

แนวทางการยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเสื่อกกเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า
ชุมชนบ้านหัวดง ตำบลหนองหมี อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ
Development Guideline of Upgrading Product Processing
from Reed Mats to Increase Value Added to Community
Products of Ban Hua Dong, Nong Mi Sub-district,
Rasisalai district, Sisaket Province

ญาณิศา ศรีบุญเรือง¹

Yanisa Sriboonruang

¹สาขาวิชาการบัญชี คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

Accounting Program, Faculty of Business Administration and Accounting,

Sisaket Rajabhat University

ได้รับบทความ: 15 กุมภาพันธ์ 2565

ปรับปรุงแก้ไข: 2 พฤษภาคม 2565

ตอบรับตีพิมพ์: 11 พฤษภาคม 2565

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง แนวทางการยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเสื่อกกเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชนบ้านหัวดง ตำบลหนองหมี อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ ใช้ระเบียบวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพโดยวิธีการสังเกต การสัมภาษณ์ การระดมความคิดเห็น มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาสภาพปัจจุบันในการดำเนินงานของกลุ่มทอเสื่อกกบ้านหัวดง ตำบลหนองหมี อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ 2) เพื่อศึกษาด้านทุนและผลตอบแทนจากการทอเสื่อกกของกลุ่มทอเสื่อกกบ้านหัวดง ตำบลหนองหมี อำเภอราษีไศล จังหวัด

ศรีสะเกษ 3) เพื่อศึกษาแนวทางการยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเสื่อกกเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชนบ้านหวดง ตำบลหนองหมี่ อำเภอรามาศ จังหวัดศรีสะเกษ การวิจัยครั้งนี้ใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์และการประชุมระดมความคิดเห็นเพื่อให้ได้ข้อมูลด้านข้อเท็จจริง ข้อมูลความคิดเห็น และเจตคติ ผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการสัมภาษณ์จำนวน 18 คนและผู้ร่วมประชุมระดมความคิดเห็นจำนวน 9 คน

ผลการวิจัยพบว่า 1) สภาพปัจจุบันในการดำเนินงานประกอบด้วยด้านการผลิตด้านการขายและการตลาด ด้านการเงินและบัญชี และด้านการบริหารงานทั่วไป 2) ต้นทุนการดำเนินงานทั้งหมดเกิดขึ้นในส่วนของงานด้านการผลิต หากคำนวณหาผลตอบแทนหรือกำไรที่เป็นเงินสดพบว่าผลิตภัณฑ์ทั้งเจ็ดรายการ คือ เสื่อม้วน เสื่อพับ 2 พับ เสื่อพับ 3 พับ อาสนะพระ ปล็อกหมอน กล่องกระดาดซำระและกระเป๋ามีความสามารถในการทำกำไรที่เป็นเงินสดทุกรายการแต่หากคำนวณผลตอบแทนตามหลักการบัญชีพบว่า มีเพียงอาสนะพระ ปล็อกหมอน กล่องกระดาดซำระและกระเป๋ามีความสามารถในการทำกำไรตามหลักการบัญชี 3) แนวทางในการยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเสื่อกกเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชนด้วย IQDD Model ประกอบด้วย 4 ด้าน คือ I : Identity (ด้านเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์) Q : Quality (ด้านการรับรองคุณภาพของผลิตภัณฑ์) D : Development (ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์) และ D : Demand (ด้านความต้องการของผู้บริโภค)

คำสำคัญ: การยกระดับผลิตภัณฑ์, ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเสื่อกก, การเพิ่มมูลค่า

Abstract

The study on the guideline in upgrading product processing from the reed mats to increase value added to community products of Ban Hua Dong, Nong Mi Sub-district, Rasisalai district, Sisaket province was used a qualitative research methodology by using observing, interviewing and

brainstorming. The objectives were as follows: (1) To study the current conditions in operating of the reed mat weaving group at Ban Hua Dong, Nong Mi Sub-district, Rasisalai district, Sisaket province, (2) To study the cost and return of the reed mat weaving of Ban Hua Dong Reed Weaving Group, Nong Mi Sub-district, Rasisalai district, Sisaket province, and (3) To study the guideline in upgrading product processing from reed mats to increase value added to the community products of Ban Hua Dong, Nong Mi Sub-district, Rasisalai district, Sisaket province. This research used a qualitative research method by interviewing and brainstorming sessions to obtain the factual information, opinion mining and attitudes. 18 key informants in the interviewing and 9 participants in the brainstorming.

The results of the research were as follows : (1) Current conditions in operating consisted of production, sales and marketing, finance and accounting and general administration. (2) All operating costs were incurred in the production sector, when calculating the return or profit in cash, it was found that all seven products such as roll mats, 2 fold mats, 3 fold mats, seat for the Buddhist monk, pillowcases, tissue paper containers and bags are can making cash profit, but if the return was calculated according to the accounting principles. It was found that only the seat for the Buddhist monk, pillowcases, tissue paper containers, and bags were capable of making profit according to the accounting principles. (3) The guideline in upgrading product processing from the reed mats to increase value added to community products with the IQDD model consists of 4 aspects : 1) I : Identity of product, 2) Q : Quality Product Certification, 3) D : Development of Product, and 4) D : Demand of Consumer.

Keywords : Upgrading Product, Product Processing from Reed Mats, Increase Value Added

บทนำ

กระแสความเจริญและความเปลี่ยนแปลงทางสังคมและเศรษฐกิจได้เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงสู่สังคมใหม่ อิทธิพลต่าง ๆ มีผลต่อวิถีการดำเนินชีวิตที่เกิดขึ้นในชุมชนทั้งทางด้านสังคมและวัฒนธรรม ภูมิปัญญาที่สืบทอดกันมาหลายชั่วอายุคน ดังเช่นการทอเสื่อกกเป็นหัตถกรรมจักสานประเภทหนึ่งที่มีลักษณะเฉพาะตัวซึ่งสะท้อนให้เห็นเอกลักษณ์ของภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีการสืบทอดกันมาเป็นเวลายาวนานหลายชั่วอายุคน โดยใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่น ได้แก่ “กก” นำมาทอเป็นเสื่อผืนที่ชาวชนบทใช้กันอย่างแพร่หลาย การทอเสื่อกกและการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากเสื่อกกในปัจจุบันได้เติบโตขึ้นจากที่เป็นธุรกิจในครอบครัวได้กลายเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ขึ้น มีการรวมกลุ่มกันในชุมชนอย่างเข้มแข็ง มีการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปสู่ตลาดต่างประเทศ มีการแข่งขันกันมากขึ้น ดังนั้นจำเป็นต้องพัฒนาข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งความได้เปรียบในการประหยัดต้นทุนในการผลิต (Scale and Scope) นั้น สามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้เกิดขึ้นด้วยการลดต้นทุน (Fehr and Falk, 1999) สอดคล้องกับ Porter (2005) ที่กล่าวไว้ว่า กลยุทธ์การเป็นผู้นำในเรื่องต้นทุน (Cost Leadership) เป็นการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน เนื่องจากกำไรของธุรกิจเท่ากับราคาขายลบด้วยต้นทุนขาย ดังนั้นหากต้องการให้กำไรสูงขึ้นก็มี 2 วิธี คือ การเพิ่มราคาขายหรือลดต้นทุนขาย องค์กรที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่จะเลือกใช้วิธีการลดต้นทุนมากกว่าการเพิ่มราคาขาย ซึ่งเป็นวิธีที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับแนวคิดทางการจัดการคือ การเพิ่มประสิทธิผล (Effectiveness) ประสิทธิภาพ (Efficiency) และผลิตภาพ (Productivity)

กลุ่มทอเสื่อกกบ้านหัวดง ตำบลหนองฮี อำเภอราศีไศล จังหวัดศรีสะเกษ เป็นกลุ่มหนึ่งที่ได้สืบสานวัฒนธรรมและพัฒนาภูมิปัญญาในการทอเสื่อกกมาอย่างต่อเนื่อง

ปัจจุบันมีสมาชิกในกลุ่มทอเสื้อกจจำนวน 30 คน อาชีพหลักคือการทำนา เลี้ยงสัตว์ อาชีพเสริมคือการทอเสื้อก มีการส่งต่อภูมิปัญญาด้านการทอเสื้อกจากรุ่นสู่รุ่น ส่งผลให้การทอเสื้อกจเป็นหัตถกรรมในชุมชนที่มีการทำอย่างกว้างขวาง อีกทั้งผู้บริโภคในประเทศต่าง ๆ กำลังนิยมสินค้าที่เป็นธรรมชาติ สินค้าที่อิงกับวัฒนธรรม สินค้าที่ส่งเสริมสุขภาพ การมีส่วนในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมหรือสินค้าที่ช่วยสนับสนุนชุมชน (อภิชาติ วาที, 2556) จากการสำรวจและสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากเสื้อกจบ้านหัวดง ตำบลหนองหมี่ อำเภอราศีไศล จังหวัดศรีสะเกษเป็นเบื้องต้น และพบปัญหาของกลุ่มส่วนใหญ่มีการเชื่อมโยงการผลิตเสื้อกจผ่านภูมิปัญญาท้องถิ่น แต่ผลิตภัณฑ์ยังขาดอัตลักษณ์ ขาดระบบของการวิเคราะห์ทรัพยากรภายในท้องถิ่น โดยเฉพาะภูมิปัญญาท้องถิ่น ซึ่งสิ่งเหล่านี้สามารถนำมาสร้างมูลค่าเพิ่มได้แต่ทางกลุ่มขาดการต่อยอดหรือยกระดับองค์ความรู้ผ่านผลิตภัณฑ์เพื่อนำเสนอให้กับลูกค้า ขาดการวิเคราะห์คู่แข่งและสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกที่มีความผันผวน การติดตามสภาพตลาดเนื่องจากปัจจุบันกระแสการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคมีแนวโน้มใหม่เกิดขึ้นตลอดเวลา โดยเฉพาะเทคโนโลยีสารสนเทศที่เชื่อมคนทั้งโลก ขาดการเก็บข้อมูลด้านภูมิปัญญาท้องถิ่น ผนวกกับวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์เปลี่ยนแปลง สินค้าล้าสมัยเร็วความต้องการของลูกค้าเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว รูปแบบวิถีชีวิตเปลี่ยนไป อีกทั้งมีความต้องการผลิตภัณฑ์ที่มีคุณลักษณะเฉพาะและทันสมัย

จากความสำคัญดังกล่าว การวิจัยในครั้งนี้จึงมุ่งศึกษาสภาพการดำเนินงาน ต้นทุนและผลตอบแทนจากการทอเสื้อกจ และแนวทางการยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเสื้อกจเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชนบ้านหัวดง ตำบลหนองหมี่ อำเภอราศีไศล จังหวัดศรีสะเกษ และเป็นการสร้างความเข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจชุมชนอย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพปัจจุบันในการดำเนินงานของกลุ่มทอเสื่อกก บ้านหัวดง ตำบลหนองหมี อำเภอราชไสล จังหวัดศรีสะเกษ
2. เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนจากการทอเสื่อกกของกลุ่มทอเสื่อกก บ้านหัวดง ตำบลหนองหมี อำเภอราชไสล จังหวัดศรีสะเกษ
3. เพื่อศึกษาแนวทางการยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเสื่อกกเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชนบ้านหัวดง ตำบลหนองหมี อำเภอราชไสล จังหวัดศรีสะเกษ

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ มีวิธีการดำเนินการวิจัย ดังต่อไปนี้

1. ผู้ให้ข้อมูลสำคัญกลุ่มที่ 1 ในการศึกษาสภาพปัจจุบันในการดำเนินงาน คือ ผู้นำชุมชนจำนวน 1 คน ประธานกลุ่มจำนวน 1 คน สมาชิกกลุ่มแปรรูปเสื่อกกบ้านหัวดง จำนวน 3 คน รวม 5 คน ผู้ให้ข้อมูลสำคัญกลุ่มที่ 2 ในการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนจากการทอเสื่อกก คือ ผู้นำชุมชนจำนวน 1 คน ราษฎรชาวบ้านจำนวน 1 คน ประธานกลุ่มจำนวน 1 คน สมาชิกกลุ่มแปรรูปเสื่อกกบ้านหัวดง จำนวน 15 คน รวม 18 คน ผู้ให้ข้อมูลสำคัญกลุ่มที่ 3 เพื่อหาแนวทางการยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเสื่อกกเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชน คือ ผู้นำชุมชนจำนวน 1 คน ราษฎรชาวบ้านจำนวน 1 คน ประธานกลุ่มทอเสื่อกก จำนวน 1 คน นักวิชาการด้านภูมิปัญญา จำนวน 1 คน นักวิชาการด้านบริหารธุรกิจ จำนวน 1 คน ตัวแทนจากหน่วยงานภาครัฐ จำนวน 1 คน ผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต จำนวน 1 คน และ สมาชิกกลุ่มทอเสื่อกก จำนวน 2 คน รวม 9 คน
2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือ แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง โดยมีประเด็นคำถามเกี่ยวกับสภาพการดำเนินงานของกลุ่มทอเสื่อกกโดยสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญกลุ่มที่ 1 ต้นทุนและผลตอบแทนจากการทอเสื่อกกโดยสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญกลุ่มที่ 2 และใช้แบบบันทึกในการระดมความคิดเห็นในการหาแนวทางการยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเสื่อกกจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญกลุ่มที่ 3

3. การรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์ในประเด็นตามแบบสัมภาษณ์ที่สร้างขึ้นพร้อมกับบันทึกเทป ภาพเคลื่อนไหว และรูปภาพระหว่างการสัมภาษณ์ เมื่อสิ้นสุดการสัมภาษณ์แล้วจึงทำการถอดเทปอย่างละเอียด

4. การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้จากการระดมความคิดเห็นไปหาความสอดคล้องของข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และเพิ่มเติมข้อมูลที่ค้นพบใหม่จากการระดมความคิดเห็น

ผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้สามารถสรุปผลการวิจัย ได้ดังนี้

1. สภาพการดำเนินงานของกลุ่มทอเสื่อกกบ้านหัวดง เป็นการศึกษาสภาพการดำเนินงานด้านการผลิต การดำเนินงานด้านการขายและการตลาด การดำเนินงานด้านการเงินและบัญชี และการดำเนินงานด้านการบริหารงานทั่วไป ซึ่งมีผลการศึกษาดังนี้ การดำเนินงานด้านการผลิต ในระยะแรกการทอเสื่อกกมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อใช้ประโยชน์ในครัวเรือน เมื่อว่างจากงานประจำแล้วจึงมาทอเสื่อกกเป็นงานอดิเรก เริ่มจากการทอเป็นเสื่อไว้สำหรับรองนั่ง โดยมีกำลังการผลิตประมาณ 30 - 40 ผืนต่อคนต่อปี ซึ่งมีต้นทุนในการผลิตหลัก คือ วัตถุดิบ ค่าแรงงาน เครื่องมือ อุปกรณ์ วัสดุสิ้นเปลือง และค่าใช้จ่ายในการผลิต การดำเนินงานด้านการขายและการตลาด ผลิตรัณฑ์ที่สมาชิกผลิตได้จะรวบรวมไว้นำไปออกร้านแสดงสินค้าเพื่อการจัดจำหน่ายตามเทศกาลงานต่าง ๆ ที่ทางหน่วยงานราชการจัดขึ้น ซึ่งจะไม่มีค่าใช้จ่ายในการออกร้านแสดงสินค้า เมื่อสินค้าของสมาชิกรายใดขายได้ รายได้จากการขายสินค้าจะแบ่งเข้ากลุ่ม แบ่งเป็นค่าสวัสดิการและแบ่งคืนให้สมาชิกที่เป็นเจ้าของสินค้า ปัจจุบันทางกลุ่มได้ทำการผลิตตามคำสั่งซื้อจากลูกค้าที่ติดต่อมาและประการสำคัญคือ ผลิตรัณฑ์ของกลุ่มมีการเคลือบนาโนทำให้ไม่ขึ้นราจึงนับเป็นจุดขายที่สำคัญ การดำเนินงานด้านการเงินและบัญชี การรวมกลุ่มในระยะแรกนี้เพียงเพื่อการแบ่งปันความรู้ร่วมกัน ยังไม่มีการระดมเงินทุนในรูปของหุ้นสมาชิกเพื่อการดำเนินงานของกลุ่มผลิตรัณฑ์เสื่อกกที่ชัดเจน ผู้ใดสนใจจะทำเสื่อกกจะใช้

เงินทุนของตนเองซึ่งมีจำนวนไม่มากนัก ทั้งนี้เพราะอุปกรณ์เครื่องมือหลักในการทอเสื่อกก จะช่วยกันผลิตขึ้นเอง โดยเก็บไม้ไผ่ไปตามธรรมชาติมาเป็นวัตถุดิบในการผลิต และเนื่องจากการทอเสื่อกกทำเป็นอาชีพเสริมในยามว่างหลังจากการทำงานและการปลูกหอม สมาชิกจึงทอเสื่อได้ไม่มากนัก ปริมาณเสื่อกกที่ทำได้ประมาณปีละ 30-40 ผืนต่อคนเท่านั้น ดังนั้นเมื่อปริมาณสินค้าที่ผลิตได้ไม่มากนัก รายรับรายจ่ายมีไม่มากและไม่แน่นอน จึงไม่เห็นความจำเป็นของการจัดบันทึกบัญชี การดำเนินงานด้านการบริหารงานทั่วไป ในช่วงแรก ไม่มีการรวมกลุ่มอย่างเป็นทางการ ใครสนใจทอเสื่อกกไว้ใช้ในครัวเรือนจะมารวมกลุ่มกัน ฝึกทอ โดยใช้กกที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติภายในหมู่บ้าน เมื่อเสื่อกกมีจำนวนมากขึ้น เกิดความจำเป็นที่จะใช้ในครัวเรือน จึงเริ่มทำการจำหน่ายเพื่อหารายได้ให้แก่ครอบครัว และเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ ต่อมาเมื่อมีผู้ผลิตจำนวนมากขึ้น จึงมีการรวมตัวกัน จัดตั้งเป็นกลุ่มทอเสื่อกกบ้านห้วยดงเมื่อวันที่ 14 มีนาคม พ.ศ. 2559 ปัจจุบันมีสมาชิกในกลุ่มทอเสื่อกกจำนวน 30 คน ซึ่งสมาชิกยังขาดองค์ความรู้ในด้านการบริหารงาน

2. ต้นทุนและผลตอบแทนจากการทอเสื่อกกประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ 7 รายการ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ ต้นทุนและผลตอบแทนที่เป็นเงินสด และต้นทุนและผลตอบแทนตามหลักบัญชี ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

ตารางที่ 1 ต้นทุนและผลตอบแทนที่เป็นเงินสด

ลำดับ	รายการ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุนต่อหน่วย	กำไรต่อหน่วย
1	เสื่อม้วน	130	108 (83.07%)	22 (16.93%)
2	เสื่อพับ 2 พับ	350	258 (73.71%)	92 (26.28%)
3	เสื่อพับ 3 พับ	600	391 (65.16%)	209 (34.84%)
4	อาสนะพระ	200	79 (39.50%)	121 (60.50%)
5	ปลอกหมอน	150	59.15 (39.43%)	90.85 (60.57%)
6	กล่องกระดาษชำระ	200	42 (21.00%)	158 (79.00%)
7	กระเป๋	450	66 (14.66%)	384 (85.34%)

จากตารางที่ 1 พบว่า เสือม้วน มีต้นทุนต่อหน่วยต่อราคาขายมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 83.07 รองลงมาคือ เสือพับ 2 พับร้อยละ 73.71 เสือพับ 3 พับร้อยละ 65.16 อาสนะพระร้อยละ 39.50 ปลอกหมอนร้อยละ 39.43 กล่องกระดาศชำระร้อยละ 21.00 และกระเป๋าร้อยละ 14.66 เมื่อคำนวณหาผลตอบแทนหรือกำไรที่เป็นเงินสด พบว่า ผลลัพธ์ที่ทั้งเจ็ดรายการมีความสามารถทำกำไรที่เป็นเงินสดทุกรายการ เรียงลำดับจากมากไปน้อยดังนี้ กระเป๋ามีกำไรที่เป็นเงินสดร้อยละ 85.34 กล่องกระดาศชำระร้อยละ 79.00 ปลอกหมอนร้อยละ 60.57 อาสนะพระร้อยละ 60.50 เสือพับ 3 พับร้อยละ 34.84 เสือพับ 2 พับร้อยละ 26.28 และเสือม้วนร้อยละ 16.98

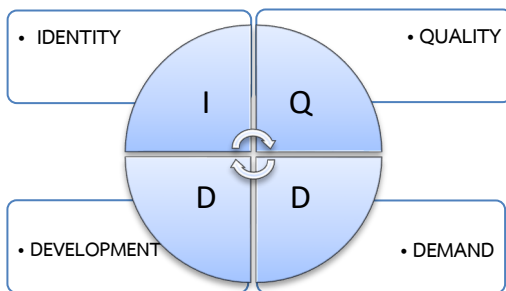
ตารางที่ 2 ต้นทุนและผลตอบแทนตามหลักบัญชี

ลำดับ	รายการ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุนต่อหน่วย	กำไรต่อหน่วย
1	เสือม้วน	130	229.48(176.52%)	-99.48 (-76.52%)
2	เสือพับ 2 พับ	350	575.28(164.36%)	-225.28(-64.36%)
3	เสือพับ 3 พับ	600	869.08(144.84%)	-269.08(-44.84%)
4	อาสนะพระ	200	172.64 (86.32%)	27.36 (13.68%)
5	ปลอกหมอน	150	118.96 (79.31%)	31.04 (20.69%)
6	กล่องกระดาศชำระ	200	75.80 (37.90%)	124.20 (62.10%)
7	กระเป๋	450	133.60 (29.68%)	316.40 (70.32%)

จากตารางที่ 2 พบว่า เสือม้วนมีต้นทุนต่อหน่วยต่อราคาขายมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 176.52 รองลงมาคือ เสือพับ 2 พับร้อยละ 164.36 เสือพับ 3 พับร้อยละ 144.84 อาสนะพระร้อยละ 86.32 ปลอกหมอนร้อยละ 79.31 กล่องกระดาศชำระ ร้อยละ 37.90 และกระเป๋าร้อยละ 29.68 เมื่อคำนวณหาผลตอบแทนหรือกำไร ตามหลักบัญชีพบว่า มีผลลัพธ์เพียงสี่รายการเท่านั้นที่มีความสามารถในการ ทำกำไรตามหลักบัญชี โดยอาสนะพระมีกำไรตามหลักบัญชี คิดเป็นร้อยละ 13.68 ปลอกหมอนร้อยละ 20.69 กล่องกระดาศชำระร้อยละ 62.10 และกระเป๋าร้อยละ 70.32 ผลลัพธ์สามรายการ

มีผลขาดทุนตามหลักบัญชี โดยเสื่อมวันมีผลขาดทุน ร้อยละ 76.52 เสือพับ 2 พับ ร้อยละ 64.36 และเสือพับ 3 พับ ร้อยละ 44.84

3. แนวทางการยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเสือกอกเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชนบ้านหัวดง ตำบลหนองหมี อำเภอราชไสล จังหวัดศรีสะเกษ สรุปลแนวทางได้ 4 ด้าน (IQDD MODEL) ดังนี้



ภาพที่ 1 แนวทางการยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเสือกอกเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชนบ้านหัวดง ตำบลหนองหมี อำเภอราชไสล จังหวัดศรีสะเกษ ตามแนวทาง IQDD MODEL

3.1 เกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ (I : Identity) เป็นการสร้างความโดดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่ไม่เหมือนใครโดยการสร้างลายเอกลักษณ์ (Unique pattern) บ่งบอกถึงสัญลักษณ์เฉพาะที่ใช้บนผลิตภัณฑ์หรือสิ่งที่อ้างอิงไปถึงตำแหน่งหรือจุดเริ่มต้นทางภูมิศาสตร์ และการใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ (Natural Material) โดยเริ่มตั้งแต่การนำต้นกกที่ขึ้นเองตามธรรมชาติ นำมาสอย ตากแห้งและย้อมด้วยสีธรรมชาติที่ได้จากใบไม้ เปลือกไม้ในชุมชน เช่น แก่นฝาง ใบขี้เหล็ก แก่นขนุน ใบส้มมอ หมักโคลนเพื่อให้สี ของเส้นกมมีสีเข้มขึ้น นอกจากนั้นกระบวนการย้อมเส้นกได้ใช้ใบเมื่อดอแ่เข้ามาใช้ในการย้อมสีเพื่อให้สีติดง่าย

3.2 การรับรองคุณภาพของผลิตภัณฑ์ (Q : Quality) เป็นแนวทางหนึ่ง ที่เชื่อมโยงผลิตภัณฑ์ จากชุมชนสู่ตลาดผู้บริโภคทั้งในประเทศ และต่างประเทศ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน คือ ข้อกำหนดด้านคุณภาพ ที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ชุมชน

ให้เป็นที่เชื่อถือ เป็นที่ยอมรับและสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ โดยมุ่งเน้นให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน เพื่อยกระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ชุมชนให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด

3.3 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (D : Development) เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอต่อตลาดแล้วทำให้ตลาดมีโอกาสเลือกเพิ่มขึ้น ผลิตภัณฑ์ใหม่อาจเป็นผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่เคยมีผู้ผลิตมาก่อน หรืออาจเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ของกิจการที่เพิ่งนำออกจำหน่ายเป็นครั้งแรกหรืออาจดัดแปลงปรับปรุงจากผลิตภัณฑ์ที่เคยจำหน่ายอยู่เดิม การพัฒนาผลิตภัณฑ์ช่วยลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดจากผลิตภัณฑ์ล้าสมัย ซึ่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์อาจจะเป็นผลิตภัณฑ์ปรับปรุงใหม่ (Modified product) ซึ่งหมายถึง ผลิตภัณฑ์เดิมที่มีการปรับปรุงคุณสมบัติในลักษณะใดลักษณะหนึ่ง ทำให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ออกสู่ตลาดอีกครั้ง หรือเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ (New product) ที่เกิดจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่เคยมีมาก่อน ทำให้มีผลิตภัณฑ์หลากหลายมากขึ้น

3.4 ความต้องการของผู้บริโภค (D : Demand) คือการค้นหาความต้องการ ที่แท้จริงในใจของผู้บริโภคสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นจุดขายที่ลูกค้าสนใจจะสามารถขยายส่วนแบ่งตลาดได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากมีจุดขายที่มีความได้เปรียบด้านการแข่งขันเหนือคู่แข่ง เมื่อผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ก็ส่งผลต่อการสร้างคุณค่าในใจผู้บริโภค ดังนั้นจะต้องกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและค้นหาความต้องการของลูกค้าที่มีต่อผลิตภัณฑ์ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบ ขนาด รสนิยม การออกแบบวัตถุดิบที่นำมาสู่กระบวนการผลิต

อภิปรายผล

ผลการศึกษาแนวทางการยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเปลือกเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชนบ้านหัวดง ตำบลหนองหมี อำเภอราชไศล จังหวัดศรีสะเกษ มีประเด็นที่น่าสนใจที่นำมาอภิปรายผล ดังนี้

1. สภาพปัจจุบันในการดำเนินงานของกลุ่มทอเสื่อกกบ้านห้วยตง พบว่า มีปัญหาการดำเนินงานในแต่ละด้านแตกต่างกันไป เช่น การดำเนินงานด้านการผลิต พบว่าการผลิตยังไม่ได้มาตรฐานเดียวกัน เนื่องจากสาเหตุหลายประการ เช่น ขนาดเส้นก กไม่สม่ำเสมอ เนื่องจากต้องสอยมือไม่ได้ใช้เครื่อง การย้อมสีแต่ละครั้งได้สีที่ไม่สม่ำเสมอ กัน สีที่ได้ไม่เหมือนกัน เข้มบ้าง อ่อนบ้าง เนื่องจากปริมาณวัตถุดิบ เวลาและอุณหภูมิที่ใช้ ในการย้อมไม่เท่ากัน ซึ่งเกิดจากไม่มีการบันทึกข้อมูลอัตราส่วนในการใช้วัตถุดิบให้เป็น มาตรฐานเดียวกัน สอดคล้องกับผลการวิจัยของ จำนงค์ รองตะกั่ว (2553) ที่ศึกษา การจัดการความรู้ของกลุ่มทอเสื่อกกบ้านเตย ตำบลวังหิน อำเภอโนนแดง จังหวัด นครราชสีมา พบว่า ปัญหาการเก็บรักษาความรู้ส่วนใหญ่ คือ สมาชิกจดจำความรู้ คลาดเคลื่อนไม่สามารถจำได้ทั้งหมด โดยเฉพาะลายที่มีความซับซ้อนรองลงมาคือข้อมูลหาย หรือลบเลือนเนื่องจากไม่มีการจดบันทึกไว้หรือทำเป็นหลักฐานและลูกหลานที่สืบทอด ไม่สนใจอย่างจริงจัง การดำเนินงานด้านการเงินและบัญชี พบว่าขาดเงินทุนสนับสนุน เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนางานของกลุ่มผลิตภัณฑ์เสื่อกกและไม่มีเอกสารการจดบันทึก รายการรายรับรายจ่ายเนื่องจากไม่มีรายการอะไรมา ทั้งนี้เพราะการจำหน่ายสินค้า ส่วนใหญ่สมาชิกจะจำหน่ายเองบางส่วนและจำหน่ายในนามกลุ่มบางส่วนกรณีที่มีคำสั่งซื้อ จำนวนมาก อีกทั้งทางกลุ่มขาดการระดมทุนอย่างสม่ำเสมอจึงทำให้ไม่มีเงินทุนมาหมุนเวียน ภายในกลุ่มที่เพียงพอ ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ โสภารวรรณ ต้นหยง (2547) ที่ศึกษาการวิเคราะห์ทางการเงินในการลงทุนผลิตภัณฑ์สินค้าหัตถกรรมของกลุ่มทอเสื่อกก เสมัดงาม อำเภอเมือง จังหวัดจันทบุรี พบว่ากลุ่มผู้ผลิตเสื่อกกเสมัดงาม มีปัญหาอุปสรรค การดำเนินงานหลายด้าน เช่น ปัญหาในด้านวัตถุดิบไม่เพียงพอ การผลิตใช้เวลานาน ขาดแคลนผู้ชำนาญการในการตัดเย็บแปรรูป เงินทุนหมุนเวียนในกลุ่มไม่เพียงพอ ความไม่แน่นอนทางการตลาดจึงทำให้การดำเนินงานของกลุ่มยังมีข้อจำกัดอยู่บ้าง ด้านการดำเนินงานด้านการขายและการตลาด พบว่าไม่มีสถานที่วางจำหน่ายสินค้า ที่แน่นอน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับหน่วยราชการใดสนใจให้ไปออกร้านแสดงสินค้าบ้าง การจำหน่ายสินค้าส่วนใหญ่จะรอคำสั่งซื้อจากลูกค้าหรือหน่วยงานราชการติดต่อมา

ไม่มีหน้าร้าน ไม่มีเว็บไซต์หรือสถานที่ที่เป็นหน้าร้านชัดเจน ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของเบญจมาศ อภิสิทธิ์วิทยุ (2558) ที่ศึกษาแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของกลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนเสื่อกก ตำบลมะเกลือใหม่ อำเภอสูงเนิน จังหวัดนครราชสีมา พบว่า ปัญหาในการดำเนินงานด้านการขายและการตลาด ไม่มีสถานที่ในการจำหน่ายสินค้าที่แน่นอน และการดำเนินงานด้านการบริหารงานทั่วไป พบว่าการจัดตั้งเป็นคณะกรรมการกลุ่มทอเสื่อกกบ้านหัวดงยังไม่ชัดเจน ไม่มีโครงสร้างองค์กรจึงยังไม่มีการจัดแบ่งหน้าที่งานให้สมาชิก รวมถึงยังไม่เคยมีการวางแผนงาน หรือแนวทางการดำเนินงานของกลุ่มผลิตภัณฑ์เสื่อกกกว่าจะเป็นอย่างไร ไม่มีความรู้ในการบริหารงาน ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของเบญจมาศ อภิสิทธิ์วิทยุ (2558) ที่ศึกษาแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของกลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนเสื่อกก ตำบลมะเกลือใหม่ อำเภอสูงเนิน จังหวัดนครราชสีมา พบว่าปัญหาด้านการบริหารงานทั่วไปคือไม่มีโครงสร้างองค์กรและข้อบังคับของกลุ่ม และสอดคล้องกับผลการวิจัยของ อภิญา จันทะหาร (2551) ที่ศึกษาธุรกิจกลุ่มทอเสื่อกกบ้านหนองไม้ตาย ตำบลดอนเงิน อำเภอเขียงยืน จังหวัดมหาสารคาม พบว่าปัญหาอุปสรรคของกลุ่มทอเสื่อกกบ้านหนองไม้ตาย คือ สมาชิกกลุ่มขาดความรู้ ประสบการณ์และทักษะในการบริหารและการดำเนินงาน

2. ต้นทุนและผลตอบแทนจากการทอเสื่อกกของกลุ่มทอเสื่อกกบ้านหัวดง ตำบลหนองหมี อำเภอราชสีห์ จังหวัดศรีสะเกษ พบว่า ต้นทุนทั้งหมดของกลุ่มทอเสื่อกกบ้านหัวดง มีทั้งต้นทุนที่เป็นเงินสดและต้นทุนตามหลักบัญชี (ต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด) ทั้งนี้ ต้นทุนส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นต้นทุนผันแปรมากกว่าต้นทุนคงที่ สอดคล้องกับผลการวิจัยของวิศรุต อรุณรัตน์ (2553) ที่ศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนการทำเสื่อกระจูดของกลุ่มเสื่อกระจูดทะเลน้อย จังหวัดพัทลุง พบว่าหากคิดต้นทุนในการผลิตตามหลักผู้ผลิตจะไม่มี การคิดต้นทุนในส่วนของคุณค่าแรงเพราะผู้ผลิตไม่มีการจ้าง แรงงานแต่จะใช้แรงงานในครอบครัวและจะไม่มีการคิดต้นทุนในส่วนของคุณค่าเสื่อมราคาของเครื่องรีดกระจูดด้วยแรงคน เพราะผู้ผลิตไม่เข้าใจในเรื่องของคุณค่าเสื่อมราคา จึงไม่ได้มีการประมาณประโยชน์จากเครื่องรีดกระจูดด้วยแรงงานคน

ผลตอบแทน ถ้าคำนวณต้นทุนตามหลักบัญชีคือ มีการคิดค่าใช้จ่ายที่ไม่เป็นเงินสด เช่น ค่าเสื่อมราคา อุปกรณ์ในการผลิต และคิดค่าแรงงานในการย้อมสีและตากผ้าแรงในการทอ ค่าแรงในการแปรรูป แม้จะไม่มีค่าจ้างแรงงาน เพราะใช้แรงงานของสมาชิกในครอบครัวที่ว่างจากอาชีพหลักแล้ว ซึ่งเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ แต่ทางบัญชีมีหลักคิดว่าถ้าไม่มีแรงงานจะไม่เกิดผลผลิต ดังนั้นเมื่อคำนวณต้นทุนตามหลักบัญชีจะคิดค่าใช้จ่ายทุกรายการของทรัพยากรที่นำมาใช้ในการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากเสื่อกก พบว่า มีเพียงผลิตภัณฑ์สื่การเท่านั้นที่มีความสามารถในการทำกำไรตามหลักบัญชี โดยอาสนะพระมีกำไรตามหลักบัญชีหน่วยละ 27.36 บาท คิดเป็นร้อยละ 13.68 ปลอกหมอนมีกำไรตามหลักบัญชีหน่วยละ 31.04 บาท คิดเป็นร้อยละ 99.21 กล่องกระดาดชำระมีกำไรตามหลักบัญชี หน่วยละ 124.20 บาท คิดเป็นร้อยละ 62.10 และกระเป๋ามีกำไรตามหลักบัญชีหน่วยละ 316.40 บาท คิดเป็นร้อยละ 70.32 ผลิตภัณฑ์สามารถมีผลขาดทุนตามหลักบัญชี โดยเสื้อมีผลขาดทุนหน่วยละ 99.48 บาท คิดเป็นร้อยละ 76.52 เสื้อพับ 2 พับ มีผลขาดทุนหน่วยละ 225.28 คิดเป็นร้อยละ 64.36 และเสื้อพับ 3 พับ มีผลขาดทุนหน่วยละ 269.08 คิดเป็นร้อยละ 44.84 ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ วิศรุตตา อรุณรัตน์ (2553) พบว่าต้นทุนในการผลิตเสื้อกระจุยติดบนหลักการ 2 หลักการ หลักผู้ผลิตจะไม่คิดค่าเสื่อมราคา ไม่คิดค่าแรงงานในครัวเรือน แต่หลักบัญชีจะคำนวณต้นทุนดังกล่าวเข้าไปด้วย

3. แนวทางการยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเสื่อกกเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชนบ้านหัวดง ตำบลหนองหมี่ อำเภอราชไสล จังหวัดศรีสะเกษ

จากผลการศึกษาในงานวิจัยนี้ พบว่าแนวทางการยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเสื่อกกเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชนบ้านหัวดง ตำบลหนองหมี่ อำเภอราชไสล จังหวัดศรีสะเกษ ให้ความสำคัญใน 4 ด้าน ดังนี้

3.1 เอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ (I : Identity) เป็นการสร้างความโดดเด่นผ่านลวดลายเอกลักษณ์ของเสื่อกกเมื่อมีลายเอกลักษณ์จะเป็นข้อได้เปรียบของผลิตภัณฑ์เป็นสัญลักษณ์เฉพาะที่ใช้บนผลิตภัณฑ์ ซึ่งกลุ่มทอเสื้อบ้านหัวดงปัจจุบันมีลายเสื่อกก

จำนวน 8 ลาย สอดคล้องกับผลการวิจัยของ สุจินดา เจริญศรีพงษ์และปิยวัน เพชรหมี่ (2560) ที่ศึกษาการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นไทย: กรณีศึกษา ผ้าทอลายโบราณ พบว่า เอกลักษณ์ของลวดลายผ้าไทยโบราณของกลุ่มบ้านภูฝักไถ่นั้น เป็นผ้าชิ้นหัวแดงตีนก้น มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีลายจำนวน 12 ลายบนผืนเดียวกัน และแนวทางในการสร้างมูลค่าเพิ่มสู่เชิงพาณิชย์เน้นการสร้างคุณค่าทางด้านผลิตภัณฑ์ จาก 5 แนวทาง คือ การปรับลดจำนวนลวดลายบนผืนผ้า การพัฒนาลายเดียวให้เป็นลายใหม่ จนได้พัฒนาเป็นลายดอกผักแว่น และลายห่อปราสาทเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ ลายภูผาไชย และลายดอกผักไช้ และการสร้างโลโก้ให้กับผลิตภัณฑ์ผ้าทอเพื่อสร้างการจดจำ นอกจากนี้ การสร้างเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์สามารถพิจารณาจากความโดดเด่นในการใช้วัตถุดิบ จากธรรมชาติในขั้นตอนการย้อมกกด้วยวัสดุธรรมชาติที่ได้จากใบไม้ เปลือกไม้ ในชุมชน เช่น แก่นฝาง ใบขี้เหล็ก แก่นขนุน ใบส้มมอ ใช้ใบเหมือดแ่เข้ามาใช้ในการย้อมเพื่อให้สี ติดง่าย และการหมักโคลนเพื่อให้สีของเส้นกกมีสีเข้มขึ้น ซึ่งแต่เดิมได้ใช้สีเคมีในการย้อม เส้นกก ก็จะขายผลิตภัณฑ์ได้แต่เฉพาะในกลุ่มลูกค้าเดิม ๆ ในหมู่บ้านและละแวกใกล้เคียง แต่เมื่อเรียนรู้วิธีการย้อมเส้นกกจากสีธรรมชาติ ก็ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นมิตรกับ สิ่งแวดล้อม ซึ่งแสดงถึงการรักษาและถ่ายทอดภูมิปัญญาจากบรรพบุรุษสู่ลูกหลาน ผลิตภัณฑ์ที่ย้อมจากสีธรรมชาติสามารถสื่อถึงการเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม สร้างคุณค่าในใจ ของทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคได้ สอดคล้องกับผลการวิจัยของ พัชรียา เพ็ชรพราว (2556) ที่ศึกษากระบวนการในการใช้เศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ OTOP สู่ระดับสากลของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตำบลดอนตูม อำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม พบว่า แนวทางในการพัฒนาและกำหนดนโยบายในการส่งเสริมการดำเนินโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยการจัดการทางด้านการผลิตให้เป็นผลิตภัณฑ์ปลอดสารพิษ จะเห็นได้ว่า กลุ่มทอเสื่อกกบ้านหัวดงได้ดำเนินการสอดคล้องกับนโยบายส่งเสริมการดำเนินโครงการ หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในการจัดการทางด้านการผลิตให้เป็นผลิตภัณฑ์ปลอดสารพิษ จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นที่ต้องการของลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับความปลอดภัย

ทำให้สามารถเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ขึ้นจากเดิมถึง 30% ทั้งนี้เพราะลูกค้าได้ให้ความสำคัญกับการดูแลคุณภาพมากขึ้น

3.2 การรับรองคุณภาพของผลิตภัณฑ์ (Q : Quality) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับและสามารถประกันคุณภาพให้กับผู้บริโภค มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน คือ ข้อกำหนดในด้านคุณภาพที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ชุมชนให้เป็นที่เชื่อถือ เป็นที่ยอมรับและสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ โดยมุ่งเน้นให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืนเพื่อยกระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ชุมชนให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด สอดคล้องกับผลการวิจัยของ พัชรียา เพ็ชรพราว (2556) ที่ศึกษากระบวนการในการใช้เศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ OTOP สู่ระดับสากลของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตำบลดอนตูม อำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม พบว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้ผลิตภัณฑ์พัฒนาสู่ระดับ 5 ดาว โดยพัฒนาในด้านต่าง ๆ คือ ด้านผลิตภัณฑ์และความเข้มแข็งของชุมชน ด้านความเป็นไปได้ทางการตลาดและด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ ซึ่งการรับรองคุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้น จำเป็น ต้องได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐเข้ามามีบทบาทในการรับรองคุณภาพ

3.3 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (D : Development) มีจุดมุ่งหมาย คือ ต้องการผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สร้างผลกำไรและเพื่อความอยู่รอดขององค์กร เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอต่อตลาดแล้วทำให้ตลาดมีโอกาสเลือกเพิ่มขึ้น ผลิตภัณฑ์ใหม่อาจเป็นผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่เคยมีผู้ผลิตมาก่อน หรืออาจเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ของกิจการที่เพิ่งนำออกจำหน่ายเป็นครั้งแรกหรืออาจดัดแปลงปรับปรุงจากผลิตภัณฑ์ที่เคยจำหน่ายอยู่เดิม การพัฒนาผลิตภัณฑ์ช่วยลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดจากผลิตภัณฑ์ล้าสมัย การเพิ่มผลิตภัณฑ์ที่มีความแปลกใหม่ การเพิ่มปริมาณการขายให้ครอบคลุมตลาด ย่อมช่วยกระจายความเสี่ยงจากความผันผวนในตลาดที่มีความเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา สอดคล้องกับผลการวิจัยของจรัสศรี โนมิ และคณะ (2562) ที่ศึกษาการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตะกร้าหวายบ้านทาทรายมูล ตำบลสันกลาง อำเภอบางแพ จังหวัดชัยภูมิ พบว่า การพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่จำนวน 2 ชนิด ได้แก่ ตะกร้าใส่ผ้า และกระเป๋าถือสำหรับสตรี ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ตัวเดิม คือ ตะกร้าเอนกประสงค์ ให้มีรูปแบบ

ที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะกลุ่มเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์โดยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะเน้นเรื่องคุณภาพของสินค้าและประโยชน์ใช้สอย จะเห็นว่ากลุ่มทอเสื้อบ้านหัวดงมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการนำนาโนเข้ามาเป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์เพื่อทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ขึ้นรา มีอายุการใช้งานนานขึ้นทำให้สามารถเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ได้เพราะลูกค้าเห็นถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ ซึ่งจากข้อมูลการสัมภาษณ์นั้นผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของนาโนจะสามารถขายได้ในราคาที่เพิ่มขึ้นถึง 40 - 50 % ทั้งนี้ยังขึ้นอยู่กับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่ทันสมัยหรือพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ที่รองรับการใช้งานในปัจจุบัน

3.4 ความต้องการของผู้บริโภค (D : Demand) ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค คือการค้นหาคำความต้องการที่ลึกอยู่ในใจของผู้บริโภคสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นจุดขายที่ลูกค้าสนใจ ดังนั้นจะต้องค้นหาคำความต้องการของลูกค้า ซึ่งมีต่อผลิตภัณฑ์ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบ ขนาด รสนิยม การออกแบบ หรือแม้แต่ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า ปัจจุบันรูปแบบการดำเนินชีวิตเปลี่ยนไป การปูเสื่อนั่งที่พื้นเปลี่ยนมาเป็นการนั่งเก้าอี้ โซฟา ชุดรับแขก ดังนั้นเพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคควรนำเสื่อกลับมาแปรรูปเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่หลากหลาย ใช้ได้กับทุกสถานที่และเน้นความทันสมัยรวมถึงการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่สามารถเป็นของฝากของที่ระลึกได้ สอดคล้องกับผลการวิจัยของ อภิญญา จันทะหาร (2551) ที่ศึกษาธุรกิจกลุ่มทอเสื่ออก บ้านหนองไม้ตาย ตำบลตอนเงิน อำเภอเขียงยืน จังหวัดมหาสารคาม พบว่า ผู้ที่มาซื้อผลิตภัณฑ์จากเสื่ออก เพราะชอบลวดลาย สี สัน และชื่อเสียง ของผลิตภัณฑ์เป็นอันดับแรก ราคาและคุณภาพ เป็นอันดับต่อมา ลูกค้าส่วนใหญ่จะซื้อเสื่อพับ ที่นอน เพื่อนำไปใช้และเป็นของฝาก

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัยในครั้งนี้

1. กลุ่มทอเสื้อกบ้นหัวตงควรสร้างเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์สร้างความโดดเด่นผ่านลวดลายของเสื้อกซึ่งแสดงออกถึงสัญลักษณ์เฉพาะของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากสินค้าอื่น เช่น การออกแบบลวดลายเฉพาะถิ่นหรือผลิตภัณฑ์ที่มีอายุการใช้งานได้นานไม่เกิดเชื้อรา
2. ควรมีการพัฒนายกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและได้รับการยอมรับจากลูกค้า ลูกค้ามั่นใจในคุณภาพของสินค้าในระดับที่เหมาะสมกับการใช้งาน

ข้อเสนอแนะการนำไปใช้ประโยชน์

1. หน่วยงานภาครัฐควรมีนโยบายส่งเสริม สนับสนุนกลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปเสื้อกให้ได้รับการจัดสรรงบประมาณเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้ประกอบการ
2. สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ควรจัดอบรมให้ความรู้ในการขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนอย่างต่อเนื่อง จะส่งผลให้ผู้บริโภคเชื่อมั่นในคุณภาพของผลิตภัณฑ์

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ศึกษาแนวทางการสร้างและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่หลากหลาย
2. ศึกษาแนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดสินค้าแปรรูปจากเสื้อกเพื่อให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้

เอกสารอ้างอิง

- จรัสศรี โนมี่, วรวิพรรณ เจริญรูป และจิตราณัฐ ชัยนันท์. (2562). การเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตะกร้าหวายบ้านท่าทรายมูล ตำบลสนกกาง อำเภอกพาน จังหวัดเชียงราย. *วารสารวิชาการรับใช้สังคม มทร.ล้านนา*, 3(2), 22-24.
- จำนงค์ รองตะกั่ว. (2553). *การจัดการความรู้ของกลุ่มทอเสื่อกกบ้านเตย ตำบลวังหิน อำเภอโนนแดง จังหวัดนครราชสีมา* [รายงานการศึกษาอิสระปริญญารัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต]. มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- เบญจมาศ อภิสิทธิ์ภิญญา. (2558). *แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของผลิตภัณฑ์ชุมชนเสื่อกก ตำบลมะเกลือใหม่ อำเภอสูงเนิน จังหวัดนครราชสีมา*. มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา.
- พัชรียา เพ็ชรพราว. (2556). *กระบวนการในการใช้เศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ OTOP สู่ระดับสากลของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตำบลดอนตูม อำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม*. มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- วิศรุตตา อรุณรัตน์. (2553). *ต้นทุนและผลตอบแทนการทำเสื่อกระจูดของกลุ่มเสื่อกระจูดทะเลน้อย จังหวัดพัทลุง* [วิทยานิพนธ์ปริญญาบัณชีมหาบัณฑิต]. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- สุจินดา เจียมศรีพงษ์ และปิยวัน เพชรหมี่. (2560). การสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นไทย: กรณีศึกษา ผ้าทอลายโบราณ. *วารสารการวิจัยเพื่อพัฒนาชุมชน มหาวิทยาลัยนเรศวร*, 10(4), 80-81.
- โสภารวรรณ ต้นหยง. (2547). *การวิเคราะห์ทางการเงินในการลงทุนผลิตภัณฑ์สินค้าหัตถกรรมของกลุ่มทอเสื่อกกเสม็ดงาม อำเภอเมือง จังหวัดจันทบุรี* [วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต]. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- อภิชาติ วาที. (2556). *การพัฒนามาตรฐานภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่ประชาคมอาเซียน* กรณีศึกษา: กลุ่มอาชีพทอเสื่อกกในพื้นที่เขตเทศบาลตำบลหนองวัววัง อำเภอทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา. กระทรวงการต่างประเทศ.

อภิญญา จันทะหาร. (2551). *ธุรกิจกลุ่มทอ絲อกก บ้านหนองไม้ตาย ตำบลคอนเงิน อำเภอยะยงยง จังหวัดมหาสารคาม [รายงานการศึกษาอิสระปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต]. มหาวิทยาลัยขอนแก่น.*

Fehr, E., & Falk, A. (1999). Wage rigidity in a competitive incomplete contract market. *Journal of Political Economy*, 107(1), 106-134.

Porter, M.E. (2005). *The Competitive Advantage Creating and Sustaining Superior Performance*. The Free Press.

Author

Assistant Professor Dr. Yanisa Sriboonruang
Accounting Program, Faculty of Business Administration and
Accounting, Sisaket Rajabhat University
Sisaket Rajabhat University 319 Thaipantha Rd., Pho Sub-district,
Muang Sisaket District, Sisaket Province 33000
Tel: 081-5932266 E-mail: yanisa8448@hotmail.com