเครือข่ายและเชื่อมโยงแหล่งจำหน่ายกระจายสินค้า เช่น จัดงานแสดงสินค้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และร่วมงานแสดงสินค้ากับภาครัฐ ที่มีการส่งเสริมการเจรจาการค้าระหว่างผู้ประกอบการกับกลุ่มผู้ผลิต

2. การบรรจุภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน กลุ่มควรสร้างภาพลักษณ์ตราสินค้า และสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและได้มาตรฐาน โดยติดต่อหน่วยงานราชการ เช่น สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด สำนักงานพาณิชย์จังหวัด ให้ช่วยออกแบบการบรรจุภัณฑ์ให้

3. ขาดบุคลากรที่มีความรู้ด้านการตลาด กลุ่มควรส่งกรรมการหรือสมาชิกเข้ารับการฝึกอบรมเทคนิคการตลาดเพื่อการดำเนินธุรกิจเบื้องต้นร่วมกับหน่วยงานภาครัฐที่จัดให้หรือจัดเครือข่ายธุรกิจชุมชน

4. ขาดข่าวสารการประชาสัมพันธ์ กลุ่มควรเชื่อมโยงกับเจ้าหน้าที่ของรัฐ สถาบันการศึกษาในท้องถิ่นเข้ามาศึกษาพัฒนา กลุ่ม และติดต่อประสานงานกับสำนักงานจังหวัดให้กลุ่มอยู่ในแผนการประชาสัมพันธ์ของจังหวัด การท่องเที่ยวจังหวัด เพื่อประชาสัมพันธ์งานของกลุ่ม

การวิเคราะห์ ปัจจัยสภาพแวดล้อมของกลุ่ม

จุดแข็งของกลุ่ม (strength)

1. ด้านการบริหารงาน

- มีคณะกรรมการบริหารงานกลุ่ม
- มีการบันทึกบัญชี
- มีการกำหนดระเบียบขึ้นถือใช้
- มีหน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุน

2. ด้านการผลิต

- ผลิตภัณฑ์มีหลายรูปแบบให้เลือก
- ผลิตภัณฑ์มีความประณีต สวยงาม และมีสีสัน
- ฝ้ายมีความละเอียด เนื้อแน่น สามารถนำไปตัดชุดแบบต่าง ๆ ได้
- สมาชิกมีประสบการณ์ ภูมิปัญญา และฝีมือสามารถทอวดลายตามความ

ต้องการของลูกค้าได้

3. ด้านการตลาด

- กลุ่มจะรวบรวมผลิตภัณฑ์จำหน่ายให้แก่สมาชิก

- กลุ่มได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) และได้ร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ เป็นผลิตภัณฑ์ ระดับ 4 ดาว ในระดับจังหวัดและประเทศ

4. ด้านความร่วมมือของสมาชิก

- สมาชิกมีความตั้งใจผลิตด้วยดี

- สมาชิกให้ความร่วมมือในกิจกรรมต่างๆ เช่น ร่วมประชุม เข้าร่วมการฝึกอบรมในหลักสูตรต่างๆ กับภาครัฐ

- ปฏิบัติตามมติของกลุ่ม

จุดอ่อนของกลุ่ม (weakness)

1. ด้านการบริหารงาน

- คณะกรรมการขาดความรู้ในด้านการบริหารงาน
- ขาดการวางแผนการผลิตและการตลาดที่ดี

2. ด้านการผลิต

- การทอผ้าของชาวบ้านยังไม่ได้เป็นอาชีพหลัก จะไม่มีการทอในช่วงฤดูทำนาและเก็บเกี่ยว

- เส้นด้ายส่วนใหญ่ซื้อจากแหล่งวัตถุดิบภายนอก ชาวบ้านไม่สามารถผลิตเองได้

- สมาชิกอาศัยประสบการณ์ และความชำนาญในการกำหนดลายผ้าเท่านั้น จึงไม่ค่อยมีความรู้เรื่องการออกแบบลายผ้า และไม่มีทักษะในการแปรรูปผ้าเป็นสินค้าอย่างอื่น เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้ผ้าทอได้

3. ด้านการตลาด

- ผ้าทอของกลุ่มยังขาดตราสินค้า จึงยังไม่เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป

- จำนวนช่องทางการจำหน่ายยังน้อยเกินไป ส่วนใหญ่ซื้อขายผ่านทางราชการ

- บรรจุภัณฑ์ไม่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้ เนื่องจากยังไม่ได้มาตรฐาน

- ไม่มีเครื่องจักรในการปั่นเส้นใย สมาชิกยังใช้มือในการปั่นอยู่ ทำให้ปั่นได้ช้า

4. ด้านความร่วมมือของสมาชิก

- ในช่วงฤดูการทำนาเกษตร สมาชิกจะไม่มีเวลาว่างมาร่วมกิจกรรมกับกลุ่ม ทำให้กลุ่มผลิตผ้าไม่ทันต่อความต้องการของลูกค้า

โอกาสของกลุ่ม (opportunity)

1. นโยบายของรัฐบาลที่มีส่วนเกื้อหนุน โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ คือ กองทุนหมู่บ้านแห่งละ 1 ล้านบาท การจัดตั้งธนาคารประชาชน เพื่อเป็นแหล่งเงินให้กับประชาชน ผู้มีรายได้น้อย การพักชำระหนี้เกษตรกรและอินเตอร์เน็ตตำบลสร้างช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

2. มีการทำเว็บไซต์ ที่ทางจังหวัดได้จัดทำขึ้นเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ได้

3. ได้รับการพัฒนาจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในด้านการอบรม การสนับสนุนที่ทอผ้า การทำลายผ้า การย้อมสี และความรู้ทางด้านการจัดการ และยังมีกรมการพัฒนาชุมชน กรมส่งเสริมสหกรณ์ กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ให้การสนับสนุน

4. คนส่วนมากนิยมผ้าทอมือมากกว่าผ้าทอด้วยเครื่องจักร เพราะมีคุณค่าและความประณีตมากกว่า

5. ทางจังหวัดกำลังส่งเสริมการท่องเที่ยวจังหวัด จะเป็นโอกาสให้ผ้าของกลุ่ม เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวมากขึ้น

6. มีการส่งเสริมให้เจ้าหน้าที่ในส่วนราชการใส่ผ้าไทยในวันพฤหัสบดี

อุปสรรค (threat)

1. สาธารณูปโภค เช่น ถนน ป้ายบอกทาง โทรศัพท์ และไฟฟ้า ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการในการทอผ้าและการติดต่อซื้อขาย

2. สถานที่ท่องเที่ยวในจังหวัดชัยนาทมีน้อย และยังไม่มีการส่งเสริมที่ชัดเจน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลจากสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูดงจอก

1. ข้อมูลทั่วไป

ศึกษาสภาพทั่วไป ของสมาชิกสภาพแวดล้อมการผลิตและการตลาด การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม ปัญหาและอุปสรรคของสมาชิกในกิจกรรมการผลิตและการตลาด โดยศึกษาสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูดงจอก จำนวนสมาชิก 24 คน จากสมาชิก 35 คน

เพศ

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าบ้านภูดงจอก เป็นเพศหญิง จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 91.67 และเป็นเพศชาย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 8.33 ดังตาราง 7

อายุ

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูดงจอก จะมีอายุช่วง 46 ปีขึ้นไป มาร่วมกันผลิตมากที่สุด จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 91.67 รองลงมาคือ อายุ 36-45 ปี จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 8.33 และมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 56.50 ดังตาราง 7

ระดับการศึกษา

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูดงจอก มีการศึกษาระดับประถมศึกษาถึงมัธยมศึกษา จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 87.50 และรองลงมาคือ ไม่ได้รับการศึกษา จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 12.50 ดังตาราง 7

จำนวนสมาชิกในครัวเรือน

การศึกษาพบว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูดงจอก มีสมาชิกในครัวเรือน จำนวน 1-2 คน จำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.17 รองลงมาคือ จำนวน 3-4 คน จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 45.83 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.46 ดังตาราง 7

จำนวนผู้ร่วมทำการผลิต

การศึกษาพบว่า ในครัวเรือนของสมาชิกร่วมกันทอผ้า 1-2 คน คิดเป็นร้อยละ 95.83 รองลงมาคือ 3-4 คน คิดเป็นร้อยละ 4.17 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.21 ดังตาราง 7

ระยะเวลาการเป็นสมาชิก

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูดงจอก ส่วนใหญ่เป็นสมาชิก 5 ปี ขึ้นไป จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 91.67 รองลงมาคือ เป็นสมาชิก 3 ปี จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.17 และเป็นสมาชิก เป็นเวลา 2 ปี จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.17 ดังตาราง 7

อาชีพเกษตรกร

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก มีอาชีพทำนาเป็นส่วนใหญ่ จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 95.83 และอาชีพรับจ้างทั่วไป จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.17 ดังตาราง 7

อาชีพในการทำหัตถกรรม

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก มีอาชีพทอผ้า จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 83.33 รองลงมาคือ ทำจักสาน จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 16.67 ดังตาราง 7

การอบรมด้านอาชีพ

การศึกษาพบว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก มีสมาชิกผ่านการอบรม จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 95.83 และไม่เคยอบรม จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.17 ดังตาราง 7 แสดงให้เห็นว่าสมาชิกกลุ่มให้ความสำคัญเกี่ยวกับการ อบรมเพื่อเพิ่มความรู้ด้านการทอผ้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน

ความรู้การผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรม

การศึกษาพบว่า สมาชิกได้ความรู้ด้วยตนเองจากภูมิปัญญาดั้งเดิม จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 45.84 รองลงมาคือ เรียนรู้จากภาครัฐ เช่น ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัด ชัยนาท อุทยานอุตสาหกรรมจังหวัดชัยนาท ศูนย์ศึกษานอกโรงเรียน ไปฝึกสอนให้ เป็นจำนวน 8 คน คิดเป็น ร้อยละ 33.33 และจากที่อื่น ๆ เช่น จากกลุ่มเครือข่ายภายในจังหวัด จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 12.50 ดังตาราง 7

เหตุสำคัญในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม

การศึกษาพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่เข้าเป็นสมาชิกเพื่อหารายได้เสริมหลังจากการทำมา จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 100 รองลงมาคิดว่าเพื่อรองรับการสนับสนุนจากภาครัฐ จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 41.67 เพื่อเพิ่มมูลค่าการผลิต จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 29.17 จากผู้นำที่เข้มแข็ง จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 16.67 และการบริหารจัดการที่ดีของกลุ่ม ทำให้สมาชิกพอใจเป็นสมาชิก จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 8.33 ดังตาราง 7

การเข้าใจเรื่องอุดมการณ์ หลักการ และวิธีการ สหกรณ์

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้ ส่วนใหญ่จะเป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรหนองมะโมง จำกัด และเป็นครอบครัวสมาชิกสหกรณ์ จึงเข้าใจอุดมการณ์ หลักการ และวิธีการสหกรณ์ประกอบกับกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก อยู่ในสังกัดสหกรณ์การเกษตร สมาชิกจึงมีความเข้าใจมาก จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 58.33 และเข้าใจบ้างเล็กน้อย จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 41.67 ดังตาราง 7

ตาราง 7 ข้อมูลทั่วไปของตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าकुคजक

รายการ		จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง		24	100.00
เพศ	ชาย	2	8.33
	หญิง	22	91.67
อายุ	36-45 ปี	2	8.33
	46 ปีขึ้นไป	22	91.67
ต่ำสุด 36 ปี สูงสุด 75 ปี เฉลี่ย 56.50			
ระดับการศึกษา	ไม่ได้รับการศึกษา	3	12.50
	ประถมศึกษาถึงมัธยม	21	87.50
จำนวนสมาชิก ในครัวเรือน	1-2 คน	13	54.17
	3-4 คน	11	45.83
ต่ำสุด 1 คน สูงสุด 4 คน เฉลี่ย 2.46			
จำนวนผู้ร่วมทำหัตถกรรม	1-2 คน	23	95.83
	3-4 คน	1	4.17
ต่ำสุด 1 คน สูงสุด 2 คน เฉลี่ย 1.21			
ระยะเวลาการเป็นสมาชิก	2 ปี	1	4.17
	3 ปี	1	4.17
	5 ปีขึ้นไป	22	91.67
อาชีพเกษตรกรรมหลัก	ทำนา	23	95.83
	รับจ้างทั่วไป	1	4.17
อาชีพในการทำหัตถกรรม	ทำจักสาน	4	16.67
	ทอผ้า	20	83.33
การอบรมด้านอาชีพ	ไม่เคยอบรม	1	4.17
	เคยอบรม	23	95.83

ตาราง 7 (ต่อ)

รายการ		จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง		24	100.00
ความรู้การผลิตหัตถกรรม	เรียนรู้ด้วยตนเอง	11	45.84
	เข้ารับการอบรมจากองค์กรเอกชน	2	8.33
	เจ้าหน้าที่จากรัฐ	8	33.33
	อื่นๆ (กลุ่มอาชีพอื่น)	3	12.50
สาเหตุสำคัญที่สุดในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม			
(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	เป็นรายได้เสริม	24	100.00
	จากผู้นำที่เข้มแข็ง	4	16.67
	รองรับการสนับสนุนของรัฐ	10	41.67
	เพื่อมูลค่าการผลิต	7	29.17
	การบริหารจัดการดี	2	8.33
ความเข้าใจอุดมการณ์ หลักการ	วิธีการสหกรณ์		
	เข้าใจมาก	14	58.33
	เข้าใจบ้างเล็กน้อย	10	41.67

2. ข้อมูลทางเศรษฐกิจของตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

การศึกษาพบว่า สมาชิกจะมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนจากหัตถกรรมต่ำกว่า 4,000 บาท จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมาคือรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 4,001–6,000 บาท จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 ดังตาราง 8

ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน

การศึกษาพบว่า สมาชิกมีค่าใช้จ่ายด้านหัตถกรรมเฉลี่ยต่อเดือน ประมาณ 3,001–5,000 บาท จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมาต่ำกว่า 3,000 บาท จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 41.67 และ 5,001–9,000 บาท จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 8.33 ดังตาราง 8

เงินทุนหมุนเวียนในการผลิต

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่จะมีเงินทุนไม่เพียงพอในการผลิต จึงได้กู้เงินจากกลุ่มไปลงทุน จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 95.83 และมีเงินทุนเพียงพอในการผลิต จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.17 ดังตาราง 8

แหล่งเงินทุนที่ได้รับ

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มจะได้เงินทุนจากกรมส่งเสริมสหกรณ์ในการเข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 83.33 เงินทุนภายในกลุ่ม จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 70.83 และกู้จากแหล่งเงินทุนนอกระบบ จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 37.50 ดังตาราง 8

การจัดหาวัสดุในการผลิต

การศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่สมาชิกจะซื้อบางส่วนจากกลุ่ม จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 54.16 รองลงมาซื้อจากกลุ่มทั้งหมด จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 41.67 และกลุ่มจัดหาให้ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.17 ดังตาราง 8

แหล่งวัตถุดิบในการนำมาผลิต

การศึกษาพบว่า สมาชิกจะใช้วัตถุดิบนอกพื้นที่จากจังหวัดใกล้เคียง เช่น สุพรรณบุรี ลพบุรี จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 75.00 รองลงมาใช้วัตถุดิบในพื้นที่และนอกพื้นที่ จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 25.00 ดังตาราง 8

ตาราง 8 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูคจอก

รายการ		จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง		24	100.00
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	ต่ำกว่า 4,001 บาท	16	66.67
	4,001-6,000 บาท	8	33.33
	6,001-10,000 บาท	0	0.00
	10,000 บาทขึ้นไป	0	0.00
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน	ต่ำกว่า 3,001 บาท	10	41.67
	3,001-5,000 บาท	12	50.00
	5,001-9,000 บาท	2	8.33
เงินทุนหมุนเวียน	ไม่เพียงพอ	23	95.83
	เพียงพอ	1	4.17
แหล่งเงินทุนที่ได้รับ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	เงินทุนจากกรมส่งเสริมสหกรณ์	20	83.33
	เงินทุนกลุ่ม	17	70.83
	อื่นๆ (กู้ยืมนอกระบบ)	9	37.50
การจัดหาวัสดุในการผลิต	ซื้อจากกลุ่ม	10	41.67
	ซื้อเป็นบางส่วนจากกลุ่ม	13	54.16
	กลุ่มจัดหาให้ทั้งหมด	1	4.17
แหล่งวัตถุดิบในการนำมาผลิต	ใช้วัตถุดิบนอกพื้นที่	18	75.00
	ใช้วัตถุดิบในพื้นที่และนอกพื้นที่	6	25.00

3. การมีส่วนร่วมของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูคอก

การร่วมผลิตผลิตภัณฑ์

การศึกษาพบว่า สมาชิกนำวัตถุดิบไปผลิตที่บ้านทั้งหมด เนื่องจากสมาชิกมีความสามารถและชำนาญแล้วจึงสามารถทอผ้าได้ จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 62.50 รองลงมาคือนำไปผลิตที่บ้านเป็นบางส่วน ได้แก่ ย้อมสีที่กลุ่ม แล้วนำไปทอที่บ้าน จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 และผลิตที่กลุ่มทั้งหมด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.17 ดังตาราง 9

การมีส่วนร่วมในการส่งผลิตภัณฑ์เข้าประกวด

การศึกษาพบว่า มีสมาชิกได้นำผลิตภัณฑ์ของตนเองส่งเข้าประกวดเพื่อสร้างชื่อเสียงและเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 91.67 รองลงมาคือไม่เคยส่งผลิตภัณฑ์เข้าประกวดเพื่อสร้างชื่อเสียง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 8.33 ดังตาราง 9

การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของสมาชิก

การศึกษาพบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่มทุกเรื่อง โดยให้ความร่วมมือในเรื่องการประชุม และเข้ารับการฝึกอบรมต่าง ๆ แสดงให้เห็นว่าสมาชิกให้ความสำคัญและไว้วางใจต่อกลุ่มในการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00 ดังตาราง 9

การมีส่วนร่วมในการหาตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่ม

การศึกษาพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่มีส่วนร่วมในการหาตลาดผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม โดยร่วมกันกับประธานกลุ่มและคณะกรรมการ ในการหาตลาดตลอดจนไปช่วยจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ความงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ที่ส่วนราชการจัดให้ จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 91.67 และไม่มีส่วนร่วมในการหาตลาด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 8.33 ดังตาราง 9

ความพอใจบริการที่ได้รับจากกลุ่ม

การศึกษาพบว่า สมาชิกพอใจมากกับบริการที่ได้รับจากกลุ่ม จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 70.83 แสดงให้เห็นว่าสมาชิกมีความศรัทธาและเชื่อมั่นในการบริหารจัดการของกลุ่ม และมีสมาชิกบางส่วนที่พอใจบริการของกลุ่มในระดับปานกลาง จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 29.17 ดังตาราง 9

ตาราง 9 การมีส่วนร่วมของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูคจอก

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง	24	100.00
การร่วมผลิตผลิตภัณฑ์		
ผลิตที่กลุ่มทั้งหมด	1	4.17
นำไปผลิตที่บ้านทั้งหมด	15	62.50
นำไปผลิตที่บ้านบางส่วน	8	33.33
มีส่วนร่วมในการส่งผลิตภัณฑ์เข้าประกวด		
ไม่มี	2	8.33
มี	22	91.67
การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของสมาชิก		
ไม่มีส่วนร่วมเลย	0	0.00
มีส่วนร่วมทุกเรื่อง	24	100.00
การมีส่วนร่วมในการหาตลาดผลิตภัณฑ์		
ไม่มี	2	8.33
มี	22	91.67
ความพอใจบริการที่ได้รับจากกลุ่ม		
พอใจมาก	17	70.83
พอใจปานกลาง	7	29.17

4. ระดับความคิดเห็นของปัญหาด้านการผลิตและการตลาดของสมาชิก

ผลการวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าอุจจอก มีดังนี้

1. ขาดวัตถุดิบ จากการศึกษาพบว่า สมาชิกขาดวัตถุดิบมากที่สุด จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 83.33 รองลงมาคือ ปานกลาง จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 12.50 น้อย จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.17 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.79 ดังตาราง 10

2. ด้านอุปกรณ์เครื่องมือที่ทันสมัย จากการศึกษาพบว่าสมาชิกขาดวัสดุอุปกรณ์ที่ทันสมัย อยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 79.16 รองลงมาคือ มากที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 16.67 น้อย จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.17 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.13 ดังตาราง 10

3. ด้านทักษะการผลิต (ขาดความรู้) จากการศึกษาพบว่าสมาชิกส่วนใหญ่จะใช้ภูมิปัญญาในการผลิต ซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ผลิตกันมาแต่ดั้งเดิม แต่ยังคงขาดแบบที่ทันสมัยอยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 58.34 รองลงมาคือน้อย จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 มากที่สุด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 8.33 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.75 ดังตาราง 10

4. การผลิตไม่ทันความต้องการของตลาด จากการศึกษาพบว่าสมาชิกจะผลิตตามคำสั่งซื้อที่กลุ่มได้รับและส่งผลิตภัณฑ์ให้กลุ่มไปจำหน่าย และสมาชิกจะผลิตเมื่อว่างจากการทำนา จึงไม่มีเวลาที่จะผลิตได้เต็มที่ จึงมีปัญหาระดับปานกลาง จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 79.17 รองลงมาคือน้อย จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 20.83 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.79 ดังตาราง 10

5. ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน จากการศึกษาพบว่า สมาชิกจะนำวัสดุจากกลุ่มไปผลิตที่บ้านทั้งหมดกลุ่มจะหักค่าวัสดุและให้ค่าแรง จึงขาดแคลนเงินทุนอยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 91.66 รองลงมาคือระดับมากที่สุด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 23.81 น้อย จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 23.81 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.00 ดังตาราง 10

6. ขาดสถานที่ในการผลิต จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่สมาชิกจะนำไปผลิตที่บ้านของสมาชิกเอง จึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องใช้สถานที่อื่น ปัญหาจึงอยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 54.17 รองลงมาน้อย จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 45.83 คน และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.54 ดังตาราง 10

ตาราง 10 ระดับความคิดเห็นของปัญหาในด้านการผลิตของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูผา

ข้อความ	ความคิดเห็น			ค่าเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	ปานกลาง	น้อย		
1. ขาดวัตถุดิบ	20 (83.33)	3 (12.50)	1 (4.17)	2.79	มากที่สุด
2. ขาดอุปกรณ์เครื่องมือที่ทันสมัย	4 (16.67)	19 (79.16)	1 (4.17)	2.13	ปานกลาง
3. ทักษะการผลิต (ขาดความรู้)	2 (8.33)	14 (58.34)	8 (33.33)	1.75	ปานกลาง
4. ผลิตไม่ทันความต้องการของตลาด	0 (0.00)	19 (79.17)	5 (20.83)	1.79	ปานกลาง
5. ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน	1 (4.17)	22 (91.66)	1 (4.17)	2.00	ปานกลาง
6. ขาดสถานที่ในการผลิต	0 (0.00)	13 (54.17)	11 (45.83)	1.54	น้อย

ผลการวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคด้านการตลาดของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าบ้านภูผา มีดังนี้

- ราคา จากการศึกษาพบว่าปัญหาและอุปสรรคของสมาชิก มีปานกลาง จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 62.50 เนื่องจากสมาชิกจะทำหน้าที่ผลิตส่งกลุ่มเพื่อจัดจำหน่าย สมาชิกไม่ได้เป็นผู้จำหน่ายและกำหนดราคา รองลงมาคือ น้อย จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 20.83 มากที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 16.67 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.96 ดังตาราง 11

- พ่อค้ากดราคา จากการศึกษาพบว่า สมาชิกจำหน่ายให้กับกลุ่มตามราคาที่ตกลงกัน จึงมีปัญหาระดับปานกลาง จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 70.83 มากที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 16.67 น้อย จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 12.50 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.04 ดังตาราง 11

- ตั้งราคาถูกเกินไป จากการศึกษาพบว่า สมาชิกยังไม่สามารถคำนวณต้นทุนได้ เนื่องจากสมาชิกมีความรู้ในระดับพออ่านออกเขียนได้ การตั้งราคาถูกเกินไปจึงอยู่ในระดับ

ปานกลาง จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 83.33 รองลงมาคือ น้อย จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 16.67 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.83 ดังตาราง 11

- ขาดการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ จากการศึกษาพบว่าสมาชิกผลิตผลิตภัณฑ์และส่งกลุ่มและมีกรรมการทำหน้าที่คัดเลือกตามเกรดและคุณภาพ สมาชิกจึงมีปัญหาปานกลาง จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 54.17 รองลงมาคือ น้อย จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 41.67 มากที่สุด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.16 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.63 ดังตาราง 11

- ไม่มีตลาดรองรับที่แน่นอน จากการศึกษาพบว่า กลุ่มจะรวบรวมผลิตภัณฑ์ของสมาชิกไปจำหน่ายในงานที่ส่วนราชการจัด จึงมีปัญหาด้านการตลาดปานกลาง จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 58.33 รองลงมาคือ มากที่สุด จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 29.17 น้อย จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 12.50 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.17 ดังตาราง 11

- ไม่มีร้านค้าจำหน่ายในชุมชน จากการศึกษาพบว่าปัญหาไม่มีร้านค้าจำหน่ายใน ชุมชน อยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 62.50 อยู่ในระดับน้อย จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 37.50 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.63 ดังตาราง 11

- สมาชิกต่างคนต่างขาย จากการศึกษาพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่จะผลิตและให้กลุ่มรวบรวมผลิตภัณฑ์จัดจำหน่ายแต่มีบางส่วนขายเอง จึงมีปัญหาน้อย จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 79.17 รองลงมาคือ มากที่สุด จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 12.50 ปานกลาง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 8.33 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.33 ดังตาราง 11

- ขาดตัวแทนกลุ่ม จากการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่สมาชิกมีอาชีพทางการเกษตร และผลิตผลิตภัณฑ์ส่งกลุ่ม กลุ่มมีกรรมการซึ่งมีหน้าที่ขายสินค้าอยู่น้อย จึงขาดตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ปัญหาขาดตัวแทนกลุ่ม จึงมีจำนวนมากที่สุด 13 คน คิดเป็นร้อยละ 54.17 รองลงมา ปานกลาง จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 37.50 น้อย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 8.33 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.46 ดังตาราง 11

- การประชาสัมพันธ์ จากการศึกษาพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่ได้รับทราบข่าวสารจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง ในการนำสินค้าไปจำหน่ายในสถานที่และงานต่าง ๆ จึงมีปัญหาด้านการประชาสัมพันธ์ น้อย จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 58.33 รองลงมาคือ ปานกลาง จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 25.00 และมากที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 16.67 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.58 ดังตาราง 11

ตาราง 11 ระดับความคิดเห็นของปัญหาในด้านการตลาดของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าภูคจอก

ข้อความ	ความคิดเห็น			ค่าเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	ปานกลาง	น้อย		
1. ราคา	4 (16.67)	15 (62.50)	5 (20.83)	1.96	ปานกลาง
2. พ่อค้ากดราคา	4 (16.67)	17 (70.83)	3 (12.50)	2.04	ปานกลาง
3. ตั้งราคาถูกเกินไป	0 (0.00)	20 (83.33)	4 (16.67)	1.83	ปานกลาง
4. ขาดการคัดเลือกผลิตภัณฑ์	1 (4.16)	13 (54.17)	10 (41.67)	1.63	ปานกลาง
5. ไม่มีตลาดรองรับที่แน่นอน	7 (29.17)	14 (58.33)	3 (12.50)	2.17	ปานกลาง
6. ไม่มีร้านค้าจำหน่ายในชุมชน	0 (0.00)	15 (62.50)	9 (37.50)	1.63	ปานกลาง
7. สมาชิกต่างคนต่างขาย	3 (12.50)	2 (8.33)	19 (79.17)	1.33	น้อย
8. ขาดตัวแทนกลุ่ม	13 (54.17)	9 (37.50)	2 (8.33)	2.46	มากที่สุด
9. การประชาสัมพันธ์	4 (16.67)	6 (25.00)	14 (58.33)	1.58	น้อย

กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย สังกัดสหกรณ์การเกษตรหนองมะโมง จำกัด
ผลิตภัณฑ์ ไม้กวาดดอกหญ้า

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม

สถานที่ประกอบการ : กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย

สถานที่ตั้ง : 31 หมู่ 1 ต.วังตะเคียน กิ่งอำเภอหนองมะโมง จังหวัดชัยนาท

ความเป็นมาของกลุ่ม

กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย หรือ บ้านทุ่งวัวแดง ตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 6 เมษายน 2536 รวมเวลา 12 ปีมาแล้วโดยมีประวัติเล่ากันมาแต่ช้านานแล้วว่า ลุงเฉลิม ซึ่งเป็นคนเก่าคนแก่ของหมู่บ้าน เป็นผู้ริเริ่มการทำไม้กวาดดอกหญ้าขึ้น เนื่องจากสมัยก่อนบ้านทุ่งวัวแดง มีดินดอกพงขึ้นอยู่มากตามหัวไร่ปลายนา ลุงเฉลิมจึงมีความคิดว่าอยากถักไม้กวาดไว้ใช้ และได้สอนชาวบ้านทำกันจนสามารถนำไปขายได้ แม่บ้านจึงได้รวมกันตั้งเป็นกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย (ทุ่งวัวแดง) ขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้แม่บ้านใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ หลังจากการทำไร่ ทำนา และมีรายได้เสริมให้แก่ครอบครัว

อุดมการณ์ของกลุ่ม

ทำงานร่วมกันอย่างพี่น้อง เน้นความสามัคคี และความถูกต้อง เห็นใจซึ่งกันและกัน มีปัญหาช่วยกันแก้ไข ผลิตรายได้ที่มีคุณภาพเป็นที่พอใจของลูกค้า เพียงพอต่อความต้องการของตลาด ตลอดจนสร้างชื่อเสียงให้แก่ชุมชน ซึ่งจะนำไปสู่ความสุข สร้างรายได้และความกินดีอยู่ดีของสมาชิกในอนาคต

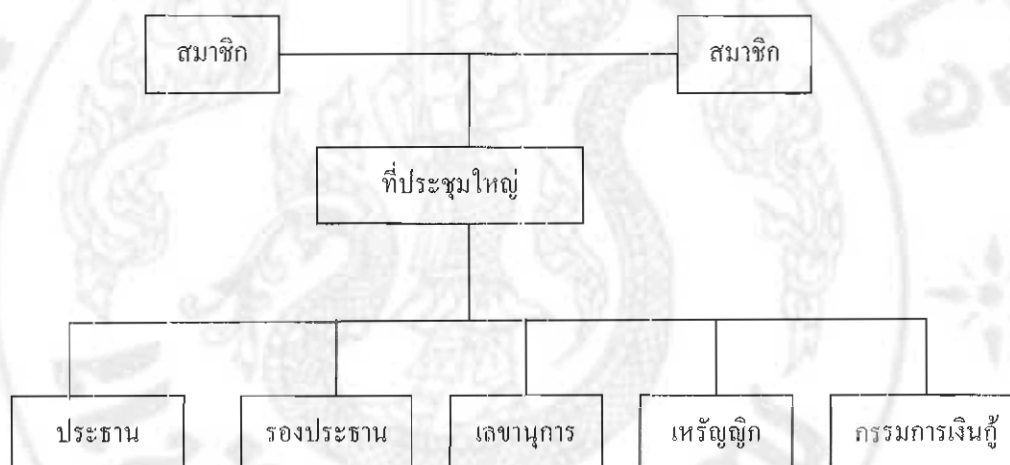
วัตถุประสงค์ของกลุ่ม

- เพื่อให้ชาวบ้านในหมู่บ้านมีงานทำ มีสินค้าที่ผลิตขึ้นเพื่อใช้เองและเพื่อขายทั้งในและนอกท้องถิ่น
- เพื่อให้สมาชิกมีรายได้ เมื่อเสร็จจากการทำไร่ ทำนา
- เพื่อสร้างความสามัคคีในชุมชน

เป้าหมาย

- สมาชิกมีส่วนร่วมการดำเนินงานของกลุ่มมากขึ้น
- กลุ่มมีการเชื่อมโยงเครือข่ายกับกลุ่มที่ทำกิจกรรมลักษณะเดียวกันและต่างกิจกรรม เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ และประสบการณ์ ตลอดจนช่วยเหลือกันในการดำเนินกิจกรรมระหว่างกัน
- สมาชิกกลุ่มมีความพึงพอใจและมีรายได้เพิ่มมากขึ้น
- กลุ่มมีการดำเนินการอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

โครงสร้างของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย



ภาพที่ 8 โครงสร้างของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย
ที่มา : แบบสำรวจกลุ่มสตรีสหกรณ์จังหวัดชัยนาท (2546)

การบริหารจัดการกลุ่ม

กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย มีสมาชิก จำนวน 75 คน โดยมีคณะกรรมการกลุ่ม จำนวน 5 คน ดังนี้

1. นางสาวกัญญา ทองคุ้ม ตำแหน่ง ประธานกลุ่ม มีหน้าที่ ดูแลเรื่องการผลิต คัดเลือกคุณภาพผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการขายและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และร่วมประชุมกับหน่วยงานต่าง ๆ
2. นางลำเพย จินตนา ตำแหน่ง รองประธาน มีหน้าที่ เรื่องการผลิต และช่วยเหลือประธานกลุ่มในทุกเรื่อง

3. น.ส.สุธน กรองใจ ตำแหน่ง เลขานุการ มีหน้าที่ จัดบันทึกรายงานการประชุมต่าง ๆ และจัดทำบัญชีของกลุ่ม

4. น.ส.อินเดีย สมสุข ตำแหน่ง เภรุธฤก มีหน้าที่ ด้านการเงิน และจำหน่ายสินค้า

5. นางอำนวย สุถาวร ตำแหน่ง กรรมการ มีหน้าที่ ติดตามการใช้เงินกู้ของสมาชิก และติดตามหนี้เงินกู้พร้อมดอกเบี้ย

การประชุม

การจัดการประชุมของกลุ่ม มีการประชุม 2 เดือน/ครั้ง และมีการประชุมใหญ่ ทุกปีเพื่อแจ้งผลการดำเนินงานกิจกรรมกลุ่มในรอบ 1 ปี และมีการจัดสรรผลประโยชน์ให้แก่สมาชิก

แหล่งเงินทุนและการจัดทำบัญชี

สำหรับกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย การดำเนินงานของกลุ่มได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ดังนี้

1. ปี 2538 กรมประชาสัมพันธ์ ให้การสนับสนุนงบประมาณ 20,000 บาท เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการรวบรวมผลิตภัณฑ์จากสมาชิกมาจำหน่าย และจัดหาวัสดุอุปกรณ์ให้แก่สมาชิกไปผลิตที่บ้าน

2. ปี 2539 กรมพัฒนาชุมชน และองค์การบริหารส่วนตำบล ให้การสนับสนุนงบประมาณ 25,000 บาท เพื่อใช้เป็นทุนให้แก่สมาชิกกู้ยืม

3. ปี 2544 งบประมาณศูนย์เศรษฐกิจและองค์การบริหารส่วนตำบล ให้การสนับสนุนงบประมาณ 10,000 บาท เพื่อใช้เป็นทุนในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตให้แก่สมาชิก

4. ปี 2545 เศรษฐกิจชุมชน และกรมส่งเสริมสหกรณ์ ให้การสนับสนุนงบประมาณ 112,000 บาท เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานของกลุ่ม

ในด้านการจัดทำบัญชีของกลุ่ม มีการจัดทำบัญชีเรียบร้อยเป็นปัจจุบัน และสามารถประชุมใหญ่ได้ทุกปี

รายได้ของกลุ่ม

ในปี 2546 กลุ่มได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า เป็นจำนวนเงิน 153,000 บาท ค่าใช้จ่าย 15,590 บาท มีผลกำไร 137,410 บาท

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

ผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย ได้แก่ ไม้กวาดดอกหญ้า ขนาดใหญ่ กลาง เล็ก และจิ๋ว

วัสดุที่ใช้ในการผลิตและแหล่งวัตถุดิบ

1. ด้าม (ต้นโมกมัน) หาได้ในพื้นที่ตามหัวไร่ปลายนา
2. ปอพลาสติก (สำหรับถัก) ซื้อจากกรุงเทพฯ ราคา กิโลกรัมละ 70 บาท ปอพลาสติก 1 กิโลกรัม ถักไม้กวาดได้ 90-100 อัน
3. ดอกพวง (ดอกอ่อน และดอกแข็ง) ซื้อจากจังหวัดกำแพงเพชรในราคา กิโลกรัมละ 30 บาท ดอกพวง 1 กิโลกรัม ถักไม้กวาดได้ประมาณ 3 อัน

การวางแผนการผลิต

กลุ่มจะซื้อวัสดุอุปกรณ์มาจำหน่ายให้แก่สมาชิก เพื่อนำไปผลิตที่บ้าน ซึ่งสมาชิกจะผลิตและกลุ่มจะรวบรวมผลิตภัณฑ์มาจำหน่าย โดยซื้อจากสมาชิก ผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า มี 3 ขนาด คือ ขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ กลุ่มจะซื้อจากสมาชิกในราคา ดังนี้

ขนาดเล็ก	ราคา	10 บาท	ราคาขาย	15 บาท
ขนาดกลาง	ราคา	15 บาท	ราคาขาย	20 บาท
ขนาดใหญ่	ราคา	21 บาท	ราคาขาย	25 บาท

ขั้นตอนกระบวนการผลิต

1. นำต้นโมกมันมารนไฟ โดยใช้เท้าเหยียบ แล้วรังด้วยปอพลาสติก คัดให้โค้งเป็นลักษณะให้เหมือนหางหงส์
2. ใช้มีดเหลาด้ามให้เรียบ และตัดเหลื่อมออก เสร็จแล้วใช้กบเมี่ยงกะบี่ใส่อีกครั้ง จัดด้วยกระดาษทราย แล้วตากให้แห้ง ประมาณ 7-10 วัน
3. นำช่อดอกพวงมาแกะแยกเป็นขนาดสั้น-ยาว
4. จักปอพลาสติกเป็นเส้นเล็กๆ โดยปอ 1 แผ่น จักเป็นเส้นเล็ก ได้ประมาณ 6 เส้น
5. นำดอกพวงมามัดเป็นลูก ๆ โดยใช้ปอมัด และใช้ดอกพวง ประมาณ 55 - 60 ลูก ถักไม้กวาด ได้ 1 อัน
6. เริ่มถักเป็นไม้กวาด โดยใช้เวลา 1 ชั่วโมง ต่อ 1 อัน

ปริมาณการผลิต

เฉลี่ยเดือนละ 500-1,000 อัน/เดือน ราคาค้นทุนเฉลี่ย 11-17 บาท/อัน สมาชิกจะผลิตที่บ้านของสมาชิก และกลุ่มจะรวบรวมผลิตภัณฑ์จำหน่าย จะมีการจำหน่ายมากที่สุด ช่วงเดือน กุมภาพันธ์ กันยายน และพฤษภาคม ของทุกปี

จำนวนแรงงานการผลิต

กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย มีสมาชิกเข้าร่วมกิจกรรมการผลิต จำนวน

53 คน

ลักษณะการผลิตของกลุ่ม

สมาชิกกลุ่มจะผลิตไม้กวาดที่บ้านของสมาชิก และกลุ่มจะรวบรวมมาจัดจำหน่าย
แหล่งจำหน่ายและรูปแบบการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

1. จำหน่ายที่ทำการกลุ่ม
2. ร้านค้า CEO จังหวัดชัยนาท
3. จำหน่ายตามงานต่าง ๆ ที่ส่วนราชการและเอกชนจัดทั้งในจังหวัดและ

ต่างจังหวัด

4. ขายส่งตามร้านค้าต่าง ๆ ในจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียง

คุณภาพและการรับรอง

ปี 2546 ได้รับการคัดสรรให้ได้ ระดับ 3 ดาว ในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่ง
ผลิตภัณฑ์ ระดับจังหวัด

ปี 2547 ได้รับการคัดสรรให้ได้ ระดับ 2 ดาว ในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่ง
ผลิตภัณฑ์ ระดับประเทศ

ปี 2548 ได้รับการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า จากสำนักงานพาณิชย์จังหวัด
ชัยนาท

กิจกรรมและผลงานของกลุ่มที่ภาคภูมิใจ

กิจกรรมหลักของกลุ่ม

กิจกรรมผลิตไม้กวาดดอกหญ้า ประกอบด้วย

1. การผลิต
2. การกำหนดราคา
3. การจัดจำหน่าย
4. การประชาสัมพันธ์

กิจกรรมสาธารณประโยชน์

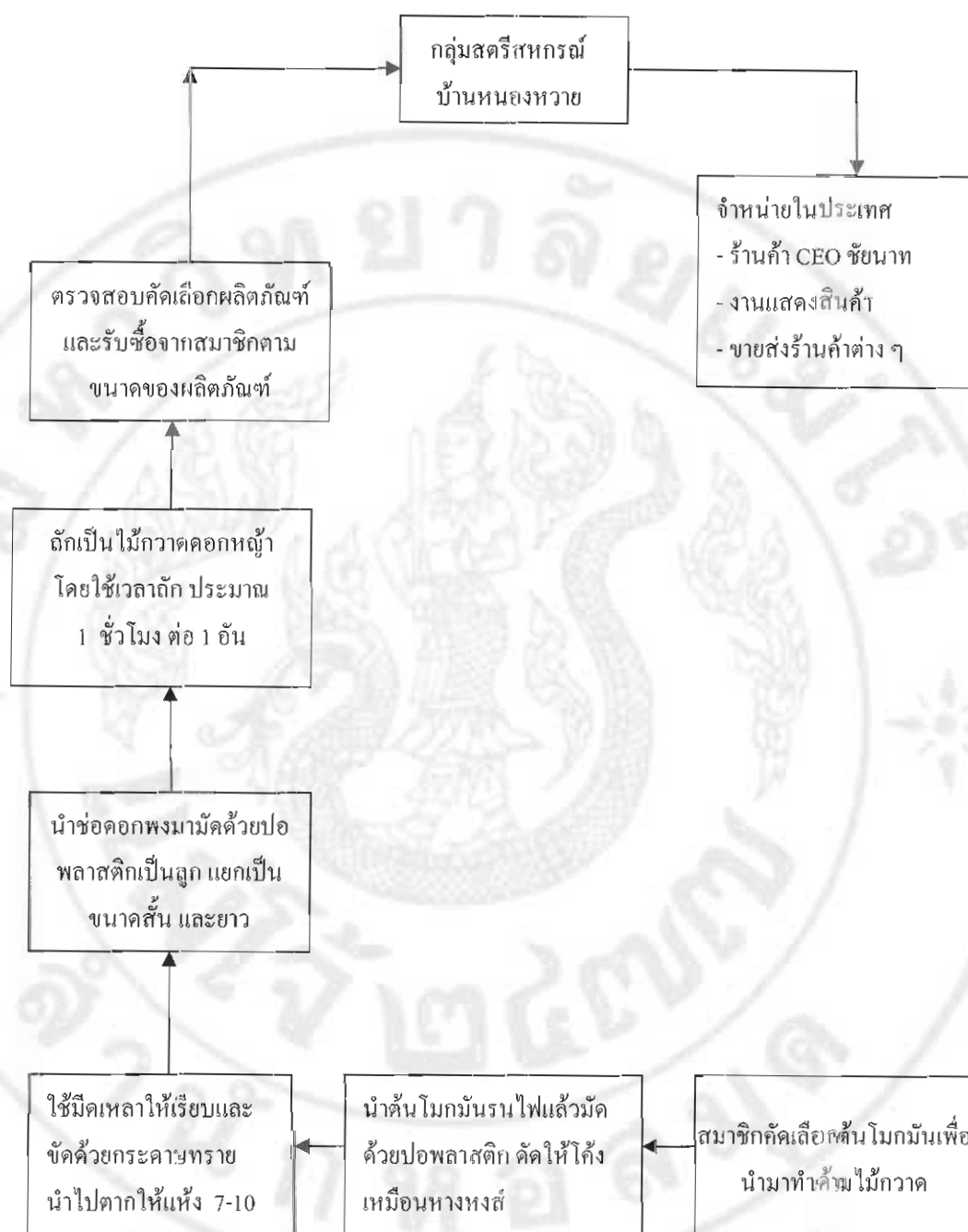
1. ร่วมกิจกรรมกีฬาระดับหมู่บ้าน
2. ร่วมกิจกรรมเครือข่ายพัฒนาชุมชนดีเด่นระดับจังหวัด
3. ร่วมกิจกรรมประเพณีพื้นบ้านของอำเภอยะนิง

กิจกรรมที่กลุ่มประสบความสำเร็จและภาคภูมิใจ

1. การประกวดคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ได้รับรางวัล 3 ดาว ระดับจังหวัด (ปี 2546) และ 2 ดาว ระดับประเทศ (ปี 2547)
2. ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) จากสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชัยนาท
3. ได้รับการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า จากสำนักงานพาณิชย์จังหวัดชัยนาท



การผลิตและการตลาด



ภาพที่ 9 แผนผังวิธีการ ขั้นตอนการผลิตและการตลาดกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย
ที่มา: แบบสำรวจกลุ่มสตรีสหกรณ์จังหวัดชัยนาท (2546)

ปัญหา อุปสรรคและแนวทางแก้ไขปัญหา

ด้านการผลิต

1. ขาดวัตถุดิบในท้องถิ่น ต้องไปหาซื้อจากจังหวัดอื่น
2. สมาชิกต่างคนต่างผลิต ทำให้คุณภาพผลิตภัณฑ์ไม่คงที่
3. ขาดความต่อเนื่องในการผลิตในบางช่วงเวลา เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่ทำ

การเกษตร

ด้านการตลาด

1. ตลาดรองรับยังไม่กว้างพอ
2. ขาดตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในบางช่วงเวลา
3. ขาดการประชาสัมพันธ์

แนวทางการแก้ไขปัญหา

ด้านการผลิต

1. ควรมีการส่งเสริมให้สมาชิกปลูกวัตถุดิบการผลิตในท้องถิ่น
2. ควรจัดอบรมสมาชิกเพื่อพัฒนาเทคนิคการผลิตให้ได้มาตรฐาน หรือส่งตัวแทนกลุ่มที่มีความชำนาญไปสอนให้แก่สมาชิกที่ผลิตไม่ได้มาตรฐาน
3. กลุ่มควรวางแผนการผลิตให้รัดกุม และควรสร้างแรงจูงใจให้แก่สมาชิกเพื่อจะได้มาร่วมกันผลิตมากขึ้น

ด้านการตลาด

1. กลุ่มควรมีการเชื่อมโยงพันธมิตรกับกลุ่มอาชีพอื่นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเชื่อมโยงด้านการตลาด จะทำให้มีตลาดที่กว้างขึ้น
2. กลุ่มควรส่งสมาชิกเข้ารับการฝึกอบรมด้านการตลาดกับหน่วยงานของทางราชการที่จัดขึ้น เพื่อเป็นการเสริมความรู้ด้านการตลาดเพิ่มมากขึ้น จะได้เป็นตัวแทนของกลุ่มในด้านการจำหน่ายผลิตภัณฑ์
3. กลุ่มควรประชาสัมพันธ์งานของกลุ่มตามสื่อต่างๆ เช่น วิทยุชุมชน ติดต่อประชาสัมพันธ์จังหวัดเพื่อการสนับสนุนด้านการประชาสัมพันธ์ และส่งข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มให้หน่วยงานราชการ ช่วยประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ของจังหวัด ตลอดจนจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ วางไว้ตามหน่วยงานราชการและสถานที่ท่องเที่ยวของจังหวัดด้วย

การวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมของกลุ่ม

จุดแข็งของกลุ่ม (strength)

1. ด้านการบริหารงาน

- มีคณะกรรมการบริหารงานกลุ่ม
- มีการบันทึกบัญชี
- มีการกำหนดระเบียบขึ้นถือใช้
- มีหน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุน
- มีการกระจายผลประโยชน์ให้กับสมาชิก

2. ด้านการผลิต

- วัตถุดิบหาได้ในพื้นที่
- มีต้นทุนในการผลิตต่ำ
- สามารถผลิตได้ตลอดปี
- สมาชิกมีประสบการณ์ ภูมิปัญญา และมีฝีมือในการผลิต

3. ด้านการตลาด

- กลุ่มจะรวบรวมผลิตภัณฑ์จำหน่ายให้แก่สมาชิก
- กลุ่มได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) และเข้าร่วม

โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ เป็นผลิตภัณฑ์ ในระดับจังหวัดและประเทศ

4. ด้านความร่วมมือของสมาชิก

- สมาชิกมีความตั้งใจผลิตด้วยดี
- สมาชิกให้ความร่วมมือในกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่ม
- สมาชิกมีความรับผิดชอบและเอาใจใส่ในกิจกรรมของกลุ่ม

จุดอ่อนของกลุ่ม (weakness)

1. ด้านการบริหารงาน

- คณะกรรมการขาดความรู้ในด้านการบริหารงาน
- ขาดการวางแผนการผลิตและการตลาดที่ดี

2. ด้านการผลิต

- มีสมาชิกบางส่วนยังผลิตไม่ได้มาตรฐาน
- บางช่วงผลิตได้ไม่ทันตลาด เนื่องจากสมาชิกต้องทำการเกษตร

3. ด้านการตลาด

- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังขาดตราสินค้า

- ขาดตัวแทนกลุ่มไปจำหน่ายสินค้าในบางช่วงเวลา
- ขาดการประชาสัมพันธ์งานกลุ่มและข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด

4. ด้านความร่วมมือของสมาชิก

- ในช่วงฤดูการทำเกษตรสมาชิกจะไม่มีเวลาว่างมาร่วมกิจกรรมกับ

กลุ่มทำให้กลุ่มผลิตไม่ทันต่อความต้องการของตลาด

โอกาสของกลุ่ม (opportunity)

1. ไม่มีคู่แข่งในเรื่องการแข่งขันระดับตลาดหมู่บ้าน ผลิตภัณฑ์มีจำนวนเท่าใดสามารถนำออกจำหน่ายได้หมด

2. ทางจังหวัดกำลังส่งเสริมการท่องเที่ยวจังหวัด จะเป็นโอกาสให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เป็นที่รู้จักและสามารถขยายตลาดได้มากขึ้น

3. กลุ่มสามารถส่งข้อมูลให้จังหวัดเพื่อจัดทำเว็บไซต์ เป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายได้

อุปสรรคของกลุ่ม (threat)

1. ภาครัฐให้การส่งเสริมผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ลักษณะเดียวกันอีกหลายจังหวัด เช่น จังหวัดสิงห์บุรี อุทัยธานี จึงทำให้มีคู่แข่งทางการตลาด เกิดการแข่งขันกันเองในผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย

1. ข้อมูลทั่วไป

ศึกษาสภาพทั่วไปของสมาชิก สภาพแวดล้อมการผลิตและการตลาด การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม ปัญหาและอุปสรรคของสมาชิกในกิจกรรมการผลิตและการตลาด โดยศึกษาสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย จำนวนสมาชิก 53 คน จากสมาชิก 75 คน

เพศ

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย เป็นเพศหญิง จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 96.23 และเป็นเพศชาย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 3.77 ดังตาราง 12

อายุ

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย จะมีอายุ 46 ปีขึ้นไป จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 49.06 รองลงมาคือ อายุ 36-45 ปี จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 41.51 อายุ 26-35 ปี จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 7.55 อายุต่ำกว่า 25 ปี จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.88 และมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 44.50 ดังตาราง 12

ระดับการศึกษา

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย มีการศึกษาระดับประถมศึกษาถึงมัธยมศึกษา จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 94.35 และรองลงมาคือ ไม่ได้รับการศึกษา จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 3.77 และมัธยมปลายหรืออาชีวศึกษา จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.88 ดังตาราง 12

จำนวนสมาชิกในครัวเรือน

การศึกษาพบว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย มีสมาชิกในครัวเรือน จำนวน 3-4 คน จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 47.17 รองลงมาคือ จำนวน 5-6 คน จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.30 จำนวน 1-2 คน จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.75 และ จำนวน 7-8 คน จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.77 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 ดังตาราง 12

จำนวนผู้ร่วมทำการผลิต

การศึกษาพบว่า ในครัวเรือนของสมาชิกมาร่วมกันผลิตไม้กวาด 1-2 คน จำนวน 51 ราย คิดเป็นร้อยละ 96.23 รองลงมาคือ 3-4 คน จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.77 โดยเฉลี่ยครัวเรือนสมาชิกที่ร่วมทำการผลิต เท่ากับ 1.62 คน ดังตาราง 12

ระยะเวลาการเป็นสมาชิก

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย ส่วนใหญ่เป็นสมาชิก 5 ปี ขึ้นไป จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 96.24 รองลงมาคือ เป็นสมาชิก 4 ปี จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.88 และเป็นสมาชิก 2 ปี จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.88 ดังตาราง 12

อาชีพเกษตรกรรมหลัก

การศึกษาพบว่าสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย มีอาชีพทำนาเป็นส่วนใหญ่ จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 75.47 รองลงมาอาชีพอื่น ๆ เช่น รับจ้างทั่วไป จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 13.22 เลี้ยงสัตว์ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 9.43 และทำสวน จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.88 ดังตาราง 12

อาชีพในการทำหัตถกรรม

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย มีอาชีพทำเครื่องใช้เบ็ดเตล็ด จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 94.34 รองลงมาคือ ทำจักสาน จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 3.78 และทำดอกไม้ประดิษฐ์ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.88 ดังตาราง 12

การอบรมด้านอาชีพ

การศึกษาพบว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย เป็นกลุ่มที่มีสมาชิกผ่านการอบรม จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 90.57 และไม่เคยอบรม จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 9.43 ดังตาราง 12 แสดงให้เห็นว่าสมาชิกกลุ่มให้ความสำคัญเกี่ยวกับการอบรม

ความรู้การผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรม

การศึกษาพบว่าสมาชิกได้ความรู้ด้วยตนเอง จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 47.17 เรียนรู้จากกลุ่มอาชีพอื่น จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 33.96 เรียนรู้จากเจ้าหน้าที่รัฐ เช่น ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดจะไปฝึกสอนให้ เป็นจำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 28.30 และเรียนรู้จากองค์กรเอกชน จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 18.87 ดังตาราง 12

เหตุผลสำคัญในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม

การศึกษาพบว่าสมาชิกส่วนใหญ่เข้าเป็นสมาชิกเพื่อหารายได้เสริมหลังจากการทำนา จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 100 รองลงมาคิดว่าเพื่อรองรับการสนับสนุนจากภาครัฐ จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 52.83 จากผู้นำที่เข้มแข็ง จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 49.06 เพื่อเพิ่มมูลค่าการผลิต จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 39.62 และการบริหารจัดการที่ดีของกลุ่ม ทำให้สมาชิกพอใจเป็นสมาชิก จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 32.07 ดังตาราง 12

การเข้าใจเรื่องอุดมการณ์ หลักการ และวิธีการ สหกรณ์

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย ส่วนใหญ่จะเข้าใจ อุดมการณ์ หลักการ และวิธีการสหกรณ์ เนื่องจากสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย จะเป็น สมาชิกของ สหกรณ์การเกษตรหนองมะโมง จำกัด สมาชิกจึงมีความเข้าใจมาก จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 66.04 และเข้าใจบ้างเล็กน้อย จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 26.42 และไม่รู้เรื่องเลย เนื่องจากเป็นสมาชิกใหม่ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 7.54 ดังตาราง 12

ตาราง 12 ข้อมูลทั่วไปของตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย

รายการ		จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง		53	100.00
เพศ	ชาย	2	3.77
	หญิง	51	96.23
อายุ	ต่ำกว่า 26 ปี	1	1.88
	26-35 ปี	4	7.55
	36-45 ปี	22	41.51
	46 ปีขึ้นไป	26	49.06
ต่ำสุด 24 ปี สูงสุด 68 เฉลี่ย 44.50			
ระดับการศึกษา	ไม่ได้รับการศึกษา	2	3.77
	ประถมศึกษาถึงมัธยม	50	94.35
	มัธยมปลายหรืออาชีวศึกษา	1	1.88
จำนวนสมาชิก	1-2 คน	11	20.75
ในครัวเรือน	3-4 คน	25	47.17
	5-6 คน	15	28.30
	7-8 คน	2	3.77
ต่ำสุด 2 คน สูงสุด 7 คน เฉลี่ย 3.87			

ตาราง 12 (ต่อ)

	รายการ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนผู้ร่วมทำหัตถกรรม			
	1-2 คน	51	96.23
	3-4 คน	2	3.77
ต่ำสุด 1 คน สูงสุด 3 คน เฉลี่ย 1.62			
ระยะเวลาการเป็นสมาชิก	2 ปี	1	1.88
	4 ปี	1	1.88
	5 ปีขึ้นไป	51	96.24
จำนวนตัวอย่าง		53	100.00
อาชีพเกษตรกรรมหลัก	ทำนา	40	75.47
	ทำสวน	1	1.88
	เลี้ยงสัตว์	5	9.43
	อื่นๆ (รับจ้างทั่วไป)	7	13.22
อาชีพในการทำหัตถกรรม	ทำเครื่องใช้เบ็ดเตล็ด	50	94.34
	ทำจักสาน	2	3.78
	ทำดอกไม้ประดิษฐ์	1	1.88
การอบรมด้านอาชีพ	ไม่เคยอบรม	5	9.43
	เคยอบรม	48	90.57
ความรู้การผลิตหัตถกรรม	เรียนรู้ด้วยตนเอง	25	47.17
	เข้ารับการอบรมจากองค์กร	10	18.87
	เอกชน		
	เจ้าหน้าที่จากรัฐ	15	28.30
	อื่นๆ (กลุ่มอาชีพอื่น)	18	33.96

ตาราง 12 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
สาเหตุสำคัญที่สุดในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
เป็นรายได้เสริม	53	100.00
จากผู้นำที่เข้มแข็ง	26	49.06
รองรับการสนับสนุนของรัฐ	28	52.83
เพื่อมูลค่าการผลิต	21	39.62
การบริหารจัดการดี	17	32.07
ความเข้าใจอุดมการณ์ หลักการ วิธีการสหกรณ์		
เข้าใจมาก	35	66.04
เข้าใจบ้างเล็กน้อย	14	26.42
ไม่รู้เรื่องเลย	4	7.54

2. ข้อมูลทางเศรษฐกิจของตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

การศึกษาพบว่า สมาชิกจะมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนจากกิจกรรมต่ำกว่า 4,000 บาท จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 58.49 รองลงมาคือรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 4,001 – 6,000 บาท จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 26.41 และ 6,001-10,000 บาท จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 15.10 ดังตาราง 13

ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน

การศึกษาพบว่า สมาชิกมีค่าใช้จ่ายด้านกิจกรรม ประมาณ 3,000-5,000 บาท จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 43.40 รองลงมาต่ำกว่า 3,000 บาท จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 26.41 และ 5,001 – 9,000 บาท จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 24.53 ดังตาราง 13

เงินทุนหมุนเวียนในการผลิต

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่จะมีเงินทุนไม่เพียงพอในการผลิต จึงได้กู้เงินจากกลุ่มไปลงทุน จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 67.93 และมีเงินทุนเพียงพอในการผลิต จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 32.07 ดังตาราง 13

แหล่งเงินทุนที่ได้รับ

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มจะได้เงินทุนจากกรมส่งเสริมสหกรณ์ในการเข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 67.93 รองลงมาจากภายในกลุ่มโดยกลุ่มจัดหาวัสดุอุปกรณ์ให้ จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 66.04 และเงินทุนจากการกู้ยืมนอกระบบ จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 47.17 ดังตาราง 13

การจัดหาวัสดุในการผลิต

การศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่สมาชิกจะซื้อบางส่วนจากกลุ่ม จำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 83.02 รองลงมาซื้อจากกลุ่ม จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 30.19 และซื้อเองทั้งหมด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.88 ดังตาราง 13

แหล่งวัตถุดิบในการนำมาผลิต

การศึกษาพบว่า สมาชิกจะใช้วัตถุดิบในพื้นที่และนอกพื้นที่ จำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 98.11 รองลงมาใช้วัตถุดิบในพื้นที่ จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 32.07 และใช้วัตถุดิบนอกพื้นที่ จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 20.75 ดังตาราง 13

ตาราง 13 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย

รายการ		จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง		53	100.00
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	ต่ำกว่า 4,001 บาท	31	58.49
	4,001-6,000 บาท	14	26.41
	6,001-10,000 บาท	8	15.10
	10,000 บาทขึ้นไป	0	0.00
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน	ต่ำกว่า 3,001 บาท	14	26.41
	3,001-5,000 บาท	23	43.40
	5,001-9,000 บาท	13	24.53
	สูงกว่า 9,000 บาท	3	5.66
เงินทุนหมุนเวียน	ไม่เพียงพอ	36	67.93
	เพียงพอ	17	32.07
แหล่งเงินทุนที่ได้รับ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	เงินทุนจากกรมส่งเสริมสหกรณ์	36	67.93
	เงินทุนกลุ่ม	35	66.04
	เงินทุนจากการกู้ยืม (นอกระบบ)	25	47.17
การจัดหาวัสดุในการผลิต	ซื้อเองทั้งหมด	1	1.88
	ซื้อจากกลุ่ม	16	30.19
	ซื้อเป็นบางส่วนจากกลุ่ม	44	83.02
แหล่งวัตถุดิบในการนำมา ผลิต (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	ใช้วัตถุดิบในพื้นที่	17	32.07
	ใช้วัตถุดิบนอกพื้นที่	11	20.75
	ใช้วัตถุดิบในพื้นที่และนอกพื้นที่	52	98.11

3. การมีส่วนร่วมของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย

การร่วมผลิตผลิตภัณฑ์

การศึกษาพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่ นำวัตถุดิบไปผลิตที่บ้าน จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 60.38 รองลงมาคือ นำไปผลิตที่บ้านเป็นบางส่วน ได้แก่ เตรียมวัตถุดิบที่กลุ่ม แล้วนำไปถักที่บ้าน จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 39.62 ดังตาราง 14

การมีส่วนร่วมในการส่งผลิตภัณฑ์เข้าประกวด

การศึกษาพบว่า มีสมาชิกมีส่วนร่วมในการนำผลิตภัณฑ์เข้าประกวดเพื่อสร้างชื่อเสียงให้แก่กลุ่ม จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 71.70 และไม่มีส่วนร่วม จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 28.30 ดังตาราง 14

การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของสมาชิก

การศึกษาพบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่มทุกเรื่อง โดยให้ความร่วมมือในเรื่องการประชุม และเข้ารับการฝึกอบรมต่าง ๆ จำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 92.45 และไม่มีส่วนร่วมเลย จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 7.55 ดังตาราง 14

การมีส่วนร่วมในการหาตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่ม

การศึกษาพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่มีส่วนร่วมในการหาตลาดผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 79.25 และไม่มีส่วนร่วมในการหาตลาด จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 20.75 ดังตาราง 14

ความพอใจบริการที่ได้รับจากกลุ่ม

การศึกษาพบว่า สมาชิกพอใจมากกับบริการที่ได้รับจากกลุ่ม จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 79.25 แสดงให้เห็นว่าสมาชิกเชื่อมั่นในการบริหารจัดการของกลุ่มเป็นส่วนใหญ่ สมาชิกที่พอใจบริการของกลุ่มในระดับปานกลาง จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 15.09 และไม่พอใจ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 5.66 ดังตาราง 14

ตาราง 14 การมีส่วนร่วมของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง	53	100.00
การร่วมผลิตผลิตภัณฑ์		
นำไปผลิตที่บ้านทั้งหมด	32	60.38
นำไปผลิตที่บ้านเป็นบางส่วน	21	39.62
มีส่วนร่วมในการส่งผลิตภัณฑ์เข้าประกวด		
ไม่มี	15	28.30
มี	38	71.70
การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของสมาชิก		
ไม่มีส่วนร่วมเลย	4	7.55
มีส่วนร่วมทุกเรื่อง	49	92.45
การมีส่วนร่วมในการหาตลาดผลิตภัณฑ์		
ไม่มี	11	20.75
มี	42	79.25
ความพอใจบริการที่ได้รับจากกลุ่ม		
พอใจมาก	42	79.25
พอใจปานกลาง	8	15.09
ไม่พอใจ	3	5.66

4. ระดับความคิดเห็นของปัญหาด้านการผลิตและการตลาดของสมาชิก

ผลการวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตของสมาชิก กลุ่มสตรีสหกรณ์ บ้านหนองหวาย มีดังนี้

1. ขาดวัตถุดิบ จากการศึกษาพบว่า สมาชิกขาดวัตถุดิบมีน้อย จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 52.83 เนื่องจากมีวัตถุดิบในพื้นที่ รองลงมาคือ ปานกลาง จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 43.40 มากที่สุด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 3.77 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.51 ดังตาราง 15
2. ด้านอุปกรณ์เครื่องมือที่ทันสมัย จากการศึกษาพบว่าสมาชิกขาดวัสดุอุปกรณ์ที่ทันสมัย อยู่ในระดับน้อย จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 90.57 เนื่องจากการผลิตไม้กวาดไม่ต้องใช้อุปกรณ์ที่ทันสมัยอะไรเลย รองลงมาคือ ระดับปานกลาง จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 7.55 มากที่สุดจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.88 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.11 ดังตาราง 15
3. ด้านทักษะการผลิต (ขาดความรู้) จากการศึกษาพบว่าสมาชิกส่วนใหญ่จะใช้ภูมิปัญญาในการผลิต ซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ผลิตกันมาแต่ดั้งเดิม กลุ่มจะมีปัญหาด้านขาดความรู้และทักษะในการผลิต ในระดับน้อย จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 71.70 รองลงมาคือปานกลาง จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 18.87 มากที่สุด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 9.43 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.38 ดังตาราง 15
4. การผลิตไม่ทันความต้องการของตลาด จากการศึกษาพบว่าสมาชิกจะผลิตตามคำสั่งซื้อที่กลุ่มได้รับและส่งผลิตภัณฑ์ให้กลุ่มไปจำหน่าย และสมาชิกจะผลิตเมื่อว่างจากการทำนาจึงไม่มีเวลาที่จะผลิตได้เต็มที่ จึงมีปัญหาระดับปานกลาง จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 52.83 รองลงมาคือ น้อย จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 43.40 มากที่สุด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 3.77 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.60 ดังตาราง 15
5. ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน จากการศึกษาพบว่า สมาชิกจะนำวัสดุจากกลุ่มไปผลิตที่บ้านซึ่งกลุ่มจะจัดหาวัสดุให้สมาชิกจึงขาดแคลนเงินทุนอยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 54.72 รองลงมาคือระดับน้อย จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 30.19 มากที่สุดจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 15.09 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.85 ดังตาราง 15
6. ขาดสถานที่ในการผลิต จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่สมาชิกจะนำไปผลิตที่บ้านของสมาชิกเอง จึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องใช้สถานที่อื่น ปัญหาจึงอยู่ในระดับน้อย จำนวน 48 คน คิดเป็น ร้อยละ 90.57 รองลงมาคือปานกลาง จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 5.66 มากที่สุดจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 3.77 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.13 ดังตาราง 15

ตาราง 15 ระดับความคิดเห็นของปัญหาในด้านการผลิตของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์
บ้านหนองหวาย

ข้อความ	ความคิดเห็น			ค่าเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	ปานกลาง	น้อย		
1. ขาดวัตถุดิบ	2 (3.77)	23 (43.40)	28 (52.83)	1.51	น้อย
2. ขาดอุปกรณ์เครื่องมือ ที่ทันสมัย	1 (1.88)	4 (7.55)	48 (90.57)	1.11	น้อย
3. ทักษะการผลิต (ขาดความรู้)	5 (9.43)	10 (18.87)	38 (71.70)	1.38	น้อย
4. ผลิตไม่ทันความต้องการ ของตลาด	2 (3.77)	28 (52.83)	23 (43.40)	1.60	น้อย
5. ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน	8 (15.09)	29 (54.72)	16 (30.19)	1.85	ปานกลาง
6. ขาดสถานที่ในการผลิต	2 (3.77)	3 (5.66)	48 (90.57)	1.13	น้อย

ผลการวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคด้านการตลาดของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ บ้านหนองหวาย มีดังนี้

- ราคา จากการศึกษาพบว่า ปัญหาและอุปสรรคของสมาชิก มีน้อย จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 90.57 เนื่องจากสมาชิกจะทำหน้าที่ผลิตส่งกลุ่มเพื่อจัดจำหน่าย รองลงมาคือ ปานกลางจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 5.66 มากที่สุด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 3.77 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.13 ดังตาราง 16

- พ้อค่ากวดราคา จากการศึกษาพบว่า สมาชิกจำหน่ายให้กับกลุ่มตามราคาที่ตกลงกัน จึงมีปัญหาและอุปสรรคน้อย จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 50.94 ระดับปานกลาง จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 47.18 มากที่สุด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.88 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.51 ดังตาราง 16

- ตั้งราคาถูกเกินไป จากการศึกษาพบว่า สมาชิกยังไม่สามารถคำนวณต้นทุนได้ เนื่องจากสมาชิกมีความรู้ในระดับพออ่านออกเขียนได้ การตั้งราคาถูกเกินไป จึงอยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 47.18 รองลงมาคือ น้อย จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 35.85 มากที่สุด จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 16.97 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.81 ดังตาราง 16

- ขาดการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ จากการศึกษาพบว่า สมาชิกผลิตผลิตภัณฑ์และส่งกลุ่มและมีกรรมการทำหน้าที่คัดเลือกตามเกรดและคุณภาพ สมาชิกจึงมีปัญหาน้อย จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 41.51 รองลงมาคือ ปานกลาง จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 35.85 มากที่สุด จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 22.64 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.81 ดังตาราง 16

- ไม่มีตลาดรองรับที่แน่นอน จากการศึกษาพบว่า กลุ่มจะรวบรวมผลิตภัณฑ์ของสมาชิกไปจำหน่ายในงานที่ส่วนราชการจัดและขายส่งร้านค้าในจังหวัด จึงมีปัญหาด้านการตลาดมากที่สุด จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 56.61 รองลงมาคือ ปานกลาง จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 41.51 น้อย จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.88 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.55 ดังตาราง 16

- ไม่มีร้านค้าจำหน่ายในชุมชน จากการศึกษาพบว่า ปัญหาไม่มีร้านค้าจำหน่ายในชุมชน อยู่ในระดับน้อย จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 47.18 รองลงมาอยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 43.40 มากที่สุด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 9.43 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.62 ดังตาราง 16

- สมาชิกต่างคนต่างขาย จากการศึกษาพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่จะผลิตและให้กลุ่มรวบรวมผลิตภัณฑ์จัดจำหน่ายแต่มีบางส่วนขายเอง จึงมีปัญหาอยู่ในระดับน้อย 33 คน คิด

เป็นร้อยละ 62.26 รองลงมาคือปานกลาง จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 20.76 มากที่สุด จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 16.98 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.55 ดังตาราง 16

- ขาดตัวแทนกลุ่ม จากการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่สมาชิกมีอาชีพทางการเกษตร และผลิตผลิตภัณฑ์ส่งกลุ่มกลุ่มมีการซึ่งมีหน้าที่ขายสินค้าอยู่น้อย จึงขาดตัวแทนจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ ปัญหาขาดตัวแทนกลุ่ม จึงมีจำนวนมากที่สุด 39 คน คิดเป็นร้อยละ 73.59 รองลงมา ปานกลาง จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 15.09 น้อย จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 11.32 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.62 ดังตาราง 16

- การประชาสัมพันธ์ จากการศึกษาพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่ไม่ได้รับข่าวสาร ในด้านต่าง ๆ เท่าที่ควร จึงมีปัญหาด้านการประชาสัมพันธ์ มากที่สุด จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 79.24 รองลงมาคือปานกลาง จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 11.32 น้อย จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 9.34 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.70 ดังตาราง 16

ตาราง 16 ระดับความคิดเห็นของปัญหาในด้านการตลาดของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์
บ้านหนองหวาย

ข้อความ	ความคิดเห็น			ค่าเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	ปานกลาง	น้อย		
1. ราคา	2 (3.77)	3 (5.66)	48 (90.57)	1.13	น้อย
2. พ่อค้ากดราคา	1 (1.88)	25 (47.18)	27 (50.94)	1.51	น้อย
3. ตั้งราคาถูกเกินไป	9 (16.97)	25 (47.18)	19 (35.85)	1.81	ปานกลาง
4. ขาดการคัดเลือกผลิตภัณฑ์	12 (22.64)	19 (35.85)	22 (41.51)	1.81	ปานกลาง
5. ไม่มีตลาดรองรับที่แน่นอน	30 (56.61)	22 (41.51)	1 (1.88)	2.55	มากที่สุด
6. ไม่มีร้านค้าจำหน่ายในชุมชน	5 (9.43)	23 (43.40)	25 (47.18)	1.62	น้อย
7. สมาชิกต่างคนต่างขาย	9 (16.98)	11 (20.76)	33 (62.26)	1.55	น้อย
8. ขาดตัวแทนกลุ่ม	39 (73.59)	8 (15.09)	6 (11.32)	2.62	มากที่สุด
9. การประชาสัมพันธ์	42 (79.24)	6 (11.32)	5 (9.34)	2.70	มากที่สุด

**กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก สังกัดสหกรณ์การเกษตรวัดสิงห์ จำกัด
ผลิตภัณฑ์จักสานไม้ไผ่**

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม

สถานที่ประกอบการ : กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก

สถานที่ตั้ง : 16 หมู่ 6 ตำบลบ่อแร่ อำเภอดงสิงห์ จังหวัดชัยนาท

ความเป็นมาของกลุ่ม

งานจักสานไม้ไผ่ เป็นงานหัตถกรรมพื้นบ้านและทำกันมาช้านาน จนเกิดความชำนาญถ่ายทอดสู่ลูกหลานเรื่อยมา ประกอบกับในหมู่บ้านมีไม้ไผ่จำนวนมาก นายสุพจน์ วันทอง ผู้ใหญ่บ้าน หมู่ 6 ตำบลบ่อแร่ จึงมีแนวคิดที่จะรวมตัวกันเป็นกลุ่มจักสานไม้ไผ่ ใน ปี 2528 จึงประสานกับสำนักงานพัฒนาชุมชนกิ่งอำเภอดงสิงห์ จัดหาวิทยากรอบรมทักษะการผลิต และพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย และมีหน่วยงานราชการเข้ามาช่วยเหลือและให้การสนับสนุน ดังนี้

ปี พ.ศ. 2542 สำนักงานเกษตรกิ่งอำเภอดงสิงห์ เข้ามาช่วยเหลือให้การฝึกอบรมการพัฒนาทักษะรูปแบบใหม่ๆ พร้อมให้เงินสนับสนุน จำนวน 5,000 บาท

ปี พ.ศ. 2544 ประชาสงเคราะห์จังหวัด ให้เงินสนับสนุน เป็นเงินทุนหมุนเวียน เป็นเงิน 20,000 บาท

ปี พ.ศ. 2545 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด พาไปทัศนศึกษาดูงานจักสานจังหวัดกาญจนบุรี

ปี พ.ศ. 2546 ได้รับสนับสนุนจากสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร (นายฉมณเฑียร สงฆ์ประชา) เป็นเงิน 20,000 บาท

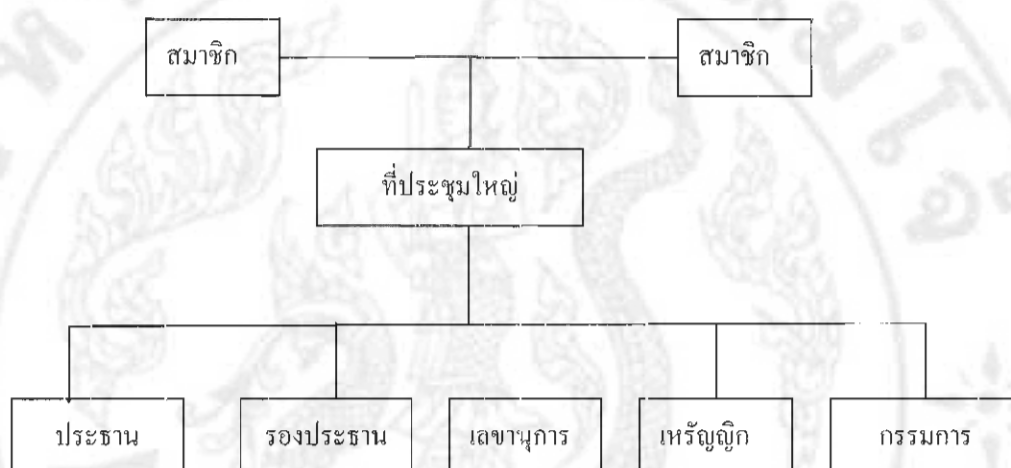
อุดมการณ์ของกลุ่ม

1. อนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คงไว้
2. ต้องการเป็นแหล่งความรู้และถ่ายทอดความรู้ให้กับเยาวชนและคนในชุมชน
3. มุ่งมั่นพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มให้เป็นที่ยอมรับของตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ

วัตถุประสงค์ของกลุ่ม

1. เพื่อยกระดับรายได้ให้กับสมาชิกกลุ่มจักสานไม้ไผ่
2. เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น
3. เพื่อให้สมาชิกของกลุ่มทำกิจกรรมร่วมกัน ทำให้เกิดความสามัคคีสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชน

โครงสร้างของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก



ภาพ 10 โครงสร้างของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก

ที่มา: แบบสำรวจกลุ่มสตรีสหกรณ์จังหวัดชัยนาท (2546)

การบริหารจัดการกลุ่ม

กลุ่มมีสมาชิก จำนวน 30 คน และมีการดำเนินการในรูปคณะกรรมการ เพื่อบริหารจัดการกลุ่ม ประกอบด้วยคณะกรรมการ 7 คน ดังนี้

- | | |
|------------------------|-----------------------|
| 1. นางสาวผัส ค่ายธานี | ตำแหน่ง ประธานกรรมการ |
| 2. นางบุญสร้าง สุขเทศ | ตำแหน่ง รองประธาน |
| 3. นางอำไพ วันทอง | ตำแหน่ง เหรัญญิก |
| 4. นางมารยาท กองแพ | ตำแหน่ง เลขานุการ |
| 5. นางทวี ตุ่นทอง | ตำแหน่ง กรรมการ |
| 6. นางอำไพ เทียมจันทร์ | ตำแหน่ง กรรมการ |
| 7. นางอำไพ ขุนไกร | ตำแหน่ง กรรมการ |

โดยมีประธานกลุ่มและเหรัญญิก จะเป็นผู้นำในการจัดหาทุน อุปกรณ์และสอนวิธีการผลิต ตลอดจนตรวจสอบและรวบรวมผลิตภัณฑ์ก่อนการจำหน่าย

เลขานุการ ทำหน้าที่ จัดทำทะเบียนสมาชิก

เหรัญญิก ทำหน้าที่ จัดทำบัญชีด้านการเงินของกลุ่ม

โดยกลุ่มจะจัดประชุมกรรมการ และสมาชิกเดือนละ 1 ครั้ง เพื่อวางแผนการผลิตร่วมกัน เมื่อสิ้นปีจะมีการจัดประชุมใหญ่ เพื่อจัดสรรกำไร และจ่ายเงินปันผลให้แก่สมาชิกในอัตรา ร้อยละ 8

รายได้ของกลุ่ม

ในปี 2546 กลุ่มได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์จักสานไม้ไผ่ เป็นจำนวนเงิน 87,180 บาท ค่าใช้จ่าย 44,477 บาท มีผลกำไร 42,703 บาท

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

ผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก ได้แก่ หาบด้วยแก้ว หาบโซ่ว กระเช้ากระจาด ตะกร้าหว้า

วัสดุที่ใช้ในการผลิต ประกอบด้วย ไม้ไผ่ ก้านลาน หวาย ก้านตาล ตะปู น้ำมันวานิช

แหล่งที่มาวัตถุดิบ

ไม้ไผ่ ก้านตาล ก้านลาน หาได้ในท้องถิ่น

หวาย น้ำมันวานิช ซื้อจากจังหวัดใกล้เคียง

ขั้นตอนและกระบวนการผลิต

1. นำไม้ไผ่มาจักตอกเป็นเส้น ๆ ละ เท่า ๆ กัน
2. นำพื้มาตอก แล้วขึ้นรูปแบบที่กันก่อน
3. นำดอกที่จักเสร็จแล้วมาสอดดอกตามลายที่ต้องการ จะมีลายมันยกร่อง ลายไทย ลายดอกพิกุล ลายข้ามหลามตัด ลายเทพพนม ลายดอกจิก ลายดาวล้อมเดือน

4. เมื่อสอดลายจนเสร็จแล้ว นำผลิตภัณฑ์ทำด้วยน้ำมันวานิช

5. สมาชิกนำผลิตภัณฑ์ส่งกลุ่ม กลุ่มคัดเลือกตรวจสอบมาตรฐานผลิตภัณฑ์ปริมาณการผลิต

เฉลี่ยผลิตเดือนละ 150 ชิ้น /เดือน

ลักษณะการผลิตของกลุ่ม

สมาชิกจะผลิตที่บ้านและกลุ่มจะรวบรวมมาเพื่อทำการจำหน่ายให้ โดยมีการคัดเลือกตามเกรดของผลิตภัณฑ์

แหล่งจำหน่ายและรูปแบบการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

1. จำหน่ายที่ทำการกลุ่ม มีลูกค้าจากต่างจังหวัดส่วนใหญ่จากกรุงเทพฯ มาซื้อที่กลุ่ม
 2. ร้านค้า CEO ชัยนาท
 3. งานแสดงสินค้าที่ส่วนราชการจัดทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด
 4. จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายมาซื้อไปจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ
- ส่วนใหญ่จะจำหน่ายได้มากช่วงเดือนมกราคม และเมษายน ลูกค้าจะมาซื้อเป็นของขวัญสำหรับผู้ใหญ่

คุณภาพและการรับรอง

1. ได้รับรางวัลชนะเลิศการประกวดจักสานไม้ไผ่ โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์งานมหกรรมหุ่นฟางนกชัยนาท ปี 2545
2. ได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ 4 ดาว ระดับภาค ปี 2546
3. ได้รับรางวัลภูมิปัญญาเกษตรไทย ผู้อนุรักษ์และส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่น ด้านหัตถกรรม รางวัลที่ 2 ของจังหวัดชัยนาท ปี 2547
4. ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) จากอุตสาหกรรมจังหวัดชัยนาท
5. ได้รับอนุญาตจากจังหวัดชัยนาท ให้ใช้ตราสัญลักษณ์ผลิตภัณฑ์จังหวัด (Chainat brand)

กิจกรรมกลุ่มได้ประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อโทรทัศน์ นำภาพไปออกรายการ เช่น รายการรุ่งอรุณ จากสถานีโทรทัศน์ช่อง 11 รายการด้วยลำแข้ง จากสถานีโทรทัศน์ ช่อง 7

กิจกรรมและผลงานที่ประสบความสำเร็จและภาคภูมิใจของกลุ่ม

กิจกรรม

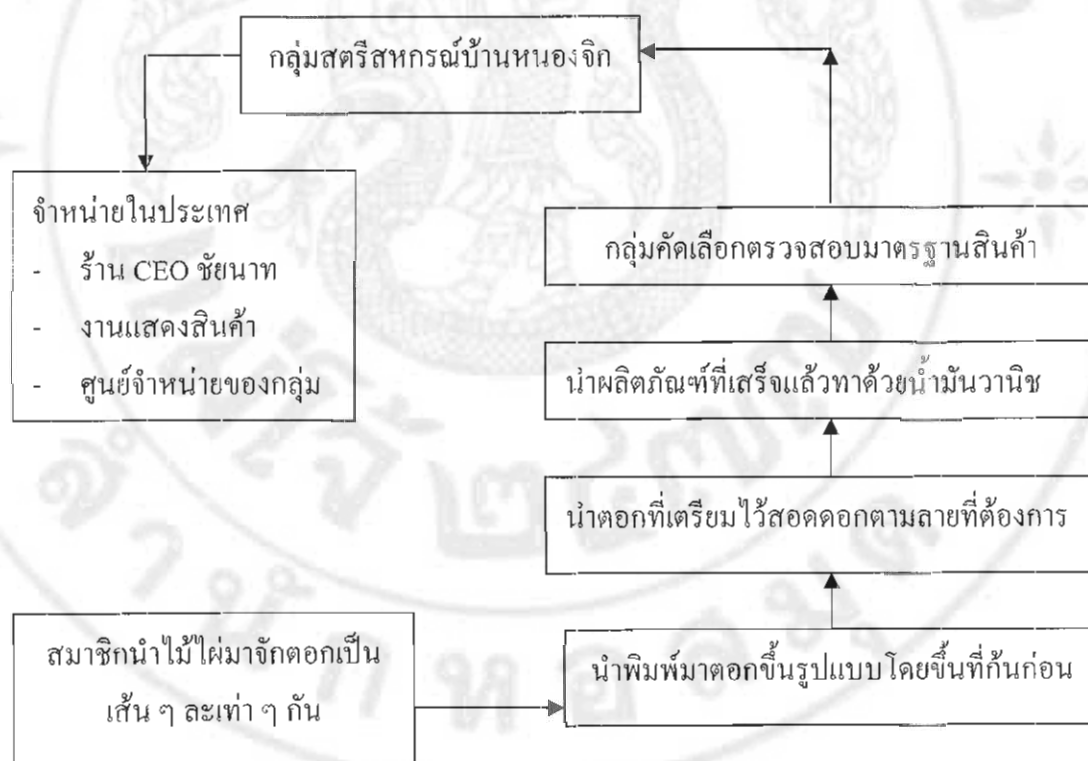
กิจกรรมของกลุ่ม คือ การทำกระเช้า กระจาดผลไม้ หาบโซว์ และตะกร้าหิ้ว ไม้ไผ่ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อเสียงมีลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทำให้คนรู้จักมาเยี่ยมชมและซื้อผลิตภัณฑ์จักสานของกลุ่ม และเป็นกลุ่มที่สร้างชื่อเสียงให้กับจังหวัดชัยนาทมาช้านานแล้ว

ลักษณะกิจกรรม

สมาชิกจะมารับวัตถุดิบจากกลุ่มไปผลิตที่บ้าน แล้วนำมาส่งกลุ่ม เพื่อรวบรวมจำหน่าย โดยมีราคาต้นทุน กระเช้า ราคา 200 บาท กระจาด ราคา 180 บาท ตะกร้า ราคา 80 บาท หาบโซว์ ราคา 900 บาท

โดยจ่ายเงินให้แก่สมาชิกเมื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้แล้ว

การผลิตและการตลาด



ภาพ 11 แผนผังวิธีการ ขั้นตอนการผลิตและการตลาดกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก

ที่มา : แบบสำรวจกลุ่มสตรีสหกรณ์จังหวัดชัยนาท (2546)

ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก

ด้านการผลิต

1. วัสดุในการผลิต เช่น หวาย หายากและมีราคาแพงขึ้น
2. ส่วนใหญ่ผู้ผลิตจะเป็นคนสูงอายุ
3. การผลิตต้องใช้ความประณีต บางครั้งผลิตได้ช้าไม่ทันความต้องการของ

ตลาด

4. สมาชิกมีส่วนร่วมในการผลิตน้อย เนื่องจากส่วนใหญ่สมาชิกจะทำการเกษตร จะผลิตก็ต่อเมื่อว่างจากการเกษตรแล้ว

ด้านการตลาด

1. กลุ่มยังไม่มีตราสินค้า
2. ขาดผู้นำที่มีความรู้ด้านการตลาด
3. ยังมีตลาดรองรับไม่กว้างพอ
4. บางครั้งผลิตแล้วลูกค้ามารับสินค้าไม่ตรงเวลา ทำให้สินค้าค้างสต็อกเป็นจำนวนมาก ทำให้ขาดเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม และสมาชิกรับเงินช้า

แนวทางการแก้ปัญหา

ด้านการผลิต

1. การจัดหาวัสดุ เช่น หวาย ที่หายาก และราคาแพง ควรเชื่อมโยงเครือข่ายกับกลุ่มอาชีพอื่น เพื่อรวมกันซื้อวัสดุ เป็นการลดต้นทุน หรือร่วมกับจังหวัดใกล้เคียงที่ผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน
2. การผลิตส่วนใหญ่จะเป็นผู้สูงอายุ กลุ่มควรส่งเสริมเยาวชนในโรงเรียน โดยกลุ่มสอนให้กับเด็กนักเรียน และรับเป็นสมาชิกสมทบ
3. การผลิตไม่ทันความต้องการตลาด กลุ่มควรขยายการรับสมาชิกเพิ่ม และกลุ่มควรหาอุปกรณ์ที่ทันสมัยมาช่วยแทนแรงงานคนในบางอย่าง เช่น เครื่องจักตอก โดยปรึกษาติดต่อสถาบันการศึกษาด้านช่างกล หรืออุตสาหกรรมจังหวัด
4. สมาชิกขาดการมีส่วนร่วมในการผลิต กลุ่มควรชี้แจงและทำความเข้าใจ ผลตอบแทนในการทำงานร่วมกัน และสร้างศรัทธาให้สมาชิกมีส่วนร่วมในทุกๆ ด้าน

ด้านการตลาด

1. กลุ่มยังไม่มีตราสินค้าของกลุ่ม กลุ่มควรปรึกษาหารือสมาชิกภายในกลุ่มว่าจะใช้ตราสินค้าอะไร เพื่อไม่ให้ใครลอกเลียนแบบ แล้วนำไปจดทะเบียนที่พาณิชย์จังหวัด
2. ขาดผู้นำที่มีความรู้ด้านการตลาด กลุ่มควรส่งสมาชิกไปอบรมกับส่วนราชการที่ดูแลแนะนำส่งเสริม หรือเชิญเจ้าหน้าที่มาแนะนำ
3. ตลาดยังไม่กว้างพอ กลุ่มควรมีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งควรติดต่อผ่าน Internet ของจังหวัดเพื่อช่วยประชาสัมพันธ์กิจกรรมของกลุ่ม
4. สินค้าค้างสต็อก เนื่องจากลูกค้ามารับสินค้าช้า ควรเจรจากับลูกค้าเรื่องเงินมัดจำ หรือมีสัญญาการซื้อขายภายในกำหนดเวลา หรือควรมหาแหล่งจำหน่ายหลาย ๆ แหล่ง

การวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อม

จุดแข็งของกลุ่ม (strength)

1. ด้านการบริหารงาน
 - มีความตั้งใจที่จะทำงานร่วมกันในลักษณะกลุ่มสตรีสหกรณ์
 - มีการบันทึกบัญชี และประชุมใหญ่ได้ทุกปี
 - ได้รับการแนะนำส่งเสริมจากภาครัฐอย่างต่อเนื่อง
2. ด้านการผลิต
 - วัตถุดิบหาได้ในท้องถิ่น
 - กลุ่มสามารถจักสานได้ตลอดปี
 - ผลิตภัณฑ์มีความประณีตในการผลิต และเป็นภูมิปัญญาดั้งเดิม
 - สมาชิกจะมีทักษะในการผลิตสูง
3. ด้านการตลาด
 - ส่วนใหญ่กลุ่มจะรวบรวมจากสมาชิกมาจำหน่าย
 - มีศูนย์จำหน่ายในชุมชน และในจังหวัด
 - กลุ่มได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์จากหลายหน่วยงาน
4. ด้านความร่วมมือจากสมาชิก
 - สมาชิกให้ความร่วมมือในกิจกรรมกลุ่มในด้านต่าง ๆ เป็นอย่างดี
 - สมาชิกส่วนใหญ่จะปฏิบัติตามข้อตกลงหรือมติของกลุ่ม

จุดอ่อนของกลุ่ม (weakness)

1. ด้านการบริหารงาน
 - ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในด้านการตลาด

2. ด้านการผลิต

- วัตถุดิบ เช่น หวาย หายากต้องไปซื้อต่างจังหวัด
- ขั้นตอนการผลิตต้องใช้ความประณีต และละเอียด จึงผลิตได้ช้า
- ขาดเทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัย

3. ด้านการตลาด

- การประชาสัมพันธ์ยังมีน้อย
- ขาดบุคลากรที่มีความรู้ด้านการตลาด
- ขาดการขยายตลาด

4. ความร่วมมือของสมาชิก

- ในช่วงฤดูการเกษตร สมาชิกจะมาร่วมผลิตน้อย

โอกาสของกลุ่ม (opportunity)

1. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับการคัดสรรเป็นสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จึงได้รับการส่งเสริมด้านเงินทุน การถ่ายทอดเทคโนโลยีในด้านต่าง ๆ จากหน่วยงานภาครัฐ เพื่อพัฒนาการผลิต และการตลาดของผลิตภัณฑ์กลุ่ม
2. กรมส่งเสริมสหกรณ์ ได้คัดเลือกเข้าร่วมโครงการเพิ่มประสิทธิภาพด้านการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิต ภายใต้โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ในปี 2547

อุปสรรคของกลุ่ม (threat)

1. รัฐบาลได้ให้การสนับสนุนโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ทำให้มีคู่แข่งในการผลิตมาก ซึ่งมีทั้งภายในท้องถิ่น และต่างจังหวัด จึงทำให้มีการแข่งขันในด้านราคา
2. คนรุ่นใหม่ไม่ค่อยสนใจในการผลิต ส่วนใหญ่จะทำงานโรงงานกันมากขึ้น จึงมีแต่ผู้สูงอายุที่ร่วมกันผลิต

ส่วนที่ 2 ข้อมูลจากสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก

ศึกษาสภาพทั่วไปของสมาชิก สภาพแวดล้อมด้านการผลิต การมีส่วนร่วมในการผลิตและการตลาด ปัญหาและอุปสรรคของสมาชิกในกิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์ โดยการศึกษาสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก จำนวนสมาชิก 21 คน จากสมาชิก 30 คน

เพศ

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก เป็นเพศหญิง จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00 ดังตาราง 17

อายุ

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก จะมีอายุช่วง 46 ปีขึ้นไป มาร่วมกันผลิตมากที่สุด จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 92.24 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ รองลงมา คือ อายุ 36-45 ปี จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 และมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 56.91 ดังตาราง 17

ระดับการศึกษา

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก มีการศึกษาระดับ ประถมศึกษาถึงมัธยมศึกษา จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 95.24 และรองลงมาคือ ไม่ได้รับ การศึกษา จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 ดังตาราง 17

จำนวนสมาชิกในครัวเรือน

การศึกษาพบว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก มีสมาชิกในครัวเรือน จำนวน 3-4 คน จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.43 รองลงมาคือ จำนวน 1-2 คน จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.57 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.92 ดังตาราง 17

จำนวนผู้ร่วมทำการผลิต

การศึกษาพบว่า ในครัวเรือนของสมาชิก มาร่วมกันผลิตจักสานไม้ไผ่ 1-2 คน จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 85.71 รองลงมาคือ 3-4 คน จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.86 ดังตาราง 17

ระยะเวลาการเป็นสมาชิก

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก ส่วนใหญ่เป็นสมาชิก 5 ปี ขึ้นไป จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมาคือ เป็นสมาชิก 4 ปี จำนวน 5 คน คิดเป็น ร้อยละ 23.81 และ 3 ปี จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 ดังตาราง 17

อาชีพเกษตรกรรมหลัก

การศึกษาพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่ทำนา จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 ทำไร่ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 19.05 และอาชีพรับจ้างทั่วไป จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 ดังตาราง 17

อาชีพในการทำหัตถกรรม

การศึกษาพบว่า สมาชิกจะทำการจักสานไม้ไผ่ จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 85.71 รองลงมาคือ ทอผ้า จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 ดังตาราง 17

การอบรมด้านอาชีพ

การศึกษาพบว่ากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก เป็นกลุ่มที่มีสมาชิกผ่านการอบรม จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 90.48 และไม่เคยอบรม จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 แสดงให้เห็นว่าสมาชิกกลุ่มให้ความสำคัญกับการอบรม ดังตาราง 17

ความรู้การผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรม

การศึกษาพบว่า สมาชิกได้เรียนรู้ด้วยตนเอง จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 85.71 รองลงมาความรู้จากเจ้าหน้าที่ของรัฐไปให้การศึกษา จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 และเรียนรู้จากกลุ่มอาชีพอื่น จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 ดังตาราง 17

เหตุผลสำคัญในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม

การศึกษาพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่เข้าเป็นสมาชิกเพื่อหารายได้เสริมหลังจากการทำนา จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 95.24 จากผู้นำที่เข้มแข็ง จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00 เพื่อเพิ่มมูลค่าการผลิต จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 38.10 การบริหารจัดการที่ดีของกลุ่ม ทำให้สมาชิกพอใจเป็นสมาชิก จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 และคิดว่าเพื่อรองรับการสนับสนุนจากภาครัฐ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 ดังตาราง 17

การเข้าใจเรื่องอุดมการณ์ หลักการ และวิธีการ สหกรณ์

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก ส่วนใหญ่จะเป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรวัดสิงห์ จำกัด และเป็นครอบครัวสมาชิกสหกรณ์ จึงเข้าใจอุดมการณ์ หลักการ และวิธีการสหกรณ์ ประกอบกับกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก อยู่ในสังกัดสหกรณ์การเกษตรสมาชิกจึงมีความเข้าใจมาก จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 90.48 และเข้าใจบ้างเล็กน้อย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 เนื่องจากเป็นสมาชิกเข้าใหม่ ดังตาราง 17

ตาราง 17 ข้อมูลทั่วไปของตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก

รายการ		จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง		21	100.00
เพศ	ชาย	0	0.00
	หญิง	21	100.00
อายุ	36-45 ปี	1	4.76
	46 ปีขึ้นไป	20	95.24
ต่ำสุด 43 ปี สูงสุด 68 ปี เฉลี่ย 56.19			
ระดับการศึกษา			
ไม่ได้รับการศึกษา		1	4.76
ประถมศึกษาถึงมัธยม		20	95.24
จำนวนสมาชิกในครัวเรือน			
1-2 คน		6	28.57
3-4 คน		15	27.43
ต่ำสุด 1 คน สูงสุด 4 คน เฉลี่ย 2.95			
จำนวนผู้ร่วมทำหัตถกรรม			
1-2 คน		18	85.71
3-4 คน		3	14.29
ต่ำสุด 1 คน สูงสุด 4 คน เฉลี่ย 1.86			
ระยะเวลาการเป็นสมาชิก			
3 ปี		2	9.52
4 ปี		5	23.81
5 ปีขึ้นไป		14	66.67
อาชีพเกษตรกรรมหลัก			
ทำนา		14	66.67
ทำไร่		4	19.05
รับจ้างทั่วไป		3	14.29

ตาราง 17 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง	21	100.00
อาชีพในการทำหัตถกรรม		
ทำจักสาน	18	85.71
ทอผ้า	3	14.29
การอบรมด้านอาชีพ		
ไม่เคยอบรม	2	9.52
เคยอบรม	19	90.48
ความรู้การผลิตหัตถกรรม		
เรียนรู้ด้วยตนเอง	18	85.71
เจ้าหน้าที่จากรัฐ	2	9.52
ที่อื่นๆ (กลุ่มอาชีพอื่น)	1	4.76
สาเหตุสำคัญที่สุดในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
เป็นรายได้เสริม	20	95.24
จากผู้นำที่เข้มแข็ง	21	100.00
รองรับการสนับสนุนของรัฐ	1	4.76
เพื่อมูลค่าการผลิต	8	38.10
การบริหารจัดการดี	3	14.29
ความเข้าใจอุดมการณ์ หลักการ วิธีการ สหกรณ์		
เข้าใจมาก	19	90.48
เข้าใจบ้างเล็กน้อย	2	9.52

ข้อมูลทางเศรษฐกิจของตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

การศึกษาพบว่า สมาชิกจะมีรายได้รายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 4,000 บาท จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 76.19 เฉลี่ยต่อเดือน 4,001-6,000 บาท จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 19.05 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 6,001-10,000 บาท จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 ดังตาราง 18

ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน

การศึกษาพบว่า สมาชิกมีค่าใช้จ่ายด้านหัตถกรรมเฉลี่ยต่อเดือนประมาณ 5,001-9,000 บาท จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 57.14 รองลงมา ค่าใช้จ่ายสูงกว่า 9,000 บาท จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 23.81 และ 3,001-5,000 บาท จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 และต่ำกว่า 3,000 บาท จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 ดังตาราง 18

เงินทุนหมุนเวียนในการผลิต

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่จะมีเงินทุนไม่เพียงพอในการผลิต จึงได้กู้เงินจากกลุ่มไปลงทุน จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 90.48 และมีเงินทุนเพียงพอในการผลิต จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 ดังตาราง 18

แหล่งเงินทุนที่ได้รับ

การศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มจะได้เงินทุนจากกรมส่งเสริมสหกรณ์ ในการเข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 52.38 รองลงมาเงินทุนภายในกลุ่ม โดยกลุ่มจัดหาวัสดุอุปกรณ์ให้ จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 เงินทุนจากการกู้ยืมนอกระบบ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 ดังตาราง 18

การจัดหาวัสดุในการผลิต

การศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่ซื้อเป็นบางส่วนจากกลุ่ม จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 16.90 กลุ่มจัดหาให้ทั้งหมด จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 ซื้อจากกลุ่ม จำนวน 3 คน คิดเป็น ร้อยละ 14.29 และซื้อเองทั้งหมด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 ดังตาราง 18

แหล่งวัตถุดิบในการนำมาผลิต

การศึกษาพบว่า สมาชิกจะใช้วัตถุดิบทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่ จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 80.95 รองลงมาใช้วัตถุดิบในพื้นที่ จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 61.90 และใช้วัตถุดิบนอกพื้นที่ 5 คน คิดเป็นร้อยละ 23.81 ดังตาราง 18

ตาราง 18 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก

รายการ		จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง		21	100.00
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	ต่ำกว่า 4,001 บาท	16	76.19
	4,001-6,000 บาท	4	19.05
	6,001-10,000 บาท	1	4.76
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน	ต่ำกว่า 3,001 บาท	1	4.76
	3,001-5,000 บาท	3	14.29
	5,001-9,000 บาท	12	57.14
	สูงกว่า 9,000 บาท	5	23.81
เงินทุนหมุนเวียน	เพียงพอ	2	9.52
	ไม่เพียงพอ	19	90.48
แหล่งเงินทุนที่ได้รับ	เงินทุนจากกรมส่งเสริมสหกรณ์	11	52.38
	เงินทุนกลุ่ม	7	33.33
	เงินทุนจากการกู้ยืมนอกระบบ	3	14.29
การจัดหาวัสดุในการผลิต	ซื้อเองทั้งหมด	2	9.52
	ซื้อจากกลุ่ม	3	14.29
	ซื้อเป็นบางส่วนจากกลุ่ม	13	16.90
	กลุ่มจัดหาให้ทั้งหมด	3	14.29
แหล่งวัตถุดิบในการนำมาผลิต			
(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	ใช้วัตถุดิบในพื้นที่	13	61.90
	ใช้วัตถุดิบนอกพื้นที่	5	23.81
	ใช้วัตถุดิบในพื้นที่และนอกพื้นที่	17	80.95

3. การมีส่วนร่วมของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก

การร่วมผลิตผลิตภัณฑ์

การศึกษาพบว่า สมาชิกนำวัตถุดิบไปผลิตที่บ้านทั้งหมด เนื่องจากสมาชิกมีความสามารถและชำนาญแล้ว จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 85.71 รองลงมาคือนำไปผลิตที่บ้านบางส่วน ซึ่งสมาชิกชักตอกที่กลุ่ม แล้วนำไปสอคล้ายที่บ้าน จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 ดังตาราง 19

การมีส่วนร่วมในการส่งผลิตภัณฑ์เข้าประกวด

การศึกษาพบว่า มีสมาชิกได้นำผลิตภัณฑ์ของตนเองส่งเข้าประกวดเพื่อสร้างชื่อเสียงและเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 95.24 และไม่เคยส่งผลิตภัณฑ์เข้าประกวดเพื่อสร้างชื่อเสียง จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 ดังตาราง 19

การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของสมาชิก

การศึกษาพบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่มทุกเรื่อง โดยให้ความร่วมมือในเรื่องการประชุม และเข้ารับการฝึกอบรมต่าง ๆ จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 95.24 และไม่มีส่วนร่วมเลยจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 ดังตาราง 19

การมีส่วนร่วมในการหาตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่ม

การศึกษาพบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมในการหาตลาดผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 90.48 และไม่มีส่วนร่วม จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 ดังตาราง 19

ความพอใจบริการที่ได้รับจากกลุ่ม

การศึกษาพบว่า สมาชิกพอใจมากกับบริการที่ได้รับจากกลุ่ม จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 90.48 แสดงให้เห็นว่าสมาชิกมีความศรัทธาและเชื่อมั่นในการบริหารจัดการของกลุ่ม และมีสมาชิกบางส่วนที่พอใจบริการของกลุ่มในระดับปานกลาง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 ดังตาราง 19

ตาราง 19 การมีส่วนร่วมของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง	21	100.00
การร่วมผลิตผลิตภัณฑ์		
นำไปผลิตที่บ้านทั้งหมด	18	85.71
นำไปผลิตที่บ้านบางส่วน	3	14.29
มีส่วนร่วมในการส่งผลิตภัณฑ์เข้าประกวด		
ไม่มี	1	4.76
มี	20	95.24
จำนวนตัวอย่าง	21	100.00
การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของสมาชิก		
ไม่มีส่วนร่วมเลย	1	4.76
มีส่วนร่วมทุกเรื่อง	20	95.24
การมีส่วนร่วมในการหาตลาดผลิตภัณฑ์		
ไม่มี	2	9.52
มี	19	90.4
ความพอใจบริการที่ได้รับจากกลุ่ม		
พอใจมาก	19	90.48
พอใจปานกลาง	2	9.52

4. ระดับความคิดเห็นของปัญหาด้านการผลิตและการตลาดของสมาชิก

ผลการวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก มีดังนี้

1. ขาดวัตถุดิบ จากการศึกษาพบว่าสมาชิกขาดวัตถุดิบมีน้อย เพราะส่วนใหญ่กลุ่มจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้ จึงมีน้อย จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 76.19 รองลงมาคือ ปานกลาง จำนวน 4 คน 19.05 มากที่สุด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.29 ดังตาราง 20

2. ด้านอุปกรณ์เครื่องมือที่ทันสมัย จากการศึกษาพบว่าสมาชิกขาดวัสดุอุปกรณ์ที่ทันสมัย อยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 61.90 รองลงมาคือ มากที่สุด จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 38.10 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.38 ดังตาราง 20

3 ด้านทักษะการผลิต (ขาดความรู้) จากการศึกษาพบว่าสมาชิกส่วนใหญ่จะใช้ภูมิปัญญาในการผลิต ซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ผลิตกันมาแต่ดั้งเดิม แต่ยังขาดแบบที่ทันสมัยอยู่มาก กลุ่มจะมีปัญหาและอุปสรรคระดับปานกลาง จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 85.71 รองลงมา มากที่สุด จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.14 ดังตาราง 20

4. การผลิตไม่ทันความต้องการของตลาด จากการศึกษาพบว่าสมาชิกจะผลิตเมื่อว่างจากการทำนา จึงไม่มีเวลาที่จะผลิตได้เต็มที่ จึงผลิตไม่ทันต่อความต้องการของตลาด อยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 71.43 รองลงมาคือ มากที่สุด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 23.81 น้อย จำนวน 1 คน 4.76 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.19 ดังตาราง 20

5. ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน จากการศึกษาพบว่า สมาชิกจะนำวัสดุจากกลุ่มไปผลิตที่บ้านทั้งหมด จึงขาดแคลนเงินทุนอยู่ในระดับน้อย จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 76.19 รองลงมาคือระดับมากที่สุด จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 ระดับปานกลาง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.38 ดังตาราง 20

6. ขาดสถานที่ในการผลิต จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่สมาชิกจะนำไปผลิตที่บ้านของสมาชิกเอง จึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องใช้สถานที่อื่น จึงมีปัญหาด้านอุปสรรคอยู่ในระดับน้อย จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 76.19 รองลงมาคือมากที่สุด จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 ปานกลาง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.38 ดังตาราง 20

ตาราง 20 ระดับความคิดเห็นของปัญหาในด้านการผลิตของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก

ข้อความ	ความคิดเห็น			ค่าเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	ปานกลาง	น้อย		
1. ขาดวัตถุดิบ	1 (4.76)	4 (19.05)	16 (76.19)	1.29	น้อย
2. ขาดอุปกรณ์เครื่องมือที่ทันสมัย	8 (38.10)	13 (61.90)	0 (0.00)	2.38	มากที่สุด
3. ทักษะการผลิต (ขาดความรู้)	3 (14.29)	18 (85.71)	0 (0.00)	2.14	ปานกลาง
4. ผลิตไม่ทันความต้องการของตลาด	5 (23.81)	15 (71.43)	1 (4.76)	2.19	ปานกลาง
5. ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน	3 (14.29)	2 (9.52)	16 (76.19)	1.38	น้อย
6. ขาดสถานที่ในการผลิต	3 (14.29)	2 (9.52)	16 (76.19)	1.38	น้อย

ผลการวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคด้านการตลาดของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก มีดังนี้

- ราคาจากการศึกษาพบว่า ปัญหาและอุปสรรคของสมาชิก มีน้อย จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 71.43 เนื่องจากสมาชิกจะทำหน้าที่ผลิตส่งกลุ่มเพื่อจัดจำหน่าย สมาชิกไม่ได้เป็นผู้จำหน่ายและกำหนดราคา รองลงมาคือ ปานกลาง จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 19.05 มากที่สุดจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.38 ดังตาราง 21

- เพื่อคัดราคา จากการศึกษพบว่า สมาชิกจำหน่ายให้กับกลุ่มตามราคาที่ตกลงกัน จึงมีปัญหาปานกลาง จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 61.90 มากที่สุดจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 28.58 น้อย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.19 ดังตาราง 21

- ตั้งราคาถูกเกินไป จากการศึกษพบว่า สมาชิกยังไม่สามารถคำนวณต้นทุนได้ เนื่องจากสมาชิกมีความรู้ในระดับพออ่านออกเขียนได้ การตั้งราคาถูกเกินไป จึงอยู่ในระดับปาน

กลาง จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 57.15 รองลงมาคือ มากที่สุด จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 น้อย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.24 ดังตาราง 21

- ขาดการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ จากการศึกษาพบว่า ปัญหาขาดการคัดเลือกผลิตภัณฑ์อยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 71.43 รองลงมาคือ มากที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 19.05 น้อย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.10 ดังตาราง 21

- ไม่มีตลาดรองรับที่แน่นอน จากการศึกษาพบว่า กลุ่มจะนำผลิตภัณฑ์ของสมาชิกไปจำหน่ายในงานที่ส่วนราชการจัด จึงมีปัญหาด้านการตลาดปานกลาง จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 61.90 รองลงมาคือ น้อย จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 23.81 มากที่สุด จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.90 ดังตาราง 21

- ไม่มีร้านค้าจำหน่ายในชุมชน จากการศึกษาพบว่า จังหวัดชัยนาทมีร้านค้าในชุมชน โดยได้รับการสนับสนุนจากบผู้ว่า CEO ให้จัดตั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน ตามอำเภอต่าง ๆ และมีร้านค้า CEO ในระดับจังหวัด จึงมีปัญหาน้อย จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 61.91 อยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 มากที่สุด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.43 ดังตาราง 21

- สมาชิกต่างคนต่างขาย จากการศึกษาพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่จะผลิตและให้กลุ่มรวบรวมผลิตภัณฑ์จัดจำหน่ายจะไม่ต่างคนต่างขาย จึงมีปัญหาน้อย จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 95.24 รองลงมาคือ มากที่สุด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.10 ดังตาราง 21

- ขาดตัวแทนกลุ่ม จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่ประธานจะทำหน้าที่ขายผลิตภัณฑ์ ตามงานต่าง ๆ สมาชิกจะไม่ค่อยมีเวลาช่วยจำหน่าย จึงมีปัญหาด้านขาดตัวแทนกลุ่มมากที่สุด จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 90.48 น้อย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.81 ดังตาราง 21

- การประชาสัมพันธ์ จากการศึกษาพบว่า กลุ่มจะมีปัญหาด้านการประชาสัมพันธ์ อยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากกลุ่มยังขาดการประชาสัมพันธ์งานกลุ่ม จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 47.62 รองลงมาคือ มากที่สุด จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 42.86 น้อย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.52 และมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.33 ดังตาราง 21

ตาราง 21 ระดับความคิดเห็นของปัญหาในด้านการตลาดของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก

ข้อความ	ความคิดเห็น			ค่าเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	ปานกลาง	น้อย		
1. ราคา	2 (9.52)	4 (19.05)	15 (71.43)	1.38	น้อย
2. พ่อค้ากดราคา	6 (28.58)	13 (61.90)	2 (9.52)	2.19	ปานกลาง
3. ตั้งราคาถูกเกินไป	7 (33.33)	12 (57.15)	2 (9.52)	2.24	ปานกลาง
4. ขาดการคัดเลือกผลิตภัณฑ์	4 (19.05)	15 (71.43)	2 (9.52)	2.10	ปานกลาง
5. ไม่มีตลาดรองรับที่แน่นอน	3 (14.29)	13 (61.90)	5 (23.81)	1.90	ปานกลาง
6. ไม่มีร้านค้าจำหน่ายในชุมชน	1 (4.76)	7 (33.33)	13 (61.91)	1.43	น้อย
7. สมาชิกต่างคนต่างขาย	1 (4.76)	0 (0.00)	20 (95.24)	1.10	น้อย
8. ขาดตัวแทนกลุ่ม	19 (90.48)	0 (0.00)	2 (9.52)	2.81	มากที่สุด
9. การประชาสัมพันธ์	9 (42.86)	10 (47.62)	2 (9.52)	2.33	ปานกลาง

สรุปผลการศึกษาแนวทางการพัฒนากิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์จังหวัดชัยนาท ทั้ง 4 กลุ่ม ได้ดังนี้

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มสตรีสหกรณ์

ประเภทผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ ที่เข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ทั้ง

4 กลุ่ม มีดังนี้

- 1) กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้ ผลิตเครื่องจักสานของผักตบชวา
- 2) กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก ผลิตผ้าทอพื้นเมือง ผ้ามัดหมี่
- 3) กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย ผลิตไม้กวาดดอกหญ้า
- 4) กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก ผลิตเครื่องจักสานจากไม้ไผ่

จำนวนสมาชิก

กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย มีสมาชิก จำนวน 75 คน รองลงมาคือ กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก จำนวน 35 คน กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้ จำนวน 30 คน และกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก จำนวน 30 คน ตามลำดับ

ทุนดำเนินงาน

กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก มีทุนดำเนินงาน จำนวน 170,000 บาท รองลงมาคือ กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย จำนวน 167,000 บาท กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้ จำนวน 109,450 บาท และกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก จำนวน 95,000 บาท ตามลำดับ

รายได้ของกลุ่ม

กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย จำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ จำนวน 153,000 บาท รองลงมา คือ กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก จำนวน 87,180 บาท กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุดจอก จำนวน 43,000 บาท และกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้ จำนวน 39,202 บาท ตามลำดับ

ดังตารางที่ 22

ตาราง 22 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มสตรีสหกรณ์

กลุ่มสตรีสหกรณ์ สังกัดสหกรณ์...	ผลิตภัณฑ์	จำนวน สมาชิก (คน)	จำนวน กรรมการ (คน)	ระยะเวลา การจัดตั้ง (ปี)	ทุน ดำเนินงาน (บาท)	ยอดขาย/ปี (บาท)
บ้านดอนตาใต้ สังกัด สหกรณ์การเกษตรสรรพ ยาจำกัด	จักสาน ผักตบชวา	30	6	5	109,450	39,202
ทอผ้ากุดจอก สังกัด สหกรณ์การเกษตรหนอง มะโมง จำกัด	ผ้าทอ พื้นเมือง ผ้ามัดหมี่	35	5	6	170,000	43,000
บ้านหนองหวายสังกัด สหกรณ์การเกษตรหนอง มะโมง จำกัด	ไม้กวาด ดอกหญ้า	75	5	12	167,000	153,000
บ้านหนองจิก สังกัด สหกรณ์การเกษตร วัดสิงห์ จำกัด	จักสาน ไม้ไผ่	30	7	20	95,000	87,180

จากการศึกษาพบว่า วัตถุประสงค์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ส่วนใหญ่คือ เพื่อสร้างงานสร้างรายได้ ให้แก่ครอบครัวสมาชิก รongลงมา เป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์ สร้างความสามัคคี ความเข้มแข็งให้แก่ชุมชน และเป็นการอนุรักษ์ภูมิปัญญาไทยให้คงไว้ ดังตาราง 23

ตาราง 23 วัตถุประสงค์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์

กลุ่มสตรีสหกรณ์	วัตถุประสงค์ของกลุ่ม
บ้านคอนตาใต้	1 เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ 2 เพื่อสร้างงานสร้างรายได้ให้แก่ครอบครัว 3 ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์
บ้านกุดจอก	1 ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ 2 สร้างงานสร้างรายได้ 3 อนุรักษ์ภูมิปัญญาไทยให้คงไว้
บ้านหนองหวาย	1 ให้ชาวบ้านมีงานทำ 2 ให้สมาชิกมีรายได้เมื่อเสร็จจากการทำนา 3 สร้างความสามัคคีในชุมชน
บ้านหนองจิก	1 เพื่อยกระดับรายได้ให้กับสมาชิก 2 เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์ 3 เพื่อให้เกิดความสามัคคี สร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชน

จากการศึกษาวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมกลุ่มสตรีสหกรณ์ พบว่า จุดแข็งของกลุ่มสตรีสหกรณ์ คือ วัตถุประสงค์ที่ได้ในพื้นที่ รองลงมา ผลิตภัณฑ์ได้ตลอดปี ได้รับการจัดสรรและได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน จุดอ่อนคือ ขาดการประชาสัมพันธ์ รองลงมาคือ ขาดตราสินค้า ขาดความรู้ด้านการตลาด และผลิตไม่ทันต่อความต้องการของตลาด ดังตาราง 24

ตาราง 24 วิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมกลุ่มสตรีสหกรณ์

กลุ่มสตรีสหกรณ์	ชนิดผลิตภัณฑ์	จุดแข็ง	จุดอ่อน
บ้านดอนตาใต้	จักสานผักตบชวา	- วัตถุดิบหาง่าย - ผลิตได้ตลอดปี - ได้ 3 ดาว, มผช. - มีหลายรูปแบบ	- ผลิตภัณฑ์เกิดเชื้อราง่าย - ขาดการประชาสัมพันธ์ - ผลิตไม่ทันตลาด - ขาดความรู้ด้านตลาด
บ้านกุตจอก	ผ้าทอพื้นเมือง ผ้ามัดหมี่	- ลวดลายหลากหลาย - ได้ 4 ดาว, มผช. - สมาชิกร่วมมือดี	- ขาดตราสินค้า - ตลาดมีน้อย - ขาดการแปรรูปผลิตภัณฑ์
บ้านหนองหวาย	ไม้กวาดดอกหญ้า	- วัตถุดิบหาได้ในพื้นที่ - ต้นทุนต่ำ - ได้ มผช. - ผลิตได้ตลอดปี	- ผลิตไม่ทันตลาด - ขาดความรู้ด้านตลาด - ขาดตราสินค้า - ขาดการประชาสัมพันธ์
บ้านหนองจิก	จักสานไม้ไผ่	- วัตถุดิบหาได้ในพื้นที่ - ผลิตได้ตลอดปี - สมาชิกมีทักษะสูง	- ขาดเทคโนโลยีที่ทันสมัย - ขาดการประชาสัมพันธ์ - ขาดความรู้ด้านตลาด - ผู้ผลิตเป็นผู้สูงอายุ - ขาดตราสินค้า

จากการศึกษาปัญหาด้านการผลิตของกลุ่มสตรีสหกรณ์ พบว่าส่วนใหญ่มีปัญหา คือ ผลิตไม่ทันต่อความต้องการของตลาด รองลงมา ผลิตภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน ขาดความชำนาญด้านการออกแบบ และขาดเงินทุนหมุนเวียน ดังตาราง 25

ตาราง 25 ปัญหาด้านการผลิตและแนวทางแก้ไขของกลุ่มสตรีสหกรณ์

กลุ่มสตรีสหกรณ์	ปัญหาการผลิต	แนวทางแก้ไข
บ้านคอนตาใต้	1. สมาชิกฝีมือไม่เท่ากัน 2. ผลิตรั้วเกิดเชื้อรา 3. ผลิตไม่ทันตลาด 4. ขาดความชำนาญด้านการออก แบบ	1. ควรหาวิทยากรมาฝึกอบรม 2. ควรจัดคู่มือกันเชื้อรา 3. กลุ่มควรวางแผนการผลิต 4. ติดต่อส่วนราชการช่วยออกแบบผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ๆ
บ้านกุดจอก	1. วัตถุดิบไม่มีคุณภาพ 2. ผลิตไม่ทันตลาด 3. ขาดเงินทุนหมุนเวียน 4. ผลิตรั้วไม่ได้มาตรฐาน	1. สร้างเครือข่ายกับกลุ่มอาชีพอื่นเพื่อดูงานกลุ่มที่ประสบความสำเร็จ 2. ควรรับสมาชิกเพิ่มและสร้างเครือข่ายกับกลุ่มอาชีพอื่น 3. ระดมทุนภายในและหาแหล่งเงินทุนจากภายนอก 4. ควรให้มีการศึกษาอบรมเทคนิคการทอผ้าให้ได้มาตรฐาน
บ้านหนองหวาย	1. สมาชิกต่างคนต่างผลิต ทำให้ไม่ได้มาตรฐาน 2. ขาดความต่อเนื่องในการผลิต	1. ควรจัดอบรมพัฒนาเทคนิคการผลิต 2. ควรวางแผนการผลิตให้รัดกุม
บ้านหนองจิก	1. ผู้ผลิตสูงอายุ 2. ผลิตไม่ทันตลาด	1. ควรส่งเสริมให้เยาวชนอบรมเรียนรู้ 2. ควรขยายการรับสมาชิกเพิ่ม

จากการศึกษาปัญหาด้านการตลาดของกลุ่มสตรีสหกรณ์ พบว่าส่วนใหญ่มีปัญหา คือ ไม่มีตลาดรองรับ รองลงมา ไม่มีความรู้ด้านการตลาด ขาดการประชาสัมพันธ์ ไม่มีตราสินค้า และผลิตรั้วไม่ได้มาตรฐาน ดังตาราง 26

ตาราง 26 ปัญหาด้านการตลาดและแนวทางแก้ไขของกลุ่มสตรีสหกรณ์

กลุ่มสตรีสหกรณ์	ปัญหาด้านการตลาด	แนวทางแก้ไข
บ้านคอนตาใต้	1. ตลาดไม่กว้าง 2. ไม่มีความรู้ด้านตลาด 3. ขาดการประชาสัมพันธ์ 4. ไม่มีตราสินค้า	1. ควรประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ 2. ส่งตัวแทนอบรมเรื่องการตลาด 3. ให้นหน่วยงานภาครัฐช่วยด้านประชาสัมพันธ์งานกลุ่ม 4. ติดต่อส่วนราชการช่วยออกแบบตราสินค้าให้
บ้านกุดจอก	1. ไม่มีตลาดรองรับ 2. บรรจุภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน 3. ขาดความรู้ด้านตลาด 4. ขาดการประชาสัมพันธ์	1. ควรสร้างเครือข่ายกับกลุ่มอื่น 2. ติดต่อส่วนราชการช่วยออกแบบให้ 3. ควรส่งตัวแทนเข้ารับการอบรมด้านตลาด 4. ร่วมกับภาครัฐจัดทำโครงการประชาสัมพันธ์งานกลุ่ม
บ้านหนองหวาย	1. ตลาดไม่กว้าง 2. ผลិតภัณฑ์ไม่ได้คุณภาพ 3. ผลิตไม่ทันตลาด	1. ควรสร้างเครือข่าย 2. ควรอบรมเทคนิคการผลิต 3. ควรวางแผนการผลิตให้รัดกุม
บ้านหนองจิก	1. ไม่มีตราสินค้า 2. ขาดความรู้ด้านการตลาด 3. ตลาดไม่กว้าง	1. ควรปรึกษากันสร้างตราสินค้า 2. ส่งผู้แทนกลุ่มเข้าอบรม 3. ควรประชาสัมพันธ์งานกลุ่ม

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องแนวทางการพัฒนากิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ จังหวัดชัยนาท มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาสภาพการดำเนินกิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มและสภาพทางเศรษฐกิจ การมีส่วนร่วมของสมาชิก ตลอดจนปัญหา อุปสรรคด้านการผลิตและการตลาด โดยศึกษาจากกลุ่มสตรีสหกรณ์จังหวัดชัยนาท จำนวน 4 กลุ่ม คือ กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้ กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าบ้านกุคจอก กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย และกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก โดยข้อมูลของการศึกษาได้จากการสนทนากลุ่มกับผู้นำกลุ่ม และสัมภาษณ์สมาชิกตัวอย่าง จำนวน 119 คน ผู้ศึกษาได้แบ่งการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน โดยสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

สรุปผลการวิจัย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มสตรีสหกรณ์ ทั้ง 4 กลุ่ม สรุปได้ดังนี้

โดยศึกษาสภาพที่เป็นอยู่ทางด้านการผลิตและการตลาดของกลุ่ม จากสมาชิกกลุ่ม เพื่อนำเป็นแนวทางในการพัฒนากิจกรรมการผลิตและการตลาดของกลุ่ม ศึกษาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มสตรีสหกรณ์ พบว่า

1. กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านดอนตาใต้ สังกัดสหกรณ์การเกษตรสรรพยา จำกัด ผลิตภัณฑ์ที่ผลิต คือ ผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวา สามารถผลิตได้ 200 ชิ้นต่อเดือน การใช้วัตถุดิบหาได้ทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่ สำหรับการตลาดของกลุ่ม จะจำหน่ายที่กลุ่มและร้านค้า CEO ของจังหวัดชัยนาท และมีพ่อค้ามาซื้อเพื่อจำหน่ายต่อทั้งในและต่างประเทศ มีราคาตั้งแต่ 20-300 บาท ต่อชิ้น จุดแข็งของกลุ่มคือ มีการเลือกตั้งคณะกรรมการบริหารงานกลุ่ม มีต้นทุนในการผลิตต่ำ สามารถผลิตได้ตลอดปี วัตถุดิบหาได้ง่าย ได้รับการคัดสรร 3 ดาว ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และจุดอ่อนของกลุ่ม คือผลิตภัณฑ์เกิดเชื้อราได้ง่าย ในช่วงฤดูการเกษตรผลิตไม่ทันต่อความต้องการของตลาด ขาดบุคลากรที่มีความรู้ด้านการตลาด และขาดการประชาสัมพันธ์งานกลุ่ม

2. กลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้ากุคจอก สังกัด สหกรณ์การเกษตรหนองมะโมง จำกัด ผลิตภัณฑ์ที่ผลิต คือ ผ้าทอพื้นเมือง ผ้าทอมัดหมี่ สามารถผลิตได้ 650 เมตร ต่อเดือน การใช้วัตถุดิบส่วนใหญ่หาได้จากนอกพื้นที่ สำหรับการตลาดของกลุ่มนั้น จะจำหน่ายตามศูนย์ภายในจังหวัด โดยเฉพาะร้านค้า CEO ของจังหวัด และหน่วยงานราชการจะสั่งซื้อเพื่อคัดสรร

สัญลักษณ์ของจังหวัดใส่ในวันพฤหัสบดี มีราคาตั้งแต่ 180 บาท ต่อชิ้น จุดแข็งของกลุ่มคือ กลุ่มมีทักษะในการผลิตสูง สามารถผลิตได้ตามแบบที่ลูกค้าต้องการ หน่วยงานราชการให้ความสนใจ มีสีสรรและลวดลายสวยงาม ได้รับการคัดสรร 4 ดาว ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน และจุดอ่อนของกลุ่มคือ วัตถุดิบส่วนใหญ่ซื้อจากนอกพื้นที่ ทำให้ต้นทุนสูง และไม่มีทักษะในการเพิ่มมูลค่าสินค้าคือ ตัดเป็นชุดสำเร็จรูป ไม่มีตราสินค้า และตลาดรองรับมีน้อย

3. กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย สังกัดสหกรณ์การเกษตรหนองมะโมง จำกัด ผลิตภัณฑ์ที่ผลิต คือ ไม้กวาดดอกหญ้า สามารถผลิตได้ 500-1,000 อันต่อเดือน การใช้วัตถุดิบหาได้ในพื้นที่และนอกพื้นที่เป็นบางส่วน สำหรับการตลาดของกลุ่มนั้น จะจำหน่ายที่ทำการกลุ่ม ศูนย์จำหน่ายของจังหวัดชัยนาท และขายส่งร้านค้าในจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียง มีราคาขายตั้งแต่ ราคา 15-25 บาท ต่ออันตามขนาดของผลิตภัณฑ์ จุดแข็งของกลุ่มคือวัตถุดิบหาได้ในพื้นที่ มีต้นทุนในการผลิตต่ำ และได้รับการคัดสรร 3 ดาว ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนและได้รับการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าจากกระทรวงพาณิชย์ จุดอ่อนของกลุ่มคือ ขาดตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีความรู้ด้านการตลาด ผลิตไม่ทันในบางช่วงเวลาคือช่วงฤดูการทำ การเกษตร และยังขาดประชาสัมพันธ์ที่ดี

4. กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก สังกัดสหกรณ์การเกษตรวัดสิงห์ จำกัด ผลิตภัณฑ์ที่ผลิต คือ เครื่องจักสานไม้ไผ่ เช่น กระเช้า กระจาด หาบโซ่ ตะกร้าหวี สามารถผลิตได้ 150 ชิ้นต่อเดือน การจัดหาวัตถุดิบ ส่วนใหญ่มีวัตถุดิบในพื้นที่ สำหรับการตลาดของกลุ่มนั้น จะจำหน่ายที่ทำการกลุ่ม จะมีลูกค้าจากกรุงเทพและนักท่องเที่ยวมาซื้อที่กลุ่ม เนื่องจากกลุ่มได้เคยได้รับการประชาสัมพันธ์ผ่านทางโทรทัศน์ในรายการต่าง ๆ จึงทำให้กลุ่มเป็นที่รู้จักทั่วไป และเป็นกลุ่มที่ภาครัฐให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง จำหน่ายที่ร้านค้า CEO ของจังหวัดชัยนาท เป็นสินค้าที่สร้างชื่อให้จังหวัด มีราคาตั้งแต่ 80-900 บาทต่อชิ้น จุดแข็งของกลุ่ม คือ สมาชิกมีส่วนร่วมคิด ใช้วัตถุดิบธรรมชาติ เป็นผลิตภัณฑ์ที่คุณค่า จำหน่ายได้ดีในช่วงเทศกาล และจุดอ่อนของกลุ่มคือ ขั้นตอนในการผลิตต้องใช้ความประณีตและละเอียด ทำให้ผลิตได้ช้า และส่วนใหญ่ผู้ผลิตจะเป็นผู้สูงอายุ ขาดการประชาสัมพันธ์ และไม่มีตราสินค้า

ส่วนที่ 2 สภาพทั่วไปของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ 4 กลุ่ม สรุปได้ดังนี้

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์ส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 95.80 สมาชิกส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 46 ปีขึ้นไป จำนวน 80 คน หรือร้อยละ 67.23 ระดับการศึกษาชั้นประถมศึกษาถึงมัธยมศึกษาเป็นส่วนใหญ่ จำนวน 108 คน หรือร้อยละ 90.76 จำนวนสมาชิกในครัวเรือน 3-4 คน จำนวน 61 คน หรือร้อยละ 51.26 จำนวนผู้ร่วมทำหัตถกรรม จำนวน 1-2 คน

จำนวน 111 คน คิดเป็นร้อยละ 93.28 ระยะเวลาการเป็นสมาชิก 5 ปีขึ้นไป จำนวน 107 คน หรือร้อยละ 89.92 อาชีพเกษตรกรรมที่สมาชิกทำมากที่สุด คือ การทำนา จำนวน 88 คน หรือร้อยละ 73.95 และอาชีพอื่นๆ คือ รับจ้างทั่วไป จำนวน 16 คน หรือร้อยละ 13.45 อาชีพในการทำหัตถกรรมคือ ทำเครื่องใช้เบ็ดเตล็ดมากที่สุด จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 42.86 จักสาน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 31.93 ทอผ้า จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 19.33 การอบรมด้านอาชีพ สมาชิกเคยได้รับการอบรมมากที่สุด จำนวน 111 คน คิดเป็นร้อยละ 93.28 สมาชิกเคยได้รับความรู้จากการเรียนรู้ด้วยตนเองมากที่สุด จำนวน 60 คน หรือร้อยละ 50.42 และได้รับความรู้จากเจ้าหน้าที่ของรัฐไปให้ความรู้ จำนวน 40 คน หรือร้อยละ 33.61 และจากที่อื่น ๆ ได้แก่ กลุ่มอาชีพอื่นๆ กลุ่มเครือข่าย จำนวน 22 คน หรือร้อยละ 18.49 สามเหตุสำคัญที่สมาชิกเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่ม เพื่อเป็นรายได้เสริม จำนวน 118 คน หรือร้อยละ 99.16 รองลงมาคือ จากผู้นำที่เข้มแข็ง จำนวน 54 คน หรือร้อยละ 45.38 รองรับการสนับสนุนจากภาครัฐ จำนวน 41 คน หรือร้อยละ 34.45 สมาชิกเข้าใจในอุดมการณ์ หลักการ และวิธีการสหกรณ์ เข้าใจมาก จำนวน 82 คน หรือร้อยละ 68.91

การศึกษาข้อมูลทางเศรษฐกิจของสมาชิก

จากการศึกษาพบว่า รายได้ต่อเดือนของสมาชิกต่ำกว่า 4,000 บาท จำนวน 65 คน หรือร้อยละ 54.62 มากที่สุด ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน มากที่สุดคือ 3,001-5,000 บาท จำนวน 41 คน หรือร้อยละ 34.45 รองลงมาคือ 5,001-9,000 บาท จำนวน 35 คน หรือร้อยละ 29.41 เงินทุนหมุนเวียนในการผลิตส่วนใหญ่ไม่เพียงพอ จำนวน 97 คน คิดเป็นร้อยละ 81.51 เงินทุนที่ได้รับจะได้จากเงินทุนกลุ่มมากที่สุด จำนวน 74 คน หรือร้อยละ 62.18 รองลงมาคือ ได้จากกรมส่งเสริมสหกรณ์ จำนวน 72 คน หรือร้อยละ 60.50 การจัดหาวัสดุการผลิต ส่วนใหญ่จะซื้อเป็นบางส่วนจากกลุ่มมากที่สุด จำนวน 72 คน หรือร้อยละ 60.50 รองลงมาคือ ซื้อจากกลุ่ม จำนวน 32 คน หรือร้อยละ 26.89 แหล่งวัตถุดิบในการผลิต สมาชิกใช้วัตถุดิบทั้งในและนอกพื้นที่มากที่สุด จำนวน 93 คน คิดเป็นร้อยละ 78.15

การศึกษาการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม

จากการศึกษาพบว่า สมาชิกจะมาร่วมการผลิต โดยนำไปผลิตที่บ้านของสมาชิกทั้งหมด จำนวน 79 คน หรือร้อยละ 66.39 สมาชิกเคยส่งผลิตภัณฑ์เข้าประกวด เพื่อเผยแพร่ผลิตภัณฑ์มากที่สุด จำนวน 89 คน หรือร้อยละ 74.79 การมีส่วนร่วมของสมาชิกในสหกรณ์ของกลุ่มมากที่สุด จำนวน 114 คน หรือร้อยละ 95.80 การมีส่วนร่วมในการหาตลาดของสมาชิก จำนวน 89 คน หรือร้อยละ 74.79 ความพอใจของสมาชิกที่ได้รับการบริการจากกลุ่ม พอใจมาก จำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 78.99

การศึกษาระดับความคิดเห็นปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตและการตลาดของ สมาชิก

ด้านการผลิต

จากการศึกษาพบว่า ชาควัตถุดิบในระดับน้อยที่สุด จำนวน 63 คน หรือร้อยละ 52.94 ด้านขาดอุปกรณ์เครื่องมือที่ทันสมัย ในระดับน้อยที่สุด จำนวน 52 คน หรือร้อยละ 43.70 ปัญหาด้านทักษะการผลิต มีความคิดเห็นในระดับปานกลาง จำนวน 59 คน หรือร้อยละ 49.58 รองลงมา คือระดับน้อย จำนวน 47 คน หรือร้อยละ 39.50 การผลิตไม่ทันต่อความต้องการของตลาด มีความคิดเห็นในระดับปานกลาง จำนวน 68 คน หรือร้อยละ 57.14 รองลงมาคือ ระดับน้อย จำนวน 31 คน หรือร้อยละ 26.05 ด้านขาดแคลนเงินทุน มีความคิดเห็นในระดับปานกลาง จำนวน 65 คน หรือร้อยละ 54.62 รองลงมาคือ ระดับน้อย จำนวน 37 คน หรือร้อยละ 31.09 ขาดสถานที่ในการผลิต มีความคิดเห็นในระดับน้อย จำนวน 93 คน หรือร้อยละ 78.15 รองลงมาคือ ระดับปานกลาง จำนวน 20 คน หรือร้อยละ 16.81

ด้านการตลาด

จากการศึกษาพบว่า สมาชิกขาดราคาต้นทุนต่ำ ในระดับน้อย จำนวน 85 คน หรือร้อยละ 71.43 รองลงมาคือ ในระดับปานกลาง จำนวน 26 คน หรือร้อยละ 21.85 พ่อค้าคนกลาง ในความคิดเห็น อยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 63 คน หรือร้อยละ 52.94 การตั้งราคาถูกเกินไปมีความคิดเห็นปานกลาง จำนวน 70 คน หรือร้อยละ 58.82 ขาดการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ในความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย จำนวน 52 คน หรือร้อยละ 43.70 ความไม่แน่นอนของตลาด มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 55 คน หรือร้อยละ 46.22 รองลงมาคือ มากที่สุด จำนวน 41 คน หรือร้อยละ 34.45 ไม่มีร้านค้าจำหน่ายในชุมชน มีระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด จำนวน 62 คน หรือร้อยละ 52.10 ต่างคนต่างขายในระดับความคิดเห็นน้อย จำนวน 91 คน หรือร้อยละ 76.47

ด้านสังคม

สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์แสดงความคิดเห็นขาดตัวแทนกลุ่มมากที่สุด จำนวน 72 คน หรือร้อยละ 60.50 รองลงมาคือ ระดับน้อย จำนวน 24 คน หรือร้อยละ 20.17 การประชาสัมพันธ์สมาชิกให้ความคิดเห็นว่า มีปัญหาและอุปสรรคมากที่สุด จำนวน 57 คน หรือร้อยละ 47.90 รองลงมาคือ ระดับปานกลาง จำนวน 34 คน หรือร้อยละ 28.57

อภิปรายผล

ผลการศึกษา แนวทางการพัฒนากิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรี สหกรณ์จังหวัดชัยนาท พบว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์ในจังหวัดชัยนาทที่เข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่เป็นครอบครัวสมาชิกสหกรณ์การเกษตร และเป็นกลุ่มที่ผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทหัตถกรรม ได้แก่ เครื่องจักสาน ผ้าทอ และเครื่องใช้เบ็ดเตล็ด โดยมีวัตถุประสงค์ในการรวมกลุ่มกันเพื่อสร้างงาน สร้างรายได้ให้แก่ครอบครัว เป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ ตลอดจนเป็นการอนุรักษ์ภูมิปัญญาไทยให้คงไว้ ส่งผลให้เกิดความรัก ความสามัคคี สร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชน

จากการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมของกลุ่มสตรีสหกรณ์ในจังหวัดชัยนาท ทั้ง 4 กลุ่ม พบว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนคาไล กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย และกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก มีจุดแข็งที่เหมือนกัน คือ วัตถุดิบในการผลิตหาได้ง่าย เนื่องจากมีวัตถุดิบอยู่ในพื้นที่ ทำให้มีต้นทุนการผลิตต่ำ สามารถผลิตได้ตลอดปี ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) จากกระทรวงอุตสาหกรรม และได้รับการคัดสรรในระดับ 3-5 ดาว ส่วนจุดแข็งที่ไม่เหมือนกัน คือ กลุ่มสตรีทอผ้าบ้านกุดจอก ซึ่งมีจุดแข็ง คือ ผลิตภัณฑ์มีลวดลายหลากหลาย และมีส่วนราชการให้การสนับสนุนในการสั่งซื้อผ้าสำหรับตัดชุดประจำจังหวัดเป็นจำนวนมาก และได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากสมาชิก ส่วนจุดอ่อนที่เหมือนกัน คือ ขาดความรู้ด้านการตลาด ขาดการประชาสัมพันธ์ ผลิตไม่ทันตลาด เนื่องจากช่วงฤดูการผลิตสมาชิกต้องทำการเกษตรซึ่งเป็นอาชีพหลัก จึงไม่สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ส่งกลุ่มได้ทันต่อความต้องการของตลาด และไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง จุดอ่อนที่ไม่เหมือนกัน คือ กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก ซึ่งมีจุดอ่อนคือ ผู้ผลิตเป็นผู้สูงอายุ จึงผลิตได้ไม่ทันต่อความต้องการของตลาด และกลุ่มสตรีทอผ้าบ้านกุดจอก จุดอ่อนคือ ขาดการแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูป ซึ่งไม่ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาแนวทางการพัฒนากิจกรรมการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ จังหวัดชัยนาท ทำให้ทราบถึงปัญหาด้านการผลิตและการตลาดของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ ซึ่งพอสรุปและมีข้อเสนอแนะได้ดังนี้

กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านคอนตาใต้

ปัญหาและข้อเสนอแนะ

- สมาชิกมีฝีมือไม่เท่ากัน ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน กลุ่มควรติดต่อวิทยากรจากศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน หรือประสานกับกลุ่มอาชีพอื่นที่ผลิตผลิตภัณฑ์อย่างเดียวกัน มาฝึกอบรมเสริมให้

- ผลิตภัณฑ์เกิดเชื้อรา กลุ่มควรปรึกษานักวิชาการที่เกี่ยวข้องเพื่อปรึกษาหาวิธีแก้เชื้อรา หรือจัดหาตู้อบกันเชื้อราเพิ่ม

- ขาดความชำนาญด้านการออกแบบ กลุ่มควรติดต่อเจ้าหน้าที่จากกรมส่งเสริมสหกรณ์ หรือนักวิชาการมาตรฐานสินค้า หรือสำนักงานพาณิชย์จังหวัดชัยนาท ให้ช่วยออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ให้แก่กลุ่ม

- ขาดการประชาสัมพันธ์ ควรติดต่อประชาสัมพันธ์จังหวัดชัยนาท ให้ช่วยประชาสัมพันธ์ผ่านทางสถานีวิทยุ หรือติดต่อสำนักงานสหกรณ์จังหวัดให้ช่วยจัดทำแผ่นพับ หรือประชาสัมพันธ์ผ่านทาง Internet ให้ และนำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์กลุ่ม ไปวางไว้ตามสถานที่ท่องเที่ยวของจังหวัดชัยนาทและจังหวัดใกล้เคียง

- ไม่มีตราสินค้า กลุ่มควรติดต่อส่วนราชการที่ให้ความดูแลและสนับสนุน เช่น กรมส่งเสริมสหกรณ์ กรมพัฒนาชุมชน อุตสาหกรรมจังหวัด ช่วยออกแบบตราสินค้า และนำไปจดทะเบียนกับสำนักงานพาณิชย์จังหวัด

กลุ่มสตรีทอผ้าบ้านกุดจอก

ปัญหาและข้อเสนอแนะ

- วัตถุดิบไม่มีคุณภาพ กลุ่มควรสร้างเครือข่ายกับกลุ่มอาชีพอื่น เพื่อศึกษาดูงานกลุ่มที่ประสบความสำเร็จและให้แนะนำวัตถุดิบที่มีคุณภาพให้แก่กลุ่ม

- ขาดเงินทุนหมุนเวียน กลุ่มควรระดมทุนภายในกลุ่มโดยการให้สมาชิกถือหุ้นเพิ่ม หรือรับฝากเงินจากสมาชิก ถ้ายังไม่เพียงพอควรจัดทำโครงการเสนอขอของบสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบล หรือหน่วยงานภาครัฐที่ดูแลแนะนำส่งเสริมให้การสนับสนุน

- ผลิตภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน กลุ่มควรปรึกษานักวิชาการภาครัฐ เช่น กรมพัฒนาชุมชน กรมส่งเสริมสหกรณ์ อุตสาหกรรมจังหวัดชัยนาท ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดชัยนาท เพื่อจัดทำโครงการและสนับสนุนงบประมาณให้การฝึกอบรมเพิ่มเติม ให้สมาชิกสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ให้ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ได้

- ขาดความรู้ด้านการตลาด กลุ่มควรเข้ารับการฝึกอบรมด้านการตลาดจากภาครัฐ ที่ได้จัดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ

- ขาดการประชาสัมพันธ์ ควรติดต่อประชาสัมพันธ์จังหวัดชัยนาท ให้ช่วยประชาสัมพันธ์ผ่านทางสถานีวิทยุ หรือติดต่อสำนักงานสหกรณ์จังหวัดให้ช่วยจัดทำแผ่นพับ หรือประชาสัมพันธ์ผ่านทาง Internet ให้ และนำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์กลุ่ม ไปวางไว้ตามสถานที่ท่องเที่ยวของจังหวัดชัยนาทและจังหวัดใกล้เคียง

กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองหวาย

- ขาดความต่อเนื่องในการผลิต กลุ่มควรประชาสัมพันธ์รับสมาชิกเพิ่มและมีการวางแผนการผลิตให้ชัดเจน เพื่อจะได้ผลิตผลิตภัณฑ์ได้อย่างต่อเนื่องและทันต่อความต้องการของตลาด

- ตลาดรองรับน้อย กลุ่มควรสร้างเครือข่ายผลิตภัณฑ์ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด เพื่อหาตลาดเพิ่มขึ้น หรือให้หน่วยงานภาครัฐช่วยประชาสัมพันธ์หาตลาดผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มมากยิ่งขึ้น

- ผลิตภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน กลุ่มควรจัดหาวิทยากรมาให้ความรู้อบรมเทคนิคในการผลิตให้แก่สมาชิกเพิ่มขึ้น

กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหนองจิก

- ผู้ผลิตส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ กลุ่มควรประชาสัมพันธ์รับสมาชิกเพิ่ม โดยเฉพาะควรส่งเสริมให้เยาวชนเข้ารับการฝึกอบรมการจักสานไม้ไผ่ เพื่อเป็นการช่วยอนุรักษ์ภูมิปัญญาไทยให้คงไว้ และเป็นการส่งเสริมให้เยาวชนรู้จักใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ เป็นการหลีกเลี่ยงปัญหาเสพติดในชุมชน ทั้งยังสามารถช่วยครอบครัวหารายได้เสริมอีกทางหนึ่งด้วย

- ไม่มีตราสินค้า กลุ่มควรติดต่อส่วนราชการที่ให้ความดูแลและสนับสนุน เช่น กรมส่งเสริมสหกรณ์ กรมพัฒนาชุมชน อุตสาหกรรมจังหวัด ช่วยออกแบบตราสินค้า และนำไปจดทะเบียนกับสำนักงานพาณิชย์จังหวัด

ในภาพรวมสหกรณ์การเกษตรและเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ ควรแนะนำการเชื่อมโยงเครือข่ายการผลิตและการตลาดให้แก่กลุ่มสตรีสหกรณ์ภายในจังหวัดและนอกจังหวัด ที่ผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกัน เพื่อเป็นการเพิ่มพลังต่าง ๆ ได้ ทั้งยังเป็นการส่งข่าวสารประชาสัมพันธ์ระหว่างกันด้วยอีกทางหนึ่ง

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ในการทำการศึกษารั้่งต่อไป ควรมีการศึกษาการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มสตรี สหกรณ์ในลักษณะของการเปรียบเทียบกับกลุ่มอื่นๆ ว่ามีการดำเนินกิจกรรมอย่างไร และมีปัจจัยใดบ้างที่ทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จ



บรรณานุกรม

- กรมส่งเสริมสหกรณ์. 2542. การพัฒนาสตรีสหกรณ์. กรุงเทพฯ: กองแผนงาน กรม.
- _____. 2546. คู่มือปฏิบัติงานโครงการส่งเสริมอาชีพสหกรณ์ ปีงบประมาณ 2546. กรุงเทพฯ: กองแผนงาน กรม.
- จุฑาทิพย์ ภัทรวาท. 2538. คู่มือการพัฒนาการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ในประเทศไทย พ.ศ.2538. กรุงเทพฯ: กรมส่งเสริมสหกรณ์.
- ธงชัย สันติวงษ์. 2531. หลักการตลาด. กรุงเทพฯ: ไทยวัฒนาพานิช.
- บุญชม ศรีสะอาด. 2534. การวิจัยเบื้องต้น. กรุงเทพฯ: สวีริยาสาส์นการพิมพ์.
- พร้อมบุญ พาณิชศักดิ์. 2543. การประชุมทางวิชาการงานสหกรณ์แห่งชาติประจำปี 2543 “กลุ่มสตรีสหกรณ์กับธุรกิจชุมชน”. กรุงเทพฯ: สวนอัมพร. (อค์สำเนา).
- พัฒน์ บุญยรัตพันธุ์. 2517. การสร้างพลังชุมชนโดยกระบวนการพัฒนาชุมชน. กรุงเทพฯ: ไทยวัฒนาพานิช.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. 2539. กลยุทธ์การตลาด การบริหารการตลาดและกรณีตัวอย่าง. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์พัฒนาศึกษา.
- อาบ นกะจิต. 2546. เอกสารการบรรยายวิชาการตลาดสหกรณ์. เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- อัจฉรา ภาณุรัตน์, ศิริรัตน์ จิตตาภรณ์ และ พรหมทิพย์ พิทักษ์สวัสดิ์. 2546. ผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์. กรุงเทพฯ: กรมส่งเสริมสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- _____. 2543. ผลิตภัณฑ์จักสานและดอกไม้ประดิษฐ์ โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์. สถาบันราชภัฏสุรินทร์.
- อัจฉิมา เศรษฐบุตร และ สายสวรรค์ วัฒนพานิชย์. 2539. การบริหารการตลาด. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- Yamane, Taro. 1973. *Statistics : An introductory Analysis*. Third edition Tokyo: Harper International Edition.



ภาคผนวก

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล

นางพรสวรรค์ เริงมิตร

วันเดือนปีเกิด

3 มิถุนายน 2506

ภูมิลำเนา

จังหวัดสุพรรณบุรี

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2528 ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สาขาการบัญชี
วิทยาลัยอาชีวศึกษาสุพรรณบุรี

พ.ศ. 2532 ปริญญาตรีคณะบริหารธุรกิจ สาขาการจัดการทั่วไป
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2528 พนักงานบัญชี บริษัทน้ำตาลรีไฟน์ซิงมณฑล จำกัด จังหวัด
ชัยนาท

พ.ศ. 2534 นักวิชาการสหกรณ์ 3 สำนักงานสหกรณ์จังหวัดศรีสะเกษ

พ.ศ. 2536 นักวิชาการสหกรณ์ 4 สำนักงานสหกรณ์อำเภอหันคา
จังหวัดชัยนาท

พ.ศ. 2539 นักวิชาการสหกรณ์ 5 สำนักงานสหกรณ์อำเภอหันคา
จังหวัดชัยนาท

พ.ศ. 2542 นักวิชาการสหกรณ์ 6 ว สำนักงานสหกรณ์อำเภอหันคา
จังหวัดชัยนาท

พ.ศ. 2548 – ปัจจุบัน

นักวิชาการสหกรณ์ 7 ว กลุ่มส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจสหกรณ์
สำนักงานสหกรณ์จังหวัดชัยนาท