บทที่ 5
สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน จังหวัดมหาสารคาม ดำเนินการวิจัยโดยใช้วิธีการวิจัยในเชิงปริมาณ โดยมีรายละเอียดการดำเนินการวิจัยดังนี้

วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน จังหวัดมหาสารคาม

สมมติฐานการวิจัย

ปัจจัยด้านผู้นำ ปัจจัยด้านคณะกรรมการ ปัจจัยด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก ปัจจัยด้านการทำกิจกรรมกับภายนอก ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ ปัจจัยด้านการบริหารการผลิต ปัจจัยด้านการบริหารการตลาด และปัจจัยด้านการบริหารการเงินและทุน มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ เพื่อศึกษาปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน จังหวัดมหาสารคาม

1. ประชากร กลุ่มตัวอย่าง และตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

1.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

1.1.1 ประชากร ได้แก่ กลุ่มธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคามจำนวน 198 กลุ่ม ที่เข้าร่วมโครงการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2552 (สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดมหาสารคาม. 2552 : 2)

1.1.2 กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ กลุ่มธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม จำนวน 132 กลุ่ม โดยใช้วิธีการกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างตามสูตรของ ทาโร ยามาเน่ (Taro Yamane. 1973 : 727)

1.2 ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่

1.2.1 ตัวแปรอิสระ ซึ่งเป็นปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน คือ

1) ปัจจัยด้านผู้นำ

2) ปัจจัยด้านคณะกรรมการ

3) ปัจจัยด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก

4) ปัจจัยด้านการทำกิจกรรมกับภายนอก

1.2.2 ตัวแปรคั่นกลาง ซึ่งเป็นปัจจัยเชิงเหตุและผล คือ

1) ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ

2) ปัจจัยด้านการบริหารการผลิต

3) ปัจจัยด้านการบริหารการตลาด

4) ปัจจัยด้านการบริหารการเงินและทุน

1.2.3 ตัวแปรตาม ซึ่งเป็นปัจจัยผลลัพธ์ คือ ความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสอบถาม (Questionaire) ที่สร้างขึ้นตามแนวทางของวัตถุประสงค์ของการวิจัย เพื่อรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ ของกลุ่มธุรกิจชุมชน ซึ่งแบบสอบถามได้แบ่งเป็น 9 ด้านตามตัวแปรต่าง ๆ คือ ด้านผลการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ปัจจัยด้านผู้นำ ปัจจัยด้านคณะกรรมการ ปัจจัยด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก ปัจจัยด้านการทำกิจกรรมกับภายนอก ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ ปัจจัยด้านการบริหารการผลิต ปัจจัยด้านการบริหารการตลาด และปัจจัยด้านการบริหารการเงินและทุน

3. การวิเคราะห์ข้อมูล การวิเคราะห์เชิงพรรณนาเพื่ออธิบายข้อมูลทั่วไป สถิติที่ใช้ ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ร้อยละ ความถี่ และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน สถิติวิเคราะห์ ทดสอบสมมติฐานในการวิจัยใช้การวิเคราะห์สมการเชิงโครงสร้าง โดยใช้โปรแกรมลิสเรล (LISREL) และสหสัมพันธ์เพียร์สัน (Pearson Correlation) เพื่ออธิบายความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่าง ๆ ที่

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

เกี่ยวข้องกับความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน โดยกำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สรุปผลการวิจัย

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน จังหวัดมหาสารคาม โดยเรียงลำดับค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลจากมากไปน้อย คือ ปัจจัยด้านผู้นำ (.434) ปัจจัยด้านการบริหารการตลาด (.308) และปัจจัยด้านการบริหารการเงินและทุน (.197) ซึ่งปัจจัยดังกล่าวมีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคามอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ตามการทดสอบสมมติฐานด้วยการวิเคราะห์สมการเชิงโครงสร้าง โดยใช้โปรแกรมลิสเรลและสหสัมพันธ์เพียร์สัน

การอภิปรายผล

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน จังหวัดมหาสารคาม

ผู้วิจัยตั้งสมมติฐานการวิจัยว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม มี 8 ปัจจัย คือ ปัจจัยด้านผู้นำ ปัจจัยด้านคณะกรรมการ ปัจจัยด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก ปัจจัยด้านการทำกิจกรรมกับภายนอก ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ ปัจจัยด้านการบริหารการผลิต ปัจจัยด้านการบริหารการตลาด และปัจจัยด้านการบริหารการเงินและทุน มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน จังหวัดมหาสารคาม โดยเรียงลำดับค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลจากมากไปน้อย คือ ปัจจัยด้านผู้นำ (.434) ปัจจัยด้านการบริหารการตลาด (.308) และปัจจัยด้านการบริหารการเงินและทุน (.197) ซึ่งปัจจัยดังกล่าวมีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคามอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ตามการทดสอบสมมติฐานด้วยการวิเคราะห์สมการเชิงโครงสร้าง โดยใช้โปรแกรมลิสเรล (LISREL) และสหสัมพันธ์เพียร์สัน (Pearson Correlation) ผู้วิจัยจึงได้นำ 3 ปัจจัยมาอภิปรายได้ ดังนี้

1.1 ปัจจัยด้านผู้นำ มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับผู้นำของ นิภาภรณ์ จงวุฒิเวศย์ (2551 : 114) กล่าวว่า ถ้าธุรกิจ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ชุมชนที่มีผู้นำที่มีความเสียสละในการปฏิบัติงาน มีความสามารถในการแก้ไขปัญหาของกลุ่มได้เป็นอย่างดี มีประสิทธิภาพก่อให้เกิดประสิทธิผลสูงสุดกับกลุ่มธุรกิจชุมชน มีวิสัยทัศน์ที่จะนำพากลุ่มธุรกิจชุมชนให้สามารถพัฒนาต่อไปได้ ก็จะทำให้ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จเนื่องจากธุรกิจนี้เป็นกลุ่มธุรกิจชุมชน ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีระบบการบริหารในรูปของผู้นำและคณะกรรมการกลุ่ม ผู้นำจึงถือเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจที่จะประสบความสำเร็จ ดังนั้นผู้นำต้องมีการเสียสละมีความรับผิดชอบ และสามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นกับกลุ่มธุรกิจชุมชนได้ดี และสอดคล้องกับการศึกษาวิจัยของ ศรินทรา ทองกระจ่างเนตร์ (2535 : 129) ที่ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยความสัมพันธ์กับการดำเนินงานของกลุ่มกิจกรรมของชาวบ้านในชนบท กรณีศึกษาบ้านโนนเขวา ตำบลกุดฆ้องชัย อำเภอกมลาไสย จังหวัดกาฬสินธุ์ ซึ่งพบว่า กลุ่มที่มีประสิทธิภาพและมีการดำเนินงานที่มุ่งผลิตผลของกลุ่มโดยไม่เกิดความแตกแยกของสมาชิกภายในกลุ่ม ผู้นำที่มีความสามารถสร้างแรงจูงใจเพื่อสนองความต้องการให้แก่สมาชิก ช่วยเพิ่มพูนสมรรถภาพของสมาชิก มีการปรับปรุงพฤติกรรมในการเป็นผู้นำของตนให้เป็นไปตามที่สมาชิกยอมรับ มีความเข้มแข็ง รู้จักใช้อำนาจได้ถูกตามกาลเทศะ ตลอดจนการรู้จักแก้ปัญหาของกลุ่มให้มีความก้าวหน้าและมีความสามารถในการประสานงาน สร้างขวัญและกำลังใจให้สมาชิก จะเป็นคุณลักษณะของผู้นำในกลุ่มกิจกรรมที่มีการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง ส่วนผู้นำที่มีคุณลักษณะขาดความรับผิดชอบขาดความสามารถ ขาดความคิดริเริ่มและขาดความเสียสละเพื่อส่วนรวม ตลอดจนบทบาทของผู้นำในลักษณะขาดการต่อสู้เพื่อความก้าวหน้าของกลุ่ม ขาดการส่งเสริมความรอบรู้ต่อสมาชิก ไม่มีการวางแผนในการทำงาน ขาดการสร้างขวัญและกำลังใจให้สมาชิก ไม่สามารถเป็นหลักยึดเหนี่ยวให้สมาชิกได้จะเป็นคุณลักษณะและลักษณะบทบาทของผู้นำที่พบในกลุ่มกิจกรรมที่มีการดำเนินงานไม่สืบเนื่อง

ผู้วิจัยพบว่า ปัจจัยด้านผู้นำเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จเนื่องจากมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลมากที่สุด คือ .434 ทั้งนี้อาจเป็นเพราะ "ผู้นำ" เป็นองค์ประกอบที่มีความสำคัญมาก ผู้นำในที่นี้เน้นที่ "ประธานกลุ่ม" เป็นสำคัญ เพราะผู้นำจะเป็นกลไกที่สำคัญในการนำพาธุรกิจชุมชนให้สามารถฝ่าฟันอุปสรรคปัญหาต่าง ๆ ที่มีอยู่มากมาย ผู้นำจะต้องสามารถทำให้เกิดความมั่นใจทั้งกับสมาชิก คณะกรรมการของกลุ่ม ผู้นำในชุมชน คนในชุมชน รวมถึงหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชน นอกจากจะมีคุณลักษณะความเป็นผู้นำตามที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว จะต้องมีคุณลักษณะที่สำคัญ ได้แก่

1.1.1 มีความรู้ความสามารถ ทั้งในด้านการผลิต การจัดจำหน่าย การตลาด การบริหารจัดการกลุ่ม และควรมีความรู้ทางการศึกษาขั้นพื้นฐานสามารถอ่านออกเขียนได้ และที่สำคัญที่สุดคือ มีความรู้ความสามารถในด้านการดำเนินธุรกิจชุมชนนั้น

1.1.2 มีความตั้งใจจริง ความเสียสละของผู้นำกลุ่ม จะเห็นได้จากธุรกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าชุมชนที่เป็นกลุ่มทดลองทั้ง 5 กลุ่ม ผู้นำทุกคนล้วนเป็นผู้นำที่มีความตั้งใจจริงที่จะทำงานของกลุ่มให้ประสบความสำเร็จ มีความเสียสละทั้งทรัพย์สิน เวลา แรงงาน ช่วยเหลืองานของกลุ่มอย่างเต็มที่ ดังเช่น นางสมจิตร บุรีนอก ประธานกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกุดรัง ได้กล่าวว่า การเป็นประธานกลุ่มที่สมาชิกให้การยอมรับไม่ใช่เรื่องง่ายเพราะต้องทุ่มเททั้งแรงกายและแรงใจในการทำกิจกรรมให้แก่กลุ่ม และยังต้องเสียสละทั้งทรัพย์สิน และเวลาช่วยเหลือกลุ่ม จะเหน็ดเหนื่อยแค่ไหนก็ต้องอดทน แต่ความสำเร็จที่ได้รับไม่ว่าจะเป็นเงินรางวัล หรือผลตอบแทนอื่น ๆ ก็ยังไม่ทำให้ภาคภูมิใจเท่ากับการที่ได้เห็นสมาชิกมีรายได้ มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นกว่าเดิม นี่คือรางวัลที่ยิ่งใหญ่และทำให้นางสมจิตรมีกำลังใจที่จะพัฒนาตนเองและพร้อมที่จะนำพากลุ่มไปสู่เป้าหมายที่ต้องการต่อไป

1.1.3 คุณสมบัติอื่นที่จำเป็นต่อการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม ผู้นำกลุ่มหรือประธานกลุ่มยังต้องเป็นผู้ประสานงานที่ดี เป็นนักโฆษณา นักประชาสัมพันธ์ เป็นนักการตลาด เป็นผู้ที่มีความสามารถในการติดต่อสื่อสารที่ดี เพราะคุณลักษณะเหล่านี้จะช่วยให้ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จได้อย่างดี ซึ่งธุรกิจชุมชนที่เป็นกลุ่มทดลองทั้ง 5 กลุ่มนั้น ผู้นำกลุ่มจะมีลักษณะดังกล่าวข้างต้นทุกคน

1.2 ปัจจัยด้านการบริหารการตลาด มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารการตลาดของ เมธา สุธีรโรจน์ (2543 : 124) ที่ได้กล่าวว่า ปัจจัยด้านการบริหารการตลาด เป็นปัจจัยที่สำคัญมากอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวได้ เนื่องจากการตลาดเป็นหัวใจของการได้มาซึ่งรายได้ที่เกิดจากกิจกรรมการผลิตสินค้าของธุรกิจชุมชน หากผลิตสินค้าแล้วไม่สามารถจำหน่ายสินค้าได้ รายได้ของกลุ่มก็จะไม่มี และนั่นหมายถึงผลประโยชน์หรือผลตอบแทนของสมาชิกก็ไม่มีไปด้วย ในที่สุดก็ต้องล้มเลิกกิจการไป สอดคล้องกับการศึกษาวิจัยของ มัณฑนา สามารถและวิบูลย์สุข บัณฑิตย์ (2535 : บทคัดย่อ) ที่ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง การสำรวจตลาดสิ่งทอของกลุ่มสตรีทอผ้าพื้นเมืองในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งพบว่า กลุ่มสตรีที่ได้รับการส่งเสริมจากทางราชการจะมียุทธวิธีและช่องทางการตลาดที่อาศัยระบบการจำหน่ายโดยตรงหรือผ่านตัวแทน

RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

โดยไม่ให้ความสำคัญกับร้านค้าปลีก ทำให้ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการต่ำและมียอดจำหน่ายสูง ดังนั้น การดำเนินงานด้านการตลาดจึงเป็นหน้าที่ของกลุ่มและสมาชิกในการร่วมกันพัฒนาสินค้าใหม่ให้มีคุณภาพในระยะยาว เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าให้สูงขึ้น รวมทั้งจะต้องมีการพัฒนาคุณภาพและการออกแบบสินค้าให้เป็นที่ต้องการของตลาด โดยมีหน่วยงานที่คอยดูแลด้านการตลาด ในการให้ความช่วยเหลือด้านการจัดจำหน่ายสินค้าอย่างใกล้ชิด ซึ่งทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายในด้านการตลาดได้

ผู้วิจัยพบว่า ปัจจัยด้านการบริหารการตลาดเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จ เนื่องจากจะต้องมีการวางแผนทางด้านการตลาดไว้อย่างชัดเจน มีการกำหนดราคาของสินค้าไว้เป็นมาตรฐาน มีการส่งเสริมการตลาดในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้สินค้าออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังต้องคำนึงถึงการแข่งขันของคู่แข่งทางการตลาดอีกด้วย อย่างไรก็ตามในการผลิตสินค้าของกลุ่มไว้เพื่อจำหน่ายภายใต้ระบบการแข่งขันทางการตลาดนั้น การมีความสามารถในการผลิตสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งขึ้นมาจำหน่ายได้นั้น ไม่เพียงพอ ธุรกิจชุมชนยังจะต้องพิจารณาปัจจัยทางการตลาดที่สามารถทำให้ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จได้ อีกหลายปัจจัย ดังนี้

1.2.1 ศึกษาความต้องการของตลาด ธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่รวมตัวกันผลิตสินค้าอย่างใดอย่างหนึ่งโดยไม่มองหา "ความต้องการของตลาด" ก่อน แต่ทำเพียงเพื่อให้ได้รับความช่วยเหลือด้านเงินทุนแล้วก็ขายไม่ค่อยได้ต้องรอให้ภาครัฐจัดงานให้ไปขายสินค้า หากธุรกิจชุมชนกลุ่มใดยังคงทำธุรกิจในรูปแบบนี้คงไม่ไปถึงไหนแน่ และจะเป็นการสร้างปัญหาในอนาคตแบบที่เรียกว่า ยืนด้วยลำแข้งตนเองไม่ได้ การศึกษาความต้องการของตลาด ตลาดในที่นี้หมายถึง ลูกค้าหรือผู้บริโภคของกลุ่ม ในเบื้องต้นธุรกิจชุมชนต้องตอบคำถามให้ได้ก่อนว่า เราจะผลิตสินค้าเพื่อไปขายกับใคร เพราะการที่รู้ว่าลูกค้าหรือผู้บริโภคเป็นใครแล้ว จะสามารถทำการตลาดได้โดยตรงกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้อย่างชัดเจน มีหลักง่าย ๆ ว่า "ผลิตสิ่งที่ลูกค้าต้องการ ขายในราคาที่ลูกค้ายอมซื้อ (โดยมีกำไร) ผลิตในปริมาณที่ลูกค้าต้องการ ขายในที่ที่ลูกค้าเข้าถึง และขายในเวลาที่ลูกค้าต้องการ" สำหรับธุรกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าชุมชนที่เป็นกลุ่มทดลองทั้ง 5 กลุ่มได้มีการติดตามแนวโน้มรสนิยมของลูกค้าเกี่ยวกับสีผ้าไหมที่มีการเปลี่ยนแปลงในแต่ละปีว่าลูกค้าชอบสีใดแล้วทางกลุ่มจะทอผ้าไหมให้มีสีที่ตรงกับความต้องการของตลาด จึงทำให้กลุ่มมียอดขายเพิ่มขึ้น

1.2.2 ศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจ การศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจก่อนที่จะผลิตสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งขึ้นมาจำหน่ายนั้นเป็นสิ่งที่สำคัญมาก ธุรกิจชุมชนหลายแห่งต้องปิดตัวเอง ล้มเลิกกิจการไปอย่างรวดเร็ว เนื่องจากไม่ได้ศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจของสินค้าที่

ผลิตขึ้นมาก่อน ว่าสินค้านั้นมีความเป็นไปทางธุรกิจมากน้อยเพียงใด ตัวอย่างธุรกิจชุมชนที่ล้มเหลว คือ ใช้ความสามารถในการผลิตสินค้าจากภูมิปัญญาท้องถิ่น แต่สินค้าชนิดนั้นไม่เป็นที่ต้องการของตลาด หรือมีความเป็นไปได้ทางธุรกิจน้อยมาก ที่เลือกขึ้นมาผลิตนั้นเพราะกลุ่มมีความชำนาญในการผลิตอยู่แล้ว

1.2.3 การบรรจุภัณฑ์ การมีบรรจุภัณฑ์หรือหีบห่อที่ดีนั้นเป็นปัจจัยที่สำคัญมากต่อการจูงใจให้ผู้บริโภคหรือลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าของธุรกิจชุมชนได้ง่ายขึ้น การมีบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าของธุรกิจชุมชนนั้น ไม่เพียงแต่เพื่อช่วยปกป้องตัวสินค้าเท่านั้น บรรจุภัณฑ์ยังเป็นเครื่องมือช่วยส่งเสริมการตลาดของสินค้านั้น ๆ อีกด้วย ถ้าธุรกิจชุมชนสามารถทำให้ผลิตภัณฑ์นั้นมีความสวยงามดึงดูดใจผู้บริโภค สะดวกต่อการใช้งาน สะอาดน่าใช้ หรือส่งเสริมให้สินค้านั้นน่าใช้ยิ่งขึ้น นอกจากนั้นบรรจุภัณฑ์ยังช่วยให้ข่าวสารข้อมูลกับผู้บริโภคได้อีกด้วย เพราะบรรจุภัณฑ์สามารถบรรจุข่าวสารข้อมูลลงไปในส่วนที่เป็นฉลากที่ติดไปกับข้างบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้าได้อีกด้วย เช่น วัน เดือน ปี ที่ผลิตสินค้า วันหมดอายุ ส่วนผสม วิธีการใช้สินค้า ความรู้เกี่ยวกับสินค้าอื่นหรือข้อมูลติดต่อกลับของธุรกิจชุมชน นอกจากนั้น บรรจุภัณฑ์ที่ดียังสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าได้อีกด้วย คือ การมีบรรจุภัณฑ์ที่สร้างขึ้นมาเป็นพิเศษสามารถกำหนดราคาสินค้าให้สูงขึ้นกว่าสินค้าที่มีบรรจุภัณฑ์แบบปกติได้ ดังเช่น กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองบัวหมู่ 2 จะมีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามดึงดูดใจลูกค้า ทำให้ลูกค้าพึงพอใจซื้อผ้าไหมไปใช้หรือซื้อไปเป็นของฝากซึ่งทำให้ผู้รับรู้สึกได้ว่าเป็นของฝากที่มีคุณค่า และสวยงามน่าใช้ ทำให้ผ้าไหมขายได้และยอดจำหน่ายก็สูงตามไปด้วย

1.2.4 ช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยที่จะช่วยให้สินค้าของกลุ่มจำหน่ายได้มากขึ้น คือ การมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย หลายช่องทาง ยิ่งมีช่องทางการจัดจำหน่ายมากและกว้างเท่าใด ธุรกิจชุมชนก็ยิ่งสามารถจำหน่ายสินค้าของกลุ่มได้มากขึ้นตามไปด้วย จึงจำเป็นที่ธุรกิจชุมชนจะต้องพยายามใช้ความสามารถในการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้มากที่สุด ทั้งช่องทางการจำหน่ายโดยตรง คือ การขายตามงานแสดงสินค้า การขาย ณ ที่ทำการของกลุ่ม และช่องทางการจำหน่ายทางอ้อม คือ ขายให้กับหน่วยงาน สถาบัน หรือใช้วิธีการฝากขายให้เปอร์เซ็นต์กับผู้ขาย นอกจากนั้นธุรกิจชุมชนบางแห่งยังสามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศได้ด้วย สำหรับธุรกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าชุมชนซึ่งเป็นกลุ่มทดลองทั้ง 5 กลุ่มได้ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายดังกล่าวข้างต้น ยกเว้นการจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศมีเพียง 2 กลุ่มคือ กลุ่มทอผ้าไหมบ้านกุดรังและกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองบัวหมู่ 15

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

1.2.5 การส่งเสริมการขาย เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จได้ เพราะจะทำให้การจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจำหน่ายได้ง่ายขึ้นไม่ว่าจะเป็นการลดราคาเมื่อลูกค้าซื้อสินค้าในจำนวนหลายชิ้น หรือการแถมสินค้าชนิดอื่นที่ผลิตได้ในกลุ่มเพื่อเป็นตัวอย่างในการทดลองใช้ด้วย นอกจากจะส่งเสริมการขายกับลูกค้าหรือผู้บริโภคแล้ว ยังสามารถทำการส่งเสริมการขายกับช่องทางการตลาด หรือตัวแทนคนกลางได้อีกด้วย เช่น การลดราคาสินค้าขายส่ง ถ้าหากซื้อในปริมาณที่มาก ๆ หรือเพิ่มเปอร์เซ็นต์จากยอดขายกับการฝากขายถ้าหากขายได้เกินกว่าที่ปริมาณที่กำหนด ซึ่งธุรกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าชุมชนซึ่งเป็นกลุ่มทดลองทั้ง 5 กลุ่ม ได้ใช้วิธีการส่งเสริมการขายตามวิธีที่กล่าวข้างต้น โดยไม่ใช้วิธีการลด แลก แจก แถม อย่างพร่ำเพรื่อจนทำให้ลูกค้าคิดว่าจะซื้อเมื่อไหร่ก็ได้ เพราะเห็นว่าลดราคาบ่อย ๆ ดังนั้นกลุ่มจึงมักจะใช้วิธีการดังกล่าวในช่วงเวลาที่ขายสินค้าได้น้อย เพื่อกระตุ้นยอดขาย

1.3 ปัจจัยด้านการบริหารการเงินและทุน มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารการเงินและทุนของ อังศิกา นพภาลี (2547 : 138) ที่กล่าวว่า ธุรกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าชุมชนที่ประสบผลสำเร็จจะมีการจัดทำระบบบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใส และมีการจัดทำงบประมาณรายรับรายจ่ายประจำปีเป็นประจำทุกปี เนื่องมาจากธุรกิจชุมชน มีสมาชิกเป็นเจ้าของ ซึ่งมีเป็นจำนวนมากและบริหารงานในรูปของคณะกรรมการ จึงจำเป็นต้องมีระบบบัญชีที่ชัดเจน โปร่งใส และทำงบประมาณรายรับ-รายจ่ายเป็นประจำ เพื่อให้สมาชิกได้รับรู้ ซึ่งจะเป็นผลให้เกิดความรักสามัคคีในกลุ่มและทำให้การดำเนินงานของกลุ่มมีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จได้ สอดคล้องกับการศึกษาวิจัยของ วิรัตน์ ไชยชนะ (2543 : 89) ที่ได้ศึกษาโครงสร้างของกลุ่มออมทรัพย์และปัจจัยที่ทำให้กลุ่มเข้มแข็ง กรณีศึกษากลุ่มออมทรัพย์ ตำบลคลองเปียะ อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ซึ่งผลการศึกษาพบว่า เงินทุนของกลุ่มออมทรัพย์ที่ได้มาและมีวิธีการจัดการด้วยรูปแบบต่าง ๆ เช่น การมีส่วนร่วมในการระดมทุนของสมาชิกและคณะกรรมการการกำหนดรูปแบบกฎเกณฑ์และทำระบบบัญชีที่ชัดเจน การแยกเงินทุนเป็นประเภทต่าง ๆ และสามารถแสดงรายรับ-รายจ่ายประจำปีได้อย่างชัดเจน ตลอดจนการจัดสรรปันส่วนผลกำไรที่เป็นธรรมให้แก่สมาชิก รวมทั้งการนำดอกผลจากการลงทุนของสมาชิกมาสนับสนุนกองทุนต่าง ๆ ของกลุ่มในปีต่อไป จะส่งผลให้การเงินและทุนของกลุ่มมีความเจริญเติบโตและมั่นคง ทำให้สมาชิกเกิดความเชื่อมั่นในกลุ่ม ซึ่งส่งผลให้กลุ่มออมทรัพย์มีความเข้มแข็ง สมาชิกได้รับผลตอบแทนจากกลุ่มอย่างมีศักดิ์ศรี และมีความภาคภูมิใจในการได้มีส่วนร่วมกับกิจกรรมกลุ่ม

จึงเป็นปัจจัยที่ทำให้การดำเนินงานของกลุ่มออมทรัพย์ตำบลคลองเปียะประสบความสำเร็จ นอกจากนี้ ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ (2542 : 181) ได้กล่าวถึงการบริหารการเงินและทุนว่า หลักสำคัญ คือ ต้องพึ่งตนเองด้านการเงิน ใช้เงินทุนของตนเอง เพราะมีข้อดีที่ไม่ต้องมีภาระดอกเบี้ย สามารถดำเนินการได้อิสระกว่าและควบคุมรับผิดชอบได้มากกว่า เนื่องจากเป็นเงินของชุมชนเอง ขณะที่การกู้ยืมหมายถึงภาระดอกเบี้ย การจัดการสภาพคล่องต้องอาศัยปัจจัยภายนอกซึ่งเสี่ยงต่อความไม่แน่นอนว่าจะได้หรือไม่ได้เงินทุนนั้น

ผู้วิจัยพบว่า ปัจจัยด้านการบริหารการเงินและทุนเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จ เนื่องจาก เงินทุนหมุนเวียนที่จะนำมาใช้ในการดำเนินกิจกรรมของธุรกิจชุมชน เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญยิ่ง เพราะจะเป็นกลไกที่จะทำให้กิจกรรมของกลุ่มเคลื่อนไหวได้ หากขาดเงินทุนหมุนเวียนจะทำให้กิจกรรมของกลุ่มหยุดชะงักหรือล้มเลิกกิจการไปได้ ปัญหาที่พบในธุรกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าชุมชนที่เป็นกลุ่มทดลองทั้ง 5 กลุ่ม คือ การขาดเงินทุนหมุนเวียนหรือมีไม่เพียงพอที่จะทำกิจกรรมของกลุ่ม โดยทั่วไปแหล่งของเงินทุนหมุนเวียนในกลุ่ม มีที่มาจากแหล่งเงิน ดังนี้

1.3.1 เงินทุนจากแหล่งภายในกลุ่ม โดยการรวมทุนของสมาชิกภายในกลุ่ม อาจเป็นการลงทุนร่วมกันโดยมีการระบุจำนวนเงิน หรือการซื้อหุ้นโดยจำกัดวงเงินไม่ให้เกินจำนวนเท่าใด เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงหรือไม่ให้สมาชิกคนใดคนหนึ่งมีหุ้นมากเกินไปเพื่อการเก็งกำไร วิธีการรวมเงินทุนจากแหล่งภายในนี้ ในระยะแรกจะมีจำนวนเงินน้อยมาก เพราะจำนวนสมาชิกมีน้อยและมูลค่าต่อหุ้นไม่มาก หลังจากดำเนินธุรกิจของกลุ่มไปได้ระยะหนึ่ง หากธุรกิจประสบความสำเร็จ มีกำไร กลุ่มจะเริ่มมีเงินสะสมบ้าง แต่ก็ยังอาจไม่เพียงพอ ต้องหาจากแหล่งเงินทุนภายนอก

1.3.2 เงินทุนจากการกู้ยืมจากแหล่งภายนอก ไม่ว่าจะเป็นเงินกู้ยืมนอกระบบจากบุคคลธรรมดาหรือธนาคาร สามารถทำได้แต่ปัญหาที่พบก็คือ ธุรกิจชุมชนเกือบร้อยเปอร์เซ็นต์ไม่ได้เป็นนิติบุคคล เมื่อมีการกู้ยืมจะต้องให้บุคคลเป็นผู้กู้ยืม ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นประธานกลุ่ม และถ้าหากกู้ยืมจากธนาคารจะต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ซึ่งก็จะต้องใช้หลักทรัพย์ส่วนบุคคลของผู้กู้เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน ทำให้ไม่สะดวกในการกู้ยืม แต่ก็อยู่ในวิสัยที่ทำได้ ดังนั้น ผู้กู้จึงต้องเป็นผู้รับความเสี่ยงในการชำระหนี้ขั้นต้นก่อนสมาชิกอื่นใด จึงต้องทำหลักฐานการกู้ยืม การใช้เงินอย่างรัดกุม รวมถึงการชำระหนี้ จะต้องมีการบันทึกไว้เป็นหลักฐานอย่างชัดเจน

1.3.3 เงินทุนจากการสนับสนุนของหน่วยงานภายนอก มีทั้งที่ให้การสนับสนุนโดยไม่คิดผลตอบแทนใด ๆ บางแห่งก็ให้เงินสนับสนุนในรูปของวัตถุดิบ วัสดุ เครื่องจักร อุปกรณ์ในการผลิต หรือบางแห่งก็ให้กู้ยืมในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำมาก การขอเงินสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก ส่วนใหญ่จะต้องเขียนโครงการขอเงินทุนสนับสนุน ปัญหาที่พบของการศึกษาธุรกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าชุมชนที่เป็นกลุ่มทดลองทั้ง 5 กลุ่ม พบว่า กลุ่มไม่มีความสามารถในการเขียนโครงการเพื่อขอเงินสนับสนุนได้ด้วยตัวเอง แต่ที่ทำได้นั้นได้รับความช่วยเหลือจากเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานที่ให้เงินสนับสนุนนั้น ได้แก่ กระทรวงอุตสาหกรรม พัฒนาชุมชนจังหวัด สหกรณ์จังหวัด และองค์การบริหารส่วนตำบลกุดรัง เป็นต้น

นอกจากนี้ในการจัดทำบัญชีและการบันทึกบัญชี ซึ่งจะต้องมีการบันทึกทรัพย์สิน ลูกหนี้ เจ้าหนี้ รายได้ ค่าใช้จ่าย อย่างถูกต้องชัดเจน เพราะเป็นหลักฐานทางการเงินของธุรกิจชุมชน ซึ่งต้องมีไว้เป็นหลักฐาน การไม่เข้าใจวิธีการจดบันทึกที่ถูกต้องชัดเจน ไม่มีการบันทึกรายรับ รายจ่ายให้ถูกต้อง อาศัยความไว้วางใจกันหรือเชื่อประธานกลุ่มคนเดียว ย่อมไม่เกิดความโปร่งใส ไม่รู้ว่าอะไรเป็นอะไรและอาจก่อให้เกิดความแคลงใจกัน ปัญหาเกี่ยวพันจากเรื่องนี้ส่งผลถึงต้นทุนของสินค้า การไม่บันทึกต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรงงาน และโสหุ้ยการผลิตให้ถูกต้อง ทำให้ไม่รู้จักการวางแผนการผลิต หรือการวางแผนการซื้อวัตถุดิบ ทำให้สินค้ามีต้นทุนสูงและเมื่อลูกค้ามีความคาดหวังว่าสินค้าชุมชนเป็นสินค้าชาวบ้านไม่น่าราคาแพง เลยจำเป็นต้องขายในราคาถูกทั้งที่ผ้าบางผืนขายได้กำไรเพียง 10-20 บาท แล้วธุรกิจจะไปรอดได้อย่างไร หนักเข้าคือทุนหาย กำไรหมด ขาดเงินทุนหมุนเวียน สินค้าขายไม่ได้ สมาชิกทำงานแล้วไม่ได้เงินนานวันเข้าคงไม่มีใครอยากทำงานกับกลุ่มเป็นแน่ จากการศึกษาธุรกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าชุมชนที่เป็นกลุ่มทดลองทั้ง 5 กลุ่ม ส่วนใหญ่มีการบันทึกบัญชีแบบรายรับ-รายจ่าย อย่างง่าย ๆ เพื่อที่จะหาส่วนต่างในแต่ละรอบบัญชีว่ามีกำไรหรือขาดทุนเท่าใด

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

1.1 ในปัจจุบันการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนยังอยู่ในความสนใจของรัฐบาล เนื่องจากต้องการส่งเสริมให้ชุมชนมีความสามารถช่วยตัวเองได้ เป็นการพัฒนาเศรษฐกิจในระดับรากหญ้า แต่ยังมีปัญหา อุปสรรคในการให้ความช่วยเหลือสนับสนุนในการพัฒนาอีกมาก ยังไม่มีมาตรการที่ชัดเจนที่จะทำให้ธุรกิจชุมชนมีการพัฒนาการดำเนินงานของ

ธุรกิจชุมชนอย่างจริงจัง เนื่องจากการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนนั้นต้องใช้งบประมาณมากพอสมควร รัฐบาลหรือองค์กรเอกชนจึงต้องเข้ามามีบทบาทที่จะช่วยเหลือสนับสนุน เพื่อให้กลุ่มธุรกิจชุมชนจัดทำธุรกิจได้อย่างเป็นระบบ

1.2 สมาชิกในระยะเริ่มแรกของการจัดตั้งกลุ่มธุรกิจชุมชน ควรเป็นคนภายในชุมชนเดียวกัน เพื่อความสะดวก ความคล่องตัว รวดเร็วในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม เพราะธุรกิจชุมชนไม่ว่าจะเป็นหัตถกรรม แปรรูปอาหาร หรือธุรกิจชุมชนอื่น ต้องใช้แรงงานหรือฝีมือแรงงานจากสมาชิกทำกิจกรรมของกลุ่ม เมื่อกลุ่มธุรกิจชุมชนมีความเข้มแข็งสามารถดำเนินกิจการได้อย่างต่อเนื่องและเติบโตแล้ว การเปิดโอกาสให้คนภายนอกชุมชนหรือชุมชนใกล้เคียงเข้าเป็นสมาชิก เพื่อวัตถุประสงค์ในการขยายการผลิตหรือต้องการเพิ่มทุนโดยการเปิดจำหน่ายหุ้นรวบรวมเงินทุนเพิ่มเติมก็สามารถทำได้เมื่อกลุ่มธุรกิจมีความเจริญเติบโต หรือต้องการสร้างเครือข่ายธุรกิจให้กว้างขึ้น

1.3 ประธานหรือผู้นำกลุ่มธุรกิจชุมชน จะต้องเป็นผู้ที่มีความซื่อสัตย์ ยุติธรรม เสียสละอย่างจริงใจ คำนึงถึงประโยชน์ของสมาชิกและชุมชนเป็นเรื่องสำคัญที่สุด ไม่ฟังความข้างเดียว หากมีเรื่องราว ข่าวลือ ในทางที่ไม่ดี จะต้องค้นหาข้อเท็จจริงก่อนการตัดสินใจหรือดำเนินการใด ๆ

1.4 การพัฒนาความสามารถทางการตลาดของกลุ่มให้มีกลยุทธ์การตลาดระยะยาวได้หรือไม่ การทำธุรกิจต้องศึกษาความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ ทำไมลูกค้าจึงซื้อสินค้าจากเรา การสร้างความแตกต่างในตัวสินค้าอย่างไร สินค้าควรมีตราหรือสัญลักษณ์อย่างไร ยังเป็นการโฆษณาเพื่อให้ลูกค้ายอมรับในตัวสินค้า

1.5 ด้านราคาสินค้านั้น กลุ่มธุรกิจจะต้องรู้ว่าตนขายอะไร กลุ่มลูกค้าเป็นตลาดใด โดยการไปดูงานและศึกษาตลาด สินค้าชิ้นหนึ่งลูกค้าต้องการอรรถประโยชน์ กายภาพ หรือความรู้สึกมากกว่า การตั้งราคาจะต่างกัน ขึ้นกับการออกแบบและการบรรจุหีบห่อ

1.6 เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพราะเป็นวิธีการที่จะทำให้กลุ่มธุรกิจชุมชนสามารถจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น แต่อย่าลืมรักษาช่องทางการจัดจำหน่ายเดิม ๆ ไว้ ให้คงอยู่ ด้วยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีไว้กับช่องทางการจำจำหน่าย มิฉะนั้นช่องทางการจัดจำหน่ายเดิมของเราอาจจะหันไปเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับคู่แข่งก็ได้

1.7 การส่งเสริมการตลาด มีการใช้สื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์ที่ดี รัฐควรรณรงค์ส่งเสริมการใช้งานหัตถกรรมพื้นบ้านในทุกระดับ ส่งเสริมให้รวมกลุ่ม สร้างระบบเครือข่ายเพื่อช่วยเหลือกัน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ความรู้เทคโนโลยีใหม่ ๆ

1.8 เปิดโอกาสให้สมาชิกหรือลูกหลาน ญาติพี่น้องของสมาชิก นำสินค้าของกลุ่มไปจำหน่ายในลักษณะการขายตรง ในราคาขายที่กลุ่มเป็นผู้กำหนด เพื่อหารายได้พิเศษนอกเหนือจากการรอรับเงินปันผลหรือส่วนแบ่งกำไรในสิ้นปีเพียงอย่างเดียว เพราะที่ผ่านมาสมาชิกของธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่จะรอเพียงเงินส่วนแบ่งกำไรหรือเงินปันผลปลายปี
แต่จะต้องไม่เป็นการบังคับให้สมาชิกทุกคนจำหน่ายสินค้า เพราะสมาชิกบางคนอาจไม่ชอบงานขายหรืออาจจะไม่มีความสามารถในการขายก็ได้

1.9 การมีเครือข่ายธุรกิจชุมชนเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับธุรกิจชุมชน เพื่อแลกเปลี่ยนความช่วยเหลือต่าง ๆ ระหว่างธุรกิจชุมชนด้วยกัน เช่น วัตถุดิบ การผลิตและเทคนิคการผลิต การจำหน่ายสินค้า

1.10 ให้ใช้เงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มธุรกิจชุมชนในระยะเริ่มแรกของการก่อตั้งกลุ่มก่อน ควรหลีกเลี่ยงการกู้ยืมเงินจากบุคคลหรือสถาบันการเงินภายนอกในระยะเริ่มแรกของการก่อตั้งกลุ่ม เพราะจะทำให้มีความสี่ยงสูง จนกระทั่งกิจการของธุรกิจชุมชนดำเนินไปได้ระยะหนึ่ง ให้ประเมินดูว่ากิจการเติบโตขึ้น สามารถขยายการผลิตได้หรือไม่
ถ้าได้จึงค่อยหาวิธีการหาเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มเติม เช่น การเพิ่มทุนโดยการขายหุ้นเพิ่ม การกู้ยืมจากบุคคลหรือสถาบันการเงิน หรือการหาหน่วยงานสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียน

1.11 ผลิตสินค้าของกลุ่มให้เพียงพอกับความสามารถในการจำหน่ายได้เท่านั้น ควรหลีกเลี่ยงการผลิตมากเกินไป เพราะจะทำให้เงินทุนหมุนเวียนจมอยู่กับสินค้าที่ผลิตไว้แล้วยังเสี่ยงต่อการขายสินค้าไม่ได้ สินค้าล้าสมัย หรือหมดอายุ

1.12 ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานที่ให้ความช่วยเหลือส่งเสริมสนับสนุน เพื่อขอให้มีการติดตามการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนอย่างต่อเนื่อง เพื่อทราบความก้าวหน้าและความเคลื่อนไหวของธุรกิจชุมชน และพร้อมที่จะให้คำแนะนำ หรือช่วยเหลือ ส่งเสริมสนับสนุนได้เป็นปัจจุบัน

1.13 ส่งเสริมให้มีการพัฒนาความรู้ความสามารถแก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง เพื่อพัฒนาขีดความสามารถทางด้านความรู้ความสามารถ สติปัญญา ที่จะนำมาใช้ในการดำเนินกิจกรรมของธุรกิจชุมชนหรือเพื่อเป็นขวัญและกำลังใจในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์

ด้วย โดยการส่งสมาชิกเข้ารับการฝึกอบรมความรู้ตามโครงการต่าง ๆ ที่หน่วยงานของรัฐหรือเอกชนจัดขึ้น หรือการนำสมาชิกไปศึกษาดูงานนอกสถานที่

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ อยู่ในเขตจังหวัดมหาสารคาม เป็นเขตที่ผู้วิจัยเดินทางไปเก็บข้อมูลได้สะดวก เนื่องจากมีข้อจำกัดด้านระยะเวลา และงบประมาณในการวิจัย ดังนั้นการอ้างอิงไปสู่ประชากรธุรกิจชุมชนอื่นทั่วประเทศอาจมีข้อจำกัด ควรวิจัยในจังหวัดอื่น เพื่อศึกษาเปรียบเทียบผลการวิจัยที่พบในการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจ และกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้มีจำนวนน้อย ไม่เหมาะสมในการใช้โปรแกรมลิสเรล (LISREL) ในการวิจัยครั้งต่อไปควรเพิ่มขนาดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง เช่น กลุ่มจังหวัด "ร้อยเอ็ด-ขอนแก่น-มหาสารคาม-กาฬสินธุ์ หรือ กลุ่ม "ร้อยแก่นสารสินธุ์" เป็นต้น

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY