

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล “ศึกษาการพัฒนาธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสียว ตำบลห้วยงัว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์” เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ (Interviewing) ด้วยแบบสัมภาษณ์ (Interview Form) กับผู้ที่เป็นเจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรม พร้อมด้วยลูกจ้างของทั้ง 6 แห่ง แห่งละ 6 คน รวม 36 คน และการจัดกลุ่มเสวนา (Focus Group) กับผู้ที่เป็นเจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือน จำนวน 36 คน รวมทั้งหมด 72 คน ทุกคนมีภูมิลำเนาอยู่ที่บ้านเสียว ตำบลห้วยงัว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์ ผู้วิจัยได้เรียงลำดับหัวข้อของการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 4 ส่วน ตามวัตถุประสงค์ที่ได้กำหนดไว้ดังนี้

ข้อมูลส่วนที่ 1 สภาพทางเศรษฐกิจและสังคมทั่วไปของชุมชนบ้านเสียว ตำบลห้วยงัว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์

ข้อมูลส่วนที่ 2 ความเป็นมาของธุรกิจค้าผ้า

ข้อมูลส่วนที่ 3 การพัฒนาธุรกิจค้าผ้าตามปัจจัยทั้ง 4 ด้าน คือด้านทรัพยากรมนุษย์ ด้านการผลิต ด้านการตลาดและเงินทุน

ข้อมูลส่วนที่ 4 ปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหาของการทำธุรกิจค้าผ้า

เมื่อได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ (Interviewing) และการจัดกลุ่มเสวนา (Focus Group) กับประชากรที่ใช้ในการวิจัยตามวัตถุประสงค์ครบทั้ง 4 ส่วนแล้ว ได้นำผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าวไปทำการวิเคราะห์ SWOT เพื่อหา จุดแข็ง (S = Strengths) จุดอ่อน (W = Weakness) ของธุรกิจค้าผ้าให้เป็นกรณีศึกษาของเจ้าของธุรกิจค้าผ้า เพื่อหาโอกาส (O = Opportunity) แก้ไขปัญหาและอุปสรรค (T = Threat) ดังนี้

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสียว ตำบลห้วยงัว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์ สามารถแบ่งประเภทของธุรกิจได้ เป็น 2 ประเภทคือ

1. ธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรม ทำการผลิตสินค้าจำนวนมากและส่งสินค้าให้กับสมาชิกร่วมทำธุรกิจหรือตัวแทนจำหน่าย และจำหน่ายเฉพาะวัตถุดิบคือผ้าสำหรับทำการผลิตสินค้าให้กับลูกค้าที่ต้องการนำวัตถุดิบไปผลิตสินค้าและจำหน่ายเอง ปัจจุบันมีทั้งหมด 6 แห่ง

2. ธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือน ซึ่งสมาชิกในครอบครัวช่วยกันผลิต และนำออกจำหน่ายเอง

ส่วนที่ 1 สภาพเศรษฐกิจและสังคมทั่วไปของชุมชนบ้านเสียว ตำบลห้วยวัว อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ มีดังนี้

1.1 สภาพทางเศรษฐกิจ

1.1.1 อาชีพ

- 1.1.1.1 ทำนา เลี้ยงสัตว์
- 1.1.1.2 ทำธุรกิจค้าผ้าและ
- 1.1.1.3 ค้าขายสินค้าอื่น ๆ

1.1.2 ที่อยู่อาศัย

- 1.1.2.1 เป็นบ้านตึก
- 1.1.2.2 เป็นบ้านครึ่งตึกครึ่งไม้และ
- 1.1.2.3 เป็นบ้านไม้

1.1.3 รายได้หลักของประชากร

- 1.1.3.1 ได้จากการทำธุรกิจค้าผ้า
- 1.1.3.2 ได้จากการขายข้าวและ
- 1.1.3.3 ได้จากการค้าขายอื่น ๆ

1.1.4 รายได้ของประชากร/เดือน

ประชากรจะมีรายได้ตั้งแต่ 3,500 – 60,000 บาท

ตารางที่ 1 รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน ของประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือเจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภท โรงงานอุตสาหกรรม พร้อมลูกจ้างของทั้ง 6 แห่ง แห่งละ 6 คน รวม 36 คน และเจ้าของ ธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือน จำนวน 36 คน รวมทั้งหมด 72 คน มีดังนี้

รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. เจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรม		
- รายได้ 30,000 – 40,000 บาท	1	1.39
- รายได้ 40,001 – 50,000 บาท	3	4.17
- รายได้ 50,001 – 60,000 บาท	2	2.78
2. ลูกจ้าง		
- รายได้ 3,500 – 4,000 บาท	22	30.55
- รายได้ 4,100 – 4,500 บาท	8	11.11
3. เจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือน		
- รายได้ 13,500 – 15,000 บาท	12	16.67
- รายได้ 15,001 – 20,000 บาท	18	25.00
- รายได้ 20,0001 – 25,000 บาท	6	8.33

จากตารางที่ 1 จะเห็นได้ว่า

1. เจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรม มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน ตั้งแต่ 35,000 – 40,000 บาท จำนวน 1 คน ตั้งแต่ 40,001 – 50,000 บาท จำนวน 3 คน และตั้งแต่ 50,001 – 60,000 บาท จำนวน 2 คน

2. ลูกจ้าง มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 3,500 – 4,000 บาท จำนวน 22 คน และ ตั้งแต่ 4,100 – 4,500 บาท จำนวน 8 คน

3. เจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือน มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน ตั้งแต่ 13,000 – 15,000 บาท จำนวน 12 คน ตั้งแต่ 15,001 – 20,000 บาท จำนวน 18 คน และตั้งแต่ 20,001 – 25,000 บาท จำนวน 6 คน ตามลำดับ

1.1.5 รายจ่ายของประชากรต่อเดือน พบว่า แต่ละครัวเรือนจะมีรายจ่าย ตั้งแต่ 3,000 – 45,000 บาท

ตารางที่ 2 รายจ่ายโดยเฉลี่ย/เดือน ของประชากรที่ใช้ในการวิจัยคือเจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภท โรงงานอุตสาหกรรม พร้อมลูกจ้างของทั้ง 6 แห่ง แห่งละ 6 คน รวม 36 คน และ เจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือน จำนวน 36 คน รวมทั้งหมด 72 คน มีดังนี้

รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. เจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรม		
- รายได้ 30,000 บาท	1	1.39
- รายได้ 35,000 – 40,000 บาท	3	4.17
- รายได้ 40,001 – 45,000 บาท	2	2.78
2. ลูกจ้าง		
- รายได้ 3,000 – 3,500 บาท	18	25.00
- รายได้ 3,501 – 4,000 บาท	12	16.67
3. เจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือน		
- รายได้ 9,000 – 10,000 บาท	12	16.67
- รายได้ 11,000 – 13,000 บาท	18	25.00
- รายได้ 15,000 – 18,000 บาท	6	8.33

จากตารางที่ 2 จะเห็นได้ว่า

1. เจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรม จะมีรายจ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือน ตั้งแต่ 30,000 บาท จำนวน 1 คน ตั้งแต่ 35,000 – 40,000 บาท จำนวน 3 คน และตั้งแต่ 40,001 – 45,000 บาท จำนวน 2 คน
2. ลูกจ้างจะมีรายจ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 3,000 – 3,500 บาท จำนวน 18 คน และตั้งแต่ 3,501 – 4,000 บาท จำนวน 12 คน
3. เจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือน จะมีรายจ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือน ตั้งแต่ 9,000 – 10,000 บาท จำนวน 12 คน ตั้งแต่ 11,000 – 13,000 บาท จำนวน 18 คน และ ตั้งแต่ 15,000 – 18,000 บาท จำนวน 6 คน ตามลำดับ

1.2 สภาพสังคมทั่วไป

1.2.1 สัญชาติและศาสนา

ประชากรในชุมชนมีสัญชาติไทยและนับถือศาสนาพุทธ

1.2.2 ระดับการศึกษา

ประชากรมีการศึกษาตั้งแต่ ระดับประถม 4 – ปริญญาโท

1.2.3 สาธารณูปโภคและสาธารณูปการในชุมชน

มีน้ำประปา ไฟฟ้าแสงสว่าง โทรศัพท์สาธารณะ 2 จุด สถานีอนามัย โรงเรียนประถมศึกษา และมัธยมศึกษา สถานีตำรวจประจำตำบล องค์การบริหารส่วนตำบล หอกระจายข่าว ตลาดสดประจำหมู่บ้าน ศาลาประชาธิปไตย มีวัด 2 แห่ง ถนนคอนกรีต รอบหมู่บ้าน รถโดยสารประจำทาง ฯลฯ

1.2.4 แหล่งซื้อหาเครื่องอุปโภคบริโภค

ประชากรในชุมชนนิยมซื้อหาเครื่องอุปโภคบริโภคที่ร้านค้าสะดวกซื้อ ในชุมชนและห้างสรรพสินค้าในเมืองใหญ่

1.2.5 แหล่งรับรู้ข้อมูลข่าวสาร

จากโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์และข่าวลือต่าง ๆ

ส่วนที่ 2 ความเป็นมาของธุรกิจค้าผ้า

2.1 สาเหตุที่เลือกทำธุรกิจค้าผ้า

2.1.1 ต้องการมีรายได้เสริมเลี้ยงครอบครัวหลังจากทำนา

2.1.2 ต้องการมีรายได้ให้เพียงพอต่อการยังชีพ

2.1.3 เพื่อนบ้านทำอาชีพค้าผ้ามีรายได้ดี จึงต้องการทำบ้างเพราะเชื่อมั่น

ในความสามารถของตนเอง

2.1.4 ต้องการมีอาชีพเป็นของตนเองนอกเหนือจากอาชีพทำนาและ

2.1.5 ต้องการได้อยู่กับครอบครัวเพื่อจะได้ดูแลและสร้างความอบอุ่นให้กับ

บุตรและบุพการี

2.2 ปีที่เริ่มต้นทำธุรกิจ

เจ้าของธุรกิจค้าผ้าส่วนมากจะเริ่มต้นทำธุรกิจเมื่อปี พ.ศ. 2539 – 2540

2.3 จำนวนเงินทุนที่ใช้ทำธุรกิจครั้งแรก

เจ้าของธุรกิจค้าผ้าใช้ เงินลงทุนในการทำธุรกิจครั้งแรกประมาณ 15,000 -

30,000 บาท

ตารางที่ 3 จำนวนเงินที่ใช้ในการลงทุนทำธุรกิจค้าผ้าครั้งแรกของประชากรที่ใช้ในการวิจัยคือ
เจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรม 6 คน และเจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภท
ธุรกิจในครัวเรือน จำนวน 36 คน รวม 42 คน มีดังนี้

จำนวนเงินที่ลงทุน (ครั้งแรก)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
- ตั้งแต่ 15,000 – 20,000 บาท	16	38.10
- ตั้งแต่ 20,001 – 25,000 บาท	20	47.62
- ตั้งแต่ 25,001 – 30,000 บาท	6	14.28
รวม	42	100

จากตารางที่ 3 แสดงให้เห็นว่า เจ้าของธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสียว ตำบลหัวงัว อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ ทั้งธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรมและประเภทธุรกิจในครัวเรือนเมื่อเริ่มต้นทำธุรกิจครั้งแรกจะใช้เงินลงทุน ตั้งแต่ 15,000 บาท – 20,000 บาท จำนวน 16 คน ตั้งแต่ 20,001 บาท – 25,000 บาท จำนวน 20 คน และตั้งแต่ 25,001 บาท – 30,000 บาท จำนวน 6 คน ตามลำดับ

2.4 แหล่งที่ได้มาของเงินทุน

2.4.1 จากเงินเก็บออม

2.4.2 เงินจากการขายข้าว

2.4.3 เอาที่นำไปจ้างอยู่กับธนาคาร ธกส. และ

2.4.4 เงินกู้จากนายทุนเงินกู้ที่ต้องเสียดอกเบี้ย

2.5 แหล่งที่ได้มาของวัตถุดิบ

เจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรม ซื้วัตถุดิบคือผ้าราคาถูกจากโรงงานทอผ้าที่กรุงเทพฯ คือร้านไพบูลย์ค้าผ้า ในระยะแรก จะต้องซื้อด้วยเงินสด ในระยะต่อมาเมื่อมีความสนิทสนมและไว้วางใจกัน สามารถซื้อเป็นเงินเชื่อได้ ส่วนเจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือนจะซื้วัตถุดิบจากเจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรมที่บ้านเสียว ตำบลหัวงัว อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ ด้วยการซื้อเป็นเงินสดในระยะเริ่มแรก และเมื่อมีความเชื่อถือและไว้วางใจกันก็สามารถซื้อเป็นเงินเชื่อได้เช่นเดียวกัน

2.6 เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตสินค้าเมื่อเริ่มทำธุรกิจ

ธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรมมีจักรเย็บผ้าอุตสาหกรรมประมาณ 3-5 หลัง และมีจักรโพง 1 หลัง ส่วนธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือนมีจักรเย็บผ้าอุตสาหกรรมเพียง 1 หลัง

2.7 บุคลากรที่มีเมื่อเริ่มทำธุรกิจค้าผ้า

ธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรมเมื่อเริ่มทำธุรกิจมีบุคลากรในองค์กรประมาณ 5-6 คน (รวมเจ้าของกิจการ) ส่วนธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือนเมื่อเริ่มทำธุรกิจจะมีบุคลากรในองค์กรประมาณ 1-2 คน (สามีและภรรยา มารดาและบุตร พี่ และน้อง)

2.8 จำนวนสมาชิกร่วมทำธุรกิจค้าผ้าในครั้งแรก พบว่า

ธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรมเมื่อเริ่มทำธุรกิจมีสมาชิกร่วมทำธุรกิจหรือตัวแทนจำหน่ายประมาณ 3-5 คน ส่วนธุรกิจในครัวเรือนไม่มีสมาชิกร่วมทำธุรกิจเพราะจะทำการผลิตและจำหน่ายสินค้าด้วยตนเอง

2.9 วิธีรับสมัครสมาชิกร่วมทำธุรกิจ

รับสมัครจากบุคคลใกล้ชิด ชิดญาติ พี่ น้องและบุคคลที่เชื่อถือไว้วางใจกัน

2.10 จำนวนเครื่องจักรที่ใช้ผลิตสินค้าที่มีในปัจจุบัน

ธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรมมีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตสินค้าคือ จักรอุตสาหกรรมประมาณ 10-12 หลัง จักรโพงประมาณ 2-3 หลังและเครื่องดีลาย 1 เครื่อง ส่วนธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือนมีจักรเย็บผ้าอุตสาหกรรมจำนวน 2- 3 หลัง

2.11 จำนวนบุคลากรในองค์กรที่มีอยู่ในปัจจุบัน

ธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรมจะมีบุคลากรประมาณ 12-15 คน ส่วนธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือนมีบุคลากรประมาณ 2-3 คน (เป็นบุคคลในครอบครัวเดียวกัน)

2.12 จำนวนสมาชิกร่วมทำธุรกิจค้าผ้าในปัจจุบัน

ธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรมมีสมาชิกร่วมทำธุรกิจหรือผู้แทนจำหน่ายสินค้าประมาณ 15-25 คน ส่วนธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือนไม่มีสมาชิกร่วมทำธุรกิจ หรือตัวแทนจำหน่ายสินค้าเพราะเจ้าของธุรกิจจะเป็นผู้จัดจำหน่ายเอง

2.13 มูลค่าประมาณการของธุรกิจค้าผ้าในปัจจุบัน

ธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรมมีมูลค่าตั้งแต่ 1-3 ล้านบาท ส่วนธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือนจะมีมูลค่าประมาณ 25,000- 40,000 บาท

ตารางที่ 4 มูลค่าของธุรกิจค้าผ้าโดยประมาณการในปัจจุบันของประชากรที่ใช้ในการวิจัยคือ
เจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรม 6 คน และเจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภท
ธุรกิจในครัวเรือน จำนวน 36 คน รวม 42 คน มีดังนี้

มูลค่าโดยประมาณการของธุรกิจ (บาท)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. เจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรม		
- 2,000,000 บาท	2	4.76
- 2,500,000 บาท	2	4.76
- 3,000,000 บาท	2	4.76
2. เจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือน		0
- 25,000 – 30,000 บาท	12	28.57
- 35,000 บาท	18	42.86
- 40,000 บาท	6	14.29
รวม	42	100

จากตารางที่ 4 แสดงให้เห็นว่า

1. มูลค่าโดยประมาณการในปัจจุบันของเจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรม 6 คน มีมูลค่าประมาณ 2,000,000 บาท จำนวน 2 คน มูลค่าประมาณ 2,500,000 บาท จำนวน 2 คน และมูลค่าประมาณ 3,000,000 บาท อีกจำนวน 2 คน
2. มูลค่าโดยประมาณการในปัจจุบันของเจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือน จำนวน 36 คน มีมูลค่าประมาณ 25,000 บาท – 30,000 บาท จำนวน 12 คน มูลค่าประมาณ 35,000 บาท จำนวน 18 คน และมูลค่าประมาณ 40,000 บาท จำนวน 6 คน ตามลำดับ

2.14 ทักษะของเจ้าของธุรกิจค้าผ้าในปัจจุบัน

- 2.14.1 มีเงินเพียงพอสามารถส่งบุตรให้ได้รับการศึกษาในระดับปริญญาได้
- 2.14.2 มีเงินเพียงพอสามารถใช้จ่ายในครอบครัวได้
- 2.14.3 มีเงินเพียงพอสามารถซื้อสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการได้
- 2.14.4 มีเงินเหลือพอเก็บออมเพื่อใช้ในยามชราและ
- 2.14.5 มีธุรกิจเป็นของตนเองและไม่เป็นหนี้

ส่วนที่ 3 การพัฒนาธุรกิจค้าผ้าตามปัจจัยทั้ง 4 คือด้านทรัพยากรมนุษย์ ด้านการผลิต ด้านการตลาดและด้านเงินทุน

3.1 การพัฒนาด้านทรัพยากรมนุษย์

- 3.1.1 มีการฝึกอบรมโดยเชิญหรือจ้างผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ มาสอนหรือแนะนำ
- 3.1.2 มีสวัสดิการและมีประกันสังคมตามกฎหมายแรงงานและ
- 3.1.3 มีรางวัลเป็นเงินตอบแทนพิเศษสำหรับบุคลากรที่มีผลงานดีเด่น ชัยชนะและอดทน

3.2 การพัฒนาด้านการผลิต

- 3.2.1 ซื้อเครื่องจักรที่ทันสมัยมาทำการผลิต
- 3.2.2 ผลิตสินค้าให้มีรูปแบบต่าง ๆ ให้มากขึ้น
- 3.2.3 ผลิตสินค้าที่แตกต่างจากคู่แข่ง
- 3.2.4 ผลิตสินค้าให้มีรูปแบบที่ทันสมัยและ
- 3.2.5 สร้างบรรจุภัณฑ์ให้เป็นสัญลักษณ์ของตนเอง

3.3 การพัฒนาด้านการตลาด

- 3.3.1 ขยายตลาดโดยรับสมัครสมาชิกร่วมทำธุรกิจเพิ่มด้วยการลดเงื่อนไขระเบียบกฎเกณฑ์การเป็นสมาชิกลง
- 3.3.2 เพิ่มสาขาในต่างถิ่นที่มีสภาพทางเศรษฐกิจดี
- 3.3.3 พยายามควบคุมราคาสินค้าให้คงที่
- 3.3.4 โฆษณาโดยผ่านลูกค้า “ปากต่อปาก” และ
- 3.3.5 มีการสมนาคุณให้กับลูกค้าที่ซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง

3.4 การพัฒนาด้านเงินทุน พบว่า

- 3.4.1 ต้องมีเงินทุนหมุนเวียนให้เพียงพอ
- 3.4.2 ใช้เงินทุนที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- 3.4.3 ไม่ขยายธุรกิจให้เกินกำลังความสามารถของตนเองที่จะควบคุมดูแลได้เอง
- 3.4.4 ไม่สร้างหนี้ทางธุรกิจเพิ่มและ
- 3.4.5 ใช้หนี้ทางธุรกิจให้เสร็จสิ้นโดยเร็ว

ส่วนที่ 4 ปัญหา และวิธีแก้ไขปัญหาของการทำธุรกิจค้าผ้า

ตารางที่ 5 ปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหาด้านทรัพยากรมนุษย์

ปัญหา	วิธีแก้ไขปัญหา
1. บุคลากรไม่ชำนาญงาน	- ต้องจ้างผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาฝึกสอน
2. สมาชิกร่วมทำธุรกิจไม่นำเงินรายได้จากการขายสินค้ามาชำระค่าสินค้า	- ไม่จ่ายสินค้าให้จนกว่าจะนำเงินมาชำระ และให้นำหลักทรัพย์มาค้ำประกัน
3. สมาชิกร่วมทำธุรกิจหรือตัวแทนจำหน่ายเมื่อมีความเชี่ยวชาญมักออกไปทำธุรกิจของตนเอง	- ต้องรับสมัครสมาชิกร่วมทำธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยลดกฎ ระเบียบ ข้อบังคับลง
4. ลูกจ้างไม่มีความรับผิดชอบ	- ต้องว่ากล่าวตักเตือนจนถึงหักค่าแรง

จากตารางที่ 5 แสดงให้เห็นถึงปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหาด้านทรัพยากรมนุษย์ของเจ้าของธุรกิจค้าผ้า

ตารางที่ 6 ปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหาด้านการผลิต

ปัญหา	วิธีแก้ไขปัญหา
1. บุคลากรไม่ชำนาญการใช้เครื่องจักรที่ทันสมัย	- ต้องจ้างผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาทำการฝึกสอน
2. สินค้าไม่ทันสมัย ด้อยคุณภาพ	- ผลิตสินค้าให้ทันสมัย ละเอียด ประณีต
3. สินค้าเป็นชนิดเดียวกันกับคู่แข่ง	- ผลิตสินค้าให้หลากหลาย แตกต่างจากคู่แข่ง
4. ไม่มีบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง	- สร้างบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง

จากตารางที่ 6 แสดงให้เห็นถึงปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหาด้านการผลิตของเจ้าของธุรกิจค้าผ้า

ตารางที่ 7 ปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหาด้านการตลาด

ปัญหา	วิธีแก้ไขปัญหา
1. ไม่มีที่จำหน่ายสินค้าเป็นหลักแหล่ง	- หาตัวแทนจำหน่ายสินค้าในต่างถิ่น เปิดสาขาในท้องถิ่นที่มีเศรษฐกิจดี
2. ขายสินค้าตัดราคากันเอง	- ทำข้อตกลงร่วมกันระหว่างเจ้าของธุรกิจ
3. ไม่มีสื่อโฆษณา	- โฆษณาโดยผ่านทางลูกค้า “ปากต่อปาก” สมนาคุณให้กับลูกค้าที่ซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง

จากตารางที่ 7 แสดงให้เห็นถึงปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหาด้านการตลาดของเจ้าของธุรกิจค้าผ้า

ตารางที่ 8 ปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหาด้านเงินทุน

ปัญหา	วิธีแก้ไขปัญหา
1. ขาดเงินทุนหมุนเวียน	- หาเงินทุนหมุนเวียนให้เพียงพอ โดยนำหลักทรัพย์ จำนองกับธนาคาร
2. เงินทุนหมุนเวียนมีจำกัด	- ใช้เงินทุนที่มีอยู่อย่างจำกัดด้วยความระมัดระวัง และรอบคอบ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด
3. มีหนี้ทางธุรกิจ	- ไม่สร้างหนี้ทางธุรกิจเพิ่มขึ้น แต่พยายามใช้หนี้ ทางธุรกิจให้เสร็จสิ้นโดยเร็ว

จากตารางที่ 8 แสดงให้เห็นถึงปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหาด้านเงินทุนของเจ้าของธุรกิจค้าผ้า

การวิเคราะห์ SWOT

1. ด้านทรัพยากรมนุษย์

ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ (Interviewing) การจัดกลุ่มเสวนา (Focus Group) และจากการสังเกตมีดังนี้

จุดแข็ง (S = Strength)

1. ผู้บริหารธุรกิจค้าผ้ามีประสบการณ์ที่ยาวนาน
2. บุคลากรในองค์กรมีความสามัคคีกัน
3. สมาชิกร่วมทำธุรกิจหรือตัวแทนจำหน่ายมีสัมพันธ์ภาพที่ดีกับลูกค้า
4. มีทักษะด้านการแข่งขันสูง

จุดอ่อน (W = Weakness)

1. ผู้บริหารธุรกิจขาดวิสัยทัศน์ เป็นผู้มีอำนาจเด็ดขาดแต่เพียงผู้เดียว
2. ปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ล่าช้าและ
3. บุคลากรในองค์กรขาดความรู้ความชำนาญต้องอาศัยความรู้จากบุคคล

ภายนอก

โอกาส (O = Opportunity)

1. ศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมเพื่อเพิ่มทักษะ
2. ปรับเปลี่ยนทัศนคติให้ทันสมัยและทันต่อเหตุการณ์

อุปสรรค (T = Threat)

1. ผู้บริหารธุรกิจขาดวิสัยทัศน์ มีอำนาจเด็ดขาดแต่เพียงผู้เดียว
2. ยึดมั่นในระบบการบริหารแบบเก่า ๆ และ
3. มีระดับการศึกษาต่ำ

2. ด้านการผลิต

จุดแข็ง (S = Strength)

1. มีเครื่องจักรที่ทันสมัยในการผลิต
2. ค่าแรงงานถูกและ
3. ผลิตสินค้ามีความหลากหลายชนิด

จุดอ่อน (W = Weakness) พบว่า

1. บุคลากรไม่มีความเชี่ยวชาญในการใช้เครื่องจักรที่ทันสมัย
2. ไม่มีความคิดสร้างสรรค์ในการผลิต

3. วัตถุดิบราคาถูกไม่มีคุณภาพและ
4. ปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ล่าช้า

โอกาส (O = Opportunity)

1. จ้างผู้เชี่ยวชาญมาฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการผลิต
2. ผลิตสินค้าให้หลากหลายรูปแบบและ
3. ผลิตสินค้าให้แตกต่างจากคู่แข่ง

อุปสรรค (T = Threat)

1. วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้นทำให้ต้นทุนการผลิตสูง
2. บุคลากรไม่ชำนาญในการใช้เครื่องจักร
3. ขาดความคิดสร้างสรรค์ และ
4. ถึงฤดูทำนาบุคลากรฝ่ายผลิตจะหยุดเพื่อไปทำนา

3. ด้านการตลาด

จุดแข็ง (S = Strength)

1. มีชื่อเสียงมายาวนานเป็นที่รู้จักกว้างขวาง
2. สินค้ามีความโดดเด่นเพราะราคาถูก
3. มีการบริการครบวงจรและ
4. สมาชิกร่วมทำธุรกิจหรือตัวแทนจำหน่ายมีทักษะด้านการแข่งขันสูง

จุดอ่อน (W = Weakness)

1. สินค้าไม่มีคุณภาพ
2. มีช่องทางจัดจำหน่ายน้อยและ
3. ค่าใช้จ่ายสูง

โอกาส (O = Opportunity) พบว่า

1. เป็นผู้ริเริ่มนำสินค้าเข้าสู่ตลาดเป็นลำดับต้น ๆ ทำให้เป็นที่รู้จักกว้างขวางและยาวนาน
2. สินค้าราคาถูกจึงมีส่วนแบ่งทางการตลาดกว้างขวางเพราะสินค้าเหมาะกับลูกค้าระดับล่าง

อุปสรรค (T = Threat) พบว่า

1. มีคู่แข่งที่ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันมากขึ้น
2. ค่าใช้จ่ายสูงขึ้นเนื่องจากน้ำมันมีราคาแพงทำให้ราคาวัตถุดิบสูงขึ้นส่งผลทำให้ต้นทุนสินค้ามีราคาสูง

3. ไม่มีสื่อโฆษณาและ
4. เมื่อถึงฤดูทำนาสมาชิกร่วมทำธุรกิจจะขอหยุดเพื่อไปทำนา

4. ด้านเงินทุน

จุดแข็ง (S = Strength)

1. การดำเนินงานมีผลกำไรอย่างต่อเนื่อง
2. มีฐานะทางการเงินแข็งแกร่งและสามารถขยายกิจการได้ตามต้องการ

จุดอ่อน (W = Weakness)

1. ไม่มีระบบบัญชีที่ถูกต้อง
2. เงินทุนหมุนเวียนมีจำกัดและ
3. ผู้นำองค์กรขาดวิสัยทัศน์

โอกาส (O = Opportunity)

1. ศึกษาหาความรู้ด้านการทำบัญชีและด้านการทำธุรกิจให้ถูกต้อง
2. ปรับเปลี่ยนทัศนคติให้เป็นไปตามสถานการณ์

อุปสรรค (T = Threat)

1. เงินทุนหมุนเวียนมีจำนวนจำกัดและ
2. ผู้นำขาดวิสัยทัศน์