

บทที่ 4

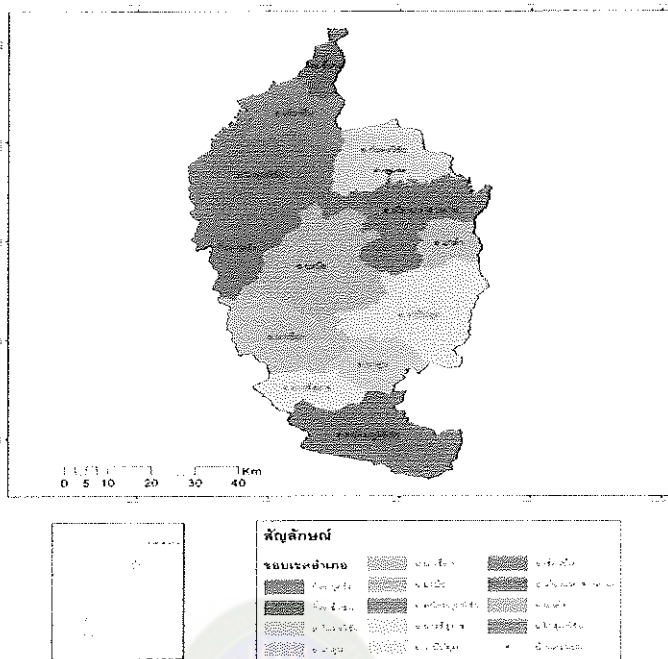
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

สำหรับบทที่ 4 ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 จะนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของกลุ่ม ส่วนที่ 2 เป็นการวิเคราะห์เพื่อตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัย

ส่วนที่ 1

ประวัติความเป็นมาของกลุ่มพัฒนาอาชีพ บ้านคอนยม

กลุ่มพัฒนาอาชีพบ้านคอนยม ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 11 หมู่ที่ 7 บ้านคอนยม ตำบลท่าขอนยาง อำเภอกันทรวิชัย จังหวัดมหาสารคาม ตั้งขึ้นประมาณปี พ.ศ. 2521 โดยหน่วยงานราชการ คือ สำนักงานเกษตรอำเภอกันทรวิชัยจังหวัดมหาสารคาม ได้มาชี้แนะแนวทางการจัดตั้งกลุ่มเพื่อแก้ไขปัญหาภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำ และเพื่อเสริมสร้างอาชีพเสริมให้กับกลุ่มชาวบ้านที่เป็นเกษตรกรซึ่งมีอาชีพหลักคือการทำนา ให้มีรายได้เลี้ยงชีพหลังช่วงทำนาเสร็จ



ภาพที่ 2 แสดงแผนที่อำเภอในเขตจังหวัดมหาสารคาม

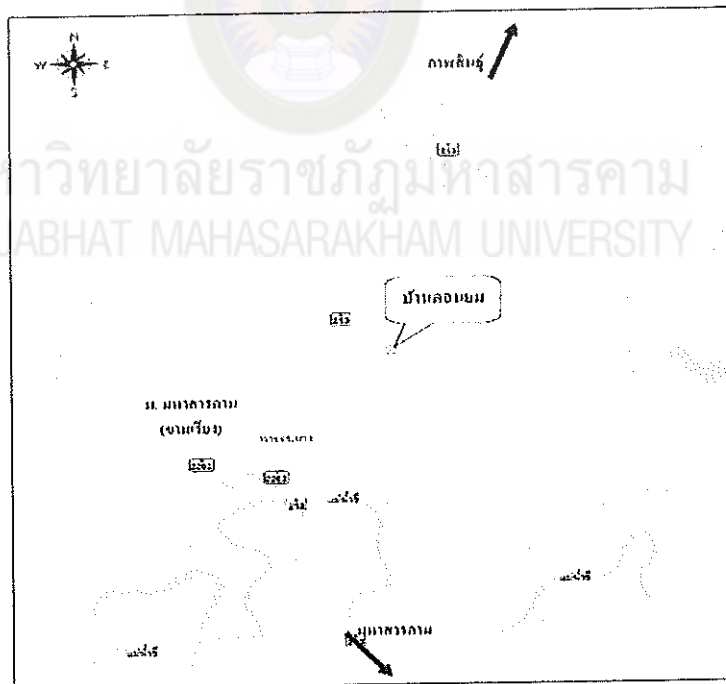
ที่มา : กรมส่งเสริมสุขภาพสิ่งแวดล้อม.ม.ป.ป.

การจัดตั้งกลุ่มครั้งแรกเป็นการจัดตั้งกลุ่มเกษตรกรเยาวชน ทำกิจกรรมด้านการเกษตร เนื่องจากสภาพที่นาซึ่งเป็นที่ทำกินของชาวบ้านเป็นที่ลุ่มน้ำชี มีน้ำคลองชลประทานจาก โครงการสูบน้ำด้วยไฟฟ้า สูบน้ำจากแม่น้ำชีขึ้นมาใช้ทางการเกษตร ทั้งนี้ต้องจ่ายค่าน้ำในอัตรา ที่สูงมาก ทำให้กลุ่มเกษตรกรเยาวชนไม่มีเงินทุนที่จะดำเนินกิจกรรมได้ต่อไป และในช่วงหลัง นี้มหาวิทยาลัยมหาสารคามได้ขยายออกมาสสร้างโกดังบ้านเพียง 2 กิโลเมตร กลุ่มเยาวชนจึงหัน ไปรับจ้างในมหาวิทยาลัยมหาสารคามกันหมดจึงไม่มีผู้ดำเนินกิจกรรมต่อ

ต่อมาได้จัดตั้งกลุ่มอาชีพอีก โดยมีเจ้าหน้าที่จากสำนักงานเกษตรอำเภอกันทรวิชัย จังหวัดมหาสารคามออกมาฝึกอาชีพให้อีก คือ การทำอาหารเสริม ขนมน เน้าปลาจากปลาร้า ดอกไม้จากรังไหม แต่ไม่สามารถหาตลาดจัดจำหน่ายได้อย่างต่อเนื่อง จึงได้เลิกดำเนิน กิจกรรมเหล่านี้ไป แต่เนื่องด้วยแม่บ้านซึ่งเป็นสมาชิกกลุ่ม มีวัฒนธรรมอยู่ประการหนึ่งคือ การทอผ้าใช้ในครัวเรือนทั้งผ้าฝ้าย และผ้าไหม ซึ่งได้รับการถ่ายทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิม มาจากบรรพบุรุษสืบทอดกันมาจนถึงลูกหลาน ในปัจจุบัน คณะกรรมการกลุ่มจึงคิดที่จะ พัฒนาการทอผ้าฝ้ายและผ้าไหมให้เป็นอาชีพเสริมเพื่อสร้างรายได้ให้กับสมาชิกกลุ่มจึงได้

จัดตั้งกลุ่มทอผ้าขึ้นประมาณปี พ.ศ. 2537 โดยมีสมาชิกเข้าร่วมครั้งแรก 7 คน ทอผ้าฝ้าย ออกจำหน่าย โดยมีฝ่ายการตลาดของกลุ่มนำออกจำหน่าย ทำให้สมาชิกกลุ่มมีอาชีพเสริม และ รายได้เพิ่มขึ้นหลังฤดูการทำนาเสร็จ และมีเมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2544 สำนักงานพัฒนา ชุมชนอำเภอกันทรวิชัย จังหวัดมหาสารคาม ได้มาอบรมการตัดเย็บเสื้อผ้าให้กับสมาชิกกลุ่ม ปี พ.ศ. 2547 กลุ่มทอผ้าได้รับการสนับสนุนทุนจากกองทุนแคนนาดาสำหรับการพัฒนา กลุ่มให้ ดียิ่งขึ้น ปัจจุบันกลุ่มทอผ้ามีสมาชิกทั้งหมด 47 คน และผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับการรับรอง ผลิตภัณฑ์มาตรฐานจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม นอกจากนี้แล้วใน พ.ศ. 2552 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 3 ดาว

โครงการพัฒนาอาชีพบ้านคอนอม เป็นโครงการนำร่อง คือสภาพชาวบ้านตำบลท่า ขอนยาง อำเภอกันทรวิชัย จังหวัดมหาสารคามส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทางการเกษตร คือการ ทำนาเป็นส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 80 และมีพื้นที่เพียงเล็กน้อยที่เป็นพื้นที่ไร่ปลูกอ้อยและ มันสำปะหลัง ซึ่งหมู่บ้านคอนอมมีประชากรทั้งหมด 335 คน แยกเป็นชาย 163 คน และ หญิง 172 คน มีพื้นที่ทั้งหมด 1,180 ไร่ แบ่งเป็นพื้นที่อยู่อาศัย 214 ไร่ พื้นที่ทำกิน 870 ไร่ พื้นที่สาธารณะ 96 ไร่



ภาพที่ 3 แสดงแผนที่เส้นทางไปที่ตั้งทำการกลุ่ม
ที่มา : กรมส่งเสริมสุขภาพสิ่งแวดล้อม.ม.ป.ป.

วัตถุประสงค์ของกลุ่มทอผ้า

1. เพื่อสร้างงาน สร้างอาชีพเสริม สร้างรายได้ให้กับสมาชิกกลุ่ม และคนในหมู่บ้าน/ชุมชน
2. เพื่อลดภาระการเป็นหนี้ และแก้ปัญหาความยากจนของคนในหมู่บ้าน/ชุมชน
3. เพื่อลดปัญหาการว่างงาน การอพยพแรงงานของคนในหมู่บ้าน/ชุมชน
4. เพื่อให้เกิดการรวมกลุ่ม สร้างชุมชนในหมู่บ้าน ให้เข้มแข็ง มีความตระหนักในการพึ่งพาตนเอง
5. เพื่อพัฒนาทักษะและสร้างประสบการณ์ของสมาชิกได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ
6. เพื่อแสวงหาแหล่งวัตถุดิบราคาถูกให้กับสมาชิก และใช้วัตถุดิบท้องถิ่นให้มีค่า
7. เพื่อหางบประมาณสนับสนุนในการจัดหา วัสดุอุปกรณ์ในการดำเนินงานและพัฒนาอาชีพต่าง ๆ และหาทุนหมุนเวียนบริหารจัดการกลุ่มให้กลุ่มมีความเข้มแข็ง และมีความมั่นคงยิ่งขึ้น

ระเบียบของกลุ่ม

1. สมาชิกเข้ากลุ่มใหม่ทุกคนต้องจ่ายค่าสมัครแรกเข้าคนละ 20 บาท
2. กลุ่มต้องจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพให้กับสมาชิก
3. สมาชิกทุกคนต้องซื้อวัสดุอุปกรณ์จากกลุ่มในการดำเนินงาน
4. สมาชิกผู้ใดไม่ซื้อวัสดุอุปกรณ์จากกลุ่ม กลุ่มจะไม่รับผลิตภัณฑ์
5. สมาชิกกลุ่มทุกคนต้องใช้วัสดุอุปกรณ์ในการผลิตขนาดเดียวกันเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพเดียวกันออกแข่งกับตลาดภายนอกได้
6. กลุ่มจะต้องรับซื้อผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกผลิตได้โดยการพิจารณาคุณภาพเป็นหลัก
7. เพื่อป้องกันไม่ให้สมาชิกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้รราคาเกิน สมาชิกทุกคนต้องขายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ให้กับกลุ่มเท่านั้นและให้กลุ่มเป็นผู้ดำเนินการจัดจำหน่ายต่อไป
8. กลุ่มจะต้องจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่สามารถผลิตได้และมีคุณภาพดีให้มีกำไร เพื่อให้กลุ่มมีความเจริญเติบโตและเพื่อให้มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการกลุ่มได้
9. ต้องมีการปันผลกำไรอันเนื่องมาจากการดำเนินงานให้กับสมาชิกเมื่อสิ้นปีของทุกปี และมีการชี้แจงถึงผลการดำเนินงานตลอดทั้งปีให้กับสมาชิกทราบ การแบ่งผลกำไรให้กับสมาชิก แบ่งเป็นดังนี้
 - 1) ปันผลกำไรให้ค่าสมาชิก 30 %

2) ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	20 %
3) เงินทุนสำรองเข้ากลุ่ม	40 %
4) คินทุนให้สังคม	5 %
5) อื่น ๆ	5 %

10. ต้องมีบัญชีออมทรัพย์ของกลุ่ม และมีผู้เข้าร่วมลงนาม 3 คน และการเบิกจ่าย 2

ใน 3

11. สมาชิกทุกคนต้องปฏิบัติตามระเบียบนี้ เพื่อให้กลุ่มมีความมั่นคง

หน่วยงานที่ให้การสนับสนุน

1. องค์การบริหารส่วนตำบลท่าขอนยาง อำเภอกันทรวิชัย จังหวัดมหาสารคาม
2. สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดมหาสารคาม
3. สำนักงานเกษตรอำเภอกันทรวิชัย จังหวัดมหาสารคาม
4. อุตสาหกรรมจังหวัดมหาสารคาม
5. กองทุนแคนนาดา

แหล่งเงินทุนของกลุ่ม

1. ค่าสมัครสมาชิกแรกเข้าร่วมเป็นเงิน	940	บาท
2. จากการสนับสนุนขององค์การบริหารส่วนตำบล	10,000	บาท
3. จากกองทุนแคนนาดา	450,000	บาท
รวมเป็นเงิน	460,940	บาท

ค่าใช้จ่ายสำหรับโรงเรือน และวัสดุอุปกรณ์

1. โรงเรือนสำหรับการทอผ้า 1 หลัง ใช้งบประมาณในการสร้าง 30,000 บาท
2. ไม้กระตูดจำนวน 8 หลัง ราคาหลังละ 15,000 บาท เป็นเงิน 120,000 บาท
3. วัสดุอุปกรณ์ เช่น กระจวย , ไม้ปั่นด้าย , โครงโยกด้าย , อักม้วนด้าย , ฟืม รวมเป็น

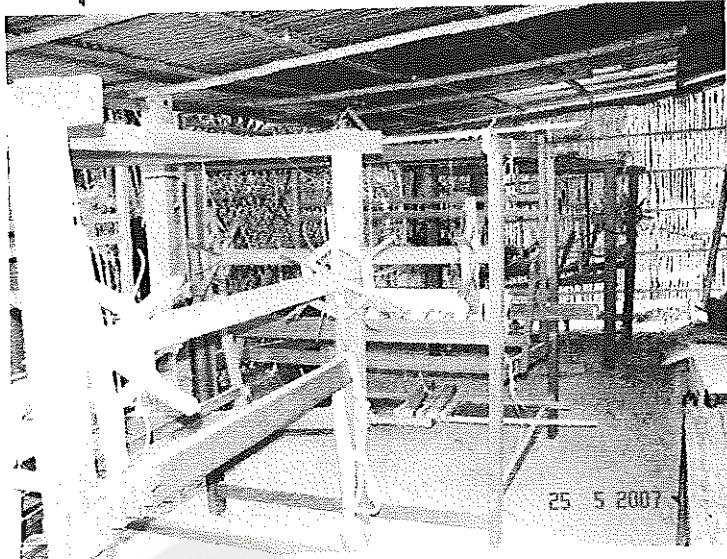
เงิน 15,000 บาท

4. ซื้อฝ้ายดิบเพื่อใช้ในการทอผ้า จำนวน 300 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 100 บาท เป็น

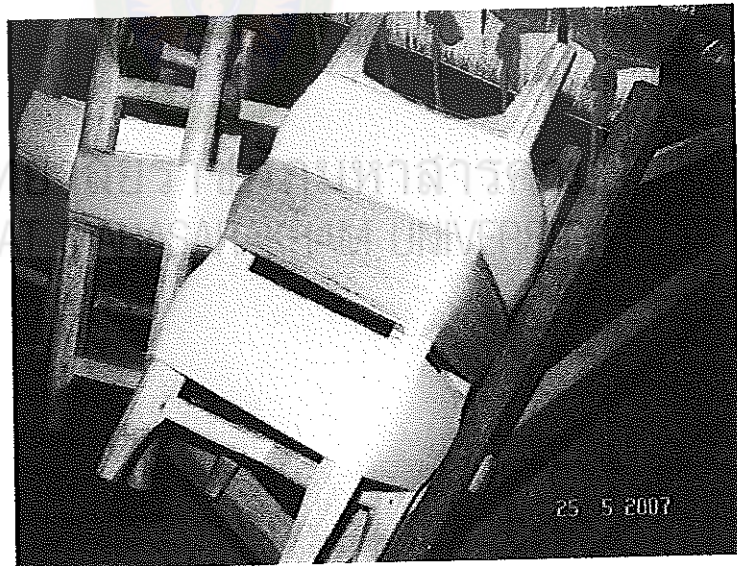
เงิน 30,000 บาท

5. ซื้อสีสำเร็จรูปกล่องละ 60 บาท จำนวน 50 กล่อง เป็นเงิน 3,000 บาท

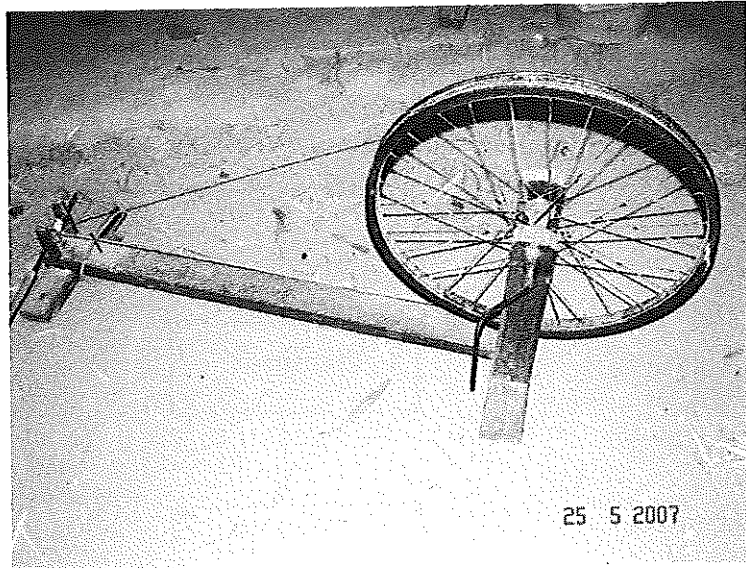
6.ซื้อจักร 4 หลักร ราคาหลักรละ 15,000 บาท เป็นเงิน 60,000 บาท
รวมเงินลงทุนสำหรับการจัดซื้อขั้นต้น เป็นเงิน 258,000 บาท



ภาพที่ 4 ก็กระตุกที่ใช้ในการทอผ้า



ภาพที่ 5 อีกเป็นเครื่องมือในการม้วนผ้า



ภาพที่ 6 ไนเป็นเครื่องมือในการปั่นด้าย

ส่วนที่ 2

โครงสร้างการบริหารจัดการ

รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่ม

สมาชิกกลุ่มพัฒนาอาชีพบ้านดอนยมทั้งหมดมาจากคนในชุมชน โดยคนที่เข้ามาเป็นสมาชิกจะต้องจ่ายเงินค่าสมัครเข้าเป็นสมาชิกคนละ 20 บาท ปัจจุบันกลุ่มมีสมาชิกจำนวน 47 คน ซึ่งกลุ่มมีรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่ม โดยมีการกำหนดหลายลักษณะอักษรเป็นกฎระเบียบของกลุ่มและอีกส่วนหนึ่งเป็นข้อตกลงที่ดีปฏิบัติกันเป็นธรรมเนียมโดยไม่มีกรเขียนขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษร ในการบริหารจะอยู่ในรูปแบบของคณะกรรมการซึ่งประธานกลุ่มและคณะกรรมการฝ่ายต่าง ๆ มาจากการเลือกตั้งของสมาชิก โดยมีโครงสร้างการบริหารจัดการ ดังแสดงในแผนภูมิที่ 4

หน้าที่เป็นคณะกรรมการฝ่ายอื่น ๆ อีกด้วย เช่น ฝ่ายการผลิต ฝ่ายการตลาด และฝ่ายการเงิน และบัญชี เป็นต้น



ภาพที่ 7 ที่ทำการกลุ่ม

การบริหารจัดการด้านการผลิต

กลุ่มพัฒนาอาชีพบ้านคอนยม ได้มีการบริหารจัดการด้านการผลิตโดยเริ่มตั้งแต่ฝ่ายจัดซื้อ ซึ่งจะทำหน้าที่จัดซื้อวัตถุดิบในการผลิต เช่น ด้าย สีย้อม และวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการทอผ้าโดยจะมีคณะกรรมการจัดซื้อที่เลือกมาจากสมาชิกจำนวน 3 คน ดังนี้

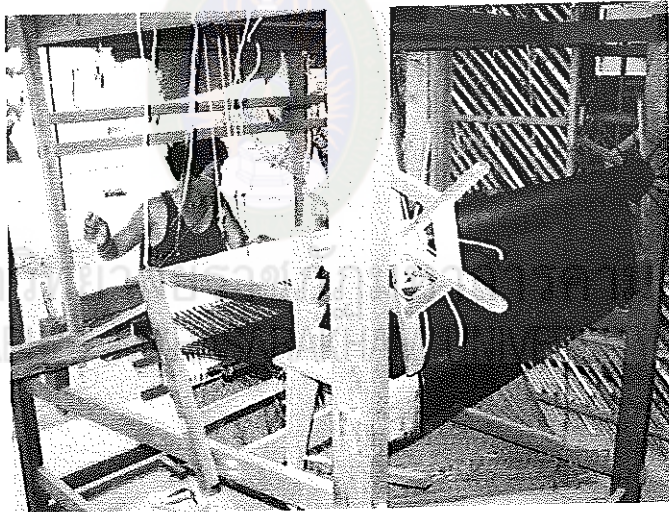
- | | |
|-------------|-----------|
| 1.นางญาณวดี | นำถ้ำชน |
| 2.นายสถิตย์ | แพงจันทร์ |
| 3.นางบุญรอด | ละอองคำ |

ในการจัดซื้อวัตถุดิบโดยส่วนใหญ่แล้ว ฝ่ายจัดซื้อจะจัดซื้อวัตถุดิบจากร้านค้าที่อยู่ใกล้ ๆ ที่ทำการของกลุ่ม เนื่องจากกลุ่มจะจัดซื้อแต่ละครั้งในปริมาณที่ไม่มากนักจึงไม่คุ้มที่จะไปซื้อวัตถุดิบที่ไกล ๆ เนื่องจากไม่คุ้มกับการเดินทางและทางกลุ่มคิดว่าการจัดซื้อวัตถุดิบมาสต็อกไว้ในจำนวนมากจะทำให้เงินจมอยู่กับสต็อกของวัตถุดิบ แม้ว่าการจัดซื้อครั้งละมาก ๆ จะได้ราคาถูกโดยการได้รับส่วนลดการค้าจากทางร้านก็ตาม คณะกรรมการจะจัดซื้อวัตถุดิบประมาณเดือนละ 1 ครั้ง และจะมีคณะกรรมการตรวจสอบการจัดซื้อวัตถุดิบจำนวน 4 คน ดังนี้

- | | |
|------------|------------|
| 1.นางเสาร์ | ปัดสาสิงห์ |
|------------|------------|

- | | |
|---------------|------------|
| 2.นางอมร | รินนันท์ |
| 3.นายทวี | วิสัยสุทธิ |
| 4.นายอนุรักษ์ | มูมแดง |

คณะกรรมการตรวจสอบจะทำหน้าที่ตรวจสอบวัตถุดิบว่าได้คุณภาพและปริมาณตามที่ต้องการหรือไม่ ราคาสูงเกินไปหรือไม่ เมื่อคณะกรรมการได้ทำการตรวจสอบแล้วก็จะส่งวัตถุดิบไปให้ฝ่ายแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อทำการผลิตเป็นผ้าทอมือ โดยสมาชิกกลุ่มทุกคนสามารถที่จะมาทอผ้าให้กับทางกลุ่มได้ แต่อย่างไรก็ตามการทอผ้าจะมีสมาชิกมาทำการทอผ้าทุกวัน วันละประมาณ 10 คน ซึ่งส่วนมากแล้วจะเป็นสมาชิกคนเดิมที่มาทำการผลิตในแต่ละวัน โดยในการทอผ้ากลุ่มจะไม่ได้จ่ายค่าตอบแทนให้กับคนที่มาทำงาน นอกจากนี้กลุ่มยังได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการออกไปศึกษาดูงาน และมีหน่วยงานที่มาส่งเสริมและให้ความช่วยเหลือด้านการผลิต โดยการฝึกอบรมและให้คำแนะนำกลุ่มในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เช่น พัฒนาชุมชน อุตสาหกรรมจังหวัดมหาสารคาม เป็นต้น



ภาพที่ 8 สมาชิกกำลังทอผ้าด้วยกี่กระตุก

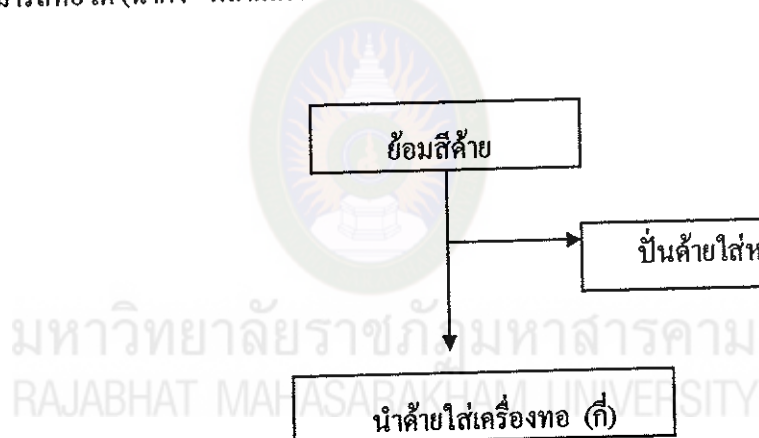
ขั้นตอนการผลิต

ขั้นตอนการย้อมสี

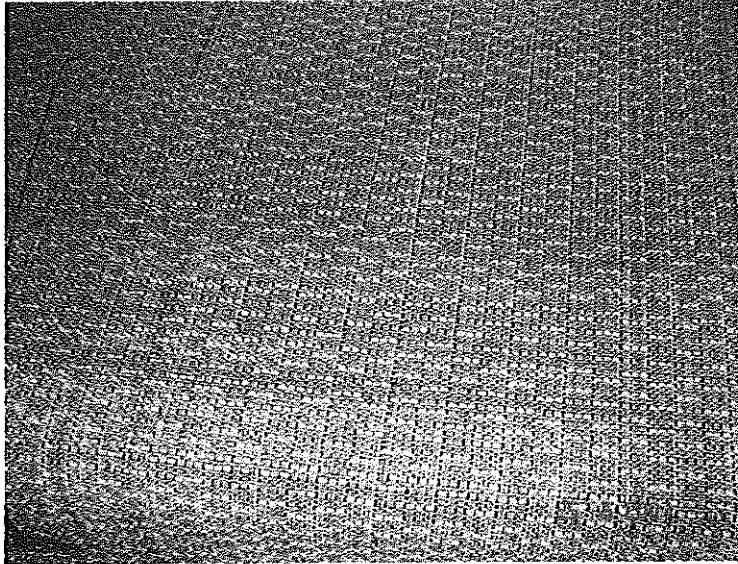
- 1.นำสีเคมีมาต้ม เมื่อได้อุณหภูมิที่พอเหมาะแล้ว นำฝ้ายที่พร้อมจะย้อมใส่ลงไปลงในสีที่พอใจ
- 2.นำฝ้ายที่ผ่านการต้มแล้วไปตากแดดจนแห้ง

ขั้นตอนการทอผ้า

1. นำด้ายที่จะทอใส่กง และปั่นใส่อักษทั้งสองอักษ
2. ดันด้ายออกจากอักษทั้งสองอักษพร้อมกัน ใส่หลักเพื่อให้เป็นเครื่องทอ
3. นำด้ายที่ดันแล้วออกจากเฟือ แล้วใช้ด้ายมัดปลายเครื่อง เพื่อไม่ให้ปลายเครื่องหลุด เอาเครื่องด้ายออกจากเฟือแล้วตัดส่วนดันเครื่องที่ละน้อย แล้วเอาไปสับต่อกับเครื่องเก่าซึ่งติดอยู่กับฟืมที่เคยทอมาแล้วต่อเข้าจนหมดทุกเส้น
4. นำฟืมและเครื่องที่ต่อกันเสร็จแล้วไปใส่ที่ คึงให้ตรึงจนจัดเส้นเครื่องให้เป็นระเบียบ โดยให้เครื่องนั้นมีความกว้างเท่ากับฟืม พอจัดเส้นด้ายเสร็จ หวีด้ายเพื่อให้เส้นด้ายเรียบ
5. ปั่นด้ายใส่หลอด ซึ่งในการปั่นหลอดจะเป็นการปั่นด้ายเส้นเดียวสำหรับการทอผ้า และจะปั่นด้ายทีละ 2 เส้น สำหรับการทอผ้าเนื้อหนา นำหลอดด้ายใส่ในกระสวย หลังจากนั้นก็สามารถทอได้ (น้ำผึ้ง พิลาและคณะ.2547:21)



แผนภูมิที่ 5 ขั้นตอนการทอผ้า



ภาพที่ 9 ผลิตรัณฑ์ผ้าทอของกลุ่ม

ส่วนในด้านสินค้าคงเหลือพบว่ากลุ่มจะสต็อกผลิตรัณฑ์และวัตถุดิบไม่มากนัก ถ้ามีคำสั่งซื้อจากลูกค้าจำนวนมาก ทางกลุ่มค่อยระดมสมาชิกเพื่อผลิตให้ทันกับความต้องการของลูกค้า

การบริหารจัดการด้านการเงินและบัญชี

การบริหารจัดการด้านการเงินและบัญชี กลุ่มพัฒนาอาชีพบ้านคอนขมมีคณะกรรมการด้านการเงินและบัญชีทำหน้าที่ในการรับ-จ่ายเงิน และจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายของกลุ่ม ซึ่งคณะกรรมการมีจำนวน 3 คน ดังนี้

- | | |
|-------------|----------|
| 1.นางบุญรอด | ละอองคำ |
| 2.นางละม้าย | ซ้ายยศ |
| 3.นายสมร | นครเรียบ |

เงินทุนของกลุ่มที่นำมาใช้ในการบริหารงานกลุ่มมีแหล่งที่มาของเงิน ดังต่อไปนี้

1.ค่าสมัครสมาชิกแรกเข้าร่วมเป็นเงิน	940 บาท
2.จากการสนับสนุนขององค์การบริหารส่วนตำบล	10,000 บาท
3.จากกองทุนแคนนาคา	450,000 บาท
รวมเป็นเงิน	460,940 บาท

โดยเงินทุนดังกล่าว ทางกลุ่มได้เปิดบัญชีออมทรัพย์ในนามกลุ่มซึ่งการเบิกจ่ายทางปฏิบัติ จะต้องมีการลงนามจำนวน 3 คน ปัจจุบันกลุ่มมีเงินทุนหมุนเวียนประมาณ 50,000 บาท ที่นำไปใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อนำมาใช้ในการผลิต ซึ่งในแต่ละเดือนกลุ่มจะมีค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่เกี่ยวกับการซื้อวัตถุดิบ เนื่องจากกลุ่มไม่ได้จ่ายค่าตอบแทนให้กับสมาชิกที่มาผลิตและไม่มีค่าใช้จ่ายในการเช่าสถานที่เพราะเจ้าของที่ดินได้ให้กลุ่มใช้ที่ดินโดยไม่ต้องจ่ายค่าเช่า ส่วนโรงเรือนทางกลุ่มได้สร้างขึ้นมาเองโดยใช้เงินของกลุ่มและได้รับการสนับสนุนวัสดุในการก่อสร้างบางส่วนจากสมาชิก สำหรับรายรับจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ กลุ่มจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบของเงินสด ทั้งนี้เพราะถ้าจำหน่ายในรูปแบบของสินเชื่อจะมีความเสี่ยงสูงต่อการไม่ชำระหนี้ ประกอบกับกลุ่มต้องการที่จะให้เกิดสภาพคล่องทางการเงิน โดยรายรับของกลุ่มถ้าเป็นเงินจำนวนมากคณะกรรมการจะนำเงินสดไปฝากทันที แต่ถ้าเงินที่ได้รับเป็นเงินจำนวนน้อย เช่น การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าที่มาซื้อซึ่งทำการกลุ่มในแต่ละวันทางกลุ่มจะบันทึกเป็นรายรับและเก็บเงินไว้กับเหรียญสะสมไปเรื่อย ๆ จึงนำไปฝากเข้าบัญชีกลุ่มหรือไม่ถ้าทางกลุ่มต้องการนำเงินไปซื้อวัตถุดิบก็สามารถที่จะเอาเงินสดส่วนที่เก็บไว้กับเหรียญไปใช้จ่ายได้ โดยบันทึกเป็นรายจ่ายและมีคณะกรรมการลงนามกำกับกับการจ่ายเงิน โดยกลุ่มจะมีบัญชีแสดงรายรับและรายจ่ายซึ่งยังไม่เป็นปัจจุบันและระบบมากนัก

ส่วนการปันผลกำไร กลุ่มได้มีกฎระเบียบในการแบ่งผลกำไรให้กับคณะกรรมการและสมาชิกทุกสิ้นปี ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1) ปันผลกำไร ให้กับสมาชิก	30 %
2) ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	20 %
3) เงินทุนสำรองเข้ากลุ่ม	40 %
4) คืนทุนให้สังคม	5 %
5) อื่น ๆ	5 %

แต่อย่างไรก็ตามทางกลุ่มไม่ได้แบ่งผลกำไรให้กับสมาชิก อันเนื่องมาจากประมาณการกำไรที่จะได้รับในแต่ละปีมีจำนวนน้อย คณะกรรมการจึงเห็นควรที่จะเก็บเงินดังกล่าวไว้เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มต่อไป และจากการที่กลุ่มไม่ได้จัดทำงบกำไรขาดทุนจึงไม่สามารถที่จะแสดงตัวเลขที่ชัดเจนของกำไรขาดทุนในแต่ละปีได้

พฤติกรรมกรรมการตลาด

วิเคราะห์การตั้งราคา

สำหรับการตั้งราคานี้พบว่า กลุ่มทอผ้าได้มีพฤติกรรมกรรมการตั้งราคามลิตภัณฑ์โดยมุ่งความสำคัญที่การแข่งขัน (Competition oriented pricing) โดยการตั้งราคาให้เท่ากับคู่แข่งชั้นในตลาด เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นสินค้าพื้นฐานที่มีลักษณะเหมือนกันกับสินค้าคู่แข่งจึงเป็นสินค้าที่ทดแทนกันได้ค่อนข้างดี ซึ่งผ้าทอจะมีกระบวนการผลิตที่อาศัยภูมิปัญญาท้องถิ่นถ่ายทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษ โดยราคาในอดีตที่ผ่านมาไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์อย่างอื่น เช่น ผลิตภัณฑ์จำพวกแฟชั่น ซึ่งผลิตภัณฑ์แฟชั่นจะเน้นการตั้งราคาโดยมุ่งที่คุณค่าการรับรู้ (Perceived-value pricing) โดยจะมีราคาสูงตามความพอใจของผู้ซื้อที่มีต่อผลิตภัณฑ์ซึ่งผู้ซื้อจะไม่คำนึงถึงต้นทุนของผลิตภัณฑ์มากนัก แต่ผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้านตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันจะเป็นการทอผ้าเพื่อเป็นอาชีพเสริม โดยไม่ได้มุ่งหวังเพื่อรายได้มากนัก เพียงแต่ต้องการนำภูมิปัญญาหรือประสบการณ์และทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์หลังจากที่ว่างจากการทำอาชีพหลัก ซึ่งแต่ก่อนจะเป็นการขายให้กันระหว่างคนในชุมชนท้องถิ่นเดียวกันผนวกกับการตั้งราคาที่ไม่ได้คิดต้นทุนแฝงหรือต้นทุนค่าเสียโอกาสมาคำนวณ จึงทำให้ต้นทุนต่ำกว่าที่ควรจะเป็น จึงส่งผลให้ระดับราคาผ้าพื้นบ้านที่ขายในตลาดมีราคาเฉลี่ยต่ำตามไปด้วย ดังนั้นเพื่อที่จะขายผ้าทอได้ทางกลุ่มจึงต้องตั้งราคาขายตามราคาในตลาด นอกจากนี้จากการศึกษายังพบว่าการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่แล้วกลุ่มจะจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางจึงทำให้ราคาผ้าทอพื้นบ้านถูกกดราคาไม่ให้สูงมากนักโดยผ้าทอพื้นบ้านผิวเรียบกลุ่มจะขายปลีกและส่งในราคาเมตรละ 50 บาท

กลยุทธ์การตลาด (Marketing strategies)

กลุ่มพัฒนาอาชีพบ้านคอนอม ได้บริหารการตลาดเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาดโดยการใช้กลยุทธ์การตลาดต่าง ๆ ดังนี้

1. กลยุทธ์การเจาะตลาด (Market penetration)

กลุ่มพัฒนาอาชีพบ้านคอนอม ใช้กลยุทธ์การเจาะตลาดเพื่อที่จะเพิ่มยอดขายของกลุ่ม โดยการตั้งราคาไม่สูงมากนักในการจูงใจให้คนที่ไม่เคยใช้ผลิตภัณฑ์หันมาใช้ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ รวมทั้งเป็นการรักษารฐานลูกค้าเก่าไม่ให้เปลี่ยนไปซื้อผลิตภัณฑ์คู่แข่ง ซึ่งราคาที่จำหน่ายแตกต่างกันไปตามขนาดและลวดลาย โดยราคาที่จำหน่ายทั้งราคาขายปลีกและราคาขายส่งทางกลุ่มจะจำหน่ายในราคาที่เท่ากัน เนื่องจากลูกค้าที่มาซื้อผลิตภัณฑ์กับทางกลุ่ม ส่วน

ใหญ่จะเป็นคนในพื้นที่รู้จักคุ้นเคยกันกับทางกลุ่มก็เลยขายในราคาเดียวกันกับราคาขายส่ง นอกจากนี้ยังพบว่าผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายให้กับลูกค้า กลุ่มจะไม่พยายามที่จะเพิ่มราคาโดยราคาที่จำหน่ายในปัจจุบันเป็นราคาที่จำหน่ายมาหลายปี แม้ว่าต้นทุนของวัตถุดิบจะมีราคาเพิ่มขึ้นก็ตามเนื่องจากทางกลุ่มต้องการรักษารฐานลูกค้าเก่าและเพิ่มลูกค้าใหม่ให้มาซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

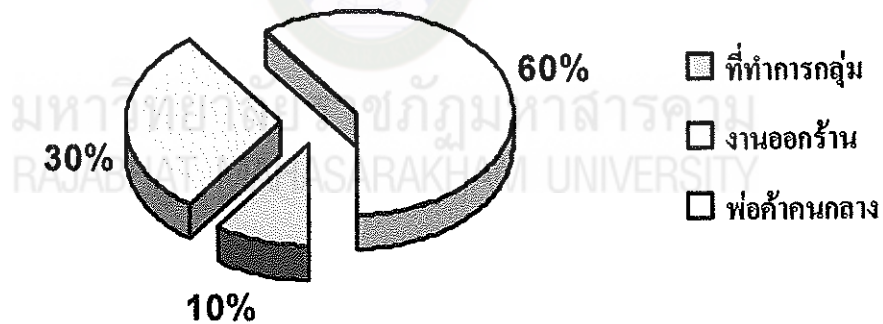
ส่วนการส่งเสริมการตลาดเพื่อให้คนทั่วไปได้รู้จักผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม กลุ่มได้มีการนำผลิตภัณฑ์ไปส่งเสริมการตลาดทุกปีอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ได้แก่ การนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในงานกาชาดประจำปีของจังหวัดมหาสารคาม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และการประชาสัมพันธ์ให้คนทั่วไปได้รู้จักผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม นอกจากนี้กลุ่มยังเคยนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายที่งานแสดงสินค้า OTOP ระดับประเทศที่จัดโดยรัฐบาล แต่ทางกลุ่มไม่เคยลดราคาผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นการส่งเสริมการขาย หรือเพื่อการแข่งขันทางด้านราคาโดยการลดราคาให้ต่ำกว่าคู่แข่ง ทั้งนี้เป็นเพราะว่าผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าทอมือเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความยืดหยุ่นของอุปสงค์หรือราคาค่อนข้างต่ำ ดังนั้นถ้ากลุ่มใช้กลยุทธ์ลดราคาจะส่งผลให้ยอดขายเพิ่มขึ้นไม่มากนัก จึงทำให้รายรับของกลุ่มลดลงต่ำกว่าการไม่ลดราคา



ภาพที่ 10 การออกร้านในงานกาชาด

2. กลยุทธ์การพัฒนาตลาด (Market development)

กลุ่มพัฒนาอาชีพบ้านคอนอม ได้พยายามที่จะแสวงหาตลาดใหม่ ๆ ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยในช่วงแรกกลุ่มได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เฉพาะที่ทำการกลุ่มซึ่งจะมีลูกค้าเฉพาะคนในหมู่บ้านที่ซื้อไปใช้เองซึ่งยอดขายมีจำนวนน้อยมาก หลังจากนั้นกลุ่มได้ใช้กลยุทธ์โดยการให้สมาชิกของกลุ่มรับผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายยังจังหวัดต่าง ๆ และกลุ่มยังจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าซึ่งเป็นคนในหมู่บ้านจะเป็นคนที่รับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไปจำหน่ายที่กรุงเทพมหานครอีกทีหนึ่ง รวมทั้งมีพ่อค้าคนกลางจากต่างถิ่นมารับซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไปจำหน่าย ซึ่งมักจะเป็นพ่อค้าที่มารับเป็นประจำ ทำให้กลุ่มไม่ต้องทำการตลาดมากนัก โดยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะสามารถที่จะขยายออกไปสู่ภูมิภาคอื่น ๆ ได้ นอกจากนี้ทางกลุ่มยังนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายตามหน่วยงานราชการที่จัดขึ้น เช่น งานกาชาดของจังหวัด , งานแสดงสินค้าที่ทางจังหวัดจัดขึ้น เป็นต้น โดยเป็นการจำหน่ายให้กับผู้ซื้อโดยตรงซึ่งการจัดจำหน่ายโดยวิธีนี้มีข้อดี คือทางกลุ่มสามารถที่จะประชาสัมพันธ์และได้ลูกค้าใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น



แผนภูมิที่ 6 สัดส่วนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

จากแผนภูมิที่ 6 แสดงถึงแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มโดยการจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางมีสัดส่วนสูงที่สุดประมาณ 60 % รองลงมาคือการออกร้าน เช่น การนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในงานกาชาดของจังหวัดมหาสารคาม ซึ่งจะมีลูกค้าที่มาซื้อผลิตภัณฑ์จากจังหวัดต่าง ๆ ส่วนการจำหน่ายที่ทำการกลุ่มจะมีสัดส่วนน้อยที่สุดประมาณ 10 % เนื่องจากลูกค้า

ที่มาซื้อจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่อยู่ใกล้กับที่ทำการกลุ่มซึ่งมีจำนวนลูกค้าไม่มากนักซึ่งจะเป็นลูกค้าที่
เคยมาซื้อเป็นประจำโดยซื้อไปเพื่อการใช้เอง จึงทำให้ยอดขายที่ที่ทำการกลุ่มไม่สูงมากนัก

3. กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product development)

กลุ่มพัฒนาอาชีพบ้านคอนอม ได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมืออย่างต่อเนื่อง โดยช่วง
ระยะแรกกลุ่ม ได้ทอผ้าแบบเป็นผ้าพื้นเรียบสีพื้น ซึ่งเป็นการใช้เทคนิคการทอโดยการทอจากที่
แบบธรรมดาที่มีอยู่ในท้องถิ่น จึงทำให้ผ้าทอที่ได้มีลักษณะไม่ก็แบบ ต่อมาทางกลุ่มได้เงินทุน
จากกองทุนแคนนาดาจำนวน 450,000 บาท จึงได้นำเงินดังกล่าวไปจัดซื้ออุปกรณ์ที่ใช้ในการ
ทอผ้า (กี่กระตุก) ซึ่งสามารถทอผ้าได้หลายรูปแบบลวดลาย เช่น ผ้าทอลายเรียบ และผ้าทอ
ลายนูน เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ ทางกลุ่ม
จึงไม่สามารถที่จะพัฒนารูปแบบและสีสันได้มากนักเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ผ้าทอที่ผลิตโดย
โรงงาน

ปัจจุบันทางกลุ่มพัฒนาอาชีพบ้านคอนอมพยายามที่จะเพิ่มยอดขายโดยการพัฒนา
บรรจุภัณฑ์ให้ดูสวยงามและสะดวกในการจำหน่ายโดยจะมีหลายขนาดให้เลือกตามความ
ต้องการของลูกค้าเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้ามากที่สุด ซึ่งจะส่งผลให้ฐานลูกค้ามี
จำนวนมากขึ้น นอกจากนี้กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวยังเป็นการเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้กับ
ตัวผลิตภัณฑ์ ส่งผลให้กลุ่มสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในราคาที่สูงขึ้นได้

4. กลยุทธ์การขยายชนิดผลิตภัณฑ์ (Diversification)

กลุ่มพัฒนาอาชีพบ้านคอนอม มีแนวคิดที่จะแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าทอโดยการนำผ้าไป
แปรรูปเป็นเสื้อผ้า และอุปกรณ์เครื่องใช้ต่าง ๆ ซึ่งจะทำให้กลุ่มสามารถที่จะผลิตผ้าทอสำหรับ
การนำมาเป็นวัตถุดิบในการแปรรูป อันจะส่งผลให้กลุ่มสามารถระบายผ้าที่ทอจากกลุ่มได้
รวมทั้งสมาชิกกลุ่มก็จะสามารถมีอาชีพทำอย่างต่อเนื่อง จะนำมาซึ่งรายได้ของสมาชิกกลุ่มเพิ่ม
สูงขึ้น นอกจากนี้ยังทำให้กลุ่มสามารถผลิตแบบครบวงจรได้ ซึ่งจะทำให้กลุ่มมีต้นทุนในการ
ผลิตที่ต่ำลงได้ และมีความต่อเนื่องของกระบวนการผลิต ตลอดจนผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะมี
หลากหลายมากขึ้น ซึ่งเป็นการสร้างชื่อเสียงให้กับกลุ่ม และกลุ่มยังมีแนวคิดที่จะพัฒนาอาชีพ
ต่าง ๆ ที่ไม่เกี่ยวกับการทอผ้าอีกด้วย

การวิเคราะห์ SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

การวิเคราะห์ SWOT ทำให้กลุ่มสามารถที่จะรู้ถึงจุดแข็ง(Strengths) ซึ่งกลุ่มสามารถ
ที่จะใช้จุดแข็งดังกล่าวในการที่จะใช้เป็นกลยุทธ์ในการเอาชนะคู่แข่งได้ จุดอ่อน

<p>ต่อการบริหารจัดการของกลุ่ม ทำให้กลุ่มมีสภาพคล่องทางการเงิน</p> <p>2. กลุ่มไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ยสำหรับเงินทุนของกลุ่ม ทำให้กลุ่มดำเนินงานได้เมื่อยอดขายในบางเดือนจะตกต่ำก็ตาม</p> <p>3. ค่าใช้จ่ายทางการเงินของกลุ่มต่ำ อันเนื่องมาจากกลุ่มไม่ได้จ่ายค่าตอบแทนให้กับสมาชิกกลุ่มที่มาทำงานให้กับกลุ่ม</p> <p>4. กลุ่มไม่ได้จ่ายเงินปันผลให้กับสมาชิกจึงทำให้กลุ่มมีเงินเหลือสำหรับการเก็บออม</p> <p>5. ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มใช้ระบบการชำระด้วยเงินสด จึงทำให้กลุ่มไม่มีปัญหาเรื่องหนี้สูญ และการติดตามทวงหนี้</p> <p>ด้านการผลิต</p> <p>1. การผลิตมีต้นทุนต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับการผลิตผ้าทอมือด้วยกัน เนื่องจากกลุ่มไม่ได้จ่ายค่าตอบแทนให้กับสมาชิกที่มาทอผ้าให้กับกลุ่ม และกลุ่มไม่ได้จ่ายค่าเช่าสถานที่ในการดำเนินงาน</p> <p>2. มีหน่วยงานของภาครัฐมาอบรมการผลิตให้กับกลุ่มอย่างต่อเนื่อง</p> <p>3. กลุ่มทอผ้าด้วยกี่กระตุกจึงทำให้ผลิตภัณฑ์แตกต่างไปจากการทอผ้าด้วยกี่ธรรมดา</p>	<p>ว่าในแต่ละปีกลุ่มมีกำไรหรือขาดทุน</p> <p>1. กระบวนการผลิตไม่ก่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด</p> <p>2. มีสมาชิกที่มาช่วยกลุ่มผลิตจำนวนน้อย เนื่องจากกลุ่มไม่ได้จ่ายค่าตอบแทนการผลิตรวมทั้งสมาชิกไม่ค่อยมีเวลาไปปฏิบัติงานช่วยกลุ่ม</p> <p>3. สมาชิกกลุ่มที่มีความเชี่ยวชาญด้านการผลิตมีจำนวนน้อย</p> <p>4. กลุ่มไม่สามารถตอบสนองการผลิตได้ทันกับความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะช่วงฤดูการทำนา เนื่องจากสมาชิกต้องไปทำนาจึงทำให้ไม่มีสมาชิกมาผลิต</p>
---	---

<p>ด้านบุคลากรและการจัดการ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. มีการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับและโครงสร้างการบริหารการจัดการกลุ่มอย่างชัดเจน 2. มีการจัดระบบให้กับบุคลากรและการศึกษาฐานยังต่างถิ่นอยู่เป็นประจำทำให้กลุ่มได้รับความรู้และวิทยาการใหม่ ๆ 3. มีการประชุมปรึกษาหารือกันเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเป็นประจำทุกเดือน 4. มีผู้นำกลุ่มที่มีความเข้มแข็ง เสียสละและเป็นที่ยอมรับของสมาชิกกลุ่ม 	<ol style="list-style-type: none"> 1. บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญการผลิตมีจำนวนน้อย 2. ในทางปฏิบัติการบริหารจัดการกลุ่มส่วนใหญ่แล้วจะอยู่ที่ประธาน 3. บุคลากรไม่มีความรู้ด้านการจัดทำบัญชีอย่างถูกหลักการ จึงส่งผลให้บัญชีที่จัดทำไม่เป็นระบบ
<p>โอกาส (Opportunities)</p>	<p>อุปสรรค (Threats)</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. มีหน่วยงานของรัฐที่พร้อมจะให้ความช่วยเหลือ สนับสนุนในด้านต่าง ๆ เช่น เงินทุน การฝึกอบรม การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2. เนื่องจากการจำหน่ายมานาน จึงทำให้ลูกค้ารู้จักผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและมีฐานลูกค้าที่มารับเป็นประจำ 3. รัฐบาลได้ผลักดันยุทธศาสตร์ที่จะให้ผลิตภัณฑ์ธุรกิจชุมชนอยู่ได้อย่างยั่งยืน โดยมี การประสานงานของหน่วยงานต่าง ๆ และแนวนโยบายของรัฐบาลหลายยุคหลายสมัย ซึ่งทำให้แน่ใจได้ว่าแนวนโยบายดังกล่าว รัฐบาลได้ให้ความสำคัญมาโดยตลอดอันจะนำมาซึ่งโอกาสที่ดีของธุรกิจผลิตภัณฑ์ชุมชน 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ตลาดของผลิตภัณฑ์ยังมีจำกัดเฉพาะกลุ่มที่นิยมใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือพื้นบ้านจึงทำให้ฐานของกลุ่มลูกค้ามีค่อนข้างน้อย 2. คู่แข่งขันในตลาดมีจำนวนมากที่ผลิตคล้าย ๆ กัน เนื่องจากผลิตภัณฑ์เป็นผ้าทอมือ จึงยากที่จะสร้างความโดดเด่นแตกต่างจากคู่แข่ง 3. วัตถุดิบมีราคาสูง เนื่องจากกลุ่มไปซื้อวัตถุดิบจากร้านค้าปลีกหรือร้านค้าส่งขนาดเล็ก 4. มีพ่อค้าคนกลางที่มารับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไปจำหน่ายเพียงไม่กี่รายจึงทำให้พ่อค้าคนกลางมีอิทธิพลในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม 5. ผลิตภัณฑ์ผ้าทอจากโรงงานสามารถที่จะผลิตมีต้นทุนที่ถูก และคล้ายคลึงกับผ้าทอมือ

	<p>จึงทำให้ผู้บริโภคนหันไปซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าทอจากโรงงานมากขึ้น</p> <p>6. มีผ้าจากต่างประเทศที่มีราคาถูกเข้ามาจำหน่ายภายในประเทศ เช่น จีน ลาว เป็นต้น จึงมีแนวโน้มที่จะส่งผลกระทบต่อผลิตภัณฑ์ผ้าของประเทศไทย</p> <p>7. กลุ่มประชากรรุ่นหลัง ๆ นิยมบริโภคผลิตภัณฑ์ผ้าที่ทอจากโรงงาน เนื่องจากมีลวดลาย และสีสรรที่ดูใจมากกว่าผ้าทอพื้นบ้าน</p> <p>8. จากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ รายได้ของประชากรลดลงส่งผลให้ยอดขายของกลุ่มลดลงตามไปด้วย</p> <p>9. เทคโนโลยีการผลิตผ้าทอพื้นบ้านยังเป็นแบบดั้งเดิมต้องใช้แรงงานจำนวนมากในการผลิตและการผลิตไม่ทันต่อความต้องการของลูกค้า</p>
--	---

สภาพปัญหาและแนวทางการแก้ไข

จากการที่ผู้วิจัยได้ลงพื้นที่เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มพัฒนาอาชีพบ้านคอนยม แล้วนำข้อมูลมาวิเคราะห์ถึงสภาพปัญหาและแนวทางการแก้ไข ได้ผลสรุปดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ปัญหาและแนวทางการแก้ไขของกลุ่ม

ปัญหาของกลุ่ม	แนวทางการแก้ไข
<p>ด้านการจัดการองค์กร</p> <p>1. การกำหนดกฎระเบียบ ข้อบังคับของกลุ่มยังไม่ครอบคลุมในบางเรื่อง เช่น ระยะเวลาการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการกลุ่ม ค่าตอบแทนสำหรับสมาชิกที่มาทำงาน</p>	<p>1. ต้องมีการประชุมเพื่อระดมความคิดเห็นจากสมาชิก และกำหนดเป็นกฎระเบียบ ข้อบังคับของกลุ่ม</p>

<p>ช่วยเหลือกลุ่ม</p> <p>2. การดำเนินงานไม่เป็นไปตามกฎระเบียบของกลุ่ม โดยเฉพาะการจัดสรรเงินปันผล และหน้าที่ของคณะกรรมการฝ่ายต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ ซึ่งหน้าที่การบริหารและดำเนินงานในทางปฏิบัติจะอยู่กับประธานกลุ่มและสมาชิกกลุ่มเพียงไม่กี่คน</p> <p>ด้านการตลาด</p> <p>1. ผลิตภัณฑ์ไม่หลากหลาย โดยกลุ่มจะเน้นจำหน่ายผ้าทอที่เป็นผืน โดยไม่มีการแปรรูปผลิตภัณฑ์</p> <p>2. ยังไม่มีบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน</p> <p>3. กลุ่มมีอิทธิพลในการกำหนดราคาได้ค่อนข้างน้อย เนื่องจากมีพ่อค้าที่มารับ</p>	<p>2. ประธานกลุ่มควรทำความเข้าใจ และสร้างความรักและผูกพัน ความเป็นเจ้าของกลุ่มแก่คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มทุกคน โดยการให้คณะกรรมการและสมาชิกเข้ามามีส่วนร่วม ในกิจกรรมกลุ่มมากขึ้น</p> <p>1. ต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์จากคู่แข่ง และเป็นการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างพึงพอใจมากที่สุด โดยอาจจะทำผลิตภัณฑ์ให้มีหลายขนาด หลายลวดลาย ส่วนการแปรรูปผลิตภัณฑ์จะทำให้กลุ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้มูลค่าเพิ่มสูงขึ้น อันจะนำมาซึ่งผลกำไรที่เพิ่มขึ้นตาม</p> <p>2. กลุ่มต้องมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ โดยภาชนะบรรจุภัณฑ์จะระบุ ชื่อกลุ่ม มาตรฐานผลิตภัณฑ์ที่ได้รับ ที่อยู่และเบอร์โทรศัพท์ของกลุ่ม เป็นต้น อันจะมีผลต่อการสร้างความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์และเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มด้วย นอกจากนี้ยังเป็นการยกระดับผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ในราคาที่สูงขึ้นมาก</p> <p>3. กลุ่มต้องแสวงหาช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น อันจะนำมาซึ่งอิทธิพลใน</p>
---	---

<p>ด้านการเงินและบัญชี</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ในการผลิตกลุ่มไม่ได้คิดค่าแรง จึงทำให้การคำนวณต้นทุนการผลิตของกลุ่มต่ำกว่าที่ควรจะเป็น 2. การจัดทำบัญชีของกลุ่มยังไม่เป็นปัจจุบันและระบบที่ถูกต้อง 3. ไม่มีการวางแผนจัดทำงบประมาณค่าใช้จ่าย <p>ด้านบุคลากร</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. กลุ่มไม่ค่อยมีความรู้ด้านการเงินและบัญชี 2. ในช่วงฤดูทำนา สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ไม่มีเวลาทำงานช่วยกลุ่ม โดยเฉพาะด้านการผลิตและการตลาดจึงส่งผลต่อการดำเนินงานของกลุ่ม 3. แรงงานที่มาผลิตมีจำนวนค่อนข้างน้อย อันเป็นผลเนื่องมาจากกลุ่มไม่คิดค่าแรงสำหรับสมาชิกที่มาผลิตช่วยเหลือกลุ่ม 	<p>ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวต่ำ เนื่องจากวัตถุดิบที่นำมาแปรรูป คือ ผ้าทอซึ่งกลุ่มเป็นผู้ผลิตเอง</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. กลุ่มต้องคิดค่าแรงงานในการผลิตสำหรับการคำนวณต้นทุน ซึ่งจะทำให้รู้ต้นทุนในการผลิตที่ถูกต้อง อันจะนำไปใช้ในการตั้งราคาขายที่เหมาะสม 2. ต้องฝึกการจดบันทึกรายรับ-รายจ่ายให้เกิดความเคยชินและสม่ำเสมอ โดยการแยกระบบรายรับ-รายจ่ายให้ชัดเจนและสมาชิกทุกคนสามารถเข้าใจตรวจสอบได้ง่าย 3. ต้องจัดทำงบประมาณใช้จ่ายเงินเพื่อเตรียมความพร้อมด้านการเงินของกลุ่ม <ol style="list-style-type: none"> 1. ต้องมีการจัดอบรมความรู้ด้านการบริหารการเงินและบัญชีให้แก่คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่ม โดยอาจจะไปขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องหรือมหาวิทยาลัย 2. ต้องมีการวางแผนในการบริหารจัดการบุคลากรและวางแผนการผลิตเพื่อสต็อกผลิตภัณฑ์ในช่วงฤดูการทำนา 3. กลุ่มต้องมีการจ่ายค่าตอบแทนหรือผลประโยชน์อย่างอื่น เช่น เงินปันผลให้กับสมาชิกที่มาช่วยเหลือกลุ่ม ซึ่งจะจูงใจให้สมาชิกมาทำงานช่วยกลุ่มมากขึ้น
--	--