

การพัฒนาอุตสาหกรรมเสื่อกกบ้านแพง ตำบลแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
BAN PHAENG REED INDUSTRIAL DEVELOPMENT TAMBON PHAENG,
KOSUMPHISAI DISTRICT, MAHASARAKHAM PROVINCE

ชัยนาท ผาสอน¹
 วินิต ชินสุวรรณ²

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต ส่วนประสมทางการตลาด และหาแนวทางในการพัฒนาอุตสาหกรรมเสื่อกกบ้านแพง รูปแบบการศึกษาเป็นเชิงคุณภาพ เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์และการจดบันทึก ผลการศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์เสื่อกกบ้านแพงมีคุณภาพที่แตกต่างกัน ผลิตภัณฑ์เสื่อกกที่ผลิตได้คุณภาพและมาตรฐาน จะขายได้ราคาสูง ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้คุณภาพและมาตรฐานไม่ดีเท่าที่ควร ก็จะขายได้ในราคาต่ำกว่า เนื่องจากผู้ผลิตขาดความรู้ ทักษะ เทคนิค ความพิถีพิถัน ความประณีต ความเอาใจใส่ ตลอดจนขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การออกแบบลวดลาย และอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น รวมถึงขาดการส่งเสริมและพัฒนาด้านการตลาดและวัตถุดิบไม่เพียงพอต่อความต้องการในการผลิต จึงได้หาแนวทางในการพัฒนาอุตสาหกรรมเสื่อกกบ้านแพง โดยการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตเสื่อกก การพัฒนาคุณภาพและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ การเพิ่มประสิทธิภาพและส่งเสริมด้านการตลาด การส่งเสริมและพัฒนาวัตถุดิบในท้องถิ่น การส่งเสริม สนับสนุนจัดตั้งศูนย์เรียนรู้ และการควบคุม ติดตามและประเมินผล

คำสำคัญ : อุตสาหกรรมเสื่อกก กระบวนการผลิต ผลิตภัณฑ์เสื่อกก

Abstract

This research aims to study the products, manufacturing process, marketing mix, and to find ways to improve and develop papyrus reed industrial in Ban Paeng, Paeng Sub-district, Kosumpisai District, Mahasarakham province. This study is a qualitative research. Data is collected through individual interview and take notes. The result of this study shows that Ban Paeng's papyrus mats have different quality levels. Good quality mat is sold in a better price comparing to the ones with low quality. The study further reveals that the products of low quality caused by producers who lack of knowledge, skills, techniques, minuteness including the product development, good design and cultural reserve. Also, there is not enough promotion and marketing development. In addition, raw material shortage has affected the production demand resulting in the decrease of mat producer's income/revenue. Some of them have given up and decided to pursue other careers that offer better income. Therefore, the following are intended to develop Ban Paeng's papyrus mat business. The develop the producers of papyrus mat. The develop and add more value to the products. The efficiency and promote marketing. The promote and develop local raw material. The fifth project is to promote and establish learning center. And to evaluate the success of this development.

Keywords: reed industrial, manufacturing process, reed product

¹ นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น E-mail Chainath@dip.go.th

² รองศาสตราจารย์ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

เป็นผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทย ที่พัฒนามาจากงานหัตถกรรมพื้นบ้าน สืบทอดจากบรรพบุรุษหลายชั่วอายุคน รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่รู้จักกันดีคือ “เสื่อกก” ราษฎรชนบททั่วทุกภาค ทำขึ้นเพื่อใช้สอยในชีวิตประจำวัน สำหรับปูพื้นรองนั่ง นอนในบ้าน และใช้ในกิจกรรมอื่น ๆ เช่น ศาสนพิธีตามวัดวาอารามต่าง ๆ เป็นต้น ผลิตภัณฑ์เสื่อกกได้รับการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความสวยงาม และประโยชน์ใช้สอยมากขึ้น เพื่อการขยายตลาดผลิตภัณฑ์กก และการเพิ่มรายได้ขยายเศรษฐกิจแก่ราษฎรชนบทของประเทศ [1] การพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นการวิจัยอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นการร่วมประสานของเทคนิควิจัย ทางด้านการตลาดและทางด้านเทคโนโลยี โดยมุ่งไปที่ผู้บริโภคขั้นสุดท้าย จึงเป็นการวิจัยที่มีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สร้างความพอใจให้แก่ผู้บริโภคตามความต้องการที่เราทราบหรือความต้องการที่เราคาดคะเนขึ้นมา [2] แนวคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความแตกต่างโดยการสร้างเอกลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ โดยนำเสนอการใช้เส้นกที่มีคุณสมบัติในการป้องกันมดและแมลง นอกจากนี้ยังพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถป้องกันเชื้อราได้ เพื่อที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์อายุการใช้งานนานขึ้น สร้างความแตกต่าง และเป็นการเพิ่มศักยภาพ ในการแข่งขันให้กับกลุ่มผู้ผลิต โดยกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพสูงและราคาสูงกว่าคู่แข่ง ผ่านช่องทางการจำหน่าย โดยการจำหน่ายเอง [3] การพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์จากต้นกกโดยภูมิปัญญาพื้นบ้าน กลุ่มทอเสื่อกกบ้านแพง พบว่า ศักยภาพและสภาพปัจจุบันปัญหาการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์จากกก คือการผลิตไม่สามารถผลิตงานได้ ในช่วงฤดูฝน เนื่องจากกกจะขึ้นราเพราะความชื้น การตากต้นกกจะใช้เวลานานขึ้นเพราะจะแห้งช้าและในช่วงฤดูร้อนกกจะแตกเพราะอากาศร้อน ผลิตภัณฑ์ขาดการส่งเสริมและข้อมูลในการประยุกต์ พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่องด้านผลิตภัณฑ์สมาชิก ผู้ผลิตยังขาดทักษะในการออกแบบสินค้า ลวดลาย ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย การวิจัยการพัฒนา การออกแบบ ผลิตภัณฑ์ จากกก ชุมชนสามารถพัฒนารูปแบบการดำเนินงาน เพื่อใช้ในการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น โดยการต่อยอดภูมิปัญญา โดยการมีส่วนร่วมของทีมผู้วิจัยและชุมชนทุกขั้นตอนในการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ และแนวทางในการพัฒนาควรมีการศึกษารูปแบบและขบวนการผลิต ขั้นตอนการผลิตและการออกแบบวัตถุดิบอื่น ๆ ที่มีในท้องถิ่นเพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างทางเลือกให้คนในชุมชนมากขึ้นและสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค [4] กรอบความคิดหลักในการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพทางการตลาด คือการนำหลักของ 4P มาใช้ซึ่งได้แก่ Product (ผลิตภัณฑ์) Price (ราคา) Place (การจัดจำหน่าย) และ Promotion (การส่งเสริมการขาย) [5]

ผลิตภัณฑ์เสื่อกกบ้านแพง ตำบลแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการผลิตมายาวนาน มีการเรียนรู้และสืบทอดจากบรรพบุรุษ ถือได้ว่าเป็นหัตถกรรมที่มีชื่อเสียงและสร้างรายได้ให้กับชุมชน จนกระทั่งเติบโตเป็นธุรกิจหลักในชุมชน และมีการผลิตกันเป็นจำนวนมากกลุ่มผู้ผลิตที่มีการเตรียมวัตถุดิบ การออกแบบผลิตภัณฑ์ กระบวนการขั้นตอนการผลิต รวมทั้งทักษะฝีมือผู้ผลิตที่ดี ทำให้ผลิตภัณฑ์ได้คุณภาพและมาตรฐาน ก็สามารถจำหน่ายได้ในราคาสูง ส่วนกลุ่มผู้ผลิตที่ผลิตสินค้ามีคุณภาพ ได้มาตรฐานไม่เท่าที่ควรก็ขายได้ในราคาต่ำลง และขายตัดราคากันเอง ดังนั้นจึงได้ทำการศึกษาการพัฒนาอุตสาหกรรมเสื่อกกบ้านแพง ตำบลแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม เพื่อเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ ก่อให้เกิดประโยชน์ให้กับชุมชน ส่งผลต่อการพัฒนาอาชีพและสร้างรายได้ที่ยั่งยืนต่อไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต และส่วนประสมทางการตลาดของผลิตภัณฑ์เสื่อกกบ้านแพง ตำบลแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
2. เพื่อหาแนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมเสื่อกกบ้านแพง ตำบลแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

วิธีดำเนินงาน

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยวิธีการสัมภาษณ์ (Interview Guide) และการจดบันทึก กับผู้ให้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต และส่วนประสมทางการตลาด ของผลิตภัณฑ์เสื่อกกบ้านแพง ตำบลแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ได้เลือกกลุ่มทอเสื่อกกบ้านแพงที่จดทะเบียนเป็นผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP กับ สำนักพัฒนาชุมชนอำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม จำนวน 10 กลุ่ม มีการเก็บรวบรวมเชิงคุณภาพปฐมภูมิ (Primary Qualitative Data) รวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In – depth interviews) การเก็บรวบรวมเชิงคุณภาพทุติยภูมิ (Secondary Qualitative Data) รวบรวมข้อมูลจากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง เอกสาร แนวคิด ทฤษฎีและหลักการ เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาและพัฒนาเป็นกรอบแนวคิดการศึกษา และการวิเคราะห์ข้อมูล ใช้วิธีวิเคราะห์ข้อมูลแบบจำแนกชนิดข้อมูล (Typological Analysis) และการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) เพื่อทราบถึงบริบทประเด็นที่จะศึกษา

ผลการศึกษา

ผลการศึกษากระบวนการผลิต และส่วนประสมทางการตลาด ของผลิตภัณฑ์เสื่อกกบ้านแพง ตำบลแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

กระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์เสื่อกกบ้านแพง แบ่งออกเป็น 3 ช่วง

1. ต้นน้ำ เป็นขั้นตอนของกลุ่มผู้ที่ทอเสื่อกกเป็นผืน เริ่มจากการจัดหา จัดเตรียมวัตถุดิบ การเตรียมเครื่องมือ อุปกรณ์ ต่างๆ ในการทอ และทอเสื่อกกออกมาเป็นผืน และนำไปขายให้กับกลุ่มหรือผู้ประกอบการ
2. กลางน้ำ เป็นขั้นตอนการนำเสื่อกกที่ทอเสร็จแล้วมาแปรรูป เป็นผลิตภัณฑ์เสื่อกกและผลิตภัณฑ์จากเสื่อกก
3. ปลายน้ำ เป็นขั้นตอนการจัดเก็บเพื่อเตรียมไว้จำหน่าย จัดเก็บไว้ในอาคารที่ทำการกลุ่มหรือโกดัง ต้องไม่ให้ถูกความชื้น และนำออกจำหน่ายให้กับผู้บริโภค พ่อค้าที่มารับซื้อ ลูกค้าสั่งซื้อและนำไปจำหน่ายในงานแสดงและจำหน่ายสินค้า

ประเด็นปัญหาของกลุ่มผู้ผลิตเสื่อกกบ้านแพง มีดังนี้

1. กลุ่มผู้ผลิตขาดความรู้ ทักษะ เทคนิค และการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในชุมชน ทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพดีไม่เท่าที่ควรและมีคุณภาพแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับผู้ผลิตแต่ละราย
2. ขาดความพึงพิถันความประณีต ความเอาใจใส่ ในการผลิต เช่น การจัดทอวัตถุดิบการเตรียมวัตถุดิบ การเตรียมเครื่องมือ อุปกรณ์การผลิต เป็นต้น ตลอดจนขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการออกแบบลวดลาย รวมถึงการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น การสืบสานวิถีชีวิต การดำรงชีพ ศิลปวัฒนธรรม ให้คงอยู่กับชุมชนและสังคม
3. ขาดการส่งเสริมและพัฒนาด้านการตลาด เพราะว่าการตลาดถือเป็นหัวใจที่สำคัญและการตลาด

เป็นการนำการผลิต หากได้รับการพัฒนาองค์ความรู้และสร้างความเข้าใจส่วนประสมทางการตลาดส่งผลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วย

4. วัตถุดิบ (ต้นกก) ไม่เพียงพอต่อความต้องการในการผลิต ไปหาซื้อจากภายนอก ทำให้ต้นทุนค่าวัตถุดิบสูง

จากการศึกษาส่วนประสมทางการตลาดพบว่า

1. Product ด้านผลิตภัณฑ์

เสื่อกกบ้านแพง มีขนาดความยาว 2 เมตร ความกว้าง 80 เซนติเมตร 100 เซนติเมตร 120 เซนติเมตร และ 140 เซนติเมตร นำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เสื่อกกเป็นผืนชนิดไม่พับ ชนิด 3 พับ และ 4 พับ หรือนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์จากเสื่อกกเช่น ที่นอน เบาะรองนั่ง หมอน กระเป๋า ที่รองจาน รองแก้ว และกล่องกระดาษทิชชู แต่ยังคงมีความแตกต่างกันในเรื่องของคุณภาพ

2. Price ด้านราคา

ราคาผลิตภัณฑ์ แบ่งออกเป็น 2 ช่วง คือ ราคาเสื่อกกที่ทอเป็นผืน เป็นการกำหนดราคาโดยผู้ผลิตกับกลุ่ม ขึ้นอยู่กับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ราคามีความแตกต่างกันประมาณ 30 – 70 บาท ต่อผืน และการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์เสื่อกก กำหนดโดยประธานและคณะกรรมการกลุ่ม โดยคำนวณจากต้นทุนบวกด้วยกำไรที่ต้องการ

3. Place ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสื่อกกบ้านแพง มีการจำหน่าย 4 ช่องทาง คือ ขายปลีกที่กลุ่ม ประมาณ 10 % ขายส่งให้กับพ่อค้าที่มาซื้อที่กลุ่ม ประมาณ 40% ขายตามคำสั่งซื้อ ประมาณ 30% และขายตามงานแสดงและจำหน่ายสินค้า ประมาณ 20%

4. Promotion ด้านการส่งเสริมการขาย

การส่งเสริมการขาย ส่วนใหญ่ใช้การสื่อสารโดยผ่านทางลูกค้าบอกต่อกันไป ใช้โบว์ชิว บางรายใช้อินเตอร์เน็ตเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้า แต่โดยรวมแล้วการส่งเสริมการขายน้อยมาก

แนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมเสื่อกกบ้านแพง

1. การพัฒนากลุ่มผู้ผลิต เป็นการส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนาความรู้ ประสบการณ์ เทคนิคการผลิต รวมถึงการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นร่วมกันเกี่ยวกับความรู้และทักษะในการทอเสื่อกก ตลอดจนการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นของผู้ที่มีองค์ความรู้ มาถ่ายทอดเผยแพร่ในชุมชน ซึ่งสิ่งสำคัญเหล่านั้นจะทำให้คุณภาพของผลิตภัณฑ์เสื่อกกเท่าเทียมกัน

2. การพัฒนาคุณภาพและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เสื่อกกบ้านแพง เริ่มจากการจัดหาวัตถุดิบเป็นการพิจารณาถึงต้นทุนของวัตถุดิบที่จะส่งผลถึงต้นทุนการผลิต ต้นกกที่ปลูกเอง ต้องมีการบำรุงรักษาต้นให้ขนาดคุณภาพตามต้องการ และอายุประมาณ 45 วัน หรือมีดอกมีประกายสีเหลืองเริ่มออกดำ จึงตัดต้นกกนำมาผลิต ถือได้ว่าเป็นการลดต้นทุนการจัดการของวัตถุดิบ ต้นกกที่ต้องการซื้อจากภายนอก ต้องใช้ความรู้ ประสบการณ์ในการหาซื้อตั้งแต่ต้นกก ที่มีคุณภาพดี ความยาวสม่ำเสมอ ไม่มีจุดด่างดำ ราคาประมาณ 7,000-8,000 บาท ต่อพื้นที่ 1 งาน แต่ถ้าคุณภาพไม่ดีราคาประมาณ 5,000 บาท การคัดเลือกต้นกกที่มีคุณภาพส่งผลถึงผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพด้วยเช่นกัน ต้นกกลำตากแห้ง ราคาประมาณกิโลกรัมละ 25 – 35 บาท แล้วแต่ขนาดความยาวของเส้นกก และกกสอยแล้วตากแห้งราคาดีเลือกประมาณกิโลกรัมละ 35 – 45 บาท แล้วแต่ขนาดความยาวของเส้นกก โดยการเลือกซื้อต้องมีการคัดต้นกกหรือเส้นกกตากแห้งที่มีคุณภาพ ซึ่งมีขายที่ภายในหมู่บ้าน พื้นที่หมู่บ้านใกล้เคียง และต่างจังหวัด การ

จัดเตรียมวัตถุดิบ เป็นขั้นตอนที่สำคัญ ถ้าหากมีการจัดเตรียมวัตถุดิบ ที่ดีมีคุณภาพ ในการทอเสื่อเป็นขนาดตามรูปแบบ ลวดลาย ตามที่ต้องการซึ่งเสื่อกแต่ละชนิดมีราคาแตกต่างกัน มีการคัดขนาดความยาวของต้นกก โดยทั่วไป ต้นกกที่ดีมีความยาวขนาดความยาว 80 เซนติเมตร 100 เซนติเมตร 120 เซนติเมตร และ 140 เซนติเมตร เพื่อนำต้นกกไปสอยหรือตากแห้ง ควรคัดขนาดลำต้นกกออกเป็น ขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ การคัดต้นกกสีธรรมชาติ แยกเป็น สีเข้ม สีกลาง สีจืด การเตรียมโครงกึ่ง ฝีม ที่แข็งแรงและอุปกรณ์ต่างๆ ที่จะใช้ในการทอเสื่อก เพื่อให้ได้เสื่อกที่มีคุณภาพ การทอเสื่อก เป็นการนำวัตถุดิบกกที่เตรียมไว้มาทอเป็นผืนตามที่ต้องการ แต่สิ่งที่ควรคำนึงถึงคือ รูปแบบ ลวดลาย ต่าง ๆ ที่ต้องการนั้น ขึ้นอยู่กับความรู้ ประสบการณ์ ความปราณีต ความเอาใจใส่และเทคนิคต่าง ๆ ของผู้ทอ โดยนักกที่เรเตรียมไว้ มาทอได้หลากหลายรูปแบบ และทอให้แน่นเรียบเท่ากันทั้งผืน ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์เสื่อกที่มีคุณภาพและจำหน่ายได้ในราคาสูง ทำให้มีรายได้เพิ่มมากขึ้น

3. การเพิ่มประสิทธิภาพและส่งเสริมด้านการตลาด เป็นแนวทางในการเพิ่มศักยภาพให้กับกลุ่มผู้ผลิตชุมชนได้เพิ่มพูนความรู้ประสบการณ์ โดยเฉพาะด้านส่วนประสมทางการตลาด หากกลุ่มผู้ผลิตชุมชนได้รับความรู้ทำให้สามารถบ่งบอกถึงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ คุณค่าของผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค เข้าใจในการกำหนดราคาทำให้ผู้ผลิตมีรายได้ตรงตามความต้องการและผู้บริโภคพอใจ ในราคาที่ยอมรับได้ รวมถึงรู้จักช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และการส่งเสริมการขายให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ซึ่งแนวทางในการพัฒนา โดยการจัดเวทีเสวนาแลกเปลี่ยนความรู้ประสบการณ์ ภายในชุมชน เสริมสร้างศักยภาพ ด้านการตลาด หรือจัดให้มีการศึกษาดูงานกลุ่มที่ประสบความสำเร็จนำกลุ่มผู้ผลิตเสื่อกให้เข้มแข็งมีขีดความสามารถในการแข่งขัน

4. การส่งเสริมและพัฒนาวัตถุดิบในพื้นที่ ต้นกกที่เป็นวัตถุดิบหลักจากธรรมชาติ นำมาผลิต ผลิตภัณฑ์เสื่อกบ้านแพง ไม่เพียงพอสอดคล้องความต้องการของกลุ่มผู้ผลิต ต้องหาแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนาวัตถุดิบในพื้นที่ โดยการประชุมระดมแนวคิดร่วมกันของชุมชนร่วมกับหน่วยงานในพื้นที่หรือหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการส่งเสริม สนับสนุน ให้ปลูกต้นกกทุกครัวเรือน ให้ทุกคนมีส่วนร่วมและเห็นถึงความสำคัญและประโยชน์ ที่ได้จากปลูกต้นกก รวมถึงการพัฒนาคุณภาพวัตถุดิบในท้องถิ่น มีการบริหารจัดการวัตถุดิบ โดยมีการกำหนดราคาวัตถุดิบที่เหมาะสมและรับประกันการรับซื้อ ส่งเสริมการสร้างเครือข่ายของในการจัดหาวัตถุดิบในท้องถิ่นให้มากขึ้น ซึ่งทำให้สามารถแก้ปัญหาระยะยาวในอนาคตได้

5. การส่งเสริม สนับสนุน จัดตั้งศูนย์เรียนรู้ ผลิตภัณฑ์เสื่อกบ้านแพงถือได้ว่ามีประวัติสืบทอดกันมาเป็นเวลายาวนาน จนปัจจุบันกลายเป็นธุรกิจชุมชน และความเจริญมากขึ้น การส่งเสริม สนับสนุนจัดตั้งศูนย์เรียนรู้แบบครบวงจร มีการจัดทาระบบฐานข้อมูลที่ทันสมัย การทำผลิตผลิตภัณฑ์เสื่อกตั้งแต่ ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ มีการแสดงถึงการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณีพื้นบ้าน และการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ รวมถึงเป็นสถานที่ศึกษาดูงานของชุมชนและผู้คนที่สนใจ ส่งผลให้เป็นที่รู้จักของผู้คนมากยิ่งขึ้น

สรุปผลการศึกษา

ผลการศึกษา พบว่าผลิตภัณฑ์เสื่อกบ้านแพงมีคุณภาพที่แตกต่างกัน เนื่องจากผู้ผลิตขาดความรู้ ทักษะความสามารถ เทคนิค ความพิถีพิถัน ความประณีต และความเอาใจใส่ในการผลิต และขาดการส่งเสริมและพัฒนา ด้านการตลาด รวมถึงวัตถุดิบไม่เพียงพอต่อการผลิต แนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมเสื่อกบ้านแพง การส่งเสริมให้ความรู้ พัฒนาทักษะ การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่น การพัฒนาคุณภาพและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เสื่อกบ้านแพงโดยเริ่มจากการจัดหา วัตถุดิบที่มีคุณภาพ มีการจัดเตรียม คัดแยกขนาดของวัตถุดิบ และเตรียมเครื่อง

มือ อุปกรณ์ที่ได้มาตรฐาน รวมถึงการทอเสื่อให้ได้คุณภาพและมาตรฐานสามารถจำหน่ายได้ในราคาสูง การเพิ่มประสิทธิภาพและส่งเสริมด้านการตลาด เป็นแนวทางในการเพิ่มศักยภาพให้กับกลุ่มผู้ผลิตชุมชนได้เพิ่มพูนความรู้ ประสบการณ์ โดยการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์ในชุมชน หรือการจัดให้มีการศึกษาดูงาน กลุ่มที่ประสบผลสำเร็จ การส่งเสริมและพัฒนาวัตถุดิบในพื้นที่ เป็นแนวทางแก้ไขปัญหาคาราคาเขินวัตถุดิบ ส่งเสริมและพัฒนาวัตถุดิบในพื้นที่ โดยการประชุมระดมแนวคิดร่วมกันของชุมชนและหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้อง มีการส่งเสริมสร้างแนวคิดให้เห็นถึงความสำคัญและประโยชน์ ที่ได้การมีวัตถุดิบในท้องถิ่น การส่งเสริม สนับสนุน จัดตั้งศูนย์เรียนรู้ เป็นการสนับสนุนจัดตั้งศูนย์เรียนรู้แบบครบวงจร มีการจัดทำระบบฐานข้อมูลที่ทันสมัย การทำผลิตภัณฑ์เสื่อ กก มีการแสดงถึงการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณีพื้นบ้าน และการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ รวมถึงเป็นสถานที่ศึกษาดูงานของชุมชนและผู้คนที่สนใจ

ข้อเสนอแนะ

1. ควรมีการพัฒนาอุตสาหกรรมเสื่อ กก อย่างต่อเนื่อง โดยอาศัยหลักการตลาดที่ว่าด้วย 4P ได้แก่ 1) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ควรเน้นในเรื่องของการออกแบบตัวผลิตภัณฑ์ให้โดดเด่น เพื่อสร้างความแตกต่าง การเลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ และผลิตภัณฑ์ต้องมีความหลากหลายให้ลูกค้าได้เลือกสรร 2) ราคา ควรกำหนดราคาสินค้า ให้เหมาะสมกับลักษณะของผลิตภัณฑ์ ลูกค้า และวิธีในการจัดจำหน่าย ซึ่งควรตั้งราคาอย่างเหมาะสม ไม่แพง หรือไม่ต่ำจนเกินไป 3) การจัดจำหน่าย ควรเลือกใช้ช่องทางที่ทำให้ลูกค้าเข้าถึงได้ง่าย สะดวก และรวดเร็ว เช่น ขายทางอินเทอร์เน็ต 4) การส่งเสริมการตลาด ควรจัดกิจกรรมสำหรับติดต่อและสื่อสารกับลูกค้าเพื่อจูงใจให้เกิดความต้องการและตัดสินใจซื้อ

2. หน่วยงานภาครัฐควรเร่งให้การส่งเสริม และพัฒนา ในกิจกรรมที่เป็นไปได้โดยจัดทำแผนระยะสั้น (ดำเนินการให้แล้วเสร็จภายใน 1 ปี) โดยการเพิ่มสมรรถนะให้แก่ผู้นำกลุ่มในด้านการบริหารจัดการ เช่น ภาวะผู้นำ ความรู้เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางการตลาด เพื่อให้กลุ่มสามารถวิเคราะห์ถึงสภาพแวดล้อมที่เกิดขึ้นและคาดการณ์แนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงได้

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษานี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี เพราะได้รับเกียรติอย่างสูง จากท่านรองศาสตราจารย์ ดร.วินิต ชินสุวรรณ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษา ท่านได้สละเวลาที่มีค่า ช่วยชี้แนะแนวทาง ให้ความรู้ ประสบการณ์ และข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ ตลอดจนตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องจนทำให้การศึกษานี้เรียบร้อยเป็นอย่างดี

ขอบพระคุณคณะกรรมการสอบการศึกษานี้ทุกท่าน ที่ได้เสียสละเวลาที่มีค่าเพื่อให้แนวคิด ข้อเสนอแนะ และคำแนะนำ ให้การศึกษานี้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

ขอบคุณคณาจารย์ทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์ ประสาทวิชา ความรู้ ทุกๆ ด้านให้กับผู้ศึกษานำมาใช้ประโยชน์ในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ขอบคุณ คุณพ่อ คุณแม่ ครอบครัว ญาติพี่น้อง และเพื่อนๆ ตลอดจนเจ้าหน้าที่ทุกท่าน ที่เป็นกำลังใจช่วยเหลือ และประสานงานด้วยดีเสมอมา

ท้ายสุดนี้ คุณงามความดี และประโยชน์อันเกิดจากการจัดทำการศึกษาอิสระฉบับนี้ขอน้อมบูชาคุณบิดามารดา และบูรพคุณอาจารย์ทุกท่าน จนกระทั่งประสบผลสำเร็จในการศึกษานี้

เอกสารอ้างอิง

- [1] กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม. (2536). **รูปแบบผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทย**. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร
- [2] ทิพย์วรรณ นามศักดิ์. (2557). **เอกสารประกอบการสอน เรื่อง การพัฒนาผลิตภัณฑ์ Product Development**. วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- [3] ฐิติกานต์ สายหยุด. (2548). **การวางแผนกลยุทธ์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากกกของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม**. รายงานการศึกษาระยะปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- [4] ทรงคุณ จันทร์ (2555). **การประยุกต์ภูมิปัญญาพื้นบ้านด้านการจัดการการผลิตเสื่อกกเชิงพาณิชย์ จังหวัดมหาสารคาม**. มหาวิทยาลัยสารคาม
- [5] ศักดิ์ชัย เจริญศิริพุกุล. (2557). **เอกสารประกอบการสอน เรื่อง การจัดการการตลาด Marketing Management**. ขอนแก่น: วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.