

ชื่อเรื่อง	การบริหารจัดการกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านสนวนนอก ตำบลสนวน อำเภอห้วยราช จังหวัดบุรีรัมย์	
ผู้วิจัย	ธนิตศักดิ์ รังสิพฤษดิ์	
กรรมการควบคุม	รองศาสตราจารย์ ดร. สมมาตร ผลเกิด	ประธานกรรมการ
	รองศาสตราจารย์ ดร.จรัส สว่างทัพ	กรรมการ
	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ น.สพ.ดร. ดำรง กิตติชัยศรี	กรรมการ
ปริญญา	ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต	สาขาวิชา การวิจัยและพัฒนาท้องถิ่น
สถานศึกษา	มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์	ปีที่พิมพ์ 2555

## บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่องการบริหารจัดการกลุ่มทอผ้าไหมบ้านสนวนนอก ตำบลสนวน อำเภอห้วยราช จังหวัดบุรีรัมย์ มีจุดมุ่งหมาย 3 ประการ คือ 1) เพื่อศึกษากระบวนการบริหารจัดการและกระบวนการทอผ้าไหม ของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านสนวนนอก ตำบลสนวน อำเภอห้วยราช จังหวัดบุรีรัมย์ 2) เพื่อศึกษาปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาการบริหารจัดการ ของกลุ่มทอผ้าไหม บ้านสนวนนอก ตำบลสนวน อำเภอห้วยราช จังหวัดบุรีรัมย์ และ 3) เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนากลุ่มทอผ้าไหม บ้านสนวนนอก ตำบลสนวน อำเภอห้วยราช จังหวัดบุรีรัมย์ มีผลการศึกษา ดังนี้

กระบวนการบริหารจัดการ พบว่า กลุ่มทอผ้าไหมบ้านสนวนนอกมีการพัฒนาโดยมีการจัดตั้งกลุ่มเพื่อแก้ไขปัญหาด้านเศรษฐกิจครัวเรือน ในเริ่มต้นมีสมาชิก จำนวน 18 คน ต่อมาได้มีชาวบ้านสนใจเข้าร่วม ทำให้มีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น จำนวน 32 คน

1. ในส่วนการบริหารจัดการในแต่ละด้าน พบว่า 1) มีการบริหารจัดการในรูปแบบ คณะกรรมการ จำนวน 15 คน โดยมีการแบ่งหน้าที่ตามโครงสร้างการบริหารที่กำหนดไว้ในข้อบังคับกลุ่ม เพื่อเป็นตัวแทนในการดำเนินการแทนสมาชิกทั้งหมดเพื่อติดต่อประสานงานกับหน่วยงาน องค์กรภาครัฐและองค์กรเอกชน 2) ด้านสมาชิก จะมีการเปิดรับสมาชิกปีละ 1 ครั้ง โดยมีจำกัดเพศ วัย สมาชิกมีการจัดทำทะเบียนสมาชิกในสมุด 3) ด้านทุน มีการระดมทุนจากสมาชิกในรูปแบบหุ้น และมีการจัดสรรจากผลกำไรเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในกลุ่ม 4) ด้านวัตถุดิบ กลุ่มมีกิจกรรมการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมแบบรวมกลุ่มและส่งเสริมให้สมาชิกปลูกหม่อนเลี้ยงไหมของตนเองแล้วนำมาจำหน่ายให้กับทางกลุ่ม 5) ด้านการผลิต จะมีกรรมการรับผิดชอบการผลิต โดยให้สมาชิกเข้าร่วมกิจกรรมการผลิตทุกขั้นตอน ตั้งแต่ขั้นตอนการเลี้ยงไหม จนถึงขั้นตอนการทอ 6) ด้านการตลาด กรรมการผู้รับผิดชอบการตลาดจะนำสินค้าไปจำหน่ายในงานแสดงสินค้าที่ทางหน่วยงานราชการหรือองค์กรเอกชนจัดขึ้น ทั้งนี้การเดินทางจำหน่ายสมาชิกจะมีส่วนร่วมในการจำหน่าย พร้อมทั้งมีการจัดทำบัญชีการจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม 7) ด้านประชาสัมพันธ์ กรรมการประชาสัมพันธ์แนะนำผลิตภัณฑ์ขณะออกร้าน  
จำหน่ายตามงานแสดงสินค้าและมีการจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์แจกจ่ายไปยังหน่วยงานต่าง ๆ

2. ปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาการบริหารจัดการ ปัญหาของกลุ่มทอผ้าไหมแยก  
เป็นแต่ละด้าน ได้แก่ 1) ด้านการทักษะการผลิต เป็นปัญหาเกี่ยวสมาชิกส่วนใหญ่เป็นคนวัยหนุ่มสาวที่  
ขาดประสบการณ์และทักษะด้านการผลิตใช้ระยะเวลา 2) ด้านคณะกรรมการ ที่ขาดทักษะในการบริหาร  
จัดการกลุ่มซึ่งไม่มีการนำหลักวิชาการสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้ในการบริหารทำให้ไม่มีการกำหนด  
แนวทางในการพัฒนากลุ่มไว้ 3) ด้านทุน กลุ่มขาดทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานเพราะไม่มีแหล่งทุน  
สนับสนุน การระดมทุนเป็นไม่สามารถระดมทุนได้ต่อเนื่องเพราะสมาชิกมีฐานะทางครอบครัวไม่ดี  
ประกอบกับในช่วงฤดูกาลทำนาสมาชิกจะมีรายจ่ายมากขึ้น 4) ด้านการผลิต มีขั้นตอนที่ซับซ้อนทำให้  
ต้องใช้เวลาในการผลิต 5) ด้านวัตถุดิบ กลุ่มไม่สามารถผลิตวัตถุดิบได้เพียงพอเพราะขาดสถานที่ปลูก  
หม่อนเพื่อเลี้ยงไหม 6) ด้านการตลาดที่มีจำนวนน้อยและมีการแข่งขันในตลาดมาก วัตถุดิบมีราคาแพง  
ทำให้ต้องกำหนดราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์สูงขึ้นด้วย และ 7) การประชาสัมพันธ์ของกลุ่มไม่ต่อเนื่อง

แนวทางแก้ไขปัญหา พบว่า 1) ด้านทักษะการผลิต จัดฝึกอบรมเกี่ยวกับทักษะการผลิต  
ให้สมาชิกกลุ่ม 2) ด้านกรรมการ ให้มีการจัดอบรมคณะกรรมการ โดยเชิญผู้มีความเชี่ยวชาญด้านการ  
บริหารมาเป็นวิทยากรให้ความรู้ รวมทั้งการเดินทางศึกษาดูงานเพื่อศึกษาเรียนรู้การบริหารจัดการกลุ่ม  
3) ด้านทุน ให้มีการระดมทุนเพิ่มทุกเดือนโดยการเพิ่มทุนให้เป็นไปตามความสามารถของสมาชิกที่จะ  
เพิ่มทุนได้ และขอรับการสนับสนุนทุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 4) ด้านการผลิต ควรมีการนำ  
เทคโนโลยีที่เหมาะสมมาใช้ในกระบวนการผลิต 5) ด้านวัตถุดิบ มีการกำหนดแนวทางโดยให้สมาชิก  
ปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเพิ่มขึ้นและนำมาจำหน่ายให้กับกลุ่ม 6) ด้านการตลาด จัดกิจกรรมส่งเสริม  
การตลาดทั้งการลดราคา เป็นต้น 7) ด้านการประชาสัมพันธ์ ควรมีการอบรมเพิ่มทักษะให้กรรมการ  
และ จัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์

3. แนวทางการพัฒนาของกลุ่มทอผ้าไหมมีการเสนอรูปแบบการพัฒนาในกลุ่มในหลาย ๆ  
ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาดที่ควรมีการหาช่องทางจำหน่าย การพัฒนาทักษะทางการตลาดของ  
คณะกรรมการเพื่อนำความรู้มากำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด นอกจากนั้นการพัฒนาทางด้าน  
การประชาสัมพันธ์ที่ต้องอาศัยหน่วยงานราชการ หรือสถานีวิทยชุมชนเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าของ  
กลุ่มให้เป็นที่รู้จักของประชาชนทั่วไป ในส่วนการพัฒนาทักษะการผลิตเป็นการให้เชิญผู้เชี่ยวชาญมา  
ฝึกทักษะการผลิตให้กับสมาชิกเพื่อจะได้สืบทอดกระบวนการผลิตให้เกิดความชำนาญและควรมีการ  
สร้างสรรค์ลวดลายหรือรูปแบบของผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้นเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า การสร้าง  
เครือข่ายเป็นแนวทางที่จะสามารถทำให้เกิดการเชื่อมโยงเพื่อแก้ไขปัญหาคาดแคลนวัตถุดิบใน  
การผลิต สรุปได้ว่าแนวทางการพัฒนาของกลุ่มมีแนวทางในการพัฒนาด้านการตลาด ทักษะการผลิต  
รูปผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ การประชาสัมพันธ์ การหาช่องทางจำหน่าย และการสร้างเครือข่ายกลุ่ม  
ทอผ้าไหมในเขตพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียง

**TITLE** Management of Silk Weaving Group Sanuannok Village  
Sanuan Subdistrict, Huirat District, Buriram Province

**AUTHOR** Thanitsak Rangsihuttisak

**ADVISORS** Associate Professor Dr. Sommatra Pholkerd Thesis Advisor  
Associate Professor Dr. Jarous Sawangtap Co-advisor  
Assistant Professor Dr. Damrong Kittichaisri, D.V.M Co-advisor

**DEGREE** Master of Arts **MAJOR** Community Research and Development

**INTITUTE** Buriram Rajabhat University **YEAR** 2012

## **ABSTRACT**

This is a research about administrative management of the silk weaving group in Sanuannok Village Sanuan Subdistrict, Huirat District, Buriram Province. The research aimed at 3 objectives : 1) to study the procedure of administrative management of The silk weaving group in Sanuannok Village, Sanuan Subdistrict, Huirat District, Buriram Prvince. 2) to study problems and find ways in solving the problems of administrative management of the silk weaving group in Sanuannok Village, Sanuan Subdistrict, Huirat District, Buriram Province and 3) to study possible ways to develop the silk weaving group in Sanuannok Village, Sanuan Subdistrict, Huirat District, Buriram Province. The study revealed that :

In the process of administrative management it was found that the silk weaving group of Sanuannok Village had been established to resolve the problems about economics of each family. At the beginning there were only 18 members. Then, some more villagers interested in the group gradually joined in and at the moment there were 32 members in the group.

1. In each aspect of the administrative management it was found that : 1) There was an administrative management in the form of 15 committee, according to the responsibility specified in the regulation of the group. The committee were the representatives of all the members, working as the co-ordinators contacting with both public and private organizations. 2) For becoming members of the group, there was the time opened for member application once a year with the limitation of sex and age. The members registered in the registration form, 3) In the aspect of investment, each member invested in the form of share holders. The interests and profits were shared within the members of the group. 4) In the aspect of raw materials, the members of the group were encouraged the do the mulberry planting and sold it to the group. 5) In the aspect of production, the committee who were

assigned to be responsible for the manufacturing by allowing the members of the group to participate in every step of the manufacture starting from the first step of raising silk worms until the last step of silk weaving. 6) In the aspect of marketing, the committee who were responsible for marketing brought the products to distribute in the trade shows organized by public organizations, and, or by private sectors. The members cooperated in both distributing products and working with the product distributing accounts of the group. 7) In the public relation (PR) aspect, the committee responsible for publicity introduced the products while having products exhibitions and made brochures and leaflets distributed to other organizations.

2. For problems and ways to resolve the problems of the administrative management were divided into 7 aspects. 1) The aspect of production skill, most of the members were teenagers who lacked of experiences and productive skills. 2) The committee lacked of administrative management skills. Modern theories and up to date knowledge were not applied to administration. This resulted in no plans specified group development. 3) For the aspect of the capital invested, there was no source of capital supported. This resulted in the lack of capital for investment. The members could not invest at all time because of money inefficiency and they had to spend a lot of money during the period of farming. 4) In the aspect of manufacturing, there were many complicated steps of production and this resulted in time consuming. 5) In the aspect of raw materials, the group couldn't have efficient materials which resulted from the inefficiency of land for growing mulberry. 6) The problem of having fewer markets and high competition as well as expensive materials led to price increase of the products, and 7) The public relations was not done continuously.

For the ways to resolve the problems stated above, it was found that 1) the members should be trained in order to be more skillful, 2) Specialists and experts in the field of administration and management should be invited to teach and train the committee of the group. In addition, study trips and exchanging ideas and opinions with other groups should be included. 3) For the capital aspect, the money for investment should be monthly raised from the members according to their ability. Moreover, fund supporting should be taken from other sectors related to the activity of the group. 4) Modern and appropriate technology should be applied in the process of production. 5) Ways to increase the raw materials should be assigned to the members of the group, especially planting mulberry and distributing it to the group. 6) Organizing activities to enhance marketing activities, for example, reducing prices of the products. 7) the committee responsible for public relations should be trained to be skillful in publicity as well as working with brochures and leaflets.

3. Various ways to develop the silk weaving group were such as increasing markets for distribution ; increasing skills of the committee in order to have more strategies for marketing ; public relations should be done with the help of government organizations or local broadcasting stations in order to publicize the products of the group so that they would become well known to the public ; specialists or experts should be invited to train the productive skills for the members so that they might be able to create new patterns or new styles of the products in order to meet the customers need customers' need ; net-working should be taken so that the group could be able to contact with other groups and to resolve the problems of lacking materials the process of production. This could be concluded that the ways which should be taken to develop the group were the improvement of marketing, productive skills, appearance of products, public relations, ways of distribution and net-working among the silk weaving groups in the same area and the area near by.