

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การนำเสนอผลการวิจัยครั้งนี้ เพื่อสะท้อนให้เห็นถึงการพัฒนารูปแบบการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์จากปัญหาและความต้องการในการพัฒนาการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ที่อยู่บนบริบทที่เป็นจริง ซึ่งผู้วิจัยมีการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเรียงลำดับดังนี้

1. การศึกษาปัญหาการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์
2. การศึกษาความต้องการการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์
3. การพัฒนาแบบการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์
4. การตรวจสอบรูปแบบการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์

ผลการศึกษาปัญหาการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์

โดยการวิเคราะห์ข้อมูลจาก 2 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามและ ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลจากพหุกรรมวิธี ดังนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามซึ่งประกอบด้วย ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบสอบถามข้อมูลการดำเนินงานของผู้ตอบแบบสอบถาม และข้อมูลปัญหาการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหม

1. ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานจากข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลจำนวน 72 กลุ่มๆละ 5 คน รวมเป็นจำนวน 360 คน ประกอบด้วย ประธานกลุ่ม 1 คน กรรมการ 2 คน สมาชิก 2 คน โดยใช้ค่าความถี่และค่าร้อยละ ดังตาราง 4.1

ตาราง 4.1 จำนวนและร้อยละของข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลเบื้องต้น	จำนวน (n=360)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	1	0.3
หญิง	359	99.7
อายุ		
ไม่เกิน 30 ปี	2	0.6
31 – 40 ปี	30	8.3
41 – 50 ปี	127	35.3
51 – 60 ปี	103	28.6
61 ปีขึ้นไป	98	27.2
สถานภาพ		
โสด	4	1.1
สมรส	331	91.9
หย่าร้าง	1	0.3
แยกกันอยู่	1	0.3
หม้าย	23	6.4
ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษา	235	65.3
มัธยมศึกษาตอนต้น	61	16.9
มัธยมศึกษาตอนปลาย/เทียบเท่า	60	16.7
ปริญญาตรี	3	0.8
ปริญญาโท	1	0.3
อาชีพหลัก		
เกษตรกร	347	96.4
รับจ้าง	9	2.5
ธุรกิจส่วนตัว	4	1.1

จากตาราง 4.1 ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า

เพศ ส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง จำนวน 359 คน คิดเป็นร้อยละ 99.7 เพศชาย จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3 ตามลำดับ

อายุ ส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 41-50 ปี จำนวน 127 คน คิดเป็นร้อยละ 35.3 รองลงมา อยู่ระหว่าง 51-60 ปี จำนวน 103 คน คิดเป็นร้อยละ 28.6 อายุ 61ปีขึ้นไป จำนวน 98 คนคิดเป็น ร้อยละ 27.2 และอายุระหว่าง 31-40 ปี จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 8.3

สถานภาพ ส่วนใหญ่สมรสจำนวน 331 คนคิดเป็นร้อยละ 91.1 รองลงมาเป็นหม้าย จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 6.4 โสด จำนวน 4 คนคิดเป็นร้อยละ 1.1 และน้อยที่สุดคือ หย่าร้าง และแยกกันอยู่ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3

ระดับการศึกษา ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษามากที่สุด จำนวน 235 คน คิดเป็นร้อยละ 65.3 รองลงมา มัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 16.9 มัธยมศึกษาตอนปลาย/เทียบเท่า จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 16.7 ปริญญาตรี จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 0.8 และปริญญาโท จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3

อาชีพ ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรกรรมเป็นอาชีพหลักมากที่สุด จำนวน 347 คน คิดเป็นร้อยละ 96.4 รองลงคือ รับจ้าง จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5 และ น้อยที่สุดคือ ธุรกิจส่วนตัว จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.1

2. ข้อมูลการดำเนินงานของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานจากข้อมูลการดำเนินงานของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลจำนวน 72 กลุ่มๆละ 5 คน รวมเป็นจำนวน 360 คน ประกอบด้วย ประธานกลุ่ม 1 คน กรรมการ 2 คน สมาชิก 2 คน โดยใช้ค่าความถี่และค่าร้อยละ ดังตาราง 4.2

ตาราง 4.2 จำนวนและร้อยละจากข้อมูลการดำเนินงานของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลการดำเนินงาน	จำนวน(n=360)	ร้อยละ
ตำแหน่งภายในกลุ่มของท่าน		
ประธานกลุ่ม	72	20.0
กรรมการกลุ่ม	144	40.0
สมาชิกกลุ่ม	144	40.0
ระดับศักยภาพกลุ่ม		
ระดับดี	120	33.3
ระดับปานกลาง	180	50.0
ระดับปรับปรุง	60	16.7
ระยะเวลาการเข้ามาเป็นสมาชิก		
ต่ำกว่า 1 ปี	5	1.4
1 – 2 ปี	21	5.8
3 – 4 ปี	13	3.6
5 ปีขึ้นไป	321	89.2
ระยะเวลาการดำเนินงานของกลุ่ม		
ไม่เกิน 4 ปี	46	12.8
5 – 8 ปี	90	25.0
9 – 12 ปี	111	30.8
13-16 ปี	48	13.3
17-20 ปี	60	16.7
มากกว่า 20 ปี	5	1.4
รายได้ต่อเดือนจากผ้าไหม		
ต่ำกว่า 10,000 บาท	262	72.8
10,001–20,000 บาท	59	16.4
20,001–30,000 บาท	28	7.8
30,001–40,000 บาท	7	1.9
มากกว่า 40,000 บาท	4	1.1

จากตาราง 4.2 ข้อมูลการดำเนินงานเนินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลการศึกษาพบว่า

ตำแหน่งภายในกลุ่มฯ มีประธานกลุ่ม จำนวน 72 คน คิดเป็นร้อยละ 20 กรรมการกลุ่ม จำนวน 144 คน คิดเป็นร้อยละ 40 และสมาชิกกลุ่ม 144 คน คิดเป็นร้อยละ 40 ตามลำดับ

ระดับศักยภาพของกลุ่ม ส่วนใหญ่อยู่ระดับปานกลาง จำนวน 180 คน คิดเป็นร้อยละ 50 ระดับดี จำนวน 120 คน คิดเป็นร้อยละ 33.3 และระดับปรับปรุง จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 16.7 ตามลำดับ

ระยะเวลาในการเข้ามาเป็นสมาชิก ส่วนใหญ่เข้ามาเป็นสมาชิกตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป จำนวน 321คน คิดเป็นร้อยละ 89.2 รองลงมา คือระยะเวลา 1-2 ปี จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 5.8 และระยะเวลา 3-4 ปี จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 3.6 ตามลำดับ

ระยะเวลาการดำเนินงาน ส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 9-12 ปี จำนวน 111 คน คิดเป็นร้อยละ 30.8 รองลงมา คือ 5-8 ปี จำนวน 90 คน คิดเป็นร้อยละ 25.0 ระหว่าง 17-20 ปี จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 16.7 ระหว่าง 13-16 ปี จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 13.3 ไม่เกิน 4 ปี จำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 12.8 และมากกว่า 20 ปี จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.4

รายได้ต่อเดือนจากผ้าไหม ส่วนใหญ่ต่ำกว่า 10,000 บาทมากที่สุด จำนวน 262 คน คิดเป็นร้อยละ 72.8 รองลงมาคือ รายได้ 10,000 – 20,000 บาท จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 16.4 ระหว่างรายได้ 20,001-30,000 บาท จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 7.8 รายได้ 30,001-40,000 บาท จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 1.9 และมากกว่า 40,000 บาท จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.1

ตาราง 4.3 จำนวนและร้อยละจากข้อมูลการดำเนินงานของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลการดำเนินงาน	จำนวน (n=360)	ร้อยละ
หน่วยงานให้การสนับสนุน		
สำนักงานพัฒนาชุมชน	103	28.7
สำนักงานพาณิชย์	10	2.5
สำนักงานสหกรณ์	31	8.6
สำนักงานอุตสาหกรรม	32	9.1
สำนักงานการเกษตร	66	18.3
รคส, ศูนย์หม่อนไหมและสถาบันการศึกษา	118	32.8
การสนับสนุน		
งบประมาณ	95	26.4
เครื่องมือ อุปกรณ์	90	25.0
สถานที่จำหน่าย	61	16.9
พัฒนาบุคลากร	98	27.2
หมู่บ้านท่องเที่ยวผ้าไหม	10	2.8
บรรจุภัณฑ์	6	1.7

ตาราง 4.3 (ต่อ)

ข้อมูลการดำเนินงาน	จำนวน(n=360)	ร้อยละ
หน่วยงานภาครัฐยอมรับความสำเร็จของกลุ่มในด้าน		
การจัดการเงิน/บัญชี	18	5.0
การจัดการการผลิต	293	81.0
การจัดการตลาด	27	8.0
การบริหารองค์การ	18	5.0
การจัดการระบบสารสนเทศ	1	0.3
การจัดการการวิจัยและพัฒนา	1	0.3
การเป็นผู้นำ	2	0.4
แหล่งจำหน่ายผ้าไหม		
ตลาดระดับหมู่บ้าน	103	28.6
ตลาดระดับอำเภอ	94	26.1
ตลาดระดับจังหวัด	86	23.9
ตลาดระดับประเทศ	74	20.6
ตลาดต่างประเทศ	3	0.8
ประเภทผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย		
ผ้าฝ้าย	233	64.7
แปรรูป	106	29.4
เส้นไหม	21	5.9
สมาชิกมีความชำนาญ/ทักษะใด		
การจัดการผลิต	210	58.3
การจัดการการขาย	22	6.1
การจัดการการเงิน/บัญชี	52	14.5
การบริหารองค์การ	75	20.8
เทคโนโลยี	1	0.3

จากตาราง 4.3 ข้อมูลการดำเนินงานเนินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลการศึกษาพบว่า หน่วยงานที่ให้การสนับสนุน ส่วนใหญ่เป็น ธกส. ศูนย์หม่อนไหมและ สถาบันการศึกษา จำนวน 118 คน คิดเป็นร้อยละ 32.8 รองลงมาคือ สำนักงานพัฒนาชุมชน จำนวน 103 คน คิดเป็นร้อยละ 28.7 สำนักงานเกษตร จำนวน 66 คน คิดเป็นร้อยละ 18.3 สำนักงาน อุตสาหกรรม จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 9.1 ตามลำดับ

การสนับสนุนกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ส่วนใหญ่เป็นการพัฒนาบุคลากร จำนวน 98 คน คิดเป็นร้อยละ 27.2 รองลงมา คือ งบประมาณจำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 26.4 เครื่องมือและอุปกรณ์ จำนวน 90 คน คิดเป็นร้อยละ 25.0 สถานที่จำหน่าย จำนวน 61 คน คิดเป็น ร้อยละ 16.9 ตามลำดับ

หน่วยงานภาครัฐยอมรับความสำเร็จของกลุ่ม ส่วนใหญ่ด้านการจัดการการผลิต จำนวน 293คน คิดเป็นร้อยละ 81.0 รองลงมา คือ การจัดการการตลาด จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 8.0 การจัดการเงิน/บัญชีและการบริหารจัดการ จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0 การเป็นผู้นำ จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.4

แหล่งจำหน่ายผ้าไหม ส่วนใหญ่จำหน่ายในตลาดระดับหมู่บ้าน จำนวน 103 คน คิดเป็นร้อยละ 28.6 รองลงมา คือ ตลาดระดับอำเภอ จำนวน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 26.1 ตลาดระดับจังหวัด จำนวน 86 คน คิดเป็นร้อยละ 23.9 และตลาดระดับประเทศ จำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 20.6 ตามลำดับ

ประเภทของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย ส่วนใหญ่จำหน่ายผ้าผืนจำนวน 233 คน คิดเป็นร้อยละ 64.7 การแปรรูป จำนวน 106 คน คิดเป็นร้อยละ 29.4 และเส้นไหม จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 5.9

สมาชิกมีความชำนาญ/ทักษะส่วนใหญ่จะมีความชำนาญการจัดการการผลิต จำนวน 210 คน คิดเป็นร้อยละ 58.3 รองลงมาคือ การบริหารองค์การ จำนวน 75 คน คิดเป็น ร้อยละ 20.8 การจัดการการเงิน/บัญชี จำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 14.5 และการจัดการการขาย จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 6.1

3. ปัญหาการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ผลจากการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาการจัดการ ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ โดยจำแนกตามระดับศัภภาพของกลุ่ม วิสาหกิจชุมชน ดังตาราง 4.4

ตาราง 4.4 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยรวมตามความคิดเห็นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้านปัญหาการจัดการ

ปัญหาการจัดการ	กลุ่มตัวอย่างที่ 1						กลุ่มตัวอย่างที่ 2						รวม					
	กลุ่มตัวอย่างที่ 1			กลุ่มตัวอย่างที่ 2			กลุ่มตัวอย่างที่ 1			กลุ่มตัวอย่างที่ 2			รวม			รวม		
	\bar{X}	S.D	แปลผล	\bar{X}	S.D	แปลผล	\bar{X}	S.D	แปลผล	\bar{X}	S.D	แปลผล	\bar{X}	S.D	แปลผล	\bar{X}	S.D	แปลผล
1. การบริหารจัดการ	1.83	1.156	น้อย	2.24	1.261	น้อย	2.53	1.132	น้อย	2.15	1.230	น้อย	2.15	1.230	น้อย			
2. การจัดการ การเงินและการบัญชี	2.87	1.521	ปานกลาง	3.23	1.451	ปานกลาง	3.74	1.110	มาก	3.19	1.470	ปานกลาง	3.19	1.470	ปานกลาง			
3. การจัดการ การผลิต	3.53	1.408	มาก	3.53	1.408	มาก	3.31	1.304	ปานกลาง	3.60	1.412	มาก	3.60	1.412	มาก			
4. การจัดการ การตลาด	3.23	1.404	ปานกลาง	3.38	1.348	ปานกลาง	3.18	1.044	ปานกลาง	3.30	1.326	ปานกลาง	3.30	1.326	ปานกลาง			
5. การจัดการ ระบบสารสนเทศ	2.56	0.924	ปานกลาง	2.87	1.092	ปานกลาง	3.06	0.923	ปานกลาง	2.79	1.025	ปานกลาง	2.79	1.025	ปานกลาง			
6. การจัดการ การวิจัยและพัฒนา	1.83	0.865	น้อย	2.36	1.060	น้อย	2.72	1.034	ปานกลาง	2.24	1.038	น้อย	2.24	1.038	น้อย			
รวม	2.68	1.330	ปานกลาง	2.84	1.327	ปานกลาง	2.69	1.089	ปานกลาง	2.88	1.251	ปานกลาง	2.88	1.251	ปานกลาง			

จากตาราง 4.4 พบว่า ปัญหาการจัดการโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.88$)
 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การจัดการการผลิต ($\bar{X} = 3.60$)
 รองลงมาได้แก่ การจัดการการตลาด ($\bar{X} = 3.30$) และการจัดการการเงินและบัญชี ($\bar{X} = 3.19$)
 ซึ่งเมื่อพิจารณาแบ่งตามศักยภาพของกลุ่ม พบว่า

กลุ่มระดับดี ปัญหาการจัดการโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.68$)
 แต่เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การจัดการการผลิต ($\bar{X} = 3.53$)
 รองลงมาการจัดการการตลาด ($\bar{X} = 3.23$) และการจัดการการเงินและบัญชี ($\bar{X} = 2.87$)

กลุ่มระดับปานกลาง ปัญหาการจัดการโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.84$)
 แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การจัดการการผลิต ($\bar{X} = 3.53$)
 รองลงมาการจัดการการตลาด ($\bar{X} = 3.38$) และการจัดการการเงินและบัญชี ($\bar{X} = 3.23$)

กลุ่มระดับปรับปรุง ปัญหาการจัดการโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.69$)
 แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การจัดการการเงินและบัญชี
 ($\bar{X} = 3.74$) รองลงมา การจัดการการผลิต ($\bar{X} = 3.31$) การจัดการการตลาด ($\bar{X} = 3.18$)

สรุปจากข้อมูลข้างต้น เมื่อพิจารณาในแต่ละระดับศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
 ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์มีความสอดคล้องกับปัญหาการจัดการ โดยรวมที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด
 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) การจัดการการผลิต 2) การจัดการการตลาด และ 3) การจัดการการเงิน
 และบัญชี

ตาราง 4.5 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานตามความคิดเห็นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้านปัญหาการบริหารองค์การ

ปัญหาการบริหารองค์การ	ความคิดเห็นของกรมวิทย์ฯที่มีผลต่อการดำเนินงาน															
	กลุ่มระดับดี				กลุ่มระดับปานกลาง				กลุ่มระดับปรับปรุง				รวม			
	\bar{X}	S.D.	ปกติ	ผิดปกติ	\bar{X}	S.D.	ปกติ	ผิดปกติ	\bar{X}	S.D.	ปกติ	ผิดปกติ	\bar{X}	S.D.	ปกติ	ผิดปกติ
1. การกำหนดนโยบายการทำงานในอนาคต	1.96	1.253	น้อย		2.39	1.368	น้อย		2.78	1.027	น้อย		2.31	1.300	น้อย	
2. การจัดทำแผนดำเนินงานตามนโยบาย	1.99	1.185	น้อย		2.35	1.271	น้อย		2.70	0.997	น้อย		2.29	1.222	น้อย	
3. การกำหนดผู้รับผิดชอบในการทำงาน	1.93	1.150	น้อย		2.42	1.410	น้อย		2.60	1.210	น้อย		2.28	1.315	น้อย	
4. คณะกรรมการผ่านการคัดเลือกจากสมาชิก	1.77	1.369	น้อย		2.32	1.460	น้อย		2.25	1.297	น้อย		2.12	1.415	น้อย	
5. ผู้ไม่มีความรู้ความสามารถในการดำเนินงาน	1.58	1.058	น้อย		1.97	1.116	น้อย		2.23	1.198	น้อย		1.89	1.132	น้อย	

ตาราง 4.5 (ต่อ)

ปัจจัยการบริโภคนอกบ้าน	สถานการณ์ของกรุงเทพมหานครที่มีผลต่อกิจกรรม														
	กิจกรรมปกติ				กิจกรรมปานกลาง				กิจกรรมค่อนข้างสูง				รวม		
	\bar{X}	S.D	แปลผล	\bar{X}	S.D	แปลผล	\bar{X}	S.D	แปลผล	\bar{X}	S.D	แปลผล	\bar{X}	S.D	แปลผล
6. สมาชิกได้รับการอบรม และพัฒนาทักษะอย่างต่อเนื่อง	1.68	1.021	น้อย	2.02	1.070	น้อย	2.50	1.242	น้อย	1.98	1.116	น้อย			
7. การสร้างขวัญและกำลังใจในการทำงาน เช่น เงินสวัสดิการ	1.77	1.090	น้อย	2.03	1.189	น้อย	2.48	1.066	น้อย	2.01	1.159	น้อย			
8. การประเมินผลการทำงานมีระบบอย่างชัดเจน	1.77	1.090	น้อย	2.29	1.226	น้อย	2.60	1.045	น้อย	2.18	1.166	น้อย			
9. การนำผลการประเมินมาปรับปรุงการดำเนินงานอย่างชัดเจน	1.83	1.032	น้อย	2.41	1.240	น้อย	2.62	1.106	น้อย	2.29	1.241	น้อย			
รวม	1.83	1.156	น้อย	2.24	1.261	น้อย	2.53	1.132	น้อย	2.15	1.230	น้อย			

จากตาราง 4.5 พบว่า ปัญหาการบริหารองค์การโดยรวม อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.15$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกคือ การกำหนดนโยบายการทำงานในอนาคต ($\bar{X} = 2.31$) รองลงมา การจัดทำแผนดำเนินการตามนโยบาย และการนำผลการประเมินมาปรับปรุงการดำเนินงานอย่างชัดเจน ($\bar{X} = 2.29$) และการกำหนดผู้รับผิดชอบในการทำงาน ($\bar{X} = 2.28$) ซึ่งเมื่อพิจารณาแบ่งตามศักยภาพของกลุ่ม พบว่า

กลุ่มระดับดี ปัญหาการบริหารองค์การโดยรวม อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 1.83$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกคือปัญหาการจัดทำแผนดำเนินงานตามนโยบาย ($\bar{X} = 1.99$) รองลงมา การกำหนดนโยบายการทำงานในอนาคต ($\bar{X} = 1.96$) และการกำหนดผู้รับผิดชอบในการทำงาน ($\bar{X} = 1.93$)

กลุ่มระดับปานกลาง ปัญหาการบริหารองค์การโดยรวม อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.24$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่าที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือการกำหนดผู้รับผิดชอบในการทำงาน ($\bar{X} = 2.42$) รองลงมา ปัญหาการนำผลการประเมินมาปรับปรุงการดำเนินงานอย่างชัดเจน ($\bar{X} = 2.41$) และกำหนดนโยบายการทำงานในอนาคต ($\bar{X} = 2.39$)

กลุ่มระดับปรับปรุง ปัญหาการบริหารองค์การโดยรวม อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.53$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การกำหนดนโยบายการทำงานในอนาคต ($\bar{X} = 2.78$) รองลงมา การจัดทำแผนดำเนินงานตามนโยบาย ($\bar{X} = 2.70$) และการนำผลการประเมินมาปรับปรุงการดำเนินงานอย่างชัดเจน ($\bar{X} = 2.62$)

สรุปจากข้อมูลข้างต้น เมื่อพิจารณาในแต่ละระดับศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ที่มีความสอดคล้องกับปัญหาการบริหารองค์การโดยรวม ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกได้แก่ 1) การกำหนดนโยบายการทำงานในอนาคต 2) การจัดทำแผนดำเนินงานตามนโยบายและการนำผลการประเมินมาปรับปรุงการดำเนินงานอย่างชัดเจน และ 3) การกำหนดผู้รับผิดชอบในการทำงาน

ตาราง 4.6 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานตามความคิดเห็นของคณาจารย์เกี่ยวกับปัญหาการจัดการเงินและการบัญชี

ปัญหาการจัดการเงินและการบัญชี	ความถี่ของปัญหาที่ขจัดโดยคณาจารย์											
	ทุกปี					ทุกปีครั้งเป็นครั้ง					รวม	
	\bar{X}	S.D	ประเภท	\bar{X}	S.D	ประเภท	\bar{X}	S.D	ประเภท	\bar{X}	S.D	ประเภท
10. การวางแผนการเงินล่วงหน้า	3.09	1.202	ปานกลาง	3.58	1.320	มาก	4.05	1.126		3.49	1.288	ปานกลาง
11. สมาชิกมีส่วนร่วมในการวางแผนการเงิน	2.76	1.523	ปานกลาง	3.29	1.393	ปานกลาง	3.37	1.008		3.12	1.397	ปานกลาง
12. การระดมทุนจากสมาชิกอย่างต่อเนื่อง	2.72	1.529	ปานกลาง	3.16	1.473	ปานกลาง	3.92	1.319		3.13	1.515	ปานกลาง
13. การแสวงหาเงินทุนจากภายนอก	3.03	1.558	ปานกลาง	3.30	1.394	ปานกลาง	3.60	1.028		3.26	1.409	ปานกลาง
14. ภาครัฐให้การสนับสนุนด้านงบประมาณ	3.08	1.583	ปานกลาง	3.22	1.473	ปานกลาง	3.90	1.231		3.28	1.495	ปานกลาง
15. การวางแผนเพื่อสะสมเงินทุนในอนาคต	2.78	1.399	ปานกลาง	3.27	1.417	ปานกลาง	3.68	1.112		3.17	1.403	ปานกลาง

ตาราง 4.6 (ต่อ)

ปัญหาการวิจัย	การวัดความพึงพอใจของคณาจารย์ใน											
	ความพึงพอใจต่อการปฏิบัติงาน			ความพึงพอใจต่อการสอน			ความพึงพอใจต่อการบริการ			รวม		
	X	S.D	แปลผล	X	S.D	แปลผล	X	S.D	แปลผล	X	S.D	แปลผล
16. การจรรยาบรรณ-รายจ่าย อย่างเป็นทางการ ถูกต้อง	2.74	1.411	ปานกลาง	3.19	1.379	ปานกลาง	3.46	1.103	ปานกลาง	3.11	1.377	ปานกลาง
17. กำหนดผู้รับผิดชอบ การบันทึกบัญชี	2.93	1.562	ปานกลาง	3.27	1.563	ปานกลาง	3.75	0.847	มาก	3.19	1.501	ปานกลาง
18. รายงานผลการ ดำเนินงานในแต่ละปี	2.78	1.558	ปานกลาง	3.19	1.441	ปานกลาง	3.83	1.274	มาก	3.15	1.496	ปานกลาง
19. สมาชิกได้รับ ผลประโยชน์ทางการเงิน อย่างยุติธรรม	2.78	1.885	ปานกลาง	2.80	1.659	ปานกลาง	3.58	1.381	มาก	2.95	1.718	ปานกลาง
รวม	2.87	1.521	ปานกลาง	3.23	1.451	ปานกลาง	3.74	1.110	มาก	3.19	1.470	ปานกลาง

จากตาราง 4.6 ปัญหาการจัดการการเงินและการบัญชีโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.19$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การวางแผนการเงินล่วงหน้า ($\bar{X} = 3.49$) รองลงมา คือ ภาครัฐให้การสนับสนุนด้านงบประมาณ ($\bar{X} = 3.28$) และการแสวงหาเงินทุนจากภายนอก ($\bar{X} = 3.26$) ซึ่งเมื่อพิจารณาแบ่งตามศักยภาพของกลุ่ม พบว่า

กลุ่มระดับดี ปัญหาการจัดการการเงินและการบัญชีโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.87$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การวางแผนการเงินล่วงหน้า ($\bar{X} = 3.09$) รองลงมา คือ ภาครัฐให้การสนับสนุนด้านงบประมาณ ($\bar{X} = 3.08$) และการแสวงหาเงินทุนจากภายนอก ($\bar{X} = 3.03$)

กลุ่มระดับปานกลาง ปัญหาการจัดการการเงินและการบัญชีโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.23$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกคือการวางแผนการเงินล่วงหน้า ($\bar{X} = 3.58$) รองลงมา คือ การแสวงหาเงินทุนจากภายนอก ($\bar{X} = 3.30$) และสมาชิกมีส่วนร่วมในการวางแผนการเงิน ($\bar{X} = 3.29$)

กลุ่มระดับปรับปรุง ปัญหาการจัดการการเงินและการบัญชีโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.74$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การวางแผนการเงินล่วงหน้า ($\bar{X} = 4.05$) รองลงมา คือ การระดมทุนจากสมาชิกอย่างต่อเนื่อง ($\bar{X} = 3.92$) และภาครัฐให้การสนับสนุนด้านงบประมาณ ($\bar{X} = 3.90$)

สรุปจากข้อมูลข้างต้น เมื่อพิจารณาในแต่ละระดับศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ที่มีความสอดคล้องกับปัญหาการจัดการการเงินและการบัญชีโดยรวมที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกได้แก่ 1) การวางแผนการเงินล่วงหน้า 2) ภาครัฐให้การสนับสนุนด้านงบประมาณ และ 3) การแสวงหาเงินทุนจากภายนอกและสมาชิกมีส่วนร่วมในการวางแผนการเงิน

ตาราง 4.7 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานตามความคิดเห็นของเกษตรกรด้านปัญหาการจัดการการผลิต

ปัญหาการจัดการการผลิต	ความคิดเห็นของเกษตรกรที่มีผลต่อการผลิต											
	กำลังระดับดี			กำลังระดับปานกลาง			ยอมรับได้			รวม		
	X	S.D	แปลผล	X	S.D	แปลผล	X	S.D	แปลผล	X	S.D	แปลผล
20. การวางแผนการผลิตล่วงหน้า	4.06	1.292	มาก	3.90	1.163	มาก	3.78	1.043	มาก	3.93	1.190	มาก
21. ดำเนินการผลิตเป็นไปตามแผนที่วางไว้	4.00	1.501	มาก	3.67	1.320	มาก	3.57	1.184	มาก	3.76	1.369	มาก
22. วัตถุประสงค์บแสวงหาจากภายในท้องถิ่นเป็นหลัก	3.83	1.480	มาก	3.29	1.523	ปานกลาง	3.07	1.539	ปานกลาง	3.44	1.536	ปานกลาง
23. สร้างองวัตถุประสงค์การผลิตให้เพียงพอต่อกำลังการผลิต	3.54	1.396	มาก	3.26	1.529	ปานกลาง	3.02	1.557	ปานกลาง	3.31	1.498	ปานกลาง
24. เครื่องมืออุปกรณ์ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ	3.91	1.378	มาก	3.42	1.445	ปานกลาง	3.25	1.284	ปานกลาง	3.55	1.417	มาก

ตาราง 4.7 (ต่อ)

ปัญหาทางองค์การผลิต	ความคิดเห็นของบุคคลผลิตทุกระดับที่มีส่วน											
	นักประดิษฐ์				นักประดิษฐ์ระดับกลาง				นักประดิษฐ์อาวุโส			
	\bar{X}	S.D.	แปลผล	\bar{X}	S.D.	แปลผล	\bar{X}	S.D.	แปลผล	\bar{X}	S.D.	แปลผล
25. ผลิตได้ทันต่อความต้องการของลูกค้า	3.64	1.466	มาก	3.61	1.404	มาก	3.28	1.367	ปานกลาง	3.56	1.421	มาก
26. สมาชิกมีความรู้ และภูมิปัญญาพอสำหรับการผลิต	3.65	1.453	มาก	3.42	1.521	ปานกลาง	3.03	1.365	ปานกลาง	3.43	1.484	ปานกลาง
27. ความสามารถควบคุมต้นทุนการผลิต	3.95	1.466	มาก	3.66	1.317	มาก	3.43	1.370	ปานกลาง	3.71	1.382	มาก
28. การตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนจำหน่าย	3.85	1.436	มาก	3.70	1.370	มาก	3.30	1.154	ปานกลาง	3.68	1.370	มาก
29. แรงงานมีเพียงพอต่อการผลิต	3.98	1.378	มาก	3.52	1.519	มาก	3.32	1.347	ปานกลาง	3.64	1.464	มาก
30. การขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์	4.02	1.420	มาก	3.38	1.379	ปานกลาง	3.40	1.138	ปานกลาง	3.60	1.385	มาก
รวม	3.53	1.408	มาก	3.53	1.408	มาก	3.31	1.304	ปานกลาง	3.60	1.412	มาก

จากตาราง 4.7 ปัญหาการจัดการการผลิต โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.60$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่าที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การวางแผนการผลิตล่วงหน้า ($\bar{X} = 3.93$) รองลงมาคือ ดำเนินการผลิตเป็นไปตามแผนที่วางไว้ ($\bar{X} = 3.76$) และความสามารถควบคุมต้นทุนการผลิต ($\bar{X} = 3.71$) ซึ่งเมื่อพิจารณาแบ่งตามศักยภาพของกลุ่ม พบว่า

กลุ่มระดับดี ปัญหาการจัดการการผลิต โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.53$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การวางแผนการผลิตล่วงหน้า ($\bar{X} = 4.06$) รองลงมา คือ การขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ($\bar{X} = 4.02$) และแรงงานมีเพียงพอต่อการผลิต ($\bar{X} = 3.98$)

กลุ่มระดับปานกลาง ปัญหาการจัดการการผลิต โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.53$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การวางแผนการผลิตล่วงหน้า ($\bar{X} = 3.90$) รองลงมา คือ การตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนจำหน่าย ($\bar{X} = 3.70$) และการดำเนินการผลิตเป็นไปตามแผน ($\bar{X} = 3.67$)

กลุ่มระดับปรับปรุง ปัญหาการจัดการการผลิต โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.31$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การวางแผนการผลิตล่วงหน้า ($\bar{X} = 3.78$) รองลงมา คือ ดำเนินการผลิตเป็นไปตามแผนที่วางไว้ ($\bar{X} = 3.57$) และความสามารถควบคุมต้นทุนการผลิต ($\bar{X} = 3.43$)

สรุปจากข้อมูลข้างต้น เมื่อพิจารณาในแต่ละระดับศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ที่มีความสอดคล้องกับปัญหาการจัดการการผลิต โดยรวมที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) การวางแผนการผลิตล่วงหน้า 2) ดำเนินการผลิตเป็นไปตามแผนที่วางไว้ และ 3) ความสามารถควบคุมต้นทุนการผลิต ในด้านแรงงานที่เพียงพอต่อการผลิต และการขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์

ตาราง 4.8 (ต่อ)

ปัจจัยการวัดการวัด	ความคิดเห็นของคณาจารย์เกี่ยวกับ											
	การเข้าถึง				การยอมรับ				การปรับปรุง			
	S.D	ปานกลาง	X	S.D	ปานกลาง	X	S.D	ปานกลาง	X	S.D	ปานกลาง	X
36. จำนวนในหลายช่องทาง เช่น ไปรษณีย์ เว็บไซต์ ออกงานแสดง	3.33	ปานกลาง	3.39	1.221	ปานกลาง	3.28	0.976	ปานกลาง	3.35	1.212	ปานกลาง	
37. ความสามารถประสานงานกับเครือข่ายทางการตลาด	3.53	มาก	3.59	1.236	มาก	3.22	0.922	ปานกลาง	3.51	1.262	มาก	
38. การโฆษณาประชาสัมพันธ์หลากหลาย เช่น แผ่นพับ ป้าย โฆษณา นามบัตรสื่อออนไลน์	3.66	มาก	3.63	1.251	มาก	3.55	0.928	มาก	3.63	1.231	มาก	
39. การส่งเสริมการขาย เช่น ลด แจก แคม	3.17	ปานกลาง	3.59	1.433	มาก	3.32	1.000	ปานกลาง	3.41	1.349	ปานกลาง	
40. ความสามารถจัดทำตลาดด้วยตนเอง	3.12	ปานกลาง	3.38	1.407	ปานกลาง	3.10	0.951	ปานกลาง	3.25	1.391	ปานกลาง	
รวม	3.23	ปานกลาง	3.38	1.348	ปานกลาง	3.18	1.044	ปานกลาง	3.30	1.326	ปานกลาง	

จากตาราง 4.8 ปัญหาการจัดการการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.30$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกคือ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ หลากหลาย เช่น แผ่นพับ ป้ายโฆษณา นามบัตร สื่อออนไลน์ ($\bar{X} = 3.63$) รองลงมาคือ ความสามารถประสานงานกับเครือข่ายทางการตลาด ($\bar{X} = 3.51$) และผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์ และแตกต่างจากคู่แข่ง ($\bar{X} = 3.44$) ซึ่งเมื่อพิจารณาแบ่งตามศักยภาพของกลุ่ม พบว่า

กลุ่มระดับดี ปัญหาการจัดการการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.23$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การโฆษณา ประชาสัมพันธ์หลากหลาย เช่น แผ่นพับ ป้ายโฆษณา นามบัตร สื่อออนไลน์ ($\bar{X} = 3.66$) รองลงมา คือ ความสามารถประสานงานกับเครือข่ายทางการตลาด ($\bar{X} = 3.53$) และผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์ และแตกต่างจากคู่แข่ง ($\bar{X} = 3.43$)

กลุ่มระดับปรับปรุง ปัญหาการจัดการการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.18$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกคือ การโฆษณา ประชาสัมพันธ์หลากหลาย เช่น แผ่นพับ ป้ายโฆษณา นามบัตร สื่อออนไลน์ เป็นต้น ($\bar{X} = 3.55$) รองลงมา คือ ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์และแตกต่างจากคู่แข่ง ($\bar{X} = 3.33$) และการส่งเสริมการขาย เช่น ลดแลก แจก แถม เป็นต้น ($\bar{X} = 3.32$)

สรุปจากข้อมูลข้างต้นเมื่อพิจารณาในแต่ละระดับศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ที่มีความสอดคล้องกับปัญหาการจัดการการตลาด โดยรวม ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) การโฆษณาประชาสัมพันธ์หลากหลาย เช่น แผ่นพับ ป้ายโฆษณา นามบัตร สื่อออนไลน์ 2) ความสามารถประสานงานกับเครือข่ายทางการตลาด และ การส่งเสริมการขาย เช่น ลดแลก แจก แถม เป็นต้น 3) ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์และแตกต่างจากคู่แข่ง

ตาราง 4.9 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความคิดเห็นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้านปัญหาการจัดการกระบองสารสนเพศ

ข้อคำถาม	กลุ่มตัวอย่าง		กลุ่มประชากร		รวม	
	S.D	แปลผล	S.D	แปลผล	X	S.D
41. การรวบรวมข้อมูลเพื่อการวางแผนนโยบาย	1.96	น้อย	2.62	ปานกลาง	2.46	1.070
42. รวบรวมข้อมูลความคิดเห็นของผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน	2.19	น้อย	2.65	ปานกลาง	2.54	0.984
43. สมาชิกได้รับการอบรมคอมพิวเตอร์เพื่อการจัดเก็บข้อมูลข่าวสาร	3.18	ปานกลาง	3.16	ปานกลาง	3.15	1.044
44. สมาชิกมีความรู้ความสามารถในการจัดเก็บข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์	3.47	ปานกลาง	3.42	ปานกลาง	3.43	1.080
45. กลุ่มฯ มีการจัดเก็บข้อมูลข่าวสารด้วยระบบคอมพิวเตอร์	3.47	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง	3.45	1.052

ตาราง 4.9 (ต่อ)

วัตถุประสงค์การประเมิน	การประเมินเชิงคุณภาพ						การประเมินเชิงปริมาณ					
	ความถี่	ความสำคัญ	ความจำเป็น	ความคุ้มค่า	ความยั่งยืน	ความโปร่งใส	ความถี่	ความสำคัญ	ความจำเป็น	ความคุ้มค่า	ความยั่งยืน	ความโปร่งใส
46. สมาชิกได้รับข้อมูลข่าวสารใหม่ๆ อยู่เสมอ	2.43	0.857	น้อย	2.73	1.001	ปานกลาง	3.12	0.958	ปานกลาง	2.69	0.975	ปานกลาง
47. กำหนดผู้รับผิดชอบด้านระบบข้อมูลข่าวสาร	2.12	0.900	น้อย	2.59	1.077	ปานกลาง	3.00	0.921	ปานกลาง	2.49	1.042	น้อย
48. คณะกรรมการนำข้อมูลข่าวสารไปใช้ในการวางแผน การตัดสินใจ และปรับปรุงงาน	2.18	0.866	น้อย	2.59	1.082	ปานกลาง	2.90	0.796	ปานกลาง	2.50	1.004	ปานกลาง
49. การประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารแก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยผ่านระบบเว็บไซต์	2.21	0.952	น้อย	2.72	1.058	ปานกลาง	2.95	0.790	ปานกลาง	2.58	1.023	ปานกลาง
50. การเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิกอย่างทั่วถึง	2.38	1.062	น้อย	2.81	1.182	ปานกลาง	2.88	0.904	ปานกลาง	2.67	1.116	ปานกลาง
รวม	2.56	0.924	ปานกลาง	2.87	1.092	ปานกลาง	3.06	0.923	ปานกลาง	2.79	1.025	ปานกลาง

จากตาราง 4.9 ปัญหาการจัดการระบบสารสนเทศโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.79$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีการจัดเก็บข้อมูลข่าวสารด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ($\bar{X} = 3.45$) รองลงมา คือ สมาชิกมีความรู้ความสามารถในการจัดเก็บข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์ ($\bar{X} = 3.43$) และสมาชิกได้รับการอบรมคอมพิวเตอร์เพื่อการจัดเก็บข้อมูลข่าวสาร ($\bar{X} = 3.15$) เมื่อพิจารณาตามศักยภาพของกลุ่ม พบว่า

กลุ่มระดับดี ปัญหาการจัดการระบบสารสนเทศโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.56$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ สมาชิกมีความรู้ความสามารถในการจัดเก็บข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์และ กลุ่มฯ มีการจัดเก็บข้อมูลข่าวสารด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ($\bar{X} = 3.47$) รองลงมา คือ สมาชิกได้รับการอบรมคอมพิวเตอร์เพื่อการจัดเก็บข้อมูลข่าวสาร ($\bar{X} = 3.18$) และสมาชิกได้รับข้อมูลข่าวสารใหม่ ๆ อยู่เสมอ ($\bar{X} = 2.43$)

กลุ่มระดับปานกลาง ปัญหาการจัดการระบบสารสนเทศโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.87$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ กลุ่มฯ มีการจัดเก็บข้อมูลข่าวสารด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ($\bar{X} = 3.45$) รองลงมา คือ สมาชิกมีความรู้ความสามารถในการจัดเก็บข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์ ($\bar{X} = 3.42$) และสมาชิกได้รับการอบรมคอมพิวเตอร์เพื่อการจัดเก็บข้อมูลข่าวสาร ($\bar{X} = 3.16$)

กลุ่มระดับปรับปรุง ปัญหาการจัดการระบบสารสนเทศโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.06$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ กลุ่มฯ มีการจัดเก็บข้อมูลข่าวสารด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ($\bar{X} = 3.43$) รองลงมา คือ สมาชิกมีความรู้ความสามารถในการจัดเก็บข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์ ($\bar{X} = 3.42$) และสมาชิกได้รับการข้อมูลข่าวสารใหม่ ๆ อยู่เสมอ ($\bar{X} = 3.12$)

สรุปจากข้อมูลข้างต้นเมื่อพิจารณาในแต่ละระดับศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ที่มีความสอดคล้องกับปัญหาการจัดการระบบสารสนเทศโดยรวมที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) กลุ่มฯ มีการจัดเก็บข้อมูลข่าวสารด้วยระบบคอมพิวเตอร์ 2) สมาชิกมีความรู้ความสามารถในการจัดเก็บข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์ 3) สมาชิกได้รับการอบรมคอมพิวเตอร์เพื่อนำข้อมูลข่าวสารใหม่ ๆ มาจัดเก็บข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์

ตาราง 4.10 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความคิดเห็นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้านปัญหาการจัดการวิจัยและพัฒนา

ปัญหาการจัดการวิจัยและพัฒนา	ปัญหาการจัดการวิจัยและพัฒนา		ปัญหาการจัดการวิจัยและพัฒนา		ปัญหาการจัดการวิจัยและพัฒนา		ปัญหาการจัดการวิจัยและพัฒนา		รวม			
	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.		
51. สมาชิกมีส่วนร่วมศึกษาปัญหาการจัดการ	1.87	0.733	น้อย	2.43	0.975	น้อย	2.85	0.936	ปานกลาง	2.30	0.957	น้อย
52. หน่วยงานภาครัฐมีส่วนร่วมกำหนดการแก้ไขปัญหา	1.69	0.754	น้อย	2.31	1.079	น้อย	2.73	1.039	ปานกลาง	2.18	1.050	น้อย
53. สมาชิกได้รับการอบรมเกี่ยวกับกรวิจัย	1.67	0.822	น้อย	2.32	1.096	น้อย	2.45	1.126	น้อย	2.13	1.066	น้อย
54. สมาชิกมีส่วนร่วมในกระบวนการวิจัย	1.59	0.874	น้อย	2.33	1.056	น้อย	2.53	1.016	ปานกลาง	2.12	1.063	น้อย
55. สมาชิกค้นพบแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ	1.94	1.007	น้อย	2.38	1.026	น้อย	2.65	0.971	ปานกลาง	2.28	1.040	น้อย

ตาราง 4.10 (ต่อ)

ปีงบประมาณ/โครงการ/กิจกรรม	ปีงบประมาณ/โครงการ/กิจกรรม												
	S.D	เป่าผล	S.D	เป่าผล	S.D	เป่าผล	S.D	เป่าผล	S.D	เป่าผล			
56. การนำแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ มาทดลองดำเนินการผลิต	2.04	น้อย	2.46	น้อย	1.115	น้อย	2.78	ปานกลาง	0.993	ปานกลาง	2.37	1.082	น้อย
57. สมาชิกนำผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกจำหน่าย	1.94	น้อย	2.33	น้อย	1.040	น้อย	2.80	ปานกลาง	1.102	ปานกลาง	2.28	1.048	น้อย
58. กลุ่มฯ มีเครือข่ายความร่วมมือด้านการวิจัยและการพัฒนา	1.87	น้อย	2.28	น้อย	1.095	น้อย	2.97	ปานกลาง	1.089	ปานกลาง	2.26	1.078	น้อย
รวม	1.83	น้อย	2.36	น้อย	1.060	น้อย	2.72	ปานกลาง	1.034	ปานกลาง	2.24	1.038	น้อย

จากตาราง 4.10 ปัญหาการจัดการการวิจัยและการพัฒนาโดยรวมอยู่ในระดับน้อย

($\bar{X} = 2.24$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การนำแนวทางพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ มาทดลองดำเนินการผลิต ($\bar{X} = 2.37$) รองลงมา คือ สมาชิกมีส่วนร่วมศึกษาปัญหาการจัดการ ($\bar{X} = 2.30$) และสมาชิกค้นพบแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ และสมาชิกนำผลิตภัณฑ์ใหม่ออกจำหน่าย ($\bar{X} = 2.28$) ซึ่งเมื่อพิจารณาแบ่งตามศักยภาพของกลุ่ม พบว่า

กลุ่มระดับดี ปัญหาการจัดการการวิจัยและการพัฒนาโดยรวมอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 1.83$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกคือ การนำแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ มาทดลองดำเนินการผลิต ($\bar{X} = 2.04$) รองลงมา คือ สมาชิกค้นพบแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และปัญหาสมาชิคนำผลิตภัณฑ์ใหม่ออกจำหน่าย ($\bar{X} = 1.94$) สมาชิกมีส่วนร่วมศึกษาปัญหาการจัดการ และกลุ่มฯมีเครือข่ายความร่วมมือด้านการวิจัยและการพัฒนา ($\bar{X} = 1.87$)

กลุ่มระดับปานกลางปัญหาการจัดการการวิจัยและการพัฒนาโดยรวมอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.36$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การนำแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ มาทดลองดำเนินการผลิต ($\bar{X} = 2.46$) รองลงมา คือ สมาชิกมีส่วนร่วมศึกษาปัญหาการจัดการ ($\bar{X} = 2.43$) และสมาชิกค้นพบแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ($\bar{X} = 2.38$)

กลุ่มระดับปรับปรุง ปัญหาการจัดการการวิจัยและพัฒนาโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.72$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ กลุ่มฯมีเครือข่ายความร่วมมือด้านการวิจัยและพัฒนา ($\bar{X} = 2.97$) รองลงมา คือ สมาชิกมีส่วนร่วมศึกษาปัญหาการจัดการ ($\bar{X} = 2.85$) และสมาชิคนำผลิตภัณฑ์ใหม่ออกจำหน่าย ($\bar{X} = 2.80$)

สรุปจากข้อมูลข้างต้นเมื่อพิจารณาในแต่ละระดับศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ที่มีความสอดคล้องกับปัญหาการจัดการการวิจัยและการพัฒนาโดยรวมที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) การนำแนวทางพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ มาทดลองดำเนินการผลิต 2) สมาชิกมีส่วนร่วมศึกษาปัญหาการจัดการ 3) สมาชิกค้นพบแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ และกลุ่มควรมีเครือข่ายความร่วมมือด้านการวิจัยและการพัฒนา

**ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ปัญหาการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหม
จังหวัดบุรีรัมย์จากการศึกษาพหุกรณี**

ผู้วิจัยได้ศึกษาจากความคิดเห็นของประธาน กรรมการ และสมาชิก เพื่อทราบ
ปัญหาการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์
จำนวน 3 กลุ่ม คือ ระดับดี ได้แก่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านโคกสูง 37/1 หมู่ 3 บ้านโคกสูง ตำบล
ศรีภูมิ อำเภอ กระสัง ระดับปานกลาง ได้แก่ กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวสะพาน 4 หมู่ 13 ตำบลบ้านยาง
อำเภอพุทไธสง และระดับปรับปรุง ได้แก่ กลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านหนองขอน 62 หมู่ 7
ตำบลกันทรารมย์ อำเภอกระสัง จังหวัดบุรีรัมย์ ผู้วิจัยสามารถสรุปผลการศึกษา ดังนี้

กลุ่มระดับดี : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านโคกสูงตำบลศรีภูมิ อำเภอกระสัง จังหวัด
บุรีรัมย์โดยผู้วิจัยสัมภาษณ์เมื่อวันที่ 18 เมษายน 2558 มีผู้ให้ข้อมูลมีจำนวน 5 คน คือ 1) นางสาว
มิโชค ตำแหน่ง ประธานกลุ่ม เบอร์โทร 0854127841 2) นางสาววย รัชชง ตำแหน่งกรรมการ
3) นางลิน สุขสำราญ ตำแหน่ง กรรมการ 4) นางทวนทอง โคติรัมย์ ตำแหน่ง สมาชิก และ
5) นางวีแตน เจริญยิ่ง ตำแหน่ง สมาชิก ผู้วิจัยสามารถสรุปผลการศึกษาปัญหาการจัดการ
โดยเรียงลำดับความสำคัญของปัญหาการจัดการ ดังนี้

1. ด้านการจัดการการผลิต

1.1 ขาดเครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัยเนื่องจากมีราคาแพง และสมาชิกไม่มีเงินทุน
ในการจัดซื้อ ซึ่งเครื่องมืออุปกรณ์เหล่านั้นสามารถตอบสนองความเร็วของการผลิตได้

1.2 ขาดการสืบทอดภูมิปัญญาการทอผ้าสู่คนรุ่นหลัง เนื่องจากสภาพสังคม
ที่ส่งเสริมให้เยาวชนรุ่นใหม่มีโอกาสได้รับการศึกษามากขึ้น ทำให้เยาวชนไม่เห็นคุณค่า
ในภูมิปัญญาการทอผ้าของบรรพบุรุษ ประกอบกับรายได้จากการทอผ้าไหมไม่มากนัก จึงไม่จูงใจ
ให้เยาวชนรุ่นหลังยึดเป็นอาชีพหลัก

2. ด้านการจัดการการตลาด

2.1 ช่องทางการจำหน่ายน้อย เนื่องจากการจัดจำหน่ายผ้าไหมมุ่งเน้น
การจำหน่ายทางตรง โดยใช้ประธานกลุ่มเป็นผู้จัดจำหน่าย ซึ่งมีมนุษย์สัมพันธ์และเทคนิคการขาย
เป็นอย่างดี มีความสามารถในการประสานงานกับเครือข่ายการตลาดของหน่วยงานภาครัฐ
ทั้งในระดับจังหวัดจนถึงระดับต่างประเทศ เช่น งานแสดงสินค้าที่อิมแพ็คเมืองทองธานี
ตลาด OTOP ภูมิภาค และตลาดคลองเวง ประเทศกัมพูชา เป็นต้น ส่วนช่องทางการจัดจำหน่าย
ที่ผ่านพ่อค้าคนกลางมีน้อย

3. ด้านการจัดการการเงินและการบัญชี

3.1 ขาดเงินทุนหมุนเวียนเนื่องจากสมาชิกมีรายได้น้อย ฐานะทางการเงินไม่แน่นอน จึงเป็นข้อจำกัดในการหารายได้และการขยายเงินทุนหมุนเวียน

3.2 การบันทึกบัญชีไม่เป็นระบบ เนื่องจากสมาชิกจบการศึกษาน้อย และไม่มีความรู้ในการบันทึกบัญชี ให้ไม่เห็นความสำคัญต่อการบันทึกบัญชีจึงดำเนินการไม่ต่อเนื่องและไม่เป็นระบบ การบันทึกบัญชีมีเพียงการรับ – จ่าย และรายงานดำเนินงานในแต่ละครั้งเท่านั้น ไม่มีการแสดงฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานในรูปแบบของงบดุลและงบกำไรขาดทุน

4. ด้านการบริหารองค์การ

4.1 ขาดการกำหนดทิศทางการทำงานในอนาคต เช่น วิสัยทัศน์ พันธกิจ และจุดมุ่งหมาย เป็นต้นปัจจุบันกลุ่มฯ มีการวางแผนการบริหารองค์การตามสถานการณ์เท่านั้น

4.2 สมาชิกมีส่วนร่วมในการบริหารองค์การน้อย สมาชิกมีบทบาทเข้าร่วมประชุม แต่การแสดงความคิดเห็น การร่วมคิด ร่วมแก้ปัญหา มีน้อยส่วนใหญ่สมาชิกให้อำนาจการตัดสินใจแก่คณะกรรมการดำเนินงานในทุกด้าน

5. ด้านการจัดการระบบข้อมูลข่าวสาร

5.1 ขาดการบันทึกข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัญหา อุปสรรค แนวทางในการพัฒนากลุ่มอย่างเป็นระบบ เนื่องจากสมาชิกกลุ่มฯ มีอายุค่อนข้างมาก และมีระดับการศึกษาน้อย จึงไม่เห็นความสำคัญในการพัฒนาข้อมูลและการนำไปใช้ประโยชน์

กลุ่มระดับปานกลาง :กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวสะพาน ตำบลบ้านยาง อำเภอพุทไธสง จังหวัดบุรีรัมย์ โดยผู้วิจัยสัมภาษณ์เมื่อวันที่ 18 เมษายน 2558 ผู้ให้ข้อมูลจำนวน 5 คน คือ 1) นางรุจาทา เนียนไรสง ประธาน 2) นางคำมร การสวัสดิ์ไรสง กรรมการ 3) นางวารุณี สีหมาตร กรรมการ 4) นางบุญสง แก้วไรสง สมาชิก และ 5) นางเสถียร สนไรสง สมาชิก ผู้วิจัยสามารถสรุปผลการศึกษาปัญหาการจัดการ โดยเรียงลำดับความสำคัญของปัญหาการจัดการ ดังนี้

1. ด้านการจัดการผลิต

1.1 ผลิตไม่ทันตามกำหนดของคำสั่งซื้อ เนื่องจากขาดแรงงานในฤดูทำนา ประกอบกับการทอผ้ามีระยะเวลาการทอานาน (7 วัน ต่อผ้าไหม 2 เมตร) ส่งผลต่อการได้ผลผลิตต่อเดือนโดยประมาณเพียง 4-5 ผืนต่อคน

2. ด้านการจัดการตลาด

2.1 ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบเดิมไม่หลากหลาย เนื่องจากสมาชิกมีความชำนาญในการผลิตภัณฑ์รูปแบบเดิม ซึ่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวทำให้ไม่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

2.2 การจัดจำหน่ายน้อย เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่มีการจำหน่ายในตลาดชุมชน เพื่อต้องการลดต้นทุนการขนส่ง และยังมีเวลาในการผลิตผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น แต่ถ้าหากสมาชิกต้องการขายในปริมาณมากก็จะใช้วิธีการฝากขายในตลาดอื่นๆ

2.3 ช่องทางการจำหน่ายผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์มีน้อย เนื่องจากสมาชิกขาดความรู้ด้านเทคโนโลยี และไม่มีทักษะในการเข้าถึงระบบการซื้อขายด้วยสื่ออิเล็กทรอนิกส์ จำเป็นต้องพึ่งพาหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง หรือเยาวชนรุ่นหลังที่มีความเชี่ยวชาญ ในการเข้าระบบการซื้อขายนดังกล่าว ทำให้การขายช่องทางการจำหน่ายโดยวิธีนี้ทำได้ไม่ต่อเนื่อง

3. ด้านการจัดการเงินและการบัญชี

3.1 ขาดการบันทึกบัญชีอย่างเป็นระบบ เนื่องจากสมาชิกมีความรู้เกี่ยวกับการลงบัญชีน้อย การบันทึกบัญชีจึงเป็นเพียงจรรยาบรรณรับ-จ่าย เท่านั้น ยังไม่มีระบบบัญชีที่ชัดเจน

กลุ่มระดับปรับปรุง : กลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านหนองขอน 62 หมู่ 7 ตำบลกันทรารมย์ อำเภอกระสัง จังหวัดบุรีรัมย์ สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 6 มีนาคม 2558 ผู้ให้ข้อมูลจำนวน 5 คน ดังนี้
1) นางจำเนียร ระคมบุญ ประธาน 2) นางสศไส เนียมอ่อน กรรมการ 3) นางญาติ เกิดบุตร กรรมการ 4) นางเซม นุหงา สมาชิก และ 5) นางศกาวรรณ มีชัยรัมย์ สมาชิก ผู้วิจัยขอสรุป ผลการศึกษาปัญหาการจัดการ โดยเรียงลำดับความสำคัญของปัญหาการจัดการ ดังนี้

1. ด้านการจัดการเงินและการบัญชี

1.1. เงินทุนหมุนเวียนมีน้อย เนื่องจากสมาชิกมีรายได้น้อย ประกอบกับ กระบวนการผลิตมีต้นทุนค่อนข้างสูง จึงเป็นจุดอ่อนในการขยายการลงทุน

2. ด้านการจัดการการผลิต

2.1 กระบวนการผลิตในการย้อมสีเส้นไหมทำให้น้ำเสียส่งกลิ่นเหม็น ภายในชุมชน

2.2 ขาดเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตที่ทันสมัย ซึ่งส่งผลให้เกิดการผลิตที่รวดเร็ว

3. ด้านการจัดการการตลาด

3.1 การจัดจำหน่ายน้อย เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่มีการจำหน่ายในตลาดชุมชน เพื่อต้องการลดต้นทุนการขนส่งและยังมีเวลาในการผลิตผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น แต่ถ้าหากสมาชิกต้องการขายในปริมาณมากก็จะใช้วิธีการฝากขายในตลาดอื่นๆ

จากข้อมูลการศึกษาพหุกรณี ผู้วิจัยสามารถสรุปปัญหาการจัดการของกลุ่ม วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ ดังตาราง 4.11

ตาราง 4.11 ผลการศึกษาพหุกรณีตามศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหม

ระดับดี	ระดับปานกลาง	ระดับปรับปรุง
1. การจัดการการผลิต	1. การจัดการการผลิต	1. การจัดการการเงินและ การบัญชี
2. การจัดการการตลาด	2. การจัดการการตลาด	2. การจัดการการผลิต
3. การจัดการการเงินและ การบัญชี	3. การจัดการการเงินและการ บัญชี	3. การจัดการการตลาด

จึงกล่าวได้ว่าผลการศึกษาพหุกรณีมีความสอดคล้องกับแบบสอบถามในค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก คือ 1) ปัญหาการจัดการการผลิต 2) การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน และการบัญชี

ผลการศึกษาความต้องการในการพัฒนาการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์

โดยวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม และการศึกษาพหุกรณี ดังนี้

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามซึ่งเกี่ยวกับข้อมูลความต้องการในการพัฒนาการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์

ข้อมูลความต้องการในการพัฒนาการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ผลการวิเคราะห์ข้อมูลค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานจากข้อมูลความต้องการการพัฒนาการจัดการ โดยรวมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ ดังตาราง 4.12

ตาราง 4.12 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยรวมตามความคิดเห็นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้านความต้องการในการพัฒนาการจัดการ

ความคิดเห็นของชุมชนโดย การจัดการโดย	ความคิดเห็นของสมาชิกของวิสาหกิจชุมชน											
	S.D.	น้อย	ปานกลาง	S.D.	มาก	S.D.	มาก	S.D.	มาก	X	S.D.	ปานกลาง
1. การบริหารองค์การ	1.82	1.102	น้อย	2.59	1.423	ปานกลาง	3.02	1.354	ปานกลาง	2.40	1.394	น้อย
2. การจัดการการเงิน และการบัญชี	2.89	1.383	ปานกลาง	3.35	1.413	ปานกลาง	3.39	1.196	ปานกลาง	3.21	1.425	ปานกลาง
3. การจัดการการผลิต	3.81	1.390	มาก	3.87	1.266	มาก	3.85	1.131	มาก	3.85	1.291	มาก
4. การจัดการการตลาด	3.22	1.356	ปานกลาง	3.57	1.242	มาก	3.69	1.172	มาก	3.49	1.286	ปานกลาง
5. การจัดการระบบ สารสนเทศ	2.59	0.880	ปานกลาง	3.16	1.182	ปานกลาง	3.39	1.196	ปานกลาง	2.98	1.101	ปานกลาง
6. การจัดการการวิจัยและ พัฒนา	1.95	0.888	น้อย	2.75	1.307	ปานกลาง	2.89	1.163	ปานกลาง	2.12	1.230	น้อย
รวม	2.71	1.168	น้อย	3.22	1.310	ปานกลาง	3.37	1.202	ปานกลาง	3.02	1.288	ปานกลาง

จากตาราง 4.12 ความต้องการในการพัฒนาโดยรวมทุกด้านอยู่ในระดับปานกลาง

($\bar{X} = 3.02$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การจัดการการผลิต ($\bar{X} = 3.85$) รองลงมา คือ การจัดการการตลาด ($\bar{X} = 3.49$) และการจัดการการเงินและการบัญชี ($\bar{X} = 3.21$) ซึ่งเมื่อพิจารณาแบ่งตามศักยภาพของกลุ่ม พบว่า

กลุ่มระดับดี ความต้องการในการพัฒนาโดยรวมอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.71$)

แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การจัดการการผลิต ($\bar{X} = 3.81$) รองลงมา คือ การจัดการการตลาด ($\bar{X} = 3.22$) และการจัดการการเงินและการบัญชี ($\bar{X} = 2.89$)

กลุ่มระดับปานกลาง ความต้องการในการพัฒนาโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง

($\bar{X} = 3.22$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การจัดการการผลิต ($\bar{X} = 3.87$) รองลงมา คือ การจัดการการตลาด ($\bar{X} = 3.57$) และการจัดการการเงินและการบัญชี ($\bar{X} = 3.35$)

กลุ่มระดับปรับปรุงความต้องการในการพัฒนาโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง

($\bar{X} = 3.37$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การจัดการการผลิต ($\bar{X} = 3.85$) รองลงมา คือ การจัดการการตลาด ($\bar{X} = 3.69$) การจัดการการเงินและการบัญชี และการจัดการระบบสารสนเทศ ($\bar{X} = 3.39$)

สรุปจากข้อมูลข้างต้นเมื่อพิจารณาในแต่ละระดับศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ที่มีความสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาการจัดการโดยรวมที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) การจัดการการผลิต 2) การจัดการการตลาด 3) การจัดการการเงินและการบัญชี

ตาราง 4.13 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความคิดเห็นของคณาจารย์ด้านความ ต้องการในการพัฒนาบริการองค์การ

ข้อคำถาม	ค่าเฉลี่ย		ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน		ค่าเฉลี่ย		ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน		S.D.	ประเภท
	S.D.	เฉลี่ย	S.D.	เฉลี่ย	S.D.	เฉลี่ย				
1. การกำหนดนโยบายการทำงานในอนาคต	1.95	1.144	น้อย	2.72	1.473	ปานกลาง	3.32	1.214	2.55	ปานกลาง
2. การจัดทำแผนดำเนินงานตามนโยบาย	2.00	1.152	น้อย	2.71	1.459	ปานกลาง	3.20	1.176	2.55	ปานกลาง
3. การกำหนดผู้รับผิดชอบในการทำงาน	1.91	1.092	น้อย	2.56	1.450	ปานกลาง	3.05	1.383	2.42	ปานกลาง
4. คณะกรรมการผ่านการคัดเลือกจากสมาชิก	1.78	1.247	น้อย	2.46	1.451	น้อย	2.67	1.457	2.27	ปานกลาง
5. ผู้ที่มีความรู้ความสามารถในการดำเนินงาน	1.52	1.045	น้อย	2.33	1.362	น้อย	2.80	1.603	2.15	ปานกลาง

ตาราง 4.13 (ต่อ)

วัตถุประสงค์โครงการ	วัตถุประสงค์โครงการ											
	SDG	เป้าหมาย	SDG	เป้าหมาย	SDG	เป้าหมาย	SDG	เป้าหมาย	SDG	เป้าหมาย		
6. สมาชิกได้รับการอบรม และพัฒนาทักษะอย่าง ต่อเนื่อง	1.65	1.018	น้อย	2.54	1.439	ปานกลาง	3.02	1.546	ปานกลาง	2.34	1.436	น้อย
7. การสร้างขวัญและกำลังใจในการทำงาน เช่น เงิน สวัสดิการ	1.76	1.092	น้อย	2.56	1.403	ปานกลาง	2.95	1.268	ปานกลาง	2.37	1.370	น้อย
8. การประเมินผลการทำงาน มีระบบอย่างชัดเจน	1.86	0.990	น้อย	2.68	1.377	ปานกลาง	3.13	1.308	ปานกลาง	2.49	1.343	น้อย
9. การนำผลการประเมินมา ปรับปรุงการดำเนินงาน อย่างชัดเจน	1.94	1.140	น้อย	2.71	1.392	ปานกลาง	3.00	1.235	ปานกลาง	2.51	1.360	ปานกลาง
รวม	1.82	1.102	น้อย	2.59	1.423	ปานกลาง	3.02	1.354	ปานกลาง	2.40	1.394	น้อย

จากตาราง 4.13 ความต้องการในพัฒนาการบริหารองค์การ โดยรวมอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.40$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การกำหนดนโยบายการทำงานในอนาคตและการจัดทำแผนดำเนินงานตามนโยบาย ($\bar{X} = 2.55$) รองลงมา คือ การนำผลการประเมินมาปรับปรุงการดำเนินงานอย่างชัดเจน ($\bar{X} = 2.51$) และการประเมินผลการทำงานมีระบบอย่างชัดเจน ($\bar{X} = 2.49$) ซึ่งเมื่อพิจารณาแบ่งตามศักยภาพของกลุ่ม พบว่า

กลุ่มระดับดี ความต้องการในพัฒนาการบริหารองค์การ โดยรวมอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 1.82$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การจัดทำแผนดำเนินงานตามนโยบาย ($\bar{X} = 2.00$) รองลงมา คือ การกำหนดนโยบายการทำงานในอนาคต ($\bar{X} = 1.95$) และการนำผลการประเมินมาปรับปรุงการดำเนินงานอย่างชัดเจน ($\bar{X} = 1.94$)

กลุ่มระดับปานกลาง ความต้องการในพัฒนาการบริหารองค์การ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.59$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การกำหนดนโยบายการทำงานในอนาคต ($\bar{X} = 2.72$) รองลงมา คือ การจัดทำแผนดำเนินงานตามนโยบาย และ การนำผลการประเมินมาปรับปรุงการดำเนินงานอย่างชัดเจน ($\bar{X} = 2.71$) และการประเมินผลการทำงานมีระบบอย่างชัดเจน ($\bar{X} = 2.68$)

กลุ่มระดับปรับปรุง ความต้องการในพัฒนาการบริหารองค์การ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.02$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การกำหนดนโยบายการทำงานในอนาคต ($\bar{X} = 3.32$) รองลงมา คือ การจัดทำแผนดำเนินงานตามนโยบาย ($\bar{X} = 3.20$) และการประเมินผลการทำงานมีระบบอย่างชัดเจน ($\bar{X} = 3.13$)

สรุปจากข้อมูลข้างต้นเมื่อพิจารณาในแต่ละระดับศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ที่มีความสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาด้านการบริหารองค์การ โดยรวมที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) การกำหนดนโยบายการทำงานในอนาคต และการจัดทำแผนดำเนินงานตามนโยบาย 2) การนำผลการประเมินมาปรับปรุงการดำเนินงานอย่างชัดเจน และ 3) การประเมินผลการทำงานมีระบบอย่างชัดเจน

ตาราง 4.14 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานตามความคิดเห็นของคณบดีมหาวิทยาลัยสุโขทัยในการพัฒนาการจัดการการเงินและบัญชี

การดำเนินงาน	ค่าเฉลี่ย		ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน		S.D.	อันดับ	S.D.	อันดับ				
	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ค่าเฉลี่ย	S.D.								
10. การวางแผนการเงิน ล่วงหน้า	2.92	1.131	ปานกลาง	3.75	1.303	มาก	3.63	1.073	มาก	3.46	1.268	ปานกลาง
11. สมาชิกมีส่วนร่วมในการ วางแผนการเงิน	2.67	1.434	ปานกลาง	3.41	1.369	ปานกลาง	3.20	1.190	ปานกลาง	3.13	1.402	ปานกลาง
12. การระดมทุนจากสมาชิก อย่างต่อเนื่อง	2.71	1.417	ปานกลาง	3.26	1.412	ปานกลาง	3.38	1.263	ปานกลาง	3.10	1.417	ปานกลาง
13. การแสวงหาเงินทุนจาก ภายนอก	3.22	1.589	ปานกลาง	3.41	1.319	ปานกลาง	3.52	1.186	ปานกลาง	3.36	1.398	ปานกลาง
14. ภาครัฐให้การสนับสนุน ด้านงบประมาณ	3.08	1.045	ปานกลาง	3.46	1.408	ปานกลาง	3.57	1.212	มาก	3.35	1.408	ปานกลาง
15. การวางแผนเพื่อสะสม เงินทุนในอนาคต	2.77	1.018	ปานกลาง	3.51	1.384	มาก	3.55	1.126	มาก	3.27	1.361	ปานกลาง

จากตาราง 4.14 ความต้องการในการพัฒนาการจัดการการเงินและการบัญชีโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.21$) แต่เมื่อพิจารณารายชื่อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การวางแผนการเงินล่วงหน้า ($\bar{X} = 3.46$) รองลงมา คือ การแสวงหาเงินทุนจากภายนอก ($\bar{X} = 3.36$) และ ภาครัฐให้การสนับสนุนด้านงบประมาณ ($\bar{X} = 3.35$) ซึ่งพิจารณาแบ่งตามศักยภาพของกลุ่ม พบว่า

กลุ่มระดับดีมีความต้องการในการพัฒนาการจัดการการเงินและการบัญชีโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.89$) แต่เมื่อพิจารณารายชื่อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การแสวงหาเงินทุนจากภายนอก ($\bar{X} = 3.22$) รองลงมา คือ ภาครัฐให้การสนับสนุนด้านงบประมาณ ($\bar{X} = 3.08$) และ สมาชิกได้รับผลประโยชน์ทางการเงินอย่างยุติธรรม ($\bar{X} = 2.97$)

กลุ่มระดับปานกลาง ความต้องการในการพัฒนาการจัดการการเงินและการบัญชีโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.35$) แต่เมื่อพิจารณาพบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ต้องการการวางแผนการเงินล่วงหน้า ($\bar{X} = 3.75$) รองลงมา คือ การวางแผนเพื่อสะสมเงินทุนในอนาคต ($\bar{X} = 3.51$) และภาครัฐให้การสนับสนุนด้านงบประมาณ ($\bar{X} = 3.46$)

กลุ่มระดับปรับปรุง ความต้องการในการพัฒนาการจัดการการเงินและการบัญชีโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.39$) แต่เมื่อพิจารณาพบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การวางแผนการเงินล่วงหน้า ($\bar{X} = 3.63$) รองลงมาคือ ภาครัฐให้การสนับสนุนด้านงบประมาณ ($\bar{X} = 3.57$) และ การวางแผนเพื่อสะสมเงินทุนในอนาคต ($\bar{X} = 3.55$)

สรุปจากข้อมูลข้างต้นเมื่อพิจารณาในแต่ละระดับศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ที่มีความสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาด้านการจัดการการเงินและบัญชีโดยรวมที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกได้แก่ 1) การวางแผนการเงินล่วงหน้า เพื่อวางแผนการสะสมเงินทุนในอนาคต 2) การแสวงหาเงินทุนจากภายนอก และ 3) ภาครัฐให้การสนับสนุนด้านงบประมาณและสมาชิกได้รับผลประโยชน์ทางการเงินอย่างยุติธรรม

ตาราง 4.15 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานตามความคิดเห็นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้านความต้องการพัฒนาการจัดการการผลิต

การดำเนินงาน	การวางแผนการผลิต		การผลิต		การกระจายสินค้า		การบริการลูกค้า		การส่งเสริมการขาย		การขนส่ง		การประเมินผล	
	X	S.D	X	S.D	X	S.D	X	S.D	X	S.D	X	S.D	X	S.D
20. การวางแผนการผลิต	3.88	1.258	มาก	4.13	1.090	มาก	4.18	0.873	มาก	4.06	1.123	มาก	4.06	1.123
ล่วงหน้า														
21. ดำเนินการผลิตเป็นไปตามแผนที่วางไว้	3.92	1.332	มาก	3.98	1.268	มาก	3.98	1.017	มาก	3.96	1.249	มาก	3.96	1.249
22. วัตถุดิบแสวงหาจากภายในท้องถิ่นเป็นหลัก	3.78	1.427	มาก	3.77	1.304	มาก	3.70	1.225	มาก	3.76	1.330	มาก	3.76	1.330
23. สำรองวัตถุดิบการผลิตให้เพียงพอต่อกำลังการผลิต	3.53	1.390	มาก	3.77	1.315	มาก	3.68	1.242	มาก	3.68	1.330	มาก	3.68	1.330
24. เครื่องมืออุปกรณ์ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ	3.97	1.353	มาก	3.79	1.249	มาก	3.90	1.085	มาก	3.87	1.259	มาก	3.87	1.259
25. ผลิตได้ทันต่อความต้องการของลูกค้า	3.52	1.402	มาก	3.78	1.331	มาก	3.78	1.151	มาก	3.69	1.330	มาก	3.69	1.330

ตาราง 4.15 (ต่อ)

ปัจจัยการวัด	ก่อนดำเนินการอบรม						หลังดำเนินการอบรม					
	\bar{X}	S.D.	ประเภท	\bar{Y}	S.D.	ประเภท	\bar{X}	S.D.	ประเภท	\bar{Y}	S.D.	ประเภท
26. สมาชิกมีความรู้ และภูมิปัญญาทอผ้าการผลิต	3.46	1.377	ปานกลาง	3.83	1.373	มาก	3.73	1.388	มาก	3.91	1.283	มาก
27. ความสามารถควบคุมต้นทุนการผลิต	3.89	1.460	มาก	3.91	1.213	มาก	3.92	1.124	มาก	3.88	1.294	มาก
28. การตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนจำหน่าย	3.78	1.415	มาก	3.91	1.248	มาก	3.92	1.183	มาก	3.91	1.283	มาก
29. แรงงานมีเพียงพอต่อการผลิต	3.96	1.514	มาก	3.87	1.296	มาก	3.77	1.184	มาก	3.89	1.354	มาก
30. การขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์	4.21	1.363	มาก	3.82	1.242	มาก	3.75	0.968	มาก	3.92	1.251	มาก
รวม	3.81	1.390	มาก	3.87	1.266	มาก	3.85	1.131	มาก	3.85	1.291	มาก

จากตาราง 4.15 ความต้องการในการพัฒนาการจัดการการผลิตโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.85$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การวางแผนการผลิตล่วงหน้า ($\bar{X} = 4.06$) รองลงมา คือ ดำเนินการผลิตเป็นไปตามแผนที่วางไว้ และ การขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ($\bar{X} = 3.96$) และการขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ($\bar{X} = 3.92$) ซึ่งเมื่อพิจารณาตามศักยภาพของกลุ่ม พบว่า

กลุ่มระดับดี ความต้องการในการพัฒนาการจัดการการผลิตโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.81$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ($\bar{X} = 4.21$) รองลงมา คือ เครื่องมืออุปกรณ์ที่ได้รับ การสนับสนุนจากภาครัฐ ($\bar{X} = 3.97$) และแรงงานมีเพียงพอต่อการผลิต ($\bar{X} = 3.96$)

กลุ่มระดับปานกลาง ความต้องการในการพัฒนาการจัดการการผลิตโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.87$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การวางแผนการผลิตล่วงหน้า ($\bar{X} = 4.13$) รองลงมา คือ ดำเนินการผลิตเป็นไปตามแผนที่วางไว้ ($\bar{X} = 3.98$) และความสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตและการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนจำหน่าย ($\bar{X} = 3.91$)

กลุ่มระดับปรับปรุง ความต้องการในการพัฒนาการจัดการการผลิตโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.85$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การวางแผนการผลิตล่วงหน้า ($\bar{X} = 4.18$) รองลงมา คือ ดำเนินการผลิตเป็นไปตามแผนที่วางไว้ ($\bar{X} = 3.98$) และความสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตและการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนจำหน่าย ($\bar{X} = 3.92$)

สรุปจากข้อมูลข้างต้นเมื่อพิจารณาในแต่ละระดับศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ที่มีความสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาการจัดการการผลิตโดยรวมที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) การวางแผนการผลิตล่วงหน้า โดยวางแผนขอรับการสนับสนุนเครื่องมืออุปกรณ์จากภาครัฐและแรงงานที่มีเพียงพอต่อการผลิต 2) ดำเนินการผลิตเป็นไปตามแผนที่วางไว้ และ 3) ควบคุมต้นทุนการผลิตและการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนจำหน่าย ด้วยการขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์

ตาราง 4.16 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานตามความคิดเห็นของคณาจารย์มหาวิทยาลัยสุโขทัยในการพัฒนาการจัดการการตลาด

ความคิดเห็นของคณาจารย์	ข้อดี		ข้อเสีย		รวม	
	SD	ระดับข้อดี	SD	ระดับข้อเสีย	SD	ระดับปัญหา
31. ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์ และแตกต่างจากคู่แข่ง	3.49	ปาน	3.62	มาก	3.88	มาก
32. คุณภาพและมาตรฐาน ผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับของ ลูกค้า	2.91	ปานกลาง	3.22	ปานกลาง	3.57	มาก
33. บรรลุเกณฑ์ สามารถ ดึงดูดใจลูกค้า	2.81	ปานกลาง	3.37	ปานกลาง	3.33	มาก
34. ราคาผลิตภัณฑ์เป็นที่ ยอมรับของลูกค้า	3.05	ปานกลาง	3.34	ปานกลาง	3.78	มาก
35. ปริมาณลูกค้าประจำ และ ลูกค้าใหม่มากขึ้น	3.22	ปานกลาง	3.63	ปานกลาง	3.67	มาก

ตาราง 4.16 (ต่อ)

การปฏิบัติงาน	ความพึงพอใจต่อการปฏิบัติงาน (ระดับ 1-5)											
	ก่อนการปรับปรุง					หลังการปรับปรุง						
	ค่าเฉลี่ย	SD	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	SD	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	SD	อันดับ	รวม		
36. จำนวนยี่ในหลายช่องทาง เช่น ไลน์โซเชียลมีเดีย เว็บไซต์ ออกงานแสดง	3.27	1.202	ปานกลาง	3.69	1.020	มาก	3.77	1.125	มาก	3.58	1.113	มาก
37. ความสามารถประสานงานกับเครือข่ายทางการตลาด	3.62	1.393	มาก	3.75	1.113	มาก	3.87	1.142	มาก	3.73	1.214	มาก
38. การโฆษณาประชาสัมพันธ์มีความหลากหลาย เช่น แผ่นพับ ป้ายโฆษณา นามบัตรสื่อออนไลน์	3.77	1.245	มาก	3.83	1.077	มาก	3.75	0.932	มาก	3.81	1.112	มาก
39. การส่งเสริมการขาย เช่น ลด แจกแถม	3.08	1.319	ปานกลาง	3.76	1.343	มาก	3.83	1.137	มาก	3.56	1.344	มาก
40. ความสามารถจัดหาตลาดด้วยตนเอง	2.95	1.561	ปานกลาง	3.53	1.364	มาก	3.42	1.169	มาก	3.33	1.425	ปานกลาง
รวม	3.22	1.356	ปานกลาง	3.57	1.242	มาก	3.69	1.172	มาก	3.49	1.286	ปานกลาง

จากตาราง 4.16 ความต้องการในการพัฒนาการจัดการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.49$) แต่เมื่อพิจารณาราย พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การ โฆษณา ประชาสัมพันธ์หลากหลาย เช่น แผ่นพับ ป้ายโฆษณา นามบัตร สื่อออนไลน์ เป็นต้น ($\bar{X} = 3.81$) รองลงมาคือ ความสามารถประสานงานกับเครือข่ายทางการตลาด ($\bar{X} = 3.73$) และผลิตภัณฑ์ มีเอกลักษณ์และแตกต่างจากคู่แข่ง ($\bar{X} = 3.63$) ซึ่งเมื่อพิจารณาแบ่งตามศักยภาพของกลุ่ม พบว่า

กลุ่มระดับดี ความต้องการในการพัฒนาการจัดการตลาดโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.22$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ โฆษณาประชาสัมพันธ์มีความหลากหลาย เช่น แผ่นพับ ป้ายโฆษณา นามบัตรสื่อออนไลน์ เป็นต้น ($\bar{X} = 3.77$) รองลงมา คือ ความสามารถประสานงานกับเครือข่ายทางการตลาด ($\bar{X} = 3.62$) และผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์และแตกต่างจากคู่แข่ง ($\bar{X} = 3.49$)

กลุ่มระดับปานกลาง ความต้องการในการพัฒนาการจัดการตลาดโดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.57$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ต้องการการ โฆษณาประชาสัมพันธ์มีความหลากหลาย เช่น แผ่นพับ ป้ายโฆษณา นามบัตรสื่อ ออนไลน์ ($\bar{X} = 3.83$) รองลงมา คือ การส่งเสริมการขาย เช่น ลด แจก แถม ($\bar{X} = 3.76$) และความสามารถประสานงานกับเครือข่ายทางการตลาด ($\bar{X} = 3.75$)

กลุ่มระดับปรับปรุงความต้องการในการพัฒนาการจัดการตลาดโดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.69$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์และแตกต่างจากคู่แข่ง ($\bar{X} = 3.88$) รองลงมา คือ ความสามารถ ประสานงานกับเครือข่ายทางการตลาด ($\bar{X} = 3.87$) และการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แจก แถม ($\bar{X} = 3.83$)

สรุปจากข้อมูลข้างต้นเมื่อพิจารณาในแต่ละระดับศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ที่มีความสอดคล้องกับความต้องการ ในการพัฒนาการจัดการตลาด โดยรวมที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) การ โฆษณาประชาสัมพันธ์หลากหลาย เช่น แผ่นพับ ป้ายโฆษณา นามบัตร สื่อออนไลน์ เป็นต้น 2) ความสามารถประสานงานกับเครือข่าย ทางการตลาด 3) ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์และแตกต่างจากคู่แข่งและการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แจก แถม เป็นต้น

ตาราง 4.17 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานตามความคิดเห็นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้านความต้องการจัดการระบบสารสนเทศ

การจัดการ ของ	องค์ประกอบที่ประกอบขึ้นหรือมีองค์ประกอบที่เชื่อมโยง											
	กลุ่มระดับที่ 1		กลุ่มระดับที่ 2		กลุ่มระดับที่ 3		กลุ่มระดับที่ 4		รวม			
	X̄	S.D	ปานกลาง	X̄	S.D	ปานกลาง	X̄	S.D	ปานกลาง	X̄	S.D	ปานกลาง
41. การรวบรวมข้อมูลเพื่อการวางแผนนโยบาย	2.49	1.151	ปานกลาง	2.65	1.253	ปานกลาง	2.63	1.257	ปานกลาง	2.62	1.202	ปานกลาง
42. รวบรวมข้อมูลความคิดเห็นของผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน	2.64	1.166	ปานกลาง	2.74	1.114	ปานกลาง	2.67	1.115	ปานกลาง	2.70	1.127	ปานกลาง
43. สมาชิกได้รับการอบรมคอมพิวเตอร์เพื่อการจัดเก็บข้อมูลข่าวสาร	3.35	1.177	ปานกลาง	3.39	1.104	ปานกลาง	3.40	0.948	ปานกลาง	3.38	1.067	ปานกลาง
44. สมาชิกมีความรู้ความสามารถในการจัดเก็บข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์	3.48	0.830	ปานกลาง	3.68	1.075	มาก	3.52	1.186	มาก	3.59	1.014	มาก

ตาราง 4.17 (ต่อ)

การดำเนินงาน (กิจกรรม)	การดำเนินงาน (กิจกรรม)											
	SK	KSU	KSU	KSU	KSU	KSU	KSU	KSU	KSU	KSU		
45. กลุ่มฯ มีการจัดเก็บข้อมูลข่าวสารด้วยระบบคอมพิวเตอร์	3.51	0.830	มาก	3.78	1.065	มาก	3.57	1.212	มาก	3.66	1.006	มาก
46. สมาชิกได้รับข้อมูลข่าวสารใหม่ ๆ อยู่เสมอ	2.53	0.788	ปานกลาง	3.00	1.158	ปานกลาง	3.55	1.126	มาก	2.87	1.057	ปานกลาง
47. กำหนดผู้รับผิดชอบด้านระบบข้อมูลข่าวสาร	2.20	0.866	ปานกลาง	2.88	1.206	ปานกลาง	3.37	1.178	ปานกลาง	2.70	1.129	ปานกลาง
48. คณะกรรมการนำข้อมูลข่าวสาร ไปใช้ในการวางแผน การตัดสินใจ และปรับปรุงงาน	2.20	0.816	ปานกลาง	2.92	1.235	ปานกลาง	3.35	1.147	ปานกลาง	2.69	1.125	ปานกลาง
49. การประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารแก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยผ่านระบบเว็บไซต์	2.28	0.891	ปานกลาง	2.99	1.208	ปานกลาง	3.20	1.176	ปานกลาง	2.80	1.147	ปานกลาง
50. การเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิกอย่างทั่วถึง	2.38	1.013	ปานกลาง	3.04	1.276	ปานกลาง	3.15	1.412	ปานกลาง	2.83	1.210	ปานกลาง
รวม	2.59	0.880	ปานกลาง	3.16	1.182	ปานกลาง	3.39	1.196	ปานกลาง	2.98	1.101	ปานกลาง

จากตาราง 4.17 ความต้องการในการพัฒนาการจัดการระบบสารสนเทศโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.98$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่าที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการจัดเก็บข้อมูลข่าวสารด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ($\bar{X} = 3.66$) รองลงมา คือ สมาชิกมีความรู้ความสามารถในการจัดเก็บข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์ ($\bar{X} = 3.59$) และสมาชิก ได้รับการอบรมคอมพิวเตอร์เพื่อการจัดเก็บข้อมูลข่าวสาร ($\bar{X} = 3.38$)

กลุ่มระดับดี ความต้องการในการพัฒนาการจัดการระบบสารสนเทศโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.59$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่าที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการจัดเก็บข้อมูลข่าวสารด้วยระบบคอมพิวเตอร์อยู่ใน ($\bar{X} = 3.51$) รองลงมาคือ สมาชิกมีความรู้ความสามารถในการจัดเก็บข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์ ($\bar{X} = 3.48$) และสมาชิก ได้รับการอบรมคอมพิวเตอร์เพื่อการจัดเก็บข้อมูลข่าวสาร ($\bar{X} = 3.35$)

กลุ่มระดับปานกลาง ความต้องการในการพัฒนาการจัดการระบบสารสนเทศ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.16$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่าที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการจัดเก็บข้อมูลข่าวสารด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ($\bar{X} = 3.78$) รองลงมาคือ สมาชิกมีความรู้ความสามารถในการจัดเก็บข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์ ($\bar{X} = 3.68$) และสมาชิกได้รับการอบรมคอมพิวเตอร์เพื่อการจัดเก็บข้อมูลข่าวสาร ($\bar{X} = 3.39$)

กลุ่มระดับปรับปรุง ความต้องการในการพัฒนาการจัดการระบบสารสนเทศ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.39$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการจัดเก็บข้อมูลข่าวสารด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ($\bar{X} = 3.57$) รองลงมา คือ สมาชิกได้รับข้อมูลข่าวสารใหม่ๆ อยู่เสมอ ($\bar{X} = 3.55$) และ สมาชิกมีความรู้ความสามารถ ในการจัดเก็บข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์ ($\bar{X} = 3.52$)

สรุปจากข้อมูลข้างต้นเมื่อพิจารณาในแต่ละระดับศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ที่มีความสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาการจัดการระบบ สารสนเทศ โดยรวมที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการจัดเก็บข้อมูล ข่าวสารด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ($\bar{X} = 3.66$) 2) สมาชิกมีความรู้ความสามารถในการจัดเก็บข้อมูล ด้วยคอมพิวเตอร์ และ 3) สมาชิกได้รับการอบรมเพื่อการจัดเก็บข้อมูลข่าวสารด้วยเครื่อง คอมพิวเตอร์

ตาราง 4.18 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานตามความคิดเห็นของกลุ่มวิชาศึกษาคณะศึกษาศาสตร์ในการพัฒนาการจัดการวิจัยและพัฒนา

ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานตามความคิดเห็นของกลุ่มวิชาศึกษาคณะศึกษาศาสตร์ในการพัฒนาการจัดการวิจัยและพัฒนา	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานตามความคิดเห็นของกลุ่มวิชาศึกษาคณะศึกษาศาสตร์ในการพัฒนาการจัดการวิจัยและพัฒนา		ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานตามความคิดเห็นของกลุ่มวิชาศึกษาคณะศึกษาศาสตร์ในการพัฒนาการจัดการวิจัยและพัฒนา		ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานตามความคิดเห็นของกลุ่มวิชาศึกษาคณะศึกษาศาสตร์ในการพัฒนาการจัดการวิจัยและพัฒนา		รวม					
	S.D	จำนวน	S.D	จำนวน	S.D	จำนวน	\bar{X}	S.D	จำนวน			
51. สมาชิกมีส่วนร่วมศึกษาปัญหาการจัดการ	2.04	น้อย	2.80	ปานกลาง	1.251	ปานกลาง	3.13	1.049	ปานกลาง	2.59	1.145	ปานกลาง
52. หน่วยงานภาครัฐมีส่วนร่วมกำหนดการแก้ไข	1.81	น้อย	2.72	ปานกลาง	1.287	ปานกลาง	2.90	1.175	ปานกลาง	2.44	1.223	น้อย
53. สมาชิกได้รับการอบรมเกี่ยวกับวิจัย	1.77	น้อย	2.75	ปานกลาง	1.382	ปานกลาง	2.70	1.239	ปานกลาง	2.41	1.279	น้อย
54. สมาชิกมีส่วนร่วมในกระบวนการวิจัย	1.68	น้อย	2.67	ปานกลาง	1.307	ปานกลาง	2.72	1.166	ปานกลาง	2.34	1.245	น้อย

ตาราง 4.18 (ต่อ)

ตัวชี้วัด (Indicator)	ข้อมูลเชิงปริมาณของตัวชี้วัด (Quantitative Data)											
	ค่าเฉลี่ย (Mean)	SD	ประเภท	ค่าเฉลี่ย (Mean)	SD	ประเภท	ค่าเฉลี่ย (Mean)	SD	ประเภท	รวม		
55. สมาชิกในหน่วยงาน พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ	2.06	0.998	น้อย	2.76	1.289	ปานกลาง	2.93	1.205	ปานกลาง	2.56	1.237	ปานกลาง
56. แนวทางการพัฒนา ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ นำมา ทดลองดำเนินการผลิต	2.17	1.015	น้อย	2.86	1.306	ปานกลาง	2.97	1.119	ปานกลาง	2.65	1.231	ปานกลาง
57. สมาชิกนำผลิตภัณฑ์ใหม่ ออกจำหน่าย	2.03	0.888	น้อย	2.76	1.323	ปานกลาง	2.92	1.211	ปานกลาง	2.55	1.234	ปานกลาง
58. กลุ่ม 1 มีเครือข่ายความ ร่วมมือด้านการวิจัยและการ พัฒนา	2.03	0.879	น้อย	2.65	1.314	ปานกลาง	2.87	1.142	ปานกลาง	2.48	1.199	น้อย
รวม	1.95	0.888	น้อย	2.75	1.307	ปานกลาง	2.89	1.163	ปานกลาง	2.12	1.230	น้อย

จากตาราง 4.18 ความต้องการในการพัฒนาการจัดการการวิจัยและพัฒนาโดยรวม อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.12$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ นำมาทดลองดำเนินการผลิต ($\bar{X} = 2.65$) รองลงมา คือ สมาชิกค้นพบแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ($\bar{X} = 2.56$) และสมาชิก นำผลิตภัณฑ์ใหม่ๆออกจำหน่าย ($\bar{X} = 2.55$)

กลุ่มระดับดี ความต้องการในการพัฒนาการจัดการการวิจัยและพัฒนาโดยรวม อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 1.95$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ นำมาทดลองดำเนินการผลิต ($\bar{X} = 2.17$) รองลงมา คือ สมาชิกค้นพบแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ($\bar{X} = 2.06$) และสมาชิกมีส่วนร่วมศึกษา ปัญหาการจัดการ ($\bar{X} = 2.04$)

กลุ่มระดับปานกลาง ความต้องการในการพัฒนาการจัดการการวิจัยและพัฒนา โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.75$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ นำมาทดลองดำเนินการผลิต ($\bar{X} = 2.86$) รองลงมา คือ สมาชิกมีส่วนร่วมศึกษาปัญหาการจัดการ ($\bar{X} = 2.80$) และ สมาชิกค้นพบ แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และ สมาชิกนำผลิตภัณฑ์ใหม่ออกจำหน่าย ($\bar{X} = 2.76$)

กลุ่มระดับปรับปรุง ความต้องการในการพัฒนาการจัดการการวิจัยและพัฒนา โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.89$) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ สมาชิกมีส่วนร่วมศึกษาปัญหาการจัดการ ($\bar{X} = 3.13$) รองลงมา คือ แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ นำมาทดลองดำเนินการผลิต ($\bar{X} = 2.97$) และสมาชิกค้นพบ แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ($\bar{X} = 2.93$)

สรุปจากข้อมูลข้างต้น เมื่อพิจารณาในแต่ละระดับศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ที่มีความสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาการจัดการ การวิจัยและพัฒนา โดยรวมที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ใหม่ ๆ นำมาทดลองดำเนินการผลิต 2) สมาชิกค้นพบแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ และ มีส่วนร่วมศึกษาปัญหาการจัดการ 3) สมาชิกนำผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกจำหน่าย

2.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากการศึกษาพหุกรณี

กลุ่มระดับดี : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านโคกสูง 37/1 หมู่ 3 บ้านโคกสูง ตำบลศรีภูมิ อำเภอกระสัง จังหวัดบุรีรัมย์ มีความต้องการในการพัฒนาการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ดังนี้

1. ด้านการบริหารองค์การ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความต้องการพัฒนาในการจัดการของกลุ่มในด้านการบริหารองค์การ ดังนี้

1.1 ประสานงานกับเครือข่ายภาครัฐที่เกี่ยวข้อง เพื่อศึกษาดูงาน การอบรม เพิ่มความรู้ด้านการกำหนดทิศทางการทำงานเชิงปฏิบัติการ

1.2 กำหนดกิจกรรมการมีส่วนร่วมในการดำเนินการมากขึ้น เช่น กระตุ้นให้มีการแสดงความคิดเห็นในการประชุม พัฒนาภาวะผู้นำแก่สมาชิก ร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ร่วมกิจกรรมกีฬาสามัคคีของชุมชน เป็นต้น

2. ด้านการจัดการการเงินและการบัญชี

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความต้องการพัฒนาในการจัดการของกลุ่มในด้านการเงินและการบัญชี ดังนี้

2.1 เพิ่มเงินทุนหมุนเวียน ขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานภาครัฐแบบการให้กู้ยืม โดยไม่มีอัตราดอกเบี้ย

2.2 อบรมเชิงปฏิบัติการ เกี่ยวกับการบันทึกบัญชี เพื่อเป็นแนวทางในการบันทึกบัญชีอย่างเป็นระบบ และมีเจ้าหน้าที่ภาครัฐให้คำปรึกษาและประเมินผลอย่างต่อเนื่อง

3. ด้านการจัดการการผลิต

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความต้องการพัฒนาในการจัดการของกลุ่มในด้านการจัดการการผลิต ดังนี้

3.1 จัดหาเครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัย โดยขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐเนื่องจากสมาชิกไม่มีเงินทุนในการจัดซื้อเครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัย

3.2 ต้องการสืบทอดภูมิปัญญาสู่คนรุ่นหลัง ด้วยการจัดกิจกรรมกระตุ้นให้เยาวชนสนใจ เช่น มอบหมายความรับผิดชอบด้านการพัฒนาสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ร่วมเป็นผู้จัดจำหน่ายผ้าไหม ร่วมเดินแบบผ้าไหมในงานกาชาด ร่วมกิจกรรมในกระบวนการทอผ้า ตลอดจนการมอบหมายให้เก็บรวบรวมข้อมูลกระบวนการผลิตให้เป็นลายลักษณ์อักษร เป็นต้น

4. ด้านการจัดการการตลาด

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความต้องการขยายช่องทางการจำหน่ายให้หลากหลาย เช่น การซื้อขายทางไปรษณีย์ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ ตลอดจนตลาดต่างประเทศ เป็นต้น

5. ด้านการจัดการระบบข้อมูลข่าวสาร

สมาชิกกลุ่ม ฯ ต้องการพัฒนาความรู้เกี่ยวกับระบบข้อมูลข่าวสาร เพื่อช่วยในการรวบรวมการจัดเก็บ การวิเคราะห์ เพื่อการตัดสินใจ

กลุ่มระดับปานกลาง : กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวสะพาน 4 หมู่ 13 ตำบล บ้านยาง อำเภอ พุทไธสง จังหวัดบุรีรัมย์ มีความต้องการในการพัฒนาของการจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนดังนี้

1. ด้านการจัดการการเงินและการบัญชี

1.1 ต้องการพัฒนาระบบบัญชีของกลุ่มให้ดีขึ้น โดยการอบรมความรู้เกี่ยวกับระบบบัญชีเชิงปฏิบัติการ และมีเจ้าหน้าที่ภาครัฐเป็นที่ปรึกษาในการบันทึกบัญชีอย่างต่อเนื่อง

2. ด้านการจัดการการผลิต

2.1 ต้องการพัฒนาเทคนิคใหม่ๆ ในการผลิต การออกแบบลวดลายผ้าไหม ทั้งลายโบราณ และลายประยุกต์

3. ด้านการจัดการการตลาด

3.1 พัฒนาช่องทางการจำหน่าย โดยการอบรมระบบสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อการพาณิชย์ วิธีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ โดยมีเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษา แนะนำ และติดตามประเมินผลอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มระดับปรับปรุง : กลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านหนองขอน 62 หมู่ 7 ตำบลกันทรารมย์ อำเภอกระสัง จังหวัดบุรีรัมย์ การต้องการในการพัฒนาการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ดังนี้

1. ด้านการจัดการการเงินและการบัญชี

1.1 ต้องการงบประมาณแบบให้เปล่าหรือมีอัตราดอกเบี้ยต่ำ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนจากภาครัฐ

2. ด้านการจัดการการผลิต

2.1 ต้องการเครื่องมืออุปกรณ์การทอผ้าที่ทันสมัยจากการสนับสนุนของภาครัฐ

2.2 ต้องการอบรมเทคนิคการย้อมสีธรรมชาติ การออกแบบลวดลายผ้าไหม ทั้งลายโบราณ และลายประยุกต์ เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย

2.3 ต้องการจูงใจคนรุ่นใหม่ในการสืบสานภูมิปัญญาการทอผ้า โดยมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง เช่น การรวบรวมข้อมูลด้วยระบบคอมพิวเตอร์ การออกแบบลวดลายผ้าด้วยระบบคอมพิวเตอร์ การเข้าร่วมกิจกรรมเดินแบบผ้าไหม เป็นต้น

3. ด้านการจัดการตลาด

3.1 ต้องการช่องทางการจำหน่ายเพิ่มขึ้น โดยการอบรมความรู้เกี่ยวกับการเข้าระบบการซื้อขายทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์เชิงปฏิบัติการ และมีเจ้าหน้าที่ภาครัฐคอยติดตามและช่วยเหลือให้คำปรึกษาอย่างต่อเนื่อง มีกิจกรรมโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ และการเยี่ยมชมหมู่บ้าน

ผลการพัฒนารูปแบบการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์

จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี ปัญหาการจัดการและความต้องการในการพัฒนาการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ ผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้กล่าวมาบูรณาการเพื่อนำมาร่างรูปแบบการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ที่สอดคล้องกับปัญหาและความต้องการในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนเรียงลำดับความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ 1) การจัดการการผลิต 2) การจัดการการตลาด และ 3) การจัดการการเงินและการบัญชี ดังนี้

1. ด้านการจัดการการผลิต

ตาราง 4.19 พัฒนารูปแบบการจัดการการผลิต

ขั้นตอนการดำเนินงาน	กิจกรรม	เป้าหมาย	ข้อจำกัด	ปัจจัยความสำเร็จ
1. การวางแผนการผลิต 1.1 สำรวจความต้องการของลูกค้า เพื่อการวางแผนการผลิต 1.1.1 กำหนดปริมาณการผลิต ตามคำสั่งซื้อและความต้องการของ ตลาด 1.1.2 วางแผนระบบการผลิต เพื่อตอบสนองให้ทันเวลาส่งมอบ	1. ประชุมแบบมีส่วนร่วม เพื่อการวางแผนการผลิต 2. วางแผนระบบการผลิต 3. กำหนดเวลาแน่นอน เพื่อส่งมอบงานตามเวลา ที่กำหนด	1. ข้อมูลคำนิยม ทัศนคติ พฤติกรรม ในการตัดสินใจซื้อ ผ้าไหม 2. ข้อมูลแผนการผลิต 3. ปริมาณการผลิต	1. เงินทุนหมุนเวียน มีน้อย 2. แรงงานการผลิต มีไม่เพียงพอในการ ผลิต โดยเฉพาะ ในช่วงฤดูทำนา	1. การมีส่วนร่วมในการวางแผน และพัฒนาการผลิต 2. ยอมรับความคิดเห็นและ ให้ความร่วมมือในการปฏิบัติ 3. มีแผนการส่งมอบที่ชัดเจน 4. มีแผนการเงินสอดคล้องกับ แผนการผลิต
1.2 ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มี เอกลักษณ์แตกต่าง	1. ออกแบบลวดลาย โบราณ และลายประยุกต์ ตามความต้องการของ ลูกค้า	1. ผลิตภัณฑ์มี เอกลักษณ์แตกต่าง 2. ยี่ห้อจดจำได้ง่าย และบรรจุภัณฑ์ที่ สวยงาม	1. ขาดทักษะฝีมือ ในการออกแบบ ลวดลาย ยี่ห้อ และบรรจุภัณฑ์ ปัจจุบันลวดลาย	1. มีลวดลายใหม่ ๆ 2. มีผลิตภัณฑ์ใหม่ 3. มีตรา ยี่ห้อที่จดจำได้ง่าย 4. บรรจุภัณฑ์มีความสวยงาม สะดุดตา

ตาราง 4.19 (ต่อ)

ขั้นตอนการดำเนินงาน	กิจกรรม	เป้าหมาย	ข้อจำกัด	ปัจจัยความสำเร็จ
	<p>2. ออกแบบการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ เช่น การอบผ้าเขียนทอง ตกแต่งให้นุ่ม มีกลิ่นหอม การย้อมสีธรรมชาติ เป็นต้น</p> <p>3. แปรรูปผลิตภัณฑ์ให้เกิดความหลากหลาย เพื่อขยายช่องทางการตลาดและตอบสนองความต้องการของลูกค้า</p> <p>4. พัฒนาตราสัญลักษณ์บรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ และดึงดูดความต้องการของลูกค้า</p>	<p>3. พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่</p>	<p>ผลิตภัณฑ์กลุ่มจะซื้อแบบตลาดของนายนิพนธ์ อำมาตย์ ซึ่งราคาขายเฉลี่ย 10 บาท</p>	

ตาราง 4.19 (ต่อ)

ขั้นตอนการดำเนินงาน	กิจกรรม	เป้าหมาย	ข้อจำกัด	ปัจจัยความสำเร็จ
1.3 วางแผนทรัพยากรการผลิต โดย 1.3.1 จัดหาวัตถุดิบ 1.3.2 จัดหาเครื่องมืออุปกรณ์ 1.3.3 แรงงาน	1. การปลูกหม่อนเลี้ยงไหม 2. การตีเกลียวเส้นไหมให้กลม เรียว และคงทน 3. จัดซื้อวัตถุดิบที่ผลิตเองไม่ได้จากรีออนไหม ไบหม่อน น่องหญิง จุลไหมไทย 4. การซื้อเมล็ดพันธุ์ไหม จากดีเคมีและสิทธรมชาติ 5. แรงงานมีการพัฒนาทักษะการผลิต การซ่อมเครื่องจักร และการทอผ้า	1. คุณภาพของวัตถุดิบการผลิต 2. มีเครื่องมืออุปกรณ์เพียงพอต่อการผลิต 3. แรงงานมีทักษะฝีมือการผลิต	1. สภาพภูมิอากาศไม่เอื้อต่อการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม 2. เส้นไหมที่ผลิตเองมีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ 3. ขาดทักษะการปรับปรุงอุปกรณ์การผลิตให้ทันสมัย 4. เทคนิคการรอถ้าไม่จัดเรียงจะทำให้เส้นผ้ามีตำหนิได้ 5. แรงงานไม่เพียงพอในดูทำงาน	1. มาตรฐานคุณภาพของวัตถุดิบ 2. เครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัย สามารถตอบสนองด้านความรวดเร็วได้ 3. แรงงานมีทักษะการผลิต เช่น การตีเกลียวเส้นไหม การร้อยเมล็ดไหม การมัดหมี่ และการทอผ้า 4. มีการสืบทอดภูมิปัญญาการผลิตสู่คนรุ่นใหม่

ตาราง 4.19 (ต่อ)

ขั้นตอนการดำเนินงาน	กิจกรรม	เป้าหมาย	ข้อจำกัด	ปัจจัยความสำเร็จ
<p>2. การดำเนินงานการผลิต</p> <p>2.1 พัฒนาผลิตภัณฑ์ตามการออกแบบ</p>	<p>1. ดำเนินการผลิตตามการออกแบบผลิตภัณฑ์ โดยสมาชิกทำการผลิต ประมาณ 1-4 วันต่อ 2 เมตรของต้นผ้า</p> <p>2. พัฒนาเทคนิคการย้อมสีให้สม่ำเสมอและคงทน</p> <p>3. ดำเนินการปรับปรุงแบบผลิตภัณฑ์และนำวัสดุเหลือใช้ไปผลิตผลิตภัณฑ์อื่น เพื่อเพิ่มช่องทางจำหน่าย</p>	<p>1. เดกซ์ทรีนส์ ผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่าง</p> <p>2. ผลิตภัณฑ์แปรรูป</p>	<p>1. ขาดแรงงานในฤดูทำนา</p> <p>2. สมาชิกมีอายุมาก ใช้เวลาในการผลิตนาน</p> <p>3. สมาชิกฝ้ายผลิตน้อยในบางครั้งผลิตไม่ทันตามคำสั่งซื้อ</p>	<p>1. ความรวดเร็วในการตอบสนองลูกค้า</p> <p>2. มาตรฐานคุณภาพ</p> <p>3. ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์</p> <p>4. สายผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย</p>

ตาราง 4.19 (ต่อ)

ขั้นตอนการดำเนินงาน	กิจกรรม	เป้าหมาย	ข้อจำกัด	ปัจจัยความสำเร็จ
3. การควบคุมการผลิต 3.1 การตรวจสอบ กำกับดูแล 3.1.1 คุณภาพเส้นไหม 3.1.2 การย้อมสีไหม 3.1.3 การมัดหมี่ 3.1.4 การทอผ้า 3.1.5 ผ่าฝืน 3.2 การขอรับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน OTOP 3.3 การรักษาสีเงาตลอดมาในกระบวนการผลิต	1. ตรวจสอบทุกกระบวนการการผลิตตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ 2. ประสานงานกับเครือข่ายภาครัฐเพื่อการขอรับการรับรองผลิตภัณฑ์ชุมชน 3. จัดทำทอผ้าบังคับน้ำเสีย	1. มาตรฐานของผลิตภัณฑ์ 2. ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐาน 3. การบังคับน้ำเสีย	1. การควบคุมมาตรฐานผลิตภัณฑ์ทำให้ยากเนื่องจากสมาชิกดำเนินการผลิตแต่ละครัวเรือน 2. สมาชิกมีความเคยชินกับการผลิตในรูปแบบเดิม ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า	ถูกคำมีความพึงพอใจ ด้านคุณภาพ มาตรฐาน และการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ จำนวนลูกค้าประจำมากขึ้น

2. ด้านการจัดการการตลาด

ตาราง 4.20 พัฒนารูปแบบการจัดการการตลาด

วัตถุประสงค์	กิจกรรม	เป้าหมาย	ข้อจำกัด	ปัจจัยความสำเร็จ
<p>1. ผลลัพธ์</p> <p>1.1 สํารวจความต้องการของลูกค้าและวิเคราะห์ข้อมูลยอดขายในอดีตเกี่ยวกับการขายของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท</p>	<p>1. ศึกษาพฤติกรรมการซื้อ คํานิยม ที่สนใจคิดในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่</p> <p>2. ศึกษาข้อมูลยอดขายในอดีตเพื่อวางแผนการตลาดใน 3 กรณี</p> <p>2.1 ยอดขายเพิ่มขึ้น</p> <p>2.2 ยอดขายคงที่</p> <p>2.3 ยอดขายลดลง</p>	<p>1. ข้อมูลลูกค้า</p> <p>2. ข้อมูลยอดขายเพื่อใช้ในการพิจารณา วางแผนการตลาด</p>	<p>1. กลุ่มขาดการจัดบันทึกข้อมูลการขายกับลูกค้าในอดีต</p> <p>2. กลุ่มการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง</p>	<p>แนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ และการให้บริการที่ดีกับลูกค้า</p>

ตาราง 4.20 (ต่อ)

ปัจจัยความสำเร็จ	กิจกรรม	เป้าหมาย	ข้อจำกัด	ปัจจัยความสำเร็จ
<p>1.2. วางแผนการรวบรวมผลิตภัณฑ์จากสมาชิกและกลุ่มอื่นพิจารณาจาก</p> <p>1.2.1 คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ ประโยชน์ใช้สอย ความคงทน ความประณีต และความสะดวกสบาย</p> <p>1.2.2 ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองคุณภาพมีชื่อเสียง และมีเอกลักษณ์แตกต่าง เช่น ผ้าไหมตีนแดง กระจอกคู่ตีนแดง</p>	<p>1. สร้างเครือข่ายผู้ผลิตเพื่อรวบรวมผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ หลากหลาย เพื่อการตอบสนองความต้องการของกลุ่มตลาดใหม่</p> <p>2. พัฒนาผลิตภัณฑ์สู่การรับรองคุณภาพ</p> <p>3. ตรวจสอบเช็คคุณภาพ ราคา ปริมาณของสินค้า นำไปจำหน่าย</p>	<p>1. ประเภทผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายของคุณภาพ มีเอกลักษณ์และความแตกต่าง</p>	<p>1. ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมมีต้นทุนการผลิตสูง ไม่สามารถลดราคาขายลงได้มาก</p> <p>2. เกิดการเลียนแบบผลิตภัณฑ์ผ้าไหมซึ่งมีราคาถูกกว่ากัน</p>	<p>1. ต้องรวบรวมผลิตภัณฑ์ทั้งผ้าฝ้ายและผ้าไหมมาจำหน่ายเพื่อเป็นทางเลือกที่หลากหลายให้กับลูกค้า</p> <p>2. กลุ่มได้รับรางวัลยืนยันความสำเร็จในผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่น เช่น การได้รับสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI) ทรานกยูงพระราชทานและสร้างความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อของลูกค้า</p>

ตาราง 4.20 (ต่อ)

ข้อกำหนดด้านเทคนิค	ปริมาณ	ปีใช้งาน	ข้อบกพร่อง	ปัจจัยภายนอกที่เรื้อรัง
2. ราคากำหนดราคาโดย 2.1 การบวกกำไรเพิ่มจากต้นทุน 2.2 กำหนดราคาตามการแข่งขัน 2.2.1 ราคาถูกกว่า กรณีต้องการ เข้าสู่ตลาดใหม่ 2.2.2 ราคาเท่ากัน กรณีผลิตภัณฑ์ มีคุณสมบัติใกล้เคียง 2.2.3 สูงกว่าคู่แข่ง กรณี ผลิตภัณฑ์มีความแตกต่างของคุณภาพ	1. กำหนดราคาขายส่ง ขายปลีก ขายฝาก ซึ่ง ราคาขายฝากสมมติที่จะ กำหนดเอง และผู้จัด จำหน่ายบวกเพิ่ม 2. กำหนดราคาขาย เมื่อมีการจัดจำหน่ายเอง และยึดหยุ่นตาม สถานการณ์	กำหนดราคาที่เหมาะสม ตามราคา ขายส่ง ขายปลีก และขายฝาก	1. ฟ้าใหม่มีราคาแพง	ยอดขาย

ตาราง 4.20 (ต่อ)

ปัจจัยความสำเร็จ	ปัจจัยริเริ่ม	เป้าหมาย	ปัจจัยเกิด	ปัจจัยความสำเร็จ
<p>2.3 การให้เครดิต ส่วนลด การยอมให้</p> <p>2.3.1 การให้เครดิต ผ่อนจ่ายได้ โดยมีเงื่อนไขหรือ ไม่มีเงื่อนไข</p> <p>2.3.2 การให้ส่วนลด กระตุ้นให้จ่ายเงินเร็วขึ้น โดยให้ส่วนลดเงินสด</p> <p>2.3.3 ส่วนยอมให้ หนี้ที่ซื้อในปริมาณมากและได้ส่วนลดพิเศษ</p>	<p>1. พิจารณาคุณสมบัติของผู้รับสินค้าไปจำหน่ายต่อ จากฐานะทางการเงิน บุคลิกภาพ และความน่าเชื่อถือ</p> <p>2. กำหนดเงื่อนไขการจ่ายเงินของกับลูกค้าในหลายรูปแบบ เช่น เงินสด เงินเชื่อ เป็นต้น</p>	จำนวนลูกค้าเพิ่มมากขึ้น	ความเสี่ยงสูงในกรณีที่ให้เครดิตให้กับลูกค้า	ยอดขาย

ตาราง 4.20 (ต่อ)

ขั้นตอนการดำเนินงาน	กิจกรรม	ปัจจัยนำเข้า	ปัจจัยการผลิต	ปัจจัยความดีเรื่อง
<p>3. ช่องทางการจำหน่าย</p> <p>3.1 ช่องทางการจำหน่ายทางตรง</p> <p>เป็นการจำหน่ายด้วยตนเอง เช่น การจำหน่ายภายในหมู่บ้าน การออกงานแสดงสินค้า จำหน่ายผ่านอินเทอร์เน็ต เป็นต้น</p>	<p>การจัดจำหน่าย</p> <p>ภายในประเทศ ได้แก่</p> <p>อิมพีคต์เมืองทอง</p> <p>ตลาด OTOP ระดับ</p> <p>จังหวัด ตลาดชุมชน</p> <p>ตลาดชราคราว</p> <p>ภายนอกประเทศ ได้แก่</p> <p>สหรัฐ เกาหลี เดนมาร์ก ญี่ปุ่น</p>	<p>1. ยอดขาย</p> <p>2. เครือข่าย</p> <p>หน่วยงาน</p> <p>ภาครัฐภาคเอกชน</p> <p>ส่งเสริมการตลาด</p> <p>3. เครือข่ายกลุ่ม</p> <p>วิสาหกิจชุมชนค้า</p> <p>ใหม่</p>	<p>1. ความสามารถของกลุ่ม ในการเข้าถึง</p> <p>เครือข่ายทางการ</p> <p>ตลาด</p> <p>2. สมาชิกมี</p> <p>ความสามารถในการ</p> <p>สื่อสารกับชาว</p> <p>ต่างประเทศได้น้อย</p> <p>ต้องอาศัยเครือข่าย</p> <p>เขยฝรั่ง และเพื่อน</p> <p>เป็นเครือข่าย</p>	<p>1. ทักษะในการจำหน่าย</p> <p>2. กลุ่มมีความสามารถ</p> <p>ในการเข้าถึงแหล่งจำหน่าย</p> <p>จากเครือข่ายภาครัฐและ</p> <p>ภาคเอกชนอย่างต่อเนื่อง</p> <p>3. มีแหล่งจำหน่ายที่หลากหลาย</p> <p>เช่น ตลาดชุมชน ตลาดระดับ</p> <p>อำเภอ ระดับจังหวัด ตลอดจน</p> <p>ระดับต่างประเทศ</p>

ตาราง 4.20 (ต่อ)

เป้าหมายที่อาจเกิดขึ้น	กิจกรรม	เป้าหมาย	ปัจจัยกีด	ปัจจัยความสำเร็จ
<p>3.2 ช่องทางการจำหน่ายทางอ้อม เป็นช่องทางที่ช่วยกระจายสินค้าไปยัง ผู้บริโภคได้มากขึ้น โดยผ่านคนกลาง เช่น มัคคนิธิติคป้าชีพ ร้านค้า จำหน่าย ตามสถานท่องเที่ยว โรงแรมและ รีสอร์ท เป็นต้น</p>	<p>ผู้รับผิดชอบเพื่อการค้า จำหน่ายต่อ ได้แก่ ร้าน ลายใหม่ สวนจิตจรลดา ร้านภูฟ้าคิงส์เพาเวอร์ (ตุ้มทอง, บ้านโนนเขวา) สยามคิสต์ฟเวอริรี่</p>	<p>1. ยอดขาย 2. เครือข่ายการตลาด ภายในและ ต่างประเทศ</p>	<p>1. อำนาจการต่อรอง กับพ่อค้าคนกลางมี น้อย</p>	<p>1. กระจายสินค้าคงเหลือมากขึ้น 2. สภาพทางการเงินคล่องตัว 3. ช่องทางการจำหน่ายมากขึ้น</p>
<p>4. การส่งเสริมการตลาด 4.1 การโฆษณา(Advertising)</p>	<p>1. การจัดกิจกรรม ได้แก่ การทำนามบัตรแผ่นพับ ใบปลิว สื่อวิทยุ สื่อโทรทัศน์ และสื่อ อิเล็กทรอนิกส์</p>	<p>1. การกระจายข้อมูล ข่าวสารสู่ลูกค้า เป้าหมาย</p>	<p>1. งบประมาณมี น้อย 2. การจัดกิจกรรม ไม่ต่อเนื่อง</p>	<p>1. การเผยแพร่ข้อมูลอย่างทั่วถึง โดยมีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ และรูปภาพที่น่าสนใจผ่านสื่อ สิ่งพิมพ์ และสื่ออิเล็กทรอนิกส์</p>

ตาราง 4.20 (ต่อ)

วัตถุประสงค์โครงการ	กิจกรรม	เป้าหมาย	ภาคีภาค	ปัจจัยความสำเร็จ
4.2 การประชาสัมพันธ์	การจัดกิจกรรม ได้แก่ 1. เพื่อกระตุ้นความสนใจ 2. วางแผนการกระตุ้นการตลาด โดย ออกสื่อทางโทรทัศน์ การ เชิญสื่อเข้าร่วมงานแสดง ผลิตภัณฑ์	กลุ่มเป้าหมาย รับรู้ข้อมูลข่าวสาร	ต้องพึ่งพาหน่วยงาน ภาครัฐในการ เชื่อมโยงกับสื่อวิทยุ โทรทัศน์	การให้ข้อมูล โดยสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เหมาะสมและต่อเนื่อง
4.3 การขายโดยพนักงานขาย	พนักงานขายแต่งกายด้วยชุดผ้า ใหม่เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และมี นิตยสารของแฟชั่นผ้าไหม จัดเตรียมกระจก และห้องลอง ผลิตภัณฑ์	1. ยอดขาย 2. การตัดสินใจซื้อ ของลูกค้า	1. ขาดทักษะในการ นำเสนอผลิตภัณฑ์ 2. ค่าใช้จ่ายในการ เดินทาง เช่น ค่าที่พัก ค่าอาหาร	1. พนักงานมีความสามารถ ในการจำหน่าย 2. ทำเลที่ตั้งเหมาะสมมีลูกค้า สำจรไปมาจำนวนมาก 3. ผลิตภัณฑ์หลากหลาย 4. ยอดขายที่เพิ่มขึ้น

ตาราง 4.20 (ต่อ)

วัตถุประสงค์ของการวิจัย	กิจกรรม	เป้าหมาย	ข้อสังเกต	ปัจจัยความสำเร็จ
4.4 การส่งเสริมการขาย การจัดกิจกรรม ได้แก่ 1. มุ่งเน้นผู้บริหาร โภคชนก ถัดจาก แจก แคม ชิงโชค 2. มุ่งเน้นคนกลาง เช่น การให้ผลตอบแทนให้ตัวแทนจำหน่าย 3. มุ่งเน้นพนักงานขาย เช่น การให้ค่าตอบแทน เป็นร้อยละของยอดขาย และผลตอบแทนรายเดือน	1. ความพึงพอใจของลูกค้า คนกลาง พนักงาน 2. ยอดขายที่เพิ่มขึ้น	มีค่าใช้จ่ายเพิ่มในการจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขาย ความสามารถในการจูงใจของผู้จัดจำหน่าย	1. ยอดขาย 2. ลูกค้ำประจำ	

3. ด้านการจัดการการเงินและการบัญชี

ตาราง 4.21 พัฒนารูปแบบการจัดการการเงินและการบัญชี

วัตถุประสงค์	กิจกรรม	เป้าหมาย	เชิงกลยุทธ์	ปัจจัยความสำเร็จ
1. การวางแผนการเงิน 1.1 การคาดคะเนความต้องการของ ตลาดจากข้อมูลยอดขายในอดีต 1.2 วางแผนความต้องการใช้เงินทุน 1.2.1 วางแผนระยะสั้น 1.2.2 วางแผนระยะยาว	1. การประชุมสมาชิก แบบมีส่วนร่วม 2. แลกเปลี่ยนเรียนรู้เพื่อ การคาดคะเนตลาดจาก ยอดขายในอดีต	1. ข้อมูลยอดขาย	1. ขาดการรวบรวม ข้อมูลยอดขายใน อดีต 2. สมาชิกมีส่วน ร่วมในการ วางแผนน้อยส่วน ใหญ่เป็นหน้าที่ ประธานกลุ่ม ฯ	1. กำหนดแผนเงินทุนระยะสั้น และระยะยาวที่สมาชิกยอมรับ เข้าใจและให้ความร่วมมือใน การดำเนินการตามแผน

ตาราง 4.21 (ต่อ)

เป้าหมาย	ตัวชี้วัด	ปัจจัยภายใน	ปัจจัยภายนอก	ปัจจัยความเสี่ยง
<p>2. การจัดหาแหล่งที่มาของเงินทุน</p> <p>แสวงหาเงินทุนจาก3 แหล่ง ได้แก่</p> <p>2.1 การระดมทุนจากสมาชิก</p> <p>2.2 การขอวงประมาณสนับสนุนจากภาครัฐในหลายรูปแบบ คือ การให้เปล่า การให้กู้แบบไม่มีอัตราดอกเบี้ย และการให้กู้แบบอัตราดอกเบี้ยต่ำ</p> <p>2.3 การกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่ให้การส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน</p>	<p>1. กลุ่มมีการระดมทุนโดยการออกหุ้นประมาณ 100 บาทต่อหุ้น และเก็บค่าธรรมเนียมแรกเข้า 20 บาท</p> <p>2. ประสานงานกับภาครัฐเพื่อขอวงประมาณสนับสนุนเช่น องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น พัฒนาชุมชน ศูนย์หม่อนไหม เป็นต้น</p> <p>3. กองทุนการเงินภายในชุมชน เช่น เงินออมสังจะเงินกองทุนหมู่บ้าน</p>	<p>1. เงินทุนหมุนเวียน</p> <p>2. เครือข่ายหน่วยงานภาครัฐ ที่ให้การสนับสนุน</p> <p>3. สภาพคล่องทางการเงิน</p>	<p>1. การระดมทุนจากสมาชิกมีการระดมทุนในช่วงแรกของการก่อตั้งเท่านั้น ทำให้มีเงินทุนหมุนเวียนน้อย</p> <p>2. การงบประมาณของภาครัฐให้การสนับสนุนไม่ต่อเนื่อง</p> <p>3. ความรับผิดชอบที่ค่อนข้างระมัดระวังตามเวลาที่กำหนด</p>	<p>1. มีแหล่งที่มาของเงินทุนเพื่อสร้างสภาพคล่องทางการเงิน</p> <p>2. ความสามารถเข้าถึงเครือข่ายหน่วยงานภาครัฐเพื่อขอรับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง</p> <p>3. ความสามารถในการชำระหนี้เงินกู้ตามระยะเวลาที่กำหนด</p>

ตาราง 4.21 (ต่อ)

วัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์	กิจกรรม	เป้าหมาย	การวัด	ปัจจัยความสำเร็จ
<p>3. การจัดการการเงินทุน</p> <p>3.1 การจัดซื้อวัตถุดิบ และเครื่องมือ อุปกรณ์</p> <p>3.2 ค่าจ้างการผลิต เช่น การสาวไหม การมัดหมี่ ฟอกย้อม และการทอ</p>	<p>กองทุนบทบาทสตรี กองทุนพึ่งพาตนเอง และสถาบันการเงิน ภายนอก เช่น ธนาคาร ออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ เป็นต้น</p> <p>1. จัดซื้อวัตถุดิบที่มีได้ผลิตเอง โดยการรวบรวมยอดซื้อจากสมาชิกหลาย คนเพื่อซื้อในปริมาณมาก และสร้างอำนาจต่อรองในการลดต้นทุนการผลิต</p>	<p>1. จำนวนเงินทุนที่ใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบเครื่องมือ อุปกรณ์</p>	<p>1. วัตถุดิบแต่ละมีราคาแตกต่างกัน</p> <p>2. ต้นทุนต่ำกว่าความเป็นจริง เนื่องจากสมาชิกไม่คิดค่าแรงในการผลิต</p>	<p>1. การใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ</p> <p>2. การจัดซื้อวัตถุดิบโดยคำนึงถึงคุณภาพและต้นทุนต่ำ</p> <p>3. การกำหนดค่าจ้างการผลิตที่เหมาะสมกับความยากง่ายของงาน</p>

ตาราง 4.21 (ต่อ)

วัตถุประสงค์ของโครงการ	กิจกรรม	เป้าหมาย	ตัวชี้วัด	ปัจจัยความสำเร็จ
3.3 การชำระหนี้เงินกู้	2. การจ่ายค่าจ้างการผลิต 2.1 การจ้างเหมาจ่ายผ้าไหมเป็นเส้นประมาณ 600 บาทต่อเมตร 2.2 จ่ายค่าจ้างในแต่ละตอนการผลิต เช่นการมัดหมี่ 700 บาทต่อหูก การขึ้นตะกอก 50 บาทต่อหูก	1. ความสามารถชำระหนี้เงินกู้ตามกำหนดเวลา	สมาชิกมีรายได้ไม่แน่นอน	มีเครดิตน่าเชื่อถือ

ตาราง 4.21 (ต่อ)

วัตถุประสงค์/เป้าหมาย	กิจกรรม	ปัจจัยที่เกี่ยวข้อง	ปัจจัยที่อาจเป็นอุปสรรค	ปัจจัยที่สนับสนุน
3.4 การพัฒนาบุคลากรโดยการอบรมศึกษาดูงาน	<ol style="list-style-type: none"> 1. การคัดเลือกบุคคลเข้าอบรมให้เหมาะสม 2. วางแผนการใช้เงินเพื่อสนับสนุนการอบรมโดยมีค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าเบี้ยเลี้ยง และค่าที่พัก 	<p>พัฒนาความรู้พัฒนาทักษะและนำไปปฏิบัติจริง</p>	<p>1. ข้อยกเว้นเงินทุนของกลุ่มมีน้อย</p>	<p>การจัดสรรเงินทุนให้สอดคล้องกับการพัฒนาบุคลากร</p>
3.5 จัดสรรผลประโยชน์และสวัสดิการแก่สมาชิก	<ol style="list-style-type: none"> 1. การวางแผนการจัดสรรเงินสวัสดิการแก่สมาชิก 2. ดำเนินการตามแผนการให้สวัสดิการ เช่น งานศพ งานแต่งงาน งานประเพณี 	<p>สร้างขวัญและกำลังใจให้แก่สมาชิก</p>	<p>เงินทุนมีน้อย จัดสรรสวัสดิการไม่มากนัก</p>	<p>พัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น มีความสามัคคี จัดสรรผลประโยชน์อย่างยุติธรรม</p>

ตาราง 4.21 (ต่อ)

วัตถุประสงค์ของโครงการ	กิจกรรม	ผู้เกี่ยวข้อง	ข้อสังเกต	ปัจจัยความสำเร็จ
<p>4. การควบคุม</p> <p>4.1 การจดบันทึกบัญชีรับ-จ่ายอย่าง ต่อเนื่อง</p> <p>4.2 สรุปผลการดำเนินงานตามระบบ บัญชี</p> <p>4.3 ตรวจสอบการเงินและปรับปรุง ระบบการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ</p>	<p>1. การอบรมเชิงปฏิบัติ เกี่ยวกับระบบบัญชี ครัวเรือน</p> <p>2. การมอบหมาย ผู้รับผิดชอบ</p> <p>3. มีการตรวจสอบการ บันทึกบัญชีอย่างต่อเนื่อง</p> <p>4. ประชุมเพื่อรายงาน ผลการดำเนินงาน</p>	<p>ระบบบัญชีที่ดี มีผู้รับผิดชอบ</p>	<p>1. สมาชิกมีทักษะ ความรู้ทางบัญชีน้อย</p> <p>2. การบันทึกบัญชี ไม่เป็นระบบและ ไม่ต่อเนื่อง</p>	<p>การวางระบบบัญชีที่โปร่งใส ตรวจสอบได้</p>

ผลการตรวจสอบรูปแบบการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์

จากการพัฒนารูปแบบการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ ผู้วิจัยได้ดำเนินการในขั้นตอนการตรวจสอบข้อมูลจากเครื่องมือการวิจัย 2 แบบ คือ 1) แบบการสนทนากลุ่ม (Focus Group) และ 2) แบบประเมินความเหมาะสมในการนำไปใช้ ดังนี้

1. แบบการสนทนากลุ่ม (Focus Group) เป็นการตรวจสอบความเหมาะสมในการนำไปใช้ เพื่อการพัฒนารูปแบบการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหม จากความคิดเห็นของนักวิชาการ จำนวน 5 คน ดังนี้

1. รองศาสตราจารย์ ดร.อนันตชัย พงศ์สุวรรณ ผู้เชี่ยวชาญด้านภาวะผู้นำ ตำแหน่งผู้ทรงคุณวุฒิมหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
2. รองศาสตราจารย์ สมบัติ ประจวบสานต์ ผู้เชี่ยวชาญด้านการวิจัยการออกแบบผลิตภัณฑ์ผ้าไหม ตำแหน่งอาจารย์ประจำสาขาวิชา เทคโนโลยีสถาปัตยกรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์
3. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ศิริพร หงส์พันธ์ ผู้เชี่ยวชาญการวิจัยด้านวิสาหกิจชุมชนผ้าไหมตำแหน่ง ข้าราชการบำนาญ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา
4. อาจารย์ ดร.รพีพรรณ พงษ์อินทร์วงศ์ ผู้เชี่ยวชาญการวิจัยด้านการจัดการ งานวิจัยเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหม ตำแหน่ง อาจารย์ประจำสาขาวิชาการบริหาร ทรัพยากรมนุษย์ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์
5. นางเสียงรัตน์ กิรติมาศ ผู้เชี่ยวชาญด้านการประกอบการ ตำแหน่ง ประธานหอการค้า จังหวัดบุรีรัมย์

1.1 สรุปผลความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญเชิงวิชาการ

ผลการตรวจสอบความเหมาะสมในการนำไปใช้ ของผู้เชี่ยวชาญเชิงวิชาการ ในวันที่ 19 กันยายน พ.ศ. 2558 เวลา 9.00 -12.00 น. ณ ห้องประชุมไกรรณภูมิ ตึก 13 ชั้น 2 มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์ จำนวน 5 ท่าน มีความคิดเห็นตรงกันว่าพัฒนารูปแบบการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ จากร่างที่ผู้วิจัยนำเสนอมีความเหมาะสมดี ทั้งในด้านการจัดการการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงินและบัญชี และควรศึกษาเพิ่มเติมด้านการส่งเสริมการพัฒนาบุคคลเป็นอย่างยิ่ง เพื่อให้ครบตามการจัดการทรัพยากร (4M) คือด้านการเงิน ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านบุคคล เพื่อการปรับตัวตามสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป ดังรายละเอียดดังนี้

1.1.1 ด้านการจัดการการผลิต

1) การสำรวจความต้องการของลูกค้าเพื่อกำหนดปริมาณการผลิต โดยวางแผนในแต่ละด้าน และรวบรวมข้อมูลปริมาณการผลิตเพื่อใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจ

2) การออกแบบผลิตภัณฑ์ ควรพัฒนานักออกแบบที่สามารถเขียนลวดลายได้หลากหลาย ควรพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ดูใจในการซื้อ ควรพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน และมีเอกลักษณ์แปลกใหม่และราคาถูกเพื่อเตรียมความพร้อมสู่การแข่งขัน โดยมุ่งเน้นวัฒนธรรมท้องถิ่น การสงวนสิทธิ์แหล่งกำเนิดหรือสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ และเพิ่มสายผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น ผ้ามัน ผ้าปูโต๊ะ เครื่องใช้ครัวเรือนเพื่อการตอบสนองกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ

3) ทรัพยากรการผลิต ควรมีการวางแผนทรัพยากรการผลิต 4 ด้าน ได้แก่

3.1) ด้านวัตถุดิบ ควรปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเพิ่มขึ้นเพื่อลดต้นทุนการผลิต กรณีวัตถุดิบที่ไม่สามารถผลิตเอง ควรจัดหาแหล่งซื้อวัตถุดิบที่ราคาถูก สะดวก รวดเร็ว จากแหล่งซื้อวัตถุดิบหลาย ๆ แห่ง เพื่อจัดหาวัตถุดิบการผลิตที่มีอำนาจต่อรองทำให้มีต้นทุนต่ำ และจัดซื้อได้อย่างรวดเร็วต่อการดำเนินการผลิตได้ทันตามความต้องการของลูกค้า

3.2) ด้านเครื่องมืออุปกรณ์ ควรจัดหาหม้ออัดความดันลอกกาวจากเส้นไหม เพื่อควบคุมคุณภาพเส้นไหม และนำเทคโนโลยีนาโนเพื่อเพิ่มมูลค่าทางการผลิต มีการพัฒนาเครื่องมืออุปกรณ์ให้ทันสมัย

3.3) ด้านแรงงาน ควรพัฒนาทักษะภูมิปัญญาการทอผ้าให้มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล และมอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบตามความถนัด มีวิธีการจ้างให้คนรุ่นใหม่ยอมรับและเห็นคุณค่าในการสืบทอดอาชีพทอผ้าเพื่อการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นให้มีลักษณะโดดเด่นเหนือกว่าประเทศเพื่อนบ้าน

3.4) ด้านเครือข่ายความร่วมมือทางการผลิต ควรสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับสถาบันการศึกษา (มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์) หน่วยงานภาครัฐ และหน่วยงานภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง เพื่อการพัฒนาวัตถุดิบ จัดหาวัตถุดิบ เครื่องมืออุปกรณ์ และเทคโนโลยีที่ทันสมัย

1.1.2 ด้านการจัดการการตลาด

1) ผลิตภัณฑ์ ควรรวบรวมผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน มีความหลากหลายแปลกใหม่และราคาถูก เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำไปใช้ประโยชน์หลายทาง และผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์แตกต่าง เช่น ผ้ามัน ผ้าปูโต๊ะ เครื่องใช้ครัวเรือน เพื่อการตอบสนองกลุ่มลูกค้าทั้งตลาดบนและตลาดล่าง

2) ราคาควรมีการกำหนดราคาตามกลุ่มผู้บริโภค โดยการประสานความร่วมมือกับเครือข่ายเพื่อการกำหนดราคามาตรฐานร่วมกัน

3) ช่องทางการจำหน่ายควรจัดหาแหล่งจำหน่ายนอกเพิ่มมากขึ้น โดยประธานและกรรมการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะต้องเป็นผู้มีความพร้อมในด้านเวลา พาหนะ ฐานะทางการเงิน และมีคุณลักษณะเป็นผู้จัดจำหน่าย อีกทั้งยังต้องมีความสามารถในการสร้างเครือข่ายความร่วมมือทางการตลาดมากขึ้นเพื่อการขยายช่องทางการจำหน่ายทั้งตลาดภายในภายนอกประเทศ

3.1) ด้านตลาดภายในประเทศ มีแหล่งจำหน่ายในตลาดระดับชุมชน ตลาดระดับอำเภอ ระดับจังหวัด ระดับประเทศ โดยการออกงานแสดงสินค้า OTOP การประชุมสัมมนาวิชาการ แหล่งท่องเที่ยว ร้านค้าในสนามบิน (King Power) ห้างสรรพสินค้า และจำหน่ายผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ประเภท Facebook

3.2) ด้านตลาดภายนอกประเทศ การออกงานแสดงสินค้า OTOP ระหว่างประเทศ จัดโดยสำนักงานพัฒนาชุมชน มีการนำผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ที่ผ่านการได้รับรางวัลการรับรองคุณภาพไปจำหน่ายที่ตลาดคลองเวงประเทศกัมพูชา ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี

3.3) เครือข่ายความร่วมมือทางการตลาด ควรพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือจากหลายภาคส่วน ปัจจุบันหอการค้า พาณิชย์จังหวัด ร้านอาหาร เป็นเครือข่ายทางการตลาด โดยสร้างกิจกรรมเชื่อมโยงผู้ประกอบการท่องเที่ยว เป็นเครือข่ายธุรกิจกีฬา โรงแรม ร้านอาหาร (โครงการหนูนิคชวนชิม) ซึ่งสามารถนำผลิตภัณฑ์ผ้าไหมมาเชื่อมโยงได้เป็นผลิตภัณฑ์ของฝากของที่ระลึกจากผ้าไหมเพื่อการขยายตลาดสู่ประเทศเพื่อนบ้าน

4) การส่งเสริมการตลาด ควรส่งเสริมการตลาดด้วยการจำหน่ายในระบบเงินสด จะดีกว่าการให้เครดิต เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีเงินทุนหมุนเวียนน้อย ย่อมมีความเสี่ยงต่อการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน ถ้ามีการให้เครดิตจะทำให้การได้รับเงินลงทุนล่าช้า

1.1.3 ด้านการจัดการเงินและการบัญชี

1) การวางแผนการเงินควรวิเคราะห์สถานการณ์ภายใน – ภายนอกวิสาหกิจชุมชนแบบมีส่วนร่วมโดยประธาน กรรมการ และสมาชิก เพื่อการวางแผนการเงินล่วงหน้า และควรมีการวางแผนระยะสั้นและระยะยาว

2) การจัดหาแหล่งเงินทุนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องใช้ความสามารถในการเข้าถึงการสนับสนุนงบประมาณของภาครัฐ เพื่อสร้างโอกาสในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน เนื่องจากงบประมาณของภาครัฐมีจำกัด และควรแสวงหาเงินทุนจากสถาบันการเงินที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำเพื่อการขยายเงินทุนหมุนเวียน เนื่องจากการระดมเงินทุนจากสมาชิกมีน้อย

3) ด้านการควบคุมเงินทุน ควรมีการควบคุมการเงินด้วยระบบการบันทึกบัญชี
รับ - จ่ายทางการเงินอย่างต่อเนื่อง

1.2 สรุปความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญเชิงปฏิบัติการ

ผลการตรวจสอบความเหมาะสมในการนำไปใช้ โดยผู้เชี่ยวชาญเชิงปฏิบัติการ
จำนวน 5 คนได้แก่

1. นางปราโมทย์ สิงห์จรงค์ดี ตำแหน่ง ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านโคกสูง
ตำบลคอนกอก อำเภอนาโพธิ์ จังหวัดบุรีรัมย์
2. นางมะลิ สีดี ตำแหน่ง กรรมการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองตาไถ่น้อย ตำบล
หนองตาไถ่น้อย อำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์
3. นางกุลกนก เพชรเลิศ ตำแหน่ง รองประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
บ้านสนวนนอก ตำบลสนวนนอก อำเภอห้วยราช จังหวัดบุรีรัมย์
4. นายอริยพล กลองชัย ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่โครงการให้บริการและติดตามผล
การใช้เครื่องหมายรับรองผ้าไหมไทยตรานกยูงพระราชทาน ศูนย์หม่อนไหมจังหวัดบุรีรัมย์
สาขาย่อยอำเภอพุทไธสง
5. นางธัญพร โนนสิงห์ ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่เคหะกิจ สำนักงานเกษตร อำเภอกะสัง
จังหวัดบุรีรัมย์

จากความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญเชิงปฏิบัติการ จำนวน 5 ท่าน มีความคิดเห็นตรงกัน
ว่าการพัฒนารูปแบบการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์
มีความเหมาะสมดี ในด้านการจัดการการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงินและ
การบัญชี และมีความคิดเห็นเพิ่มเติมเพื่อการนำไปใช้ดังนี้

1.2.1 ด้านการจัดการการผลิต

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านโคกสูงมีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม โดยได้รับการส่งเสริม
จากศูนย์หม่อนไหมจังหวัดบุรีรัมย์ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายทั้งสี่ธรรมชาติและสีเคมี
ซึ่งสมาชิกแต่ละครัวเรือนลงทุนการดำเนินการผลิตเองและมีสมาชิกบางคนรับจ้างทอผ้าได้รับ
ค่าแรง 300 บาทต่อเมตร กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านสนวนนอก มีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม
มีเครื่องสืบไหมและกี่กระตุกจำนวน 4 เครื่อง มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายทั้งสี่ธรรมชาติและ
และสีเคมี เช่น ผ้าหางกระรอก ผ้าโสร่ง ผ้าขาวม้ายกดิจ ผ้ายกดอกพิบูล ผ้ามัดหมี่ เป็นต้น
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองตาไถ่น้อย มีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม และซื้อเส้นไหมจากเครือข่าย
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านนาโพธิ์ มีการดำเนินการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม ทอผ้า และจัดจำหน่าย
มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายทั้งสี่ธรรมชาติและสีเคมีเช่น ผ้ามัดหมี่ ผ้าคลุมไหล่ ผ้าโสร่ง

ผ้าพันคอจากไหม ผ้าเปลือกนอก เป็นต้น

ดังนั้น รูปแบบการจัดการการผลิต ควรส่งเสริมความรู้ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ให้มีเอกลักษณ์และได้มาตรฐานและพัฒนาผลิตภัณฑ์สู่การขอรับ ตราขึ้นยี่ห้อพระราชทาน เพื่อสร้างมูลค่าและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ควรมีการพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานพัฒนาบรรจุภัณฑ์สวยงาม และดึงดูดความสนใจและควรเพิ่มจำนวนผู้ผลิตให้มากขึ้นเพื่อสร้างความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ควรพัฒนาทักษะฝีมือแรงงาน พัฒนาบรรจุภัณฑ์สวยงามและดึงดูดความสนใจ รัฐบาลควรสนับสนุนเทคโนโลยีที่สามารถผลิตผ้าไหมได้รวดเร็ว ควรมีการสืบสานภูมิปัญญาการทอผ้าจากบรรพบุรุษ โดยพัฒนาความรู้ความสามารถแก่คนรุ่นใหม่ และควรมีการสร้างเครือข่ายความช่วยเหลือกับหน่วยงานภายนอก เช่น มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์ให้การช่วยเหลือในด้านการออกแบบลวดลายใหม่ๆ และการทำงานแบบเครือข่ายกับโรงเรียนวัดสระทอง อำเภอนาโพธิ์ โรงเรียนร่มจิตร อำเภอละหานทราย โรงเรียนโคกสูง อำเภอกระสัง เป็นต้น เพื่อปลูกฝังความรักในอาชีพการทอผ้า เป็นต้น

1.2.2 ด้านการจัดการการตลาด

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้าน โคนกุง เป็นศูนย์กลางในการรวบรวมผลิตภัณฑ์จากกลุ่ม ๆ อื่น โดยกลุ่มฯ มีหน้าที่ตรวจสอบมาตรฐานคุณภาพก่อนการนำส่งให้ร้านจิตรลดา ซึ่งเป็นตลาดคนกลางที่รับผลิตภัณฑ์เพื่อการจำหน่ายและขยายตลาดสู่ตลาดต่างประเทศ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านสนวนนอก ได้รับการส่งเสริมเป็นหมู่บ้านท่องเที่ยวไหม รัฐบาลสนับสนุนการจัดตั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าไหมมีการพัฒนารูปร่างที่ปัก เช่น บ้านสนวนรีสอร์ทโฮมสเตย์ เป็นต้น และกลุ่มฯ มีการจัดจำหน่ายนอกสถานที่โดยการประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐที่ส่งเสริมการตลาด โดยการออกงานแสดงสินค้า OTOP ทั้งระดับชุมชน อำเภอ จังหวัดและระดับประเทศ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองตาไถ่น้อย ได้รับการส่งเสริมเป็นหมู่บ้านท่องเที่ยวไหม รัฐบาลสนับสนุนการจัดตั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าไหมซึ่งตั้งอยู่ในเส้นทางระหว่างบุรีรัมย์-นางรอง มีการจัดจำหน่ายนอกสถานที่โดยการประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐที่ส่งเสริมการตลาด โดยการออกงานแสดงสินค้า OTOP ทั้งระดับชุมชน อำเภอ จังหวัดและระดับประเทศ

ดังนั้น รูปแบบการจัดการการตลาด รัฐบาลควรส่งเสริมกลุ่มฯ ให้มีโอกาสขยายสู่ตลาดต่างประเทศมากขึ้น (นางปราโมทย์ สิงห์จรงค์ศักดิ์) ควรเชื่อมโยงหมู่บ้านท่องเที่ยวไหมกับธุรกิจเครือข่าย (รีสอร์ทโฮมสเตย์ ศูนย์จำหน่ายผ้าไหม) เพื่อเป็นศูนย์การเรียนรู้ครบวงจร แหล่งศึกษาดูงาน แหล่งจำหน่ายสินค้าแก่หน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และนักท่องเที่ยว (นางกุลกนก เพชรเลิศ) ส่วนใหญ่ประชาชนมีบทบาทเป็นผู้จัดจำหน่ายเนื่องจากมีความพร้อม

ด้านพาหนะ การเงิน และมีความสามารถในการประสานงานกับเครือข่ายทางการตลาดได้ดีกว่า และควรขยายช่องทางการจำหน่ายด้วยระบบ Social Online

1.2.3 ด้านการจัดการการเงินและการบัญชี

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้าน โศกสูง มีจำนวนสมาชิก 90 คน กลุ่มฯ ไม่มีการระดมทุนจากสมาชิกแต่มีเงินทุนหมุนเวียนจากการสนับสนุนของภาครัฐจำนวน 100,000 บาท ถ้าสมาชิกต้องการขยายเงินทุนก็สามารถเงินกู้จากสถาบันการเงิน โดยสมาชิกแต่ละคนเป็นผู้รับผิดชอบเอง สำหรับรายได้จากการลงทุนผลิตผ้าไหม และการรับจ้างผลิตผ้าไหม (ค่าจ้าง 300 บาทต่อเมตร) สมาชิกจะมีรายได้เฉลี่ย 10,000-20,000 บาทต่อเดือนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านสนวนนอก มีจำนวนสมาชิกจำนวน 40 คนและมีการระดมทุนจากสมาชิกโดยออกหุ้นๆ ละ 100 บาท ปัจจุบันมีเงินทุนหมุนเวียนจำนวน 300,000 บาท ค่าใช้จ่ายของกลุ่มเป็นรายจ่ายจากการจัดซื้อเครื่องมืออุปกรณ์ วัสดุดิบ (เส้นไหม สี) ค่าแรงการทอผ้าฝืน 35 บาท/เมตร ผ้าหางกระรอก 70 บาท/เมตรกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองตาไถ่มีมีการระดมทุนจากสมาชิกโดยออกหุ้น ๆ ละ 100 บาท ปัจจุบันจำนวนสมาชิกจำนวน 74 คน และมีเงินทุนหมุนเวียน จำนวน 140,000 บาท มีการกู้ยืมในปี พ.ศ. 2554 จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ จำนวน 1,000,000 บาท

ดังนั้น รูปแบบการจัดการการเงินและการบัญชี กลุ่มฯ ควรแสวงหาแหล่งที่มาของเงินทุนที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ เพื่อขยายกำลังการผลิต ซึ่งสามารถระดมทุนได้จากกองทุนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร องค์กรบริหารส่วนตำบล กลุ่มออมสังจะ และกองทุนบทบาทสตรี

2. แบบประเมินความเหมาะสมในการนำไปใช้

ผู้วิจัยได้ทำแบบประเมินความเหมาะสมในการนำไปใช้ เพื่อยืนยันข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม การศึกษาพหุกรณี และการสนทนากลุ่ม โดยนำไปสำรวจกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมระดับดี จำนวน 6 กลุ่ม ซึ่งแต่ละกลุ่ม ประกอบด้วย ผู้ให้ข้อมูล 5 คน คือ ประธาน 1 คน กรรมการ 2 คน สมาชิก 2 คน รวมทั้งสิ้น 30 คน โดยพิจารณาตามความคิดเห็นของเจ้าหน้าที่ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการพัฒนาวิสาหกิจผลิตภัณฑ์ผ้าไหม และเลือกกลุ่มที่ไม่ใช่ผู้ให้ข้อมูลในการศึกษาพหุกรณีและการสนทนากลุ่ม ได้แก่

1. กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโนนศิลา 60 หมู่ 3 ตำบล ถลุงเหล็ก
2. กลุ่มพัฒนาสตรีทอผ้าไหมบ้านโคกเมือง 65/1 หมู่ 15 ตำบลระแงง
3. วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโนนตะคร้อ 19 หมู่ 12 ตำบลบ้านคู
4. วิสาหกิจชุมชนปลูกหม่อนเลี้ยงไหมบ้านโนนสะอาด 40 หมู่ 13 ตำบลบ้านคู

5. วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผู้ปลูกหม่อนเลี้ยงไหมบ้านห้วยโศก 7 หมู่ 2

ตำบลห้วยโศก

6. วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าบ้านสระแก้ว 57 หมู่ 6 ตำบลบ้านเป้า

แบบการประเมินความเหมาะสมในการนำไปใช้ แบ่งเป็น 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา ตำแหน่ง ระยะเวลาในการดำรงตำแหน่ง

ตอนที่ 2 รูปแบบการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ ประกอบด้วยรูปแบบการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ 3 ด้าน คือ ด้านการจัดการการผลิต ด้านการจัดการการตลาด ด้านการจัดการการเงินและการบัญชี มีข้อคำถามจำนวน 33 ข้อ ซึ่งลักษณะข้อคำถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า มีความหมายดังนี้

ระดับ 5 หมายถึง ข้อความมีความเหมาะสมในการนำไปใช้มากที่สุด

ระดับ 4 หมายถึง ข้อความมีความเหมาะสมในการนำไปใช้มาก

ระดับ 3 หมายถึง ข้อความมีความเหมาะสมในการนำไปใช้ปานกลาง

ระดับ 2 หมายถึง ข้อความมีความเหมาะสมในการนำไปใช้น้อย

ระดับ 1 หมายถึง ข้อความมีความเหมาะสมในการนำไปใช้น้อยที่สุด

การปรับปรุงแบบประเมินความเหมาะสมในการนำไปใช้ ผู้วิจัยได้ร่างแบบประเมินความเหมาะสม ฯ จากผลการศึกษาแล้วส่งให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา ความเหมาะสมและความสอดคล้องของคำถามตามวัตถุประสงค์การวิจัยจำนวน 3 ท่าน ได้แก่

1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร. กิ่งแก้ว ปะติตังโฆ อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก อาจารย์ประจำสาขาวิชาภาวะผู้นำเพื่อการพัฒนาวิชาชีพ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์

2. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร. นลินทิพย์ พิมพ์กัลลัด อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม อาจารย์ประจำสาขาวิชาภาวะผู้นำเพื่อการพัฒนาวิชาชีพ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์

3. รองศาสตราจารย์สมบัติ ประจัญจกานต์ อาจารย์ประจำเทคโนโลยีสถาปัตยกรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์ ผู้เชี่ยวชาญด้านการวิจัยการออกแบบผลิตภัณฑ์ผ้าไหม

ผลการศึกษาแบบประเมินความเหมาะสมในการนำไปใช้จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ จำนวน 6 กลุ่มๆ ละ 5 คน รวมเป็น 30 คน สามารถสรุปข้อมูลดังตาราง 4.22

ตาราง 4.22 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบประเมิน

รายการ	จำนวน (n=30 คน)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	1	3.3
หญิง	29	96.7
อายุ		
31-40 ปี	2	6.7
41-50 ปี	13	43.3
51-60 ปี	9	30.0
61 ปีขึ้นไป	6	20.0
ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษา	22	73.3
มัธยมศึกษาตอนต้น	3	10.0
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ เทียบเท่า	5	16.7
ตำแหน่งใดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน		
ประธานกลุ่ม	6	20.0
กรรมการกลุ่ม	12	40.0
สมาชิกกลุ่ม	12	40.0
ระยะเวลาในการดำรงตำแหน่ง		
1 ปี	5	16.7
2 ปี	10	33.3
3 ปี	1	3.3
4 ปี	9	30.0
5 ปี	5	16.7
รวม	30	100.00

จากตาราง 4.22 ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบประเมิน ๗ พบว่า

เพศ ส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิงจำนวน 29คน คิดเป็นร้อยละ 96.7 เพศชาย
จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3

อายุ ส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 41-50 ปี จำนวน 13คนคิดเป็นร้อยละ 43.3
รองลงมา อยู่ระหว่าง 51-60 ปีจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 30.0 อายุ 60 ปีขึ้นไป จำนวน 6 คน
คิดเป็นร้อยละ 20.00 และ อยู่ระหว่าง 31-40 ปี จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 6.7

ระดับการศึกษา ส่วนใหญ่ประถมศึกษา จำนวน 22 คนคิดเป็นร้อยละ
73.3 รองลงมาเป็นมัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 16.7 มัธยมศึกษาตอนต้น
จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0

ตำแหน่ง ส่วนใหญ่เป็นกรรมการและสมาชิก จำนวน 12 คน คิดเป็น
ร้อยละ 40.0 และเป็นประธาน จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0

ระยะเวลาในการดำรงตำแหน่ง ส่วนใหญ่มีระยะเวลาการดำรง 2 ปี
จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 33.3 รองลงมา มีระยะเวลา 4 ปี จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 30.0
มีระยะเวลา 5 ปี และระยะเวลา 1 ปี จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 16.7 และระยะเวลา 3 ปี
จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3

ตาราง 4.23 ค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยภาพรวมของแบบประเมินความเหมาะสม
ในการนำไปใช้ตามความคิดเห็นของกลุ่มวิสาหกิจผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์

รายการ	\bar{X}	S.D	แปลผล
ด้านการจัดการผลิต	4.08	0.637	มาก
ด้านการจัดการตลาด	4.22	0.653	มาก
ด้านการเงินและการบัญชี	4.30	0.606	มาก
รวม	4.20	0.632	มาก

จากตาราง 4.23 พบว่า ความเหมาะสมในการนำไปใช้ของรูปแบบการจัดการกลุ่มวิสาหกิจ
ชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.20$) ซึ่งเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า
ทุกข้ออยู่ในระดับมาก ตามค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ด้านการจัดการเงินและการบัญชี
($\bar{X} = 4.30$) ด้านการจัดการตลาด ($\bar{X} = 4.22$) และด้านการจัดการผลิต ($\bar{X} = 4.08$)

ตาราง 4.24 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยรวมของแบบประเมินความเหมาะสม
ในการนำไปใช้ตามความคิดเห็นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหม
จังหวัดบุรีรัมย์ด้านการจัดการการผลิต

รายการ	\bar{X}	S.D	แปลผล
1.ควรมีการสำรวจความต้องการของลูกค้าก่อนการวางแผนการผลิต	4.10	0.481	มาก
2. ควรวางแผนการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์และแตกต่างจากคู่แข่ง	4.77	0.711	มากที่สุด
3.ควรวางแผนวัตถุดิบการผลิตให้เพียงพอต่อการผลิต	3.97	0.718	มาก
4. ควรจัดหาเครื่องมืออุปกรณ์ที่มีคุณภาพและทันสมัยเพื่อตอบสนองความรวดเร็ว	4.07	0.640	มาก
5.ควรจัดหาแรงงานที่มีฝีมือ มีเพียงพอต่อการผลิต โดยเฉพาะฤดูทำนา	3.90	0.845	มาก
6. ควรดำเนินการผลิตให้ทันเวลาของคำสั่งซื้อ	3.97	0.718	มาก
7. ควรการควบคุมต้นทุนการผลิตอย่างต่อเนื่อง	3.90	0.662	มาก
8. ควรหาวิธีการสืบสานภูมิปัญญาสู่คนรุ่นหลัง	3.97	0.615	มาก
9.ควรควบคุมคุณภาพให้ได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพจากหน่วยงานที่มีชื่อเสียง	3.93	0.583	มาก
10. ควรรักษาสิ่งแวดล้อมจากผลกระทบของการดำเนินการผลิตผ้าไหม	4.10	0.607	มาก
11.ควรมีเครือข่ายทางการผลิตเพื่อพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์	4.17	0.648	มาก
12.ควรมีคุณธรรมจริยธรรมในการผลิต	4.07	0.691	มาก
รวม	4.08	0.637	มาก

จากตาราง 4.24 พบว่า ความเหมาะสมในการนำไปใช้ของรูปแบบการจัดการผลิต
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหม โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.08$) ซึ่งเมื่อพิจารณา

เป็นรายชื่อ พบว่าทุกข้ออยู่ในระดับมาก ตามค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกคือ ควรวางแผน การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ และแตกต่างคู่แข่ง ($\bar{X} = 4.77$) รองลงมา คือ ควร มีเครือข่ายทางการผลิตเพื่อพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ ($\bar{X} = 4.17$) ควรมีการสำรวจความต้องการ ของลูกค้าก่อนการวางแผนการผลิต และควรรักษาสิ่งแวดล้อมจากผลกระทบของการดำเนินการ ผลิตผ้าไหม ($\bar{X} = 4.10$)

ตาราง 4.25 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานโดยรวมของแบบประเมินความเหมาะสม ตามความคิดเห็นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ ด้านการจัดการการตลาด

รายการ	\bar{X}	S.D	แปลผล
13. ควรสำรวจความต้องการของลูกค้าเพื่อการวางแผนการตลาด	4.20	0.664	มาก
14. รวบรวมผลิตภัณฑ์จากสมาชิกและเครือข่ายที่หลากหลาย มีเอกลักษณ์และแตกต่างจากคู่แข่งเพื่อการจำหน่าย	4.13	0.730	มาก
15. ความสามารถในการเข้าถึงความช่วยเหลือ ของเครือข่ายทางการตลาด	4.17	0.648	มาก
16. ราคาผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมตามคุณภาพและภาวการณ์แข่งขัน	4.20	0.664	มาก
17. จำหน่ายทางตรงผ่านตลาดชุมชนและงานแสดงที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจัดขึ้น	4.37	0.669	มาก
18. การจัดจำหน่ายทางอ้อมผ่านพ่อค้าคนกลาง	4.10	0.662	มาก
19. ควรีคุณธรรมจริยธรรมทางการตลาด	4.10	0.662	
20. ขยายช่องทางการจำหน่ายผ่านระบบไปรษณีย์และสื่อออนไลน์	4.27	0.583	มาก
21. การโฆษณาประชาสัมพันธ์มีความหลากหลาย เช่น แผ่นพับ ป้าย โฆษณา การทำนามบัตร	4.30	0.651	มาก
22. ควรจัดจำหน่ายด้วยระบบเงินสด	4.13	0.629	มาก
23. บรรลุภัณฑ์สามารถดึงดูดความสนใจ	4.43	0.629	มาก
รวม	4.22	0.653	มาก

จากตาราง 4.25 พบว่า ความเหมาะสมของรูปแบบการจัดการการตลาดกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.22$) ซึ่งเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าทุกข้ออยู่ในระดับมาก ตามค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ บรรลุเกณฑ์สามารถดึงดูดความสนใจ ($\bar{X} = 4.43$) รองลงมาคือ จำหน่ายทางตรงผ่านตลาดชุมชนและงานแสดงที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจัดขึ้น ($\bar{X} = 4.37$) และการโฆษณาประชาสัมพันธ์มีความหลากหลาย เช่น แผ่นพับ ป้าย โฆษณาการทำนามบัตร ($\bar{X} = 4.30$)

ตาราง 4.26 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานโดยรวมของแบบประเมินความเหมาะสมตามความคิดเห็นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ ด้านการจัดการการเงินและบัญชี

รายการ	\bar{X}	S.D	แปลผล
24. ควรวางแผนคาดคะเนความต้องการของตลาดเพื่อวางแผนความต้องการใช้เงินทุน	4.27	0.740	มาก
25. ควรให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการวางแผนการเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาว	4.30	0.535	มาก
26. ควรมีการระดมทุนจากสมาชิก การสนับสนุนของภาครัฐ การเงินภายในชุมชนและสถาบันการเงิน	4.20	0.664	มาก
27. การจัดซื้อวัตถุดิบ เครื่องมืออุปกรณ์ ใช้วิธีการรวบรวมยอดซื้อจากสมาชิกอื่นเพื่อต่อรองราคาค้นทุน	4.30	0.535	มาก
28. ค่าจ้างการผลิตมีการจ่ายเป็นรายวัน และเหมาะสมตามความยากง่ายของงาน	4.33	0.661	มาก
29. สมาชิกมีความสามารถในการหารายได้เพื่อการชำระหนี้	4.60	0.498	มาก
30. ควรจัดสรรเงินทุนเพื่อการอบรมทักษะความรู้แก่สมาชิก	4.13	0.571	มาก
31. ควรจัดสรรผลประโยชน์และสวัสดิการแก่สมาชิกอย่างยุติธรรม	4.20	0.664	มาก
32. ควรมีผู้รับผิดชอบการบัญชีอย่างต่อเนื่อง	4.30	0.535	มาก
33. ควรควบคุมการเงินด้วยการจดบันทึกบัญชีอย่างต่อเนื่องและมีระบบบัญชีที่โปร่งใสตรวจสอบได้	4.33	0.661	มาก
รวม	4.30	0.606	มาก

จากตาราง 4.26 พบว่า ความเหมาะสมในการนำไปใช้ของรูปแบบการจัดการการเงิน และบัญชีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.30$) ซึ่งเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าทุกข้ออยู่ในระดับมากตามค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ สมาชิกมีความสามารถในการหารายได้เพื่อการชำระหนี้ ($\bar{X} = 4.60$) รองลงมาคือ ค่าจ้างการผลิตมีการจ่ายเป็นรายวัน และเหมาะจ่ายตามความยากง่ายของงาน และควรควบคุมการเงินด้วยการจัดบันทึกบัญชีอย่างต่อเนื่องและมีระบบบัญชีที่โปร่งใสตรวจสอบได้ ($\bar{X} = 4.33$) และควรให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการวางแผนการเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาว และ ควรการจัดซื้อวัตถุดิบเครื่องมืออุปกรณ์ ใช้วิธีการรวบรวมยอดซื้อจากสมาชิกอื่นเพื่อต่อรองราคาต้นทุน ($\bar{X} = 4.30$)

ข้อเสนอแนะจากแบบประเมินความเหมาะสมในการนำไปใช้ของรูปแบบการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เหมาะสมมีดังนี้

ด้านการจัดการการผลิต ควรใช้เทคนิคในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้วยการออกแบบตลาดให้มีความหลากหลาย มีการอบรมการพัฒนาทักษะฝีมือให้มากขึ้น (กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกหม่อนเลี้ยงไหมบ้านห้วยโศก) ; (กลุ่มวิสาหกิจชุมชนปลูกหม่อนเลี้ยงไหมบ้านโคกสะอาด) ; (กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าบ้านสระแก้ว) และควรจัดหาเครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัย และมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ (กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโนนศิลา)

ด้านการจัดการการตลาด ควรเพิ่มช่องทางการตลาดให้หลากหลาย (กลุ่มวิสาหกิจชุมชนปลูกหม่อนเลี้ยงไหมบ้านโคกสะอาด); (กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าบ้านสระแก้ว) ; (กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรบ้านโนนตะคร้อ) ทั้งตลาดภายในและภายนอกประเทศ

ด้านการจัดการเงินและการบัญชีควรจัดหาแหล่งเงินทุนที่หลากหลายในอัตราดอกเบี้ยต่ำ และปรับปรุงระบบบัญชีให้เป็นระบบ

สรุปผลจากแบบประเมินความเหมาะสมในการนำไปใช้ของรูปแบบการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ ดังนี้

โดยรวม มีความเหมาะสมในการนำไปใช้ของรูปแบบการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ ทั้งทั้งด้านการจัดการการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงินและบัญชี อยู่ในระดับมาก ซึ่งเมื่อพิจารณาแต่ละรูปแบบ พบว่า รูปแบบการจัดการผลิต มีความเหมาะสมในการนำไปใช้ในระดับมาก จากการพิจารณารายข้อ พบว่า ค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ 1) การวางแผนออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ และแตกต่างคู่แข่ง 2) ควรมีเครือข่ายทางการผลิตเพื่อพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ และ 3) ควรมีการสำรวจความต้องการของลูกค้าก่อนการวางแผนการผลิต และควรรักษาสิ่งแวดล้อมจากผลกระทบของการดำเนินการผลิตผ้าไหม

2. รูปแบบการจัดการการตลาดมีความเหมาะสมในการนำไปใช้ในระดับมาก จากการพิจารณาเป็นรายชื่อ พบว่า ค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ 1) บรรจุกู้ยืมสามารถดึงดูดความสนใจ 2) จำหน่ายทางตรงผ่านตลาดชุมชนและงานแสดงที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจัดขึ้น 3) การโฆษณาประชาสัมพันธ์มีความหลากหลาย เช่น แผ่นพับ ป้าย โฆษณา การทำนามบัตร เป็นต้น

3. รูปแบบการจัดการการเงินและบัญชี มีความเหมาะสมในการนำไปใช้ในระดับมาก จากการพิจารณาเป็นรายชื่อ พบว่าตามค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ 1) สมาชิกมีความสามารถในการหารายได้เพื่อการชำระหนี้ 2) ค่าจ้างการผลิตมีการจ่ายเป็นรายวัน และเหมาะสมตามความยากง่ายของงาน และ ควรควบคุมการเงินด้วยการจดบันทึกบัญชีอย่างต่อเนื่อง และมีระบบบัญชีที่โปร่งใสตรวจสอบได้ 3) และควรให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการวางแผนการเงิน ทั้งระยะสั้นและระยะยาว และ ควรการจัดซื้อวัตถุดิบ เครื่องมืออุปกรณ์ ใช้วิธีการรวบรวมยอดซื้อจากสมาชิกอื่นเพื่อต่อรองราคาค่าต้นทุน

จากข้อมูลผู้วิจัยได้รวบรวมจากผลศึกษาในแบบสอบถาม พหุกรณี และผลการประเมินความเหมาะสมในการนำไปใช้ พบว่ามีความสอดคล้องกับการพัฒนารูปแบบการจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจังหวัดบุรีรัมย์ดังตาราง 4.27 ตาราง 4.27 เปรียบเทียบผลการศึกษาโดยรวมในแบบสอบถาม พหุกรณี และผลการประเมินฯ

ผลการศึกษาจากแบบสอบถาม	ผลการศึกษาจากพหุกรณี	ผลการประเมินความเหมาะสมในการนำไปใช้
<p>1. ด้านการจัดการการผลิต</p> <p>1.1 การวางแผนการผลิตล่วงหน้า โดยวางแผนการขอรับการสนับสนุนเครื่องมืออุปกรณ์จากภาครัฐและวางแผนแรงงานให้เพียงพอต่อการผลิต</p> <p>1.2 การดำเนินการผลิตให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้</p> <p>1.3 ควบคุมต้นทุนการผลิตและตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์</p>	<p>1. ด้านการจัดการการผลิต</p> <p>1.1 วางแผนการขอรับการสนับสนุนเครื่องมืออุปกรณ์จากภาครัฐและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยการออกแบบลวดลายใหม่ ๆ</p> <p>1.2 การดำเนินการผลิตด้วยการส่งเสริมการสืบทอดภูมิปัญญาการผลิตสู่คนรุ่นใหม่</p>	<p>1. ด้านการจัดการการผลิต</p> <p>1.1 ควรวางแผนการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ที่แตกต่างจากคู่แข่ง</p> <p>1.2 ควรมีเครือข่ายการผลิตเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์</p> <p>1.3 ควรวางแผนสำรวจความต้องการของลูกค้าก่อนวางแผนการผลิตและควรรักษาสิ่งแวดล้อมจากผลกระทบของการดำเนินการผลิตผ้าไหม</p>

ตาราง 4.27 (ต่อ)

ผลการศึกษาจากแบบสอบถาม	ผลการศึกษาจากพหุกรณี	ผลการประเมินความเหมาะสมในการนำไปใช้
<p>2. ด้านการจัดการการตลาด</p> <p>2.1 การโฆษณาประชาสัมพันธ์ หลากหลาย เช่น แผ่นพับ ป้ายโฆษณา นามบัตร สื่อออนไลน์</p> <p>2.2 สามารถประสานงานกับ เครือข่ายทางการตลาด</p> <p>2.3 ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์และ แตกต่างจากคู่แข่งและการส่งเสริม การขายเช่น ลด แลก แจก แถม</p> <p>3. ด้านการจัดการการเงินและการ บัญชี</p> <p>3.1 การวางแผนการเงินล่วงหน้าเพื่อ การวางแผนสะสมเงินทุนในอนาคต</p> <p>3.2 การแสวงหาเงินทุนจากภายนอก</p> <p>3.3 ภาครัฐให้การสนับสนุนด้าน งบประมาณและสมาชิกได้รับ ผลประโยชน์ทางการเงินอย่างยุติธรรม</p>	<p>2. ด้านการจัดการการตลาด</p> <p>2.1 ขยายช่องทางการจำหน่ายให้ หลากหลาย</p> <p>2.2 ขยายช่องทางการจำหน่าย ทางไปรษณีย์ สื่อออนไลน์</p> <p>3. ด้านการจัดการการเงินและการ การบัญชี</p> <p>3.1 เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนด้วย การขอรับการสนับสนุนจาก ภาครัฐ แบบการให้กู้ยืมโดยไม่มี อัตราดอกเบี้ย งบประมาณ</p> <p>3.2 จัดทำระบบบัญชีที่ชัดเจน</p>	<p>2. ด้านการจัดการการตลาด</p> <p>2.1 บรรลุเกณฑ์สามารถดึงดูด ความสนใจ</p> <p>2.2 กลุ่มมีการจัดจำหน่ายในตลาด ระดับชุมชนและงานแสดงสินค้า ที่หน่วยงานภายนอกจัดขึ้น</p> <p>2.3 ควรมีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ที่หลากหลาย เช่น แผ่นพับ ป้ายโฆษณา นามบัตร สื่อออนไลน์</p> <p>3. ด้านการจัดการการเงินและการ บัญชี</p> <p>3.1 สมาชิกมีความสามารถในการ หารายได้เพื่อการชำระหนี้</p> <p>3.2 การจ้างการผลิตมีการจ่าย เป็นรายวันหรือเหมาจ่ายตาม ความยากง่ายของงาน และควร ควบคุมการเงินด้วยการจดบันทึก บัญชีอย่างต่อเนื่อง โปร่งใส ตรวจสอบได้</p> <p>3.3 ควรให้สมาชิกมีส่วนร่วมใน การวางแผนการเงินทั้งระยะสั้น และระยะยาว ควรจัดวัสดุ เครื่องมืออุปกรณ์โดยสมาชิก หลายคนรวมกันซื้อเพื่อมีอำนาจ ต่อรอง</p>