การบริหารจัดการที่นำไปสู่ความสำเร็จในการทอผ้าไหม บ้านอุ่มแสง ตำบลดู่ อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ

Management that leads to success in silk weaving at Ban Umsaeng, Du Subdistrict, Rasi Salai District, Sisaket Province.

กัลย์สุดา แสงแก้ว[1] , สุจินดา สืบสุด[2] , สุภาพร สุวรรณา[3] , อัญชนา ธนะบูรณ[4] , อลงกต แผนสนิท[5] , และ ปรารถนา มะลิไทย[6]

[1]นักศึกษาสาขารัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

อีเมล :Kansudasaengkaew@gmail.com

[2]นักศึกษาสาขารัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

อีเมล :s0943939887@gmail.com

[3]นักศึกษาสาขารัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

อีเมล : suphaphon.suwanna2004@gmail.com

[4]นักศึกษาสาขารัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

อีเมล : anchanathanaboon@gmail.com

[5]ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประจำสาขาวิชารัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

อีเมล : alonggote4@hotmail.com

[6]ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประจำสาขาวิชารัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

อีเมล : prathana.m08@gmail.com

Received: 02-09-2025; **Revised:** 13-11-2025; **Accepted:** 18-11-2025

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่องการบริหารจัดการที่นำไปสู่ความสำเร็จในการทอผ้าไหม บ้านอุ่มแสง ตำบลดู่ อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการบริหารจัดการที่มุ่งสู่ความสำเร็จของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหม บ้านอุ่มแสง ตำบลดู่ อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ และเพื่อศึกษาปัญหาในการบริหารจัดการกลุ่มทอผ้าไหม บ้านอุ่มแสง ตำบลดู่ อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ ซึ่งประกอบไปด้วยลักษณะข้อมูลตามลำดับได้แก่ ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารงานของกลุ่มทอผ้าไหม บ้านอุ่มแสง ตำบลดู่ อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ และ ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาในการบริหารงานของกลุ่มทอผ้าไหม บ้านอุ่ม

แสง ตำบลดู่ อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้ให้ข้อมูลสำคัญตามวัตถุประสงค์ ถูกคัดเลือกมาแบบเฉพาะเจาะจง โดยผู้วิจัยได้เลือกกลุ่มตัวอย่างโดยคำนึงถึงคุณสมบัติที่ผู้วิจัยต้องการศึกษา มีลักษณะความรอบรู้ ความชำนาญและประสบการณ์ ได้แก่ ประธานกลุ่ม 1 คน และสมาชิกในกลุ่ม จำนวน 4 คน รวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ข้อมูลจากวัตถุประสงค์ทั้งสองประการวิเคราะห์ด้วยวิธีการจำแนกประเภทข้อมูล

ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มทอผ้าไหม บ้านอุ่มแสง ตำบลดู่ อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ สามารถบริหารจัดการองค์กรในรูปแบบของวิสาหกิจชุมชนได้อย่างมีประสิทธิภาพผ่านกระบวนการบริหาร 8 ด้าน ได้แก่ การวางแผน การประสานงาน การควบคุม ผลิตภัณฑ์ ราคา ด้านอาชีพ ด้านรายได้ และด้านการตลาด ซึ่งทางกลุ่มควรส่งเสริมให้สมาชิกในกลุ่มมีบทบาทในการจำหน่ายสินค้าโดยตรงมากขึ้น แทนที่จะเป็นหน้าที่ของประธานหรือคณะกรรมการเพียงกลุ่มเดียว ทั้งนี้เพื่อพัฒนาทักษะ ความรู้ และประสบการณ์ด้านการตลาดให้แก่สมาชิก และสร้างความสามารถในการทดแทนกันได้เมื่อมีการออกร้านจำหน่ายสินค้าตามงานแสดงต่าง ๆ

คำสำคัญ: การบริหารจัดการ; ความสำเร็จ; การทอผ้าไหม

Abstract

A study on the successful management of silk weaving at Ban Umsaeng, Du Sub-district, Rasi Salai District, Sisaket Province. The study aims to examine the management practices that lead to the success of the silk weaving occupational group at Ban Umsaeng, Du Sub-district, Rasi Salai District, Sisaket Province, and to investigate the management problems of the group. The study is divided into three parts: Part 1: General information of the interviewees; Part 2: Information on the management of the Ban Umsaeng silk weaving group; and Part 3: Information on management problems of the Ban Umsaeng silk weaving group. This is a qualitative study. Key informants for the objectives were purposively selected by the researcher based on the qualifications required for the study, which included expertise, skills, and experience. The sample consisted of one group leader and four group members. Data were collected through in-depth interviews. The data from both objectives were analyzed using a data classification method.

Research findings revealed that the silk weaving group in Ban Um Saeng, Du Subdistrict, Rasi Salai District, Sisaket Province, is able to manage their organization effectively as a community enterprise through eight aspects of management: planning, coordination, control,

product, pricing, occupation, income, and marketing. It is recommended that the group encourage more active participation of its members in direct product sales, rather than leaving this responsibility solely to the group's president or committee. This approach aims to enhance the members' skills, knowledge, and experience in marketing, and to build their capacity for substitutability when participating in product exhibitions and sales events.

Keywords: Management; Success; Silk Weaving

บทนำ

ผ้าไหม เป็นหนึ่งในสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกายจากการศึกษาพบว่าภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นดินแดนแห่งการผลิตผ้าไหมมาตั้งแต่บรรพบุรุษที่สืบทอดความรู้กันมาเป็นรุ่นๆ จากปู่ย่าตายายมายังพ่อแม่และลูกหลานในยุคปัจจุบัน เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นของคนไทยมีการพัฒนาฝีมือ การเรียนรู้และการถ่ายทอดความรู้ทั้งครอบครัว กลุ่มอาชีพต่าง ๆ และโรงเรียนจนเป็นที่นิยม ได้รับการยอมรับของคนไทยและ นานาชาติอย่างกว้างขวาง (ประไพ จุ้ยอ่วม และคณะ, 2551) ปัจจุบันอาชีพทอผ้าไหม เป็นอาชีพที่ได้รับความสนใจอย่างสูง โดยจัดทำเป็นกลุ่มอาชีพที่สนใจเมื่อครั้งที่สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์พระบรมราชินีนาถ เสด็จแปรพระราชฐานประทับแรม ณ พระตำหนักภูพานราชนิเวศน์ จังหวัดสกลนคร เพื่อทรงเยี่ยมพสกนิกร พระองค์มีพระราชเสาวนีย์ ให้จัด ประกวดผ้าไหมภาคตะวันออกเฉียงเหนือขึ้น เริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2531 เป็นต้นมา (ณฐปกรณ์ จันทะปิดตา, 2554) อาชีพการทอผ้าไหม เป็นอาชีพที่สืบสานประเพณีและศิลปวัฒนธรรม อันเป็นภูมิปัญญาของคนไทย ให้มีการสืบทอดอาชีพตลอดไปอย่างยั่งยืน พร้อมทั้งมีการ ถ่ายทอด การเรียนรู้ รวมทั้งการพัฒนาอาชีพดังกล่าว ด้านรูปแบบกระบวนการ การผลิตผ้า ไหม การถ่ายทอดให้ความรู้กับคนรุ่นปัจจุบัน เพื่อให้อาชีพทอผ้าไหมเป็นอาชีพหลัก ที่ สามารถสร้างรายได้อย่างมั่นคง และเป็นสินค้าหรือผลิตภัณฑ์เอกลักษณ์ของกลุ่มอาชีพใน ท้องถิ่น (ปนัดดา สุขเกษม, 2548) เพื่อนำสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ เข้าสู่การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นความต้องการของกลุ่มอาชีพโดยทั่วไป

ชาวบ้านบ้านอุ่มแสง หมู่ที่ 7 ตำบลดู่ อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ มีการทอผ้าไหมเพื่อใช้เอง ซึ่งสืบทอดวิธีการทอผ้าไหมมาจากบรรพบุรุษ การทอผ้าไหมของบ้านอุ่มแสง เริ่มตั้งแต่การปลูกหม่อนเลี้ยงไหม เพื่อผลิตเส้นไหมเอง ใช้สำหรับทอผ้าไหมมัดหมี่ ผ้าขาวม้า ผ้าโสร่ง ต่อมาจึงได้

รวบรวมสมาชิกและจัดตั้งกลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านอุ่มแสงขึ้น เมื่อ ปี 2547 ปัจจุบัน มีสมาชิก 49 คน นอกจากการทอผ้าไหมเพื่อใช้เองในครัวเรือนแล้ว ยังทอเป็นผ้าสบง จีวร เพื่อถวายพระสงฆ์ ทอเป็นผ้าไหมมัดหมี่ ผ้าโสร่ง เพื่อใช้เป็นของรับไหว้ปู่ย่าในงานแต่งงานมงคลสมรส แล้วยังใช้เป็นของขวัญของฝากสำหรับญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง คนรู้จักคนที่เคารพนับถือ และปัจจุบันได้พัฒนาลวดลายและคุณภาพรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย

เนื่องจากสภาพและลักษณะของอุตสาหกรรมทอผ้าในครัวเรือน ส่วนใหญ่เป็นอาชีพของชาวไร่ชาวนาที่ถือเอาการทอผ้าเป็นอาชีพรองหรืออาชีพเสริม จะทำกันหลังจากว่างจากเกษตรหรือมีการสั่งซื้อ หรือเมื่อมีเวลาว่าง โดยให้ความสำคัญแก่อาชีพอาชีพเกษตรกรรมเป็นอันดับแรก จึงทำให้เกิดปัญหาขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ ทำให้ผลิตภัณฑ์ขาดคุณภาพและไม่ได้คิดว่าอุตสาหกรรมในครัวเรือนนั้นเป็นงานที่ต้องการแสดงฝีมือและรักษาไว้ซึ่งศิลปะ และเกิดปัญหาความไม่แน่นอนในปริมาณการผลิต เช่นในช่วงฤดูที่มีความต้องการผลิตภัณฑ์เป็นจำนวนมากแต่ตรงกับช่วงฤดูกาลทำการเกษตรทำให้การผลิตไม่เพียงพอ เมื่อหมดฤดูทำการเกษตรผู้ผลิตกลับผลิตภัณฑ์ในปริมาณมากจนล้นตลาดทำให้ขายไม่ได้ราคา นอกจากนี้ความไม่แน่นอนในการผลิตยังจะเกิดชาวบ้านขาดความรับผิดชอบในการรับคำสั่งซื้อ ผลิตให้ไม่ทันตรงตามกำหนดเวลาและคุณภาพไม่ตรงตามที่สั่ง ทำให้เกิดปัญหาทางด้านการตลาดและยังต้องเผชิญกับการกดราคาของพ่อค้ากลางอีกด้วย ปัญหาเหล่านี้มีผลกระทบต่อรายได้ของผู้ผลิต ทำให้ผลตอบแทนที่ได้อาจจะไม่คุ้มกับทุนที่ลงไป

ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้จึงเป็นการศึกษาผลตอบจากการลงทุนในการผลิตผ้าทอพื้นเมืองระดับอุตสาหกรรมในครัวเรือน โดยศึกษาในเขตอำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ ซึ่งเป็นอำเภอที่มีการทอผ้าเป็นจำนวนมาก และมีชื่อเสียงในการทอผ้าฝ้ายและผ้าไหม โดยมุ่งที่ศึกษาถึงผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ผลิตว่าคุ้มกับเงินลงทุนที่ลงไปหรือไม่ ตลอดจนศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคต่างๆ เพื่อเป็นแนวทางที่จะสนับสนุนและส่งเสริมอาชีพการทอผ้าให้ดีขึ้น เพิ่มรายได้ให้คนในท้องถิ่นและรักษาอุตสาหกรรมทอผ้าทอพื้นเมืองในครัวเรือนที่เป็นสินค้าหัตถกรรมพื้นบ้านที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวตามแบบและลวดลายที่ทำสืบเนื่องต่อกันช้านานให้ดำรงอยู่ต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1). เพื่อศึกษาการบริหารจัดการที่มุ่งสู่ความสำเร็จของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหม บ้านอุ่มแสง ตำบลดู่ อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ

2). เพื่อศึกษาปัญหาในการบริหารจัดการกลุ่มทอผ้าไหม บ้านอุ่มแสง ตำบลดู่ อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ

วิธีดำเนินงานวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-Depth Interview) โดยใช้แบบสัมภาษณ์กึ่งมีโครงสร้าง (Semi-structure Interview) กับผู้ให้ข้อมูลหลักเป็นรายบุคคล ทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการจำแนกประเภทข้อมูล (Typological Analysis) เพื่อเป็นการตรวจสอบข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการกลุ่มทอผ้าไหม ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ประธานกลุ่มรัฐวิสาหกิจ และผู้แทนกลุ่มทอผ้าไหม โดยกำหนดประเด็นการสัมภาษณ์ เกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคของการบริหารและการบริหารจัดการที่นำไปสู่ความสำเร็จในการทอผ้าไหม

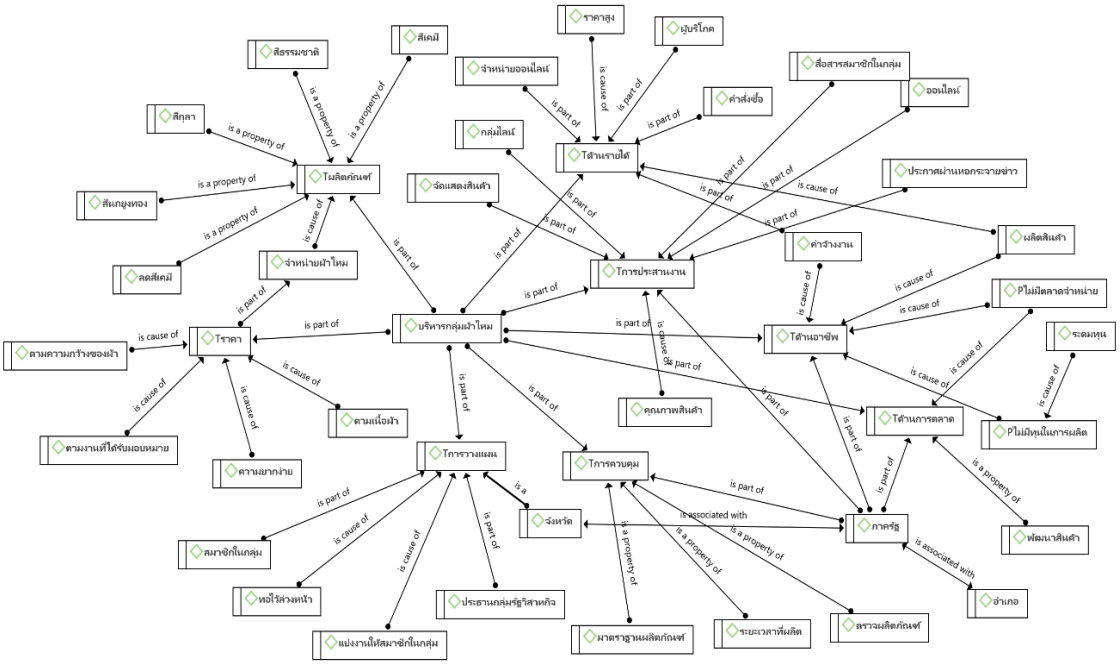
การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-Depth Interview) ได้แก่ ประธานกลุ่มรัฐวิสาหกิจ และผู้ได้รับมอบหมายจากผู้บริหาร รวมทั้งหมด 5 คน

1) นาง ก ประธานกลุ่มรัฐวิสาหกิจ
2) นาง ข กรรมการ
3) นาง ฆ กรรมการ
4) นาง ค กรรมการ
5) นาง ฅ สมาชิก

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้ทำการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์โดยมีผู้ให้ข้อมูลเป็นสำคัญ (Key Informants) เมื่อทำการเก็บข้อมูลเสร็จสิ้น จากนั้นผู้วิจัยจะนำข้อมูลทั้งหมดไปสู่การวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรม Atlasti เพื่อเป็นการสรุปและยืนยันน้ำหนักประเด็นของผู้ให้ข้อมูลทั้งหมดในลำดับถัดไป

ผลการวิจัยสามารถสรุปออกมาได้ดังภาพที่ 1 ที่ปรากฏ โดยผู้วิจัยได้แสดงผลการศึกษาดังนี้



ภาพที่ 1 ภาพสรุปของการบริหารจัดการที่นำไปสู่ความสำเร็จในการทอผ้าไหม

ประเด็นความเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์ เพื่อสร้างข้อสรุปแบบอุปนัย สรุปผลการวิเคราะห์ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพผ่านการให้ประเด็นน้ำหนักความเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์

การบริหารจัดการที่นำไปสู่ความสำเร็จในการทอผ้าไหม	ประเด็นน้ำหนักความคิดเห็น
การวางแผน	18
บริหารผ้าไหม	1
ทอไว้ล่วงหน้า	4
แบ่งงานให้สมาชิกในกลุ่ม	10
ประธานกลุ่มรัฐวิสาหกิจ	5
ระยะเวลาที่ผลิต	3
การประสานงาน	14
กลุ่มไลน์	3
ประกาศผ่านหอกระจายข่าว	4
สื่อสารสมาชิกในกลุ่ม	3
การควบคุม	8
ตรวจผลิตภัณฑ์	5

ภาครัฐ	16
อำเภอ	3
จังหวัด	4
มาตรฐานผลิตภัณฑ์	2
คุณภาพสินค้า	2
ผลิตภัณฑ์	9
สีเคมี	1
สีกุลา	1
สีธรรมชาติ	3
สีนกยูงทอง	1
พัฒนาสินค้า	8
ราคา	11
ตามเนื้อผ้า	2
ตามความกว้างของผ้า	1
ตามงานที่ได้รับมอบหมาย	2
ราคาสูง	1
ความยากง่าย	3
ด้านอาชีพ	14
ผลิตสินค้า	2
สมาชิกในกลุ่ม	4
ด้านรายได้	15
ค่าจ้างงาน	3
คำสั่งซื้อ	2
จำหน่ายผ้าไหม	5
จำหน่ายออนไลน์	2
ผู้บริโภค	1
ด้านตลาด	18
ออนไลน์	6
จัดแสดงสินค้า	11
ไม่มีตลาดจำหน่าย	3

ไม่มีทุนในการผลิต	6
ระดมทุน	1

ผลการวิจัยโดยพิจารณาจากน้ำหนักประเด็นการวิเคราะห์จากตารางที่ 1 พบว่าการบริหารจัดการที่นำไปสู่ความสำเร็จในการทอผ้าไหม บ้านอุ่มแสง ตำบลดู่ อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ ในภาพรวมผู้ให้สัมภาษณ์ได้ให้น้ำหนักประเด็นมากที่สุดอยู่ที่ด้านการตลาดและการวางแผนซึ่งเป้าหมายการรวมกลุ่มรัฐวิสาหกิจก็เพื่อให้คนในชุมชนมีอาชีพเสริมทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น เศรษฐกิจชุมชนเจริญเติบโต ทำให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้ การตลาดและการวางแผนบริหารกลุ่มเศรษฐกิจเป็นกระบวนการสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและการเพิ่มประสิทธิภาพในตลาด โดยมีเป้าหมายเพื่อเสริมสร้างมูลค่าและความยั่งยืนให้กับกลุ่มรัฐวิสาหกิจผ่านการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งประธานกลุ่มรัฐวิสาหกิจสามารถติดต่อสื่อสารกับสมาชิกในกลุ่มได้อย่างรวดเร็วสามารถวางแผนการบริหารงานได้ครอบคลุมและรวดเร็ว อีกทั้งการวางแผนบริหารจัดการอย่างเป็นระบบจะสามารถทำให้งานออกมามีคุณภาพและสามารถนำส่งออกตลาดตามระยะเวลาที่กำหนดได้ โดยนาง ก ได้กล่าวว่า “เป็นการรวมกลุ่มที่แยกกันทอผ้าแต่เวลาขายจะรวมกันที่กลุ่มและส่งจำหน่ายให้ลูกค้า โดยส่วนมากบุคลากรในกลุ่มจะเป็นคนในหมู่บ้านหรือญาติจึงทำให้สื่อสารได้ง่ายและมีการแบ่งงานตามที่ที่รับผิดชอบ โดยจะมีประธานกลุ่ม รองประธาน เหรัญญิก เลขาประชาสัมพันธ์ ของการบริหารจัดการ ” ซึ่งการบริหารกลุ่มเศรษฐกิจและการตลาดที่ดีสามารถช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาดและสร้างความเติบโตที่ยั่งยืนได้ จากการให้สัมภาษณ์ดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพของกลุ่มทอผ้า

ด้านการควบคุมเป็นปัจจัยที่ผู้ให้สัมภาษณ์ได้ให้น้ำหนักประเด็นรองลงมา ซึ่งการควบคุมผลิตภัณฑ์เป็นส่วนสำคัญในการสร้างฐานลูกค้าประจำและรักษาภาพลักษณ์ที่ดีให้กับธุรกิจ ซึ่งการสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงและตรงตามความต้องการของลูกค้าจะช่วยให้ธุรกิจสามารถแข่งขันได้ในระยะยาว และสร้างการเติบโตที่ยั่งยืน กลุ่มทอผ้าได้มีหน่วยงานทางภาครัฐเข้ามาตรวจเช็คผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานของสินค้า “มีการตรวจสินค้า ส่วนมากจะเป็นสีธรรมชาติสีเคมีจะทำน้อยลงและมีหน่วยงานเข้ามาตรวจให้ว่าสีที่เราใช้จะไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค กลุ่มของแม่จะได้สีนกยูงทองถ้าตรวจผ่านสีไม่ตกหรือว่าไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค ถึงจะสามารถจำหน่ายให้ลูกค้าได้นอกจากจะมีสีนกยูงทอง จะมีสีกุลาที่เป็นเมืองหลวงของอำเภอราศีไศล” นาง ก กล่าว และจากการให้ข้อมูลของ นาง ค “หัวหน้าประสานงานกับหน่วยงานให้เข้ามาตรวจสินค้าว่ามีสีตกหรือไม่มีลายตามที่ลูกค้าสั่งไหม” การควบคุมผลิตภัณฑ์ช่วยให้สามารถระบุปัญหาหรือข้อผิดพลาดใน

กระบวนการผลิตได้ตั้งแต่ต้น โดยการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบและขั้นตอนการผลิต เช่น การตรวจสอบผลิตภัณฑ์ระหว่างการผลิตและหลังการผลิต เพื่อให้สามารถแก้ไขและปรับปรุงได้ก่อนที่ผลิตภัณฑ์จะถึงมือลูกค้า ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงในการส่งมอบสินค้าที่มีข้อผิดพลาด ซึ่งจากการให้สัมภาษณ์แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการควบคุมผลิตภัณฑ์

ในการพิจารณาน้ำหนักของประเด็นด้านรายได้ กลุ่มทอผ้าได้มีการพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจทำให้ชุมชนมีรายได้ที่มากขึ้นและมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นสามารถพึ่งพาตนเอง รายได้ของกลุ่มส่วนมากมาจากการขายผ้าไหม ในด้านของค่าตอบแทนจะขึ้นอยู่กับสินค้าแต่ละสินค้า โดย นาง ก กล่าวว่า “ราคาที่กำหนดไว้จะมีราคาตั้งแต่ 500 –1500 บาท และ 2500 – 3500 บาท ตามเนื้อผ้าและความกว้างของผ้า ความยากง่ายของแต่ละลายผ้า ราคาที่จำหน่ายมีความเหมาะสมคุณภาพของสินค้า ค่าจ้างงานสำหรับคนทอจะคิดเป็นเมตร หนึ่งผืนมี 2 เมตร ประมาณ 150 ต่อผืน และสำหรับคนมัดหมี่จะคิดเป็นหัวละ 100 – 150 บาท” ซึ่งราคาของผ้าไหมนั้นจะขึ้นอยู่กับลวดลายของผ้า เพราะเป็นงานฝีมือด้วยราคาจึงสูง แต่ก็ขึ้นอยู่กับสีของผ้าไหมด้วย ดังเช่น นาง ข ได้กล่าวว่า “ราคาขึ้นอยู่กับลายของผ้า และสีด้วย ถ้าเป็นสีธรรมชาติจะมีราคาสูงกว่าสีเคมี เพราะมีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค” ประธานกลุ่มรัฐวิสาหกิจได้ให้ความสำคัญกับการขายออนไลน์ผ่านสื่อต่าง ๆ เพราะเป็นตลาดที่กว้างมาก นอกจากมีการขายแบบออนไลน์แล้วยังมีภาครัฐเข้ามามีส่วนร่วมในการส่งเสริมรายได้โดยการจัดแสดงสินค้าให้กลุ่มทอผ้า และยังมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มรัฐวิสาหกิจอีกด้วย

การพิจารณาน้ำหนักประเด็นต่อมาได้แก่การประสานงานและด้านอาชีพ ด้านการประสานงานมีความสำคัญในการทำงานแบบกลุ่มมากไม่ต่างจากการวางแผน การประสานงานนั้นจะต้องเผยแพร่ข่าวให้ทั่วถึงเพื่อให้ทุกคนได้รับรู้พร้อมกัน ตามที่ผู้นำกลุ่มนาง ก ได้กล่าวว่า “การประสานงานนั้นจะมีทางออนไลน์ เป็นไลน์กลุ่มและการประกาศประชาสัมพันธ์หอกระจายข่าวเพื่อเรียกสมาชิกในกลุ่มมาประชุมในเรื่องต่าง ๆ เพราะส่วนมากสมาชิกในกลุ่มจะเป็นคนในหมู่บ้านที่มีอายุมากแล้วทำให้บางคนไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มออนไลน์ได้” อย่างไรก็ตามในการประสานงานนั้นจะมีช่องโหว่ในเรื่องของอายุ เพราะคนที่มีอายุมากนั้นจะเข้าไม่ถึงการใช้สมาร์ทโฟน จึงจำเป็นต้องรอฟังผู้นำกลุ่มประกาศผ่านทางหอกระจายข่าว ดังเช่น นาง ค กล่าวว่า “หัวหน้ากลุ่มเป็นฝ่ายประสานงานให้คนในกลุ่มผ่านทางโทรศัพท์ กลุ่มไลน์ และมีการประกาศประชาสัมพันธ์ผ่านหอกระจายข่าว เพื่อให้ทราบเรื่องพร้อมกัน” และทางด้านหน่วยงานภาครัฐจะเข้ามาฝึกอบรมและพัฒนาทักษะของพนักงานในด้านต่าง ๆ เช่น ทักษะด้านเทคโนโลยีการสื่อสารและข้อมูล การบริหารจัดการ และทักษะเฉพาะทางในการทอผ้า ทำให้บุคลากรที่ทำงานในรัฐวิสาหกิจมีโอกาสเติบโตทาง

อาชีพและพัฒนาทักษะการทำงานในสภาพแวดล้อมที่มั่นคง โดยนาง ข กล่าวว่า “มีการฝึกอบรมให้ความรู้ด้านการผลิตทำให้กลุ่มมีการพัฒนาเรื่องผ้าไหมมัดหมี่ที่มีสีสันลวดลายสวยงามและมีการพัฒนาใหม่ให้ทันสมัย” จากคำสัมภาษณ์ดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า การประสานงานแบบกลุ่มจะมีประสิทธิภาพที่ดีต้องมีการสื่อสารที่ดีเป็นระบบ และการใช้เครื่องมือเทคโนโลยีเข้ามาช่วยจัดการงานและการติดตามความคืบหน้านั้นจะช่วยให้กลุ่มทำงานได้ราบรื่นและบรรลุเป้าหมายได้เร็วขึ้น และทางด้านความมั่นคงของอาชีพต้องพัฒนาศักยภาพผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้าและตามยุคสมัย

สำหรับประเด็นน้ำหนักด้านราคา การตั้งราคาผ้าไหมเป็นกระบวนการที่สำคัญในการขายผ้าไหม การตั้งราคาควรพิจารณาหลายปัจจัยเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมและสะท้อนคุณค่าของสินค้านั้น ๆ คุณภาพของผ้าไหมมีผลโดยตรงต่อราคาขาย เนื่องจากผ้าไหมของกลุ่มทอผ้าเป็นผ้าไหมที่มีคุณภาพดี ผ้าไหมที่ทอด้วยมือจากช่างทอที่มีทักษะสูง หรือใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ จะสามารถตั้งราคาได้สูงขึ้น นอกจากนี้ ผ้าไหมที่มีลวดลายหรือการออกแบบที่พิเศษอาจเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า แต่ยังมีเรื่องของการเลี้ยงไหมที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับราคาเพราะเป็นไหมที่เลี้ยงเอง โดยนาง ฑ กล่าวว่า “ผ้าไหมมีราคาเมตรละ 600 บาท เพราะเป็นไหมที่เลี้ยงกันเอง ” การเลี้ยงไหมเองนั้นช่วยลดต้นทุนเพิ่มคุณภาพ และทำให้ผู้ผลิตสามารถกำหนดราคาผ้าไหมได้เอง ผู้เลี้ยงไหมเองสามารถตั้งราคาขายได้ต่ำกว่าตลาด เพื่อดึงดูดลูกค้า การเลี้ยงไหมเองอาจมีข้อจำกัดเรื่อง ปริมาณการผลิต เนื่องจากต้องใช้แรงงานและเวลาในการเลี้ยงไหม หากผลิตได้น้อย อาจต้องตั้งราคาสูงเพื่อให้คุ้มทุนแต่ถ้าผลิตได้มากพอ ราคาจะสามารถแข่งขันในตลาดได้ดี ซึ่งนาง ก กล่าวว่า “ราคาที่กำหนดไว้จะมีราคาตั้งแต่ 500 –1500 บาท และ 2500 – 3500 บาท ตามเนื้อผ้าและความกว้างของผ้า ความยากง่ายของแต่ละลายผ้า ราคาที่จำหน่ายมีความเหมาะสมคุณภาพของสินค้า” จากคำสัมภาษณ์ดังกล่าวทำให้ทราบถึงปัจจัยที่สำคัญในการตั้งราคาจำหน่ายผ้าไหม เนื่องจากมีเกณฑ์การตั้งราคาที่หลายปัจจัย

ผลจากการวิจัยพบว่าน้ำหนักประเด็นด้านผลิตภัณฑ์มีน้ำหนักประเด็นน้อยที่สุด เนื่องจากเป้าหมายของผู้วิจัยคือการบริหารจัดการและอุปสรรคของกลุ่มทอผ้าเป็นหลักความสอดคล้องของการทำประเด็นนี้รวมกันจึงมีน้ำหนักที่น้อยแต่อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์ของชุมชนได้รับการสืบทอดจากรุ่นสู่รุ่นจึงได้นำมาเป็นจุดขายและได้มีการรวมกลุ่มทำผลิตภัณฑ์ชุมชนขึ้นมาเพื่อสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน โดย นาง ก กล่าวว่า “การรวมกลุ่มที่แยกกันทอผ้าแต่เวลาขายจะรวมกันที่กลุ่มและส่งจำหน่ายให้ลูกค้า” จะเห็นได้ว่า การผลิตผ้าไหมเป็นแหล่งรายได้สำคัญของชุมชน เพราะสามารถขายได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะเมื่อมีการพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและตอบการจ้างงานและพัฒนาทักษะ การทำผ้าไหมสามารถสร้างรายได้เสริมและเป็น

แหล่งงานที่มั่นคงสำหรับสมาชิกในกลุ่ม ดังเช่น นาง ข กล่าวว่า “โดยส่วนมากบุคลากรในกลุ่มจะเป็นคนในหมู่บ้านหรือญาติจึงทำให้สื่อสารได้ง่าย” การผลิตผ้าไหมเป็นการสร้างความภูมิใจให้กับคนในชุมชน เพราะผ้าไหมไม่ได้เป็นแค่ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าในการใช้ประโยชน์ แต่ยังเป็นสัญลักษณ์ของความอดทน ความประณีต และความคิดสร้างสรรค์ของชาวบ้าน ซึ่งเป็นสิ่งที่สร้างความผูกพันระหว่างชุมชนและท้องถิ่น

อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยเรื่องการบริหารจัดการที่นำไปสู่ความสำเร็จในการทอผ้าไหม บ้านอุ่มแสง ตำบลดู่ อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ ผู้วิจัยสามารถอภิปรายผลการวิจัยได้ ดังนี้

การวางแผน จากการศึกษาแนวทางการบริหารจัดการกลุ่มทอผ้าไหมบ้านอุ่มแสง พบว่า ความสำเร็จของกลุ่มเกิดจากการมีโครงสร้างการบริหารจัดการที่ชัดเจน โดยมีประธานกลุ่มและคณะกรรมการที่มีบทบาทในการวางแผน แบ่งงาน และตัดสินใจร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้การดำเนินงานเป็นระบบ ลดความซ้ำซ้อน และป้องกันปัญหาจากการขาดความรับผิดชอบ กลุ่มสามารถกำหนดเป้าหมายการผลิต การจำหน่าย และการควบคุมคุณภาพได้อย่างเป็นรูปธรรม นอกจากนี้ สมาชิกส่วนใหญ่เป็นคนในชุมชนเดียวกัน ส่งผลให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพสูง แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้รวดเร็ว และสามารถวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับคำสั่งซื้อล่วงหน้าได้อย่างแม่นยำ ซึ่งเป็นกลยุทธ์สำคัญในการตอบสนองความต้องการของตลาด ลดความเสี่ยงจากการผลิตเกินหรือต่ำกว่าความต้องการ และยังแสดงถึงระบบบริหารจัดการที่ยึดผู้บริโภคเป็นศูนย์กลาง สอดคล้องกับการศึกษาของ จิตติมา พลศักดิ์ (2562) ที่ศึกษาการบริหารจัดการกลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนบ้านห้วยยาง พบว่า การมีคณะกรรมการบริหาร กฎระเบียบ และการจัดการที่มีประสิทธิภาพสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชน อีกทั้งการสร้างเครือข่าย การพัฒนาทักษะสมาชิก การสื่อสารด้านการตลาด และการบริหารการเงินอย่างโปร่งใส เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมให้กลุ่มสามารถเติบโตและแข่งขันได้ทั้งในประเทศและระดับสากล

การประสานงาน จากการศึกษาพบว่า การประสานงานเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมความสำเร็จของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านอุ่มแสง โดยมีลักษณะเฉพาะที่สะท้อนบริบทของชุมชนท้องถิ่นอย่างเด่นชัด ความใกล้ชิดของสมาชิกซึ่งมีความสัมพันธ์เชิงเครือญาติหรือคุ้นเคยกันมาก่อน ส่งผลให้เกิดความไว้วางใจซึ่งกันและกัน ซึ่งถือเป็นทุนทางสังคม ที่เอื้อต่อการทำงานร่วมกันอย่างราบรื่นมีประสิทธิภาพ และลดความขัดแย้ง แม้ว่าจะมีข้อจำกัดด้านการเข้าถึงเทคโนโลยี โดยเฉพาะในกลุ่ม

ผู้สูงอายุ แต่ประธานกลุ่มสามารถปรับกลยุทธ์การสื่อสารให้เหมาะสมกับบริบทของสมาชิก ด้วยการใช้ ระบบสื่อสารแบบผสมผสานที่ผสานระหว่างการสื่อสารแบบดั้งเดิม เช่น การพูดคุยพบหน้า หรือการใช้

หอกระจายข่าวในชุมชน ร่วมกับการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ เช่น แอปพลิเคชันแชตหรือโทรศัพท์มือถือ ทำให้ข้อมูลข่าวสารสามารถกระจายไปถึงสมาชิกทุกกลุ่มวัยได้อย่างทั่วถึงกลไกการประสานงานดังกล่าวทำหน้าที่มากกว่าการถ่ายทอดข้อมูล แต่ยังเป็นเครื่องมือในการเสริมสร้างความสามัคคี ลดความเหลื่อมล้ำทางข้อมูล และเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการงานภายในกลุ่ม ทั้งในด้านการแบ่งงาน การผลิต และการจำหน่ายสินค้า นอกจากนี้ ยังสะท้อนถึงการบริหารจัดการที่มีความยืดหยุ่น เข้าใจลักษณะเฉพาะของสมาชิก และตอบสนองต่อข้อจำกัดด้านโครงสร้างและวัฒนธรรมในระดับชุมชนได้อย่างเหมาะสม สอดคล้องกับการศึกษาของวาสนา เภอแสละ ประพันธ์ ชัยกิจอุราใจ และสุรี พฤกษ์ทวีศักดิ์ (2561) เรื่อง การทำงานเป็นทีมที่มีอิทธิพลต่อความผูกพันธ์ต่อองค์การและประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของพนักงานกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ ผลการศึกษาพบว่า 1) การทำงานเป็นทีม ด้านการกำหนดภารกิจและเป้าหมายของทีมงาน ด้านการสื่อสารกันอย่างเปิดเผย และด้านการกระจายความเป็นผู้นำ ส่งผลต่อความผูกพันต่อองค์การของพนักงานกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ 2) ความผูกพันต่อองค์การ ด้านความผูกพัน ด้านการคงอยู่กับองค์การ และด้านความผูกพัน ด้านบรรทัดฐานส่งผลต่อประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของพนักงานกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ พรรณพิตรา

การควบคุม จากการศึกษาพบว่าการควบคุมคุณภาพในกลุ่มทอผ้าไหมบ้านอุ่มแสงถือเป็นหนึ่งในจุดเด่นที่สำคัญของกลุ่ม โดยมีการควบคุมในทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิต ตั้งแต่การตรวจสอบวัตถุดิบ เช่น ไหมดิบ และสีธรรมชาติหรือสีเคมีที่ต้องผ่านมาตรฐานก่อนเข้าสู่กระบวนการผลิต รวมถึงการติดตามระหว่างกระบวนการ เพื่อตรวจสอบความสม่ำเสมอของลวดลาย สี และความตึงของการทอ นอกจากนี้ ยังมีการตรวจสอบคุณภาพของผ้าทุกชิ้นตั้งแต่ขั้นตอนสุดท้ายก่อนส่งถึงลูกค้า โดยเฉพาะเรื่องสีและความเรียบร้อยของผ้า ซึ่งมีการทำงานร่วมกับหน่วยงานภาครัฐในการประเมินคุณภาพอย่างเคร่งครัด ประธานกลุ่มตระหนักถึงความสำคัญของการควบคุมคุณภาพโดยเฉพาะความปลอดภัยของผู้บริโภค รวมทั้งมีการสร้างมาตรฐานสีประจำกลุ่ม เช่น สีนกยูงทองและสีกุลา ซึ่งกลายเป็นอัตลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ ทำให้เกิดการยกระดับมาตรฐานสินค้าและสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้า ระบบควบคุมคุณภาพนี้ช่วยให้กลุ่มสามารถตรวจพบและแก้ไขปัญหาหรือข้อบกพร่องตั้งแต่ต้นทางของการผลิต ลดต้นทุนจากการผลิตซ้ำ ลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งคืนสินค้า และป้องกันความเสียหายต่อชื่อเสียงของกลุ่ม ส่งผลให้มีฐานลูกค้าประจำและชื่อเสียงที่ดีในระดับ

ชุมชนและตลาดกว้างสอดคล้องกับการศึกษาของ สุพัตรา บุญโญปกรณ์ (2561) จากเรื่องการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการควบคุมภายในที่ดีของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ผลการศึกษาพบว่า การพัฒนาบุคลากร การปฏิบัติตามกฎระเบียบ การติดตามประเมินผลอย่างสม่ำเสมอ และการจัดโครงสร้างองค์กรอย่างชัดเจน เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้ระบบควบคุมมีประสิทธิผล ในลักษณะเดียวกัน

ผลิตภัณฑ์ จากการศึกษาพบว่า มีการผสมผสานระหว่างภูมิปัญญาท้องถิ่นและเทคโนโลยีสมัยใหม่ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและยกระดับคุณภาพชีวิตของชุมชนอย่างยั่งยืน ในกระบวนการผลิตผ้าไหมบ้านอุ่มแสงมีการใช้เทคโนโลยีเอนไซม์ ENZease เพื่อทำความสะอาดเส้นไหม ทำให้เส้นไหมนุ่มลื่นและสามารถติดสีได้ดีขึ้น พร้อมกับการใช้สีธรรมชาติที่สกัดจากพืชในท้องถิ่น เช่น ก้านบัวแดงและใบสาบเสือ รวมถึงการใช้สารมอร์แดนท์จากธรรมชาติอย่างสารส้ม ปูนขาว และโคลนในพื้นที่ทุ่งกุลา ทำให้ผ้าไหมมีโทนสีที่หลากหลาย สวยงาม และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม การออกแบบลายผ้าเป็นการผสมผสานอัตลักษณ์ท้องถิ่นเข้ากับความต้องการของตลาดสมัยใหม่ โดยศึกษาลายผ้าโบราณของชุมชนและนำมาปรับปรุงให้เหมาะสม ซึ่งไม่เพียงแต่เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์เท่านั้น แต่ยังช่วยอนุรักษ์และสืบสานวัฒนธรรมท้องถิ่น อีกทั้งเป็นเครื่องมือส่งเสริมเศรษฐกิจฐานรากด้วยการสร้างงาน สร้างรายได้ และพัฒนาทักษะของสมาชิกในกลุ่ม สอดคล้องกับการศึกษาของสุจินดา เจียมศรีพงษ์ (2560) เรื่อง การสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นไทย กรณีศึกษาผ้าทอลายโบราณ ผลการศึกษาพบว่า เกี่ยวกับการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นไทย ซึ่งเสนอแนวทางสำคัญ 5 ประการ ได้แก่ คือ 1. ลดความซับซ้อนของลวดลาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทอ 2. เปลี่ยนจากสีสังเคราะห์เป็นสีธรรมชาติ เพื่อเพิ่มมูลค่าและรักษาสิ่งแวดล้อม 3. พัฒนาลวดลายใหม่จากลายโบราณ เพื่อตอบโจทย์ตลาด 4. แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น หมอนอิง ซองใส่ไอแพด ฯลฯ 5. สร้างแบรนด์และโลโก้ เพื่อสร้างการรับรู้และความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์

ราคา จากการศึกษาพบว่าราคาผ้าไหมบ้านอุ่มแสงมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะหลังจากการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีเข้ามาปรับใช้ในการผลิต ส่งผลให้คุณภาพของผ้าไหมดีขึ้นอย่างชัดเจนและสามารถเพิ่มมูลค่าได้มากขึ้น ก่อนการใช้เทคโนโลยีผ้าไหมมีราคาจำหน่ายเพียง 300–700 บาทต่อผืน ซึ่งไม่สะท้อนถึงความประณีตของงานฝีมือและคุณค่าของวัตถุดิบที่ใช้ การนำเทคโนโลยีเอนไซม์ ENZease มาใช้ช่วยในการทำความสะอาดเส้นไหม รวมถึงการใช้สีธรรมชาติจากพืชท้องถิ่น เช่น ใบต้นแสง เปลือกประดู่ และดินในพื้นที่ทุ่งกุลาร้องไห้ ทำให้ผ้าไหมมีคุณภาพสูงขึ้น สีสันสวยงามและติดทนนาน ส่งผลให้ราคาผ้าไหมบ้านอุ่มแสงปรับเพิ่ม

เป็น 2,500–3,500 บาทต่อผืน นอกจากนี้ การได้รับมาตรฐานผ้าไหมตรานกยูงพระราชทาน ยังช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือและมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ โดยมาตรฐานดังกล่าวรับรองทั้งคุณภาพ ความปลอดภัย และความเป็นธรรมชาติของผ้าไหม ซึ่งตรงกับความต้องการของตลาดผู้บริโภคยุคใหม่ สอดคล้องกับการศึกษาของนภาลัย บุญทิม (2565) เรื่อง ต้นทุนและผลตอบแทนผ้าทอพื้นเมืองในจังหวัดเพชรบูรณ์ งานวิจัยนี้นำเสนอต้นทุนและผลตอบแทนผ้าทอพื้นเมืองใน จังหวัดเพชรบูรณ์ ผลการศึกษาพบว่า การพัฒนาเทคโนโลยีและการบริหารจัดการต้นทุนเป็นปัจจัยสำคัญในการเพิ่มความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจ เช่นเดียวกับกรณีของผ้าซิ่นหัวแดงตีนก่านที่มีต้นทุนแรงงานและวัสดุสูง ซึ่งชี้ให้เห็นถึงความจำเป็นในการวางระบบบริหารต้นทุนและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าและผลตอบแทนทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน

ด้านอาชีพ จากการศึกษาพบว่า มีรากฐานจากวิถีชีวิตดั้งเดิมของชุมชน โดยเฉพาะกลุ่มสตรีที่มีทักษะในการปลูกหม่อน เลี้ยงไหม และทอผ้า ซึ่งเป็นองค์ความรู้ที่ถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่น และมีลักษณะเฉพาะที่สะท้อนอัตลักษณ์ทางวัฒนธรรม อย่างไรก็ตาม กลุ่มผู้ทอผ้ายังคงเผชิญกับปัญหาในระดับโครงสร้าง เช่น การบริหารจัดการที่ยังไม่เป็นระบบ ขาดทักษะด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การพัฒนาแบรนด์ และการตลาดในยุคดิจิทัล ส่งผลให้ไม่สามารถขยายการผลิตหรือเข้าถึงตลาดใหม่ได้เต็มศักยภาพ การมีหน่วยงานภาครัฐเข้ามาสนับสนุนในด้านการอบรมทักษะ IT การบริหารจัดการ และนวัตกรรมการทอผ้า ถือเป็นจุดเริ่มต้นสำคัญในการพัฒนาศักยภาพของกลุ่ม ซึ่งช่วยให้สามารถยกระดับคุณภาพสินค้าให้ตอบโจทย์ความต้องการของตลาด อาชีพการทอผ้าไหมในชุมชนจึงไม่ใช่เพียงแหล่งรายได้เสริม แต่ยังเป็นอาชีพหลักที่สามารถสร้างแรงจูงใจให้คนรุ่นใหม่หวนคืนสู่บ้านเกิดเพื่อพัฒนานวัตกรรมร่วมสมัยโดยอิงจากวัฒนธรรมดั้งเดิม สอดคล้องกับการศึกษาของกรรณิการ์ นาตั๊ะจันทร์, พัชราภรณ์ แก้วเนตร, (2566) เรื่อง การพัฒนาลวดลายผ้าไหมมัดหมี่ กลุ่มทอผ้าไหม บ้านวังศิลา ตำบลสันมะค่า อำเภอป่าแดด จังหวัดเชียงราย ผลการวิจัยพบว่า ผู้ผลิตส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงสูงอายุ มีประสบการณ์ทอผ้ามากกว่า 10 ปี โดยมีต้นทุนการผลิตเฉลี่ยต่อผืนอยู่ที่ 961.40 บาท และสามารถทำกำไรเฉลี่ย 47.56% จากยอดขาย ขณะเดียวกันยังเผชิญกับปัญหาเรื่องผู้ทอ กระบวนการผลิต และลวดลายผลิตภัณฑ์ ซึ่งสอดคล้องกับข้อจำกัดของกลุ่มบ้านอุ่มแสงในด้านการจัดการแบบมืออาชีพ และการพัฒนานวัตกรรม

ด้านรายได้ จากการศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมของกลุ่มทอผ้าบ้านอุ่มแสงมีเอกลักษณ์และคุณภาพที่เป็นที่ยอมรับ ปัญหาหลักที่ส่งผลต่อความไม่แน่นอนของรายได้ ได้แก่ ช่องทางการจำหน่ายที่จำกัดอยู่ในรูปแบบดั้งเดิม เช่น งานแสดงสินค้า หรือการสั่งซื้อแบบปากต่อปาก ส่งผลให้ยอดขายไม่สม่ำเสมอและกระทบต่อการวางแผนทางการเงินของกลุ่ม รวมถึงในบางกรณีมีการตั้ง

ราคาจำหน่ายที่ไม่สอดคล้องกับต้นทุนจริง นำไปสู่ปัญหาขาดทุนหมุนเวียนในการผลิตรอบใหม่และกลุ่มได้มีความพยายามในการปรับปรุงสถานการณ์ทางการเงินและพัฒนารายได้ของชุมชน เช่น การส่งเสริมการเลี้ยงไหมในครัวเรือนเพื่อลดต้นทุนวัตถุดิบ การใช้สีธรรมชาติซึ่งแม้มีต้นทุนสูงขึ้น แต่ปลอดภัยและมีมูลค่าเพิ่ม การเริ่มต้นขยายตลาดผ่านสื่อออนไลน์ แม้ยังอยู่ในระยะเริ่มต้น แต่เป็นแนวโน้มที่มีศักยภาพในการเพิ่มยอดขาย ภาครัฐและเครือข่ายรัฐวิสาหกิจได้เข้ามามีบทบาทสนับสนุนกลุ่มในด้านการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการตลาด ซึ่งช่วยให้กลุ่มสามารถพัฒนาจากอาชีพดั้งเดิมไปสู่วิสาหกิจชุมชนที่มีบทบาททางเศรษฐกิจมากขึ้น โดยเฉพาะการสร้างรายได้ให้กับสตรีและผู้สูงอายุในชุมชน ซึ่งสามารถใช้เวลาว่างในการทอผ้าเป็นอาชีพเสริมหรืออาชีพหลัก การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีการคำนึงถึงคุณภาพและต้นทุนแรงงานอย่างเหมาะสม เช่น ผ้าไหมที่ย้อมด้วยสีธรรมชาติจะมีราคาสูงกว่าผ้าไหมที่ใช้สีเคมี เพราะมีความปลอดภัยและสะท้อนคุณค่าทางวัฒนธรรม จึงช่วยให้สมาชิกในกลุ่มได้รับค่าตอบแทนที่คุ้มค่าและสามารถเลี้ยงชีพได้ สอดคล้องกับการศึกษาของแก้วมณี อุทิรมย์, จริญญา สันฐิติธนาวัฒน์, น้ำอ้อย จันทะนาม, แพรววิภา นิลแก้ว และสุภาภรณ์ แสนทุนท้าว (2560) เรื่องการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการทอผ้าไหมมัดหมี่ตีนแดง ตำบลนาโพธิ์ อำเภอนาโพธิ์จังหวัดบุรีรัมย์ ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มสามารถสร้างรายได้เฉลี่ยต่อหูกได้สูงถึง 220,000 บาทต่อปี และมีกำไรสุทธิสูงถึง 48.62% ของรายได้ รวมถึงอัตรากำไรขั้นต้น 49.64% แสดงให้เห็นว่าหากมีระบบบริหารจัดการรายได้และต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ ก็สามารถทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเติบโตได้อย่างมั่นคง

ด้านการตลาด จากการศึกษาพบว่า การตลาดเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านอุ่มแสง แม้ว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะมีศักยภาพสูง ทางด้านคุณภาพ และสะท้อนภูมิปัญญาท้องถิ่นได้อย่างชัดเจน แต่ยังขาดการวางกลยุทธ์ทางการตลาดที่เป็นระบบ ช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ยังคงพึ่งพาการขายแบบดั้งเดิม เช่น การออกบูธในงานแสดงสินค้า หรือการสั่งซื้อจากกลุ่มลูกค้าเดิม ซึ่งส่งผลให้ไม่สามารถขยายตลาดหรือสร้างฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพกลุ่มทอผ้าไหมบ้านอุ่มแสงได้มีความพยายามในการปรับตัวให้เข้ากับพฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ ด้วยการเริ่มใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น Facebook และ LINE ในการสื่อสารกับลูกค้าและรับออร์เดอร์ แม้จะยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นและยังขาดระบบการบริหารจัดการออนไลน์ที่เข้มแข็ง แต่ก็สะท้อนถึงทิศทางการพัฒนาที่สอดคล้องกับบริบทการตลาดปัจจุบัน การบริหารจัดการภายในกลุ่มในด้านการตลาดมีจุดเด่นที่สำคัญ เช่น การรวมผลิตภัณฑ์จากแต่ละครัวเรือนมาเป็นแบรนด์ของกลุ่ม ทำให้สามารถควบคุมคุณภาพ เจรจาต่อรองราคา และรักษาความน่าเชื่อถือของตราสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ยังมีการให้บริการสั่งทำพิเศษ ซึ่งตอบ

โจทย์ความต้องการเฉพาะของลูกค้าได้ดี สอดคล้องกับการศึกษาของสุดารัตน์ เทียนน้อย และวรรณา โชคบันดาลสุข (2561) เรื่อง การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนผ่านสื่อพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มสตรีเด็กและเยาวชนปั้นดินไทยประดิษฐ์จังหวัดราชบุรี ผลการศึกษาพบว่า ซึ่งชี้ให้เห็นว่า การพัฒนาช่องทางการตลาดผ่านสื่อพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ช่วยเพิ่มยอดขายของกลุ่มผู้ผลิตในระดับชุมชนได้อย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะการใช้ Facebook ในการสื่อสารการตลาด ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ แสดงออกถึงภูมิปัญญาท้องถิ่น และส่งมอบสินค้าภายในระยะเวลารวดเร็ว เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จทางการตลาด

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเชิงบริหาร

กลุ่มควรมีการส่งเสริมให้สมาชิกในกลุ่มได้เป็นผู้จำหน่ายสินค้าโดยตรงให้มากขึ้น มิใช่เป็นหน้าที่ของประธานหรือคณะกรรมการที่รับผิดชอบเพียงอย่างเดียว เพื่อเป็นการเพิ่มทักษะความรู้ สร้างแนวคิดและประสบการณ์ใหม่ ๆ ในด้านการตลาดให้สมาชิกกลุ่ม เพื่อให้เป็นผู้จำหน่ายที่สามารถทดแทนกันได้ในการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ

2. ข้อเสนอแนะจากการวิจัยครั้งต่อไป

1. การเสริมสร้างความเข้มแข็งของแหล่งเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มเป็นสิ่งที่ควรได้รับการส่งเสริมเป็นอย่างยิ่งเนื่องจากเป็นการนำไปสู่การลดการพึ่งพาจากภายนอก ตลอดจนเป็นการสนับสนุนการช่วยเหลือกันของสมาชิกในกลุ่มที่จะนำไปสู่การพึ่งตนเองและการพัฒนาที่ยั่งยืนในที่สุด ดังนั้นในการวิจัย ครั้งต่อไปจึงควรศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการเสริมสร้างความเข้มแข็งของสถาบันการเงินกลุ่มทอผ้าไหม บ้านอุ่มแสง ตำบลตู่ อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ

2. งานวิจัยครั้งต่อไป ควรเป็นงานด้านการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์และระบบการเก็บรวบรวมข้อมูลองค์ความรู้ในสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อสะดวกในการถ่ายทอดความรู้สู่เยาวชนผู้สนใจทอผ้าไหม

เอกสารอ้างอิง

จิตติมา พลศักดิ์. (2562). **แนวทางการบริหารจัดการกลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ : กรณีศึกษาบ้านห้วยยาง ตำบลเมืองหลวง อำเภอห้วยทับทัน จังหวัดศรี**

สะเกษ. วารสารมนุษย์ศาสตร์และสังคมศาสตร์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม, 3(3), 107–114.

ณฐปกรณ์ จันทะปิดตา. (2554) **. การศึกษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ผ้ามัดหมี่ที่ได้รับใบรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน : กรณีศึกษา กลุ่มสตรีทอผ้าไหมอำเภอนาโพธิ์ และ กลุ่มสตรีที่ผ้าไหมอำเภอห้วยราช จังหวัดบุรีรัมย์**.วารสารรมยสาร, 9(2),41–53

นภาลัย บุญทิม. (2565). **ต้นทุนและผลตอบแทนผ้าทอพื้นเมืองในจังหวัดเพชรบูรณ์.** วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี, 11(1), 1–17.

ประไพ จุ้ยอ่วม และคณะ. (2551). **ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความพร้อมของกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง เพื่อเป็นสถาบันการเงินชุมชน: กรณีศึกษากองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง อำเภอบรบือ จังหวัด มหาสารคาม**. วารสารวิจัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม , 2(3), 249–263.

ปนัดดา สุขเกษม. 2548**. ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มอาชีพ: ศึกษาเฉพาะกรณีอำเภอ เมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา.** วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาสังคมศาสตร์เพื่อการ พัฒนาบัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์.

วาสนา เภอแสละ, ประพันธ์ ชัยกิจอุราใจ และสุรี พฤกษ์ทวีศักดิ์. (2561). **การทำงานเป็นทีมที่มีอิทธิพลต่อความผูกพันต่อองค์การและประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของพนักงานกลุ่ม อุตสาหกรรมยานยนต์.** วารสารวิทยบริการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์, 29(3), 132–142.

สุพัตรา บุญโญปกรณ์. (2561). **ปัจจัยที่มีผลต่อการควบคุมภายในที่ดีของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ.** วิทยานิพนธ์หลักสูตรบัญชีมหาบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

สุจินดา เจียมศรีพงษ์. (2560). **ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถในการส่งออกของธุรกิจสมุนไพรใน จังหวัดพิษณุโลก.** วารสารบริหารธุรกิจ เศรษฐศาสตรและการสื่อสาร, 12(2), 161–175.

สุดารัตน์ เทียนน้อย และวรรณา โชคบันดาลสุข. (2561). **การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนผ่านสื่อพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มสตรีเด็กและเยาวชนปั้นดินไทยประดิษฐ์จังหวัดราชบุรี** (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : https://tdc.thailis.or.th. (23 เมษายน,2564).