

ศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด

Business Competitive Potential of Folk Weaving Group in Roi Et Province

อภิชัย ใจฉะ¹, จูรีวัลย์ ภัคดีวุฒิ²

Apichai Jaichawa¹, Jureewan Pakdeewut²

Received: 26 December 2021

Revised: 31 March 2022

Accepted: 26 April 2022

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาระดับศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด 2) เปรียบเทียบศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด 3) ศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด โดยดำเนินการวิจัยแบบผสมวิธี และใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณด้วยสถิติเชิงพรรณนาและการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ย โดยวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วย SWOT Analysis และ TWOS Matrix ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดมีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจโดยรวม อยู่ในระดับมาก การเปรียบเทียบศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมือง พบว่า กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองที่มีจำนวนสมาชิก ผลิตภัณฑ์ เงินทุน และ ยอดขายต่อเดือนต่างกัน มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจไม่แตกต่างกัน กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองที่มีอายุกลุ่มอาชีพต่างกันมีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจโดยรวมแตกต่างกัน การพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจควรมีการถ่ายทอดองค์ความรู้ระหว่างสมาชิกในกลุ่มอาชีพเพื่อยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ มีการพัฒนาความรู้ในการสื่อสารผ่านเครือข่ายโซเชียลมีเดีย มีการดำเนินการตลาดเชิงรุก และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะกับการใช้งานในชีวิตประจำวันของลูกค้า

คำสำคัญ: ศักยภาพการแข่งขันทางธุรกิจ, กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมือง, แนวทางการพัฒนา, จังหวัดร้อยเอ็ด

¹ นักศึกษา, สาขาวิชาบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏร้อยเอ็ด

² อาจารย์ประจำ, คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏร้อยเอ็ด

¹ Student, Business Administration Program, Faculty of Business Administration and Accountancy, Roi Et Rajabhat University

² Instructor, Faculty of Business Administration and Accountancy, Roi Et Rajabhat University

Abstract

This research aims to; 1) Study the level of business competitive potential of folk weaving groups in Roi Et, 2) comparison the business competitive potential of folk weaving groups in Roi Et classified by general data of the group and 3) study the guidelines for the development of business competitiveness of folk weaving group in Roi Et. Conduct research by integrating methodology. Analyze quantitative data with descriptive statistics and compare means. Analyze qualitative data by SWOT analysis and TOWS matrix. The results of the research showed that the level of business competitive potential of the folk weaving group was at a high level. The comparison business competitive potential of folk weaving groups found that in folk weaving groups with a different number of members, products, capital and monthly sales, there is no difference in business competitive potential. In folk weaving groups with different ages, there was a difference in business competitive potential. Guidelines for developing business competitiveness were found targeted at improving business competitive potential the folk weaver group. Knowledge should be transferred between members to raise product standards, develop knowledge to use communication technology through social media networks, proactive market operation and product development for customers' daily use.

Keywords: Business competitive potential, folk weaving group, developing guideline, Roi Et province

บทนำ

การพัฒนาเข้าสู่ยุคดิจิทัลสร้างความเปลี่ยนแปลงขยายขอบเขตไปในทุกภาคส่วนของการดำเนินชีวิต รวมถึงการดำเนินธุรกิจ กลุ่มอาชีพในชุมชนที่ต่างต้องมีการปรับตัวเพื่อเชื่อมโยงผู้ซื้อในเชิงกว้างมากขึ้น พร้อมกันนั้นการมีตลาดที่กว้างขึ้นย่อมเผชิญกับคู่แข่งที่มีมากขึ้น ทำให้ธุรกิจชุมชนต้องพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจเพื่อนำพากลุ่มหรือองค์กรให้มีความเจริญเติบโตและอยู่รอดได้อย่างยั่งยืนต่อไป (ศุภรณิศร์ เต็มสงวนวงศ์, 2556, หน้า 3)

แผนยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2560-2579) กำหนดยุทธศาสตร์การสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจและแข่งขันได้อย่างยั่งยืน มีแนวทางเสริมสร้างขีดความสามารถการแข่งขันในเชิงธุรกิจ

ให้มีการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนและเศรษฐกิจฐานราก โดยการมีส่วนร่วมของทุกภาคส่วน ที่มุ่งเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน ด้วยการส่งเสริมการรวมตัว ร่วมคิด ร่วมทำในรูปแบบที่หลากหลาย และจัดกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง ตามความพร้อมของชุมชน (กรมพัฒนาชุมชน, 2561, หน้า 22-23)

การสร้างความมั่นคงของเศรษฐกิจชุมชนที่สร้างระบบบ่มเพาะวิสาหกิจชุมชน ควบคู่ไปกับการพัฒนาความรู้และทักษะในการประกอบอาชีพ เสริมสร้างศักยภาพของชุมชนในการอยู่ร่วมกันกับทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมอย่างเกื้อกูล โดยมีการบริหารจัดการที่ดีจะช่วยแก้ปัญหาความยากจนลงได้ (ปรียานุช พิบูลสรารุช, 2552)

ทั้งนี้การพัฒนาธุรกิจชุมชนที่ยั่งยืนจะต้องสามารถสร้างเสถียรภาพและมีภูมิคุ้มกันที่เอื้อต่อการปรับตัว มีสมรรถนะและขีดความสามารถในการแข่งขัน ไม่ว่าจะเป็นความพร้อมด้านระบบบริหารจัดการองค์กร ระบบการตลาดภายในประเทศและสากล ระบบการเงินการบัญชี ระบบการบริหารกระบวนการผลิต การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานระดับสากล และการสร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างชุมชน ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ล้วนมีความสำคัญต่อการสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจและความยั่งยืนต่อชุมชน (ศศิเพ็ญ พวงสายใจ, 2559, หน้า 3-4)

ในภาวะที่ต้องเผชิญหน้ากับการแข่งขันและสถานการณ์ทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลาการสร้างศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญต่อกลุ่มอาชีพชุมชน โดยศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจสามารถพิจารณาจากองค์ประกอบ 4 ด้านคือ 1) ด้านประสิทธิภาพ คือ การวัดความสามารถในการบริหารทรัพยากรที่ทำให้เกิดการประหยัดและสร้างผลผลิตที่เกิดมูลค่าเพิ่ม 2) ด้านคุณภาพ คือการสร้างผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องความต้องการและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม 3) ด้านนวัตกรรม คือ การดำเนินการเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์หรือกระบวนการใหม่โดยนวัตกรรมแบ่งได้เป็นสองประเภท คือนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่หรือการสร้างคุณลักษณะที่เหนือกว่าที่มีในผลิตภัณฑ์เดิม และนวัตกรรมของกระบวนการ เป็นการพัฒนาระบบการผลิตใหม่ในการผลิต ผลิตภัณฑ์และส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า และ 4) การตอบสนองความต้องการของลูกค้า คือ ความสามารถกำหนดลักษณะเฉพาะโดยรวมของสินค้าและบริการของตนให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความ

พึงพอใจ (ประภาศรี พงศ์ธนาพาณิชย์, 2561, หน้า 45-52)

กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองจังหวัดร้อยเอ็ด ได้รวมกลุ่มกันโดยสมาชิกมีอาชีพหลัก คือ การทำเกษตรกรรม และทอผ้าเป็นอาชีพเสริม ซึ่งมีการสืบทอดมาตั้งแต่บรรพบุรุษ ผ้าที่ทอส่วนใหญ่จะเป็นผ้าฝ้ายสีพื้น ผ้าฝ้ายตัวอักษร ผ้าขาวม้า โดยใช้ที่บ้านและที่กระตูกพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้าย ได้แก่ ปลอกหมอน เสื้อ กางเกง กระโปรง ยาม และของที่ระลึก เป็นต้น สภาพการรวมตัวของกลุ่มสมาชิกนั้นมีการระดมเงินทุนจากการลงหุ้นของสมาชิก สมาชิกมีการหมุนเวียนกันทอผ้า เมื่อเสร็จก็นำมารวมกันขาย แล้วสมาชิกมีรายได้จากเงินปันผล ทางกลุ่มทอผ้านำผลผลิตส่งจำหน่ายตามคำสั่งผลิตของลูกค้า ซึ่งไม่มีความแน่นอนและมีพ่อค้าคนกลางรับสินค้าไปขาย แต่การดำเนินการผลิต การตลาด การบริหารต้องพึ่งพาความรู้จากภายนอก ซึ่งยังขาดแคลนผู้เชี่ยวชาญ ส่งผลทำให้ธุรกิจของชุมชนต้องฝากความหวังไว้กับยอดการสั่งผลิตของลูกค้า ทำให้อำนาจในการแข่งขันต่ำ เมื่อเทียบกับผู้ผลิตที่เป็นบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ที่มีการผลิตสินค้าลักษณะเดียวกัน และมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์และมีเทคโนโลยีในการผลิตที่สูงกว่า

แม้ว่ากลุ่มแม่บ้านจะมีความรู้และความสามารถในการผลิตผ้าพื้นเมืองที่มีคุณภาพสามารถจำหน่ายให้กับผู้ที่สนใจได้อย่างแพร่หลาย แต่ทว่าก็ยังคงพบปัญหาด้านการดำเนินการทางการส่งเสริมทางการตลาดที่ยังไม่สามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ผ้าพื้นเมืองจากชุมชนอื่นหรือพื้นที่ใกล้เคียง หรือผู้ผลิตรายใหญ่ๆ ได้ แม้ว่าจะมีหลายหน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือเพื่อการเฉพาะหน้า เช่น พัฒนาชุมชนจังหวัดช่วยหาตลาดจัดจำหน่ายตามงานนิทรรศการออกวัน ตลาดนัดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ หรือหน่วยงานราชการ

ในจังหวัด ช่วยซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นเมืองจาก
กลุ่มแม่บ้านเพื่อใช้ตัดเป็นชุดผ้าไทยของหน่วย
งาน แต่เมื่อพิจารณาความสามารถในการแข่งขัน
ทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัด
ร้อยเอ็ดยังมีไม่มากพอ จึงทำให้ผู้วิจัยมีความ
สนใจที่จะศึกษาศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจ
ของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองจังหวัดร้อยเอ็ด เพื่อ
นำองค์ความรู้ที่ได้ไปเป็นแนวทางในการพัฒนา
ศักยภาพการผลิตและความสามารถในการแข่งขัน
และพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มทาง
เศรษฐกิจให้กับชุมชนได้อย่างยั่งยืนต่อไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาระดับศักยภาพในการ
แข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมือง
ในจังหวัดร้อยเอ็ด
2. เพื่อเปรียบเทียบศักยภาพในการ
แข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองใน
จังหวัดร้อยเอ็ดจำแนกตามข้อมูลพื้นฐานของกลุ่ม
อาชีพ
3. ศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพ
ในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้า
พื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด

วิธีการวิจัย

การวิจัยศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจ
ของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองจังหวัดร้อยเอ็ด
เป็นการวิจัยแบบผสมวิธี (Mixed Methodology)
ประกอบด้วยวิธีการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative
Methodology) และการวิจัยเชิงคุณภาพ
(Qualitative Methodology) มีวิธีการศึกษา ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 ประชากร

ประชากรในการวิจัย คือ สมาชิกกลุ่ม
อาชีพทอผ้าพื้นเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด จำนวน 242

กลุ่ม (สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดร้อยเอ็ด,
2564)

1.2 กลุ่มตัวอย่าง

1.2.1 กลุ่มตัวอย่างเพื่อเก็บข้อมูล
เชิงปริมาณ กำหนดขนาดตัวอย่างด้วยวิธีของ
ทาโรยามาเน โดยใช้ตัวอย่างในการเก็บข้อมูล
การวิจัยเป็นกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัด
ร้อยเอ็ด จำนวน 180 กลุ่ม แล้วสุ่มตัวอย่างอย่าง
ง่าย (simple random sampling) ด้วยวิธีจับฉลาก
จากรายชื่อกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัด
ร้อยเอ็ด (Yamane, 1973)

1.2.2 กลุ่มตัวอย่างเพื่อเก็บข้อมูลเชิง
คุณภาพด้วยการสัมภาษณ์เจาะลึกถึงโครงสร้าง
เลือกแบบเจาะจงเป็นกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมือง
ที่ประสบความสำเร็จ จำนวน 1 กลุ่ม และกลุ่ม
อาชีพทอผ้าใหม่ที่ประสบความสำเร็จจำนวน 1
กลุ่ม

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล
เป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) และแบบ
สัมภาษณ์เจาะลึกซึ่งได้สร้างตามวัตถุประสงค์การ
วิจัย กรอบแนวคิดการวิจัย และนิยามศัพท์เฉพาะ
โดยมีลักษณะ ดังนี้

2.1 แบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 2 ตอน

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนพื้นฐานของกลุ่มอาชีพทอ
ผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด ประกอบไปด้วย
จำนวนสมาชิก ระยะเวลาดำเนินงานของกลุ่ม
อาชีพ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพ เงินทุนของกลุ่ม
อาชีพ และรายได้ต่อเดือนของกลุ่มอาชีพ ซึ่งเป็น
คำถามแบบเลือกตอบ (Check List)

ตอนที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพใน
การแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมือง
ในจังหวัดร้อยเอ็ด ประกอบด้วยศักยภาพในการ
แข่งขันทางธุรกิจ 4 ด้านคือ 1) ด้านประสิทธิภาพ

2) ด้านคุณภาพ 3) ด้านนวัตกรรม 4) ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า เป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) แบ่งเป็น 5 ระดับตามแบบของลิเคิร์ต (Likert, 1967, p. 90-95) คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด

2.2 เครื่องมือวิจัยเชิงคุณภาพ เป็นแบบสัมภาษณ์เชิงลึกกึ่งโครงสร้าง (Semi-structure In-dept Interview) ประกอบด้วยประเด็นคำถามดังต่อไปนี้

SWOT Analysis

จุดแข็ง (Strength): กลุ่มอาชีพของท่านมีจุดแข็งในเรื่องใดบ้าง

จุดอ่อน (Weakness): กลุ่มอาชีพของท่านมีจุดอ่อนในเรื่องใดบ้าง

โอกาส (Opportunity): ท่านคิดว่าโอกาสที่จะทำให้สามารถขายผ้าพื้นเมืองได้มากขึ้นมีปัจจัยสนับสนุนใดบ้าง

อุปสรรค (Threat): ท่านคิดว่าอุปสรรคในการขายผ้าพื้นเมืองมีเรื่องใดบ้าง

การวิเคราะห์ศักยภาพในการแข่งขัน

1) ด้านประสิทธิภาพ: กลุ่มอาชีพของท่านมีการบริหารจัดการอย่างไร / ความรวดเร็วในการผลิต/ การลดต้นทุน/ การตรวจสอบคุณภาพ/ การทำงานของประธาน, กรรมการกลุ่ม สมาชิกกลุ่มเข้มแข็ง สามัคคี ดีหรือไม่

2) ด้านคุณภาพ : ผลผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีคุณภาพอย่างไร, ดีกว่าหรือผลผลิตภัณฑ์ของคนอื่นอย่างไร, มีวิธีการควบคุมคุณภาพอย่างไร

3) ด้านนวัตกรรม: ในกลุ่มมีการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ บ้างหรือไม่, มีการปรับปรุงวิธีการผลิตให้ดีขึ้นอย่างไร, มีการออกแบบผลิตภัณฑ์อย่างไร

4) ด้านความสามารถในการตอบสนองลูกค้า: ลูกค้าของกลุ่มมีใครบ้าง, สามารถผลิตสินค้าได้ตามความต้องการของลูกค้าได้หรือไม่, ผลิตได้ทันเวลาที่ลูกค้าต้องการหรือไม่, มีการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าได้อย่างไรบ้าง, มีการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าหรือไม่

2.3 การตรวจสอบคุณภาพของแบบสอบถาม ดำเนินการหาความตรง (Content Validity) ของแบบสอบถาม ด้วยการนำแบบสอบถามให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 คน ประเมิน แล้วคำนวณหาค่าความเที่ยงตรงของแบบสอบถาม หรือค่าสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ (IOC: Index Of Item Objective Congruence) ซึ่งแบบสอบถามของการวิจัยครั้งนี้มีค่า IOC อยู่ระหว่าง 0.67-1.00 จากนั้นทดสอบความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถาม โดยการนำแบบสอบถามที่ผ่านการประเมินความตรงจากผู้เชี่ยวชาญ ไปทดลองใช้ (Try Out) กับประชากรที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน แล้วนำแบบสอบถามที่ได้มาหาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามตามวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) (Cronbach, L. J., 1970, p. 161) กำหนดเกณฑ์การยอมรับแบบสอบถามที่ระดับค่าความเชื่อมั่น 0.80 ขึ้นไป โดยแบบสอบถามสำหรับการวิจัยครั้งนี้มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.914 ซึ่งสูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนด จึงสามารถนำไปเก็บรวบรวมข้อมูลได้

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้ระยะเวลาในเดือนกรกฎาคม 2564 โดยเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการโทรศัพท์สัมภาษณ์ตัวแทนกลุ่มอาชีพซึ่งผู้ให้สัมภาษณ์เป็นผู้มีบทบาทในการขับเคลื่อนการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพ กลุ่มอาชีพละ 1 คน เป็นจำนวน 180 กลุ่มอาชีพ ตามรายชื่อกลุ่มอาชีพที่จับฉลากได้ และดำเนินการสัมภาษณ์

เจาะลึกตัวแทนกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองและ
ทอผ้าไหมที่ได้เลือกไว้

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยทำการตรวจสอบความสมบูรณ์
ของข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสอบถามแล้วนำ
มาทำการวิเคราะห์ โดยใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรม
วิเคราะห์สถิติทางสังคมศาสตร์ วิเคราะห์หาค่า
สถิติต่างๆ ตามลำดับขั้นตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบ
แบบสอบถามเป็นข้อมูลประเภทนามบัญญัติ
(Nominal Scale) ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลโดยการ
แจกแจงความถี่ (Frequency) และหาค่าร้อยละ
(Percentage)

ตอนที่ 2 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับ
ศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพ
ทอผ้าพื้นเมืองจังหวัดร้อยเอ็ด โดยประยุกต์ใช้
กรอบแนวคิดของ ประภาศรี พงศ์ธนาพานิช
(2561, หน้า 3-4) ประกอบด้วยศักยภาพในการ
แข่งขันทางธุรกิจ 4 ด้านคือ 1) ด้านประสิทธิภาพ
2) ด้านคุณภาพ 3) ด้านนวัตกรรม และ 4) ด้าน
การตอบสนองความต้องการของลูกค้า เป็นแบบ
มาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) แบ่ง
เป็น 5 ระดับ วิเคราะห์ข้อมูลโดยการหาค่าเฉลี่ย
(Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard
Deviation) โดยกำหนดเกณฑ์ในการแปลความ
หมายของค่าเฉลี่ย ดังนี้ (บุญชม ศรีสะอาด, 2553,
หน้า 86)

ค่าเฉลี่ย แปลความหมาย

4.51-5.00 กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมือง
ในจังหวัดร้อยเอ็ดมีศักยภาพในการแข่งขันทาง
ธุรกิจ อยู่ในระดับมากที่สุด

3.51-4.50 กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมือง
ในจังหวัดร้อยเอ็ดมีศักยภาพในการแข่งขันทาง
ธุรกิจ อยู่ในระดับมาก

2.51-3.50 กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมือง
ในจังหวัดร้อยเอ็ดมีศักยภาพในการแข่งขันทาง
ธุรกิจ อยู่ในระดับปานกลาง

1.51-2.50 กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมือง
ในจังหวัดร้อยเอ็ดมีศักยภาพในการแข่งขันทาง
ธุรกิจ อยู่ในระดับน้อย

1.00-1.50 กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมือง
ในจังหวัดร้อยเอ็ดมีศักยภาพในการแข่งขันทาง
ธุรกิจ อยู่ในระดับน้อยที่สุด

ตอนที่ 3 การเปรียบเทียบศักยภาพใน
การแข่งขันทางธุรกิจของอาชีพทอผ้าพื้นเมือง
ในจังหวัดร้อยเอ็ด จำแนกตามตำแหน่งในกลุ่ม
อาชีพ วิเคราะห์โดยใช้การทดสอบแบบที่ ที่เป็น
อิสระต่อกัน (Independent t-test) การเปรียบเทียบ
ศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่ม
อาชีพทอผ้าพื้นเมืองจังหวัดร้อยเอ็ด จำแนก
ตามจำนวนสมาชิก อายุกลุ่มอาชีพ ประเภทของ
ผลิตภัณฑ์ และยอดขายต่อเดือน วิเคราะห์โดย
ใช้การทดสอบค่าเอฟ (F-Test) ด้วยการวิเคราะห์
ความแปรปรวนทางเดียว (One way ANOVA)
หากพบความแตกต่าง จะดำเนินการทดสอบ
รายคู่ด้วยวิธีของเชฟเฟต์ (Scheffe)

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อศึกษา
แนวทางการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันทาง
ธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัด
ร้อยเอ็ด ใช้การวิเคราะห์ปัจจัยภายในและปัจจัย
ภายนอก ด้วย SWOT Analysis แล้วกำหนด
กลยุทธ์เพื่อการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันทาง
ธุรกิจด้วย TOWS Matrix

ผลการวิจัย

การวิจัยศักยภาพในการแข่งขันทาง
ธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัด
ร้อยเอ็ดเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างกลุ่ม
อาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดจำนวน

180 กลุ่ม สามารถสรุปผลตามวัตถุประสงค์การวิจัยได้ดังต่อไปนี้

1. กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดมีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจโดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.39$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าอยู่ในระดับมากที่สุด 2 ด้าน คือ ด้านคุณภาพ ($\bar{X}=4.66$) และ ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ($\bar{X}=4.59$) มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจอยู่ในระดับมาก 2 ด้าน คือ ด้านประสิทธิภาพ ($\bar{X}=4.18$) และด้านนวัตกรรม ($v=4.18$)

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด จำแนกเป็นรายด้าน พบว่า ศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด ด้านประสิทธิภาพ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.18$) เมื่อพิจารณาเป็นรายประเด็น พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ กลุ่มอาชีพมีการใช้วัสดุอย่างคุ้มค่า โดยคำนึงถึงความประหยัด ไม่สิ้นเปลืองพยายามไม่ให้มีวัสดุเหลือทิ้ง อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X}=4.53$) รองลงมาคือ กลุ่มอาชีพมีการควบคุมต้นทุนและลดค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ไม่จำเป็น อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.48$) และกลุ่มอาชีพมุ่งมั่นดำเนินงานให้บรรลุความสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.46$)

ศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด ด้านคุณภาพ โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X}=4.66$) เมื่อพิจารณาเป็นรายประเด็นพบว่าอยู่ในระดับมากที่สุดทุกข้อ โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ สินค้าที่กลุ่มอาชีพผลิตมีความละเอียดประณีต ($\bar{X}=4.72$) รองลงมาคือกลุ่มอาชีพมีความรู้ ความชำนาญในการทอผ้าพื้นเมืองพื้นเมือง ($\bar{X}=4.72$) และ กลุ่มอาชีพมีการตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบให้กับลูกค้าทุกครั้ง ($\bar{X}=4.69$) ตามลำดับ

ศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด ด้านนวัตกรรม โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.18$) เมื่อพิจารณาเป็นรายประเด็น พบว่าอยู่ในระดับมากที่สุดข้อ โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดที่สุดคือ คือกลุ่มอาชีพมีการกระตุ้นให้สมาชิกพัฒนาตนเองเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น ($\bar{X}=4.41$) รองลงมาคือกลุ่มอาชีพของท่านมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยอยู่เสมอ ($\bar{X}=4.30$) และกลุ่มอาชีพมีการสนับสนุนให้สมาชิกออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อนำเสนอต่อลูกค้า ($\bar{X}=4.26$) ตามลำดับ

ศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของการตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X}=4.59$) เมื่อพิจารณาเป็นรายประเด็น พบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดที่สุดคือ กลุ่มอาชีพมีการรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของลูกค้า เพื่อปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ตรงความต้องการ ($\bar{X}=4.67$) รองลงมาคือลูกค้ามีความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพ ($\bar{X}=4.46$) และกลุ่มอาชีพมีความรู้ ความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี ($\bar{X}=4.59$) ตามลำดับ

2. การเปรียบเทียบศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด จำแนกตามข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มอาชีพ พบว่า กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่มีจำนวนสมาชิกต่างกัน มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจไม่แตกต่างกัน ทั้งศักยภาพโดยรวมและรายด้าน

กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่มีระยะเวลาการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพต่างกัน มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองที่มีอายุกลุ่มอาชีพน้อยกว่า 5 ปี มีศักยภาพในการแข่งขัน

ทางธุรกิจมากกว่ากลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองที่มีอายุกลุ่มอาชีพ 5 ปีขึ้นไป

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่อายุกลุ่มอาชีพต่างกัน มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจด้านนวัตกรรมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองที่มีอายุกลุ่มอาชีพน้อยกว่า 5 ปี มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจด้านนวัตกรรมมากกว่ากลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองที่มีอายุกลุ่มอาชีพ 5 ปีขึ้นไป

กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่มีอายุกลุ่มอาชีพต่างกัน มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองที่มีอายุกลุ่มอาชีพ 5 ปีขึ้นไป มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจด้านด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากกว่ากลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองที่มีอายุกลุ่มอาชีพน้อยกว่า 5 ปี

ทั้งนี้กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่มีอายุกลุ่มอาชีพต่างกัน มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจด้านประสิทธิภาพและด้านคุณภาพไม่แตกต่างกัน

การเปรียบเทียบศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด จำแนกตามผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพ พบว่า กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่มีผลิตภัณฑ์ต่างกัน มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจโดยรวมไม่แตกต่างกัน เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าด้านประสิทธิภาพ ด้านคุณภาพ และ ด้านนวัตกรรม ไม่แตกต่างกัน แต่ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 จึงดำเนินการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่

ด้วยวิธีของเชฟเฟ (Sheffe) พบว่ากลุ่มอาชีพที่ผลิตผ้าไหมมีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้าแตกต่างจาก กลุ่มที่มีผลิตผ้าไหมและผ้าฝ้ายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดย กลุ่มที่ผลิตผ้าไหมและผ้าฝ้าย มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงกว่ากลุ่มที่ผลิตผ้าไหม ส่วนการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคู่อื่นๆ พบว่าไม่แตกต่างกัน

การเปรียบเทียบศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด จำแนกตามเงินทุนของกลุ่มอาชีพ พบว่า กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่มีเงินทุนของกลุ่มอาชีพต่างกัน มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจโดยรวมไม่แตกต่างกัน เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าไม่แตกต่างกันทุกด้าน

การเปรียบเทียบศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด จำแนกตามยอดขายต่อเดือนของกลุ่มอาชีพ พบว่ากลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่มียอดขายต่อเดือนต่างกัน มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจโดยรวมไม่แตกต่างกัน เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าไม่แตกต่างกันทุกด้าน

4. แนวทางการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก ด้วย SWOT Analysis และการวิเคราะห์ศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มทอผ้าพื้นเมือง สามารถเสนอแนวทางการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจเชิงกลยุทธ์ของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด โดยใช้ TOWS Matrix ปรากฏผลดังแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 การวิเคราะห์ SWOT และกำหนดแนวทางการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจเชิงกลยุทธ์ของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด ด้วย TOWS Matrix

<p>ปัจจัยภายใน</p> <p>ปัจจัยภายนอก</p>	<p>จุดแข็ง (Strength)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. สินค้ามีคุณภาพ 2. สินค้าได้รับรองมาตรฐาน มผช. และได้รับรางวัลต่อเนื่อง 3. มีความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้หลากหลาย 4. สามารถผลิตสินค้าได้ตามรูปแบบที่ลูกค้าต้องการ 	<p>จุดอ่อน (Weakness)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การควบคุมคุณภาพให้มีมาตรฐานทำได้ยาก 2. สมาชิกบางคนไม่ให้ความร่วมมือ 3. ขาดความสามารถในการใช้เทคโนโลยีในการสื่อสารผ่านโซเชียลมีเดีย
<p>โอกาส (Opportunity)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้บริโภคยังนิยมใช้ผ้าไหมทอมือ 2. ความนิยมในผ้าฝ้ายอมสีธรรมชาติเพิ่มมากขึ้น 3. ความนิยมในการซื้อสินค้าออนไลน์ทำให้มีช่องทางขายเพิ่มขึ้น 	<p>กลยุทธ์เชิงรุก (SO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. สร้างช่องทางประชาสัมพันธ์ และช่องทางการสื่อสารให้เข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย 2. ให้ข้อมูลจุดเด่นของผลิตภัณฑ์กลุ่มอย่างสม่ำเสมอเพื่อกระตุ้นความต้องการของผู้บริโภค 3. นำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ เป็นกำลังเป็นที่นิยม อย่างสม่ำเสมอผ่านช่องทางของโซเชียลมีเดีย เช่น ผ้าชิ้นหัวแดง ตีนแดง ชุดใส่ทำงาน เป็นต้น 	<p>กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. พัฒนากลยุทธ์การใช้โซเชียลมีเดียให้สามารถสร้างช่องทางการขายได้หลากหลาย เช่น การไลฟ์สดผ่านเฟซบุ๊ก การใช้อินสตาแกรม การใช้แอปพลิเคชันติ๊กต็อก (TikTok) เป็นต้น โดยประสานงานขอความช่วยเหลือด้านวิทยากรอบรมจากหน่วยงานภาครัฐ 2. มีการถ่ายทอดองค์ความรู้ในกลุ่มเพื่อให้สมาชิกสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเท่าเทียมกัน
<p>อุปสรรค (Threat)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. วิกฤติโควิด-19 ทำให้ไม่สามารถขายในช่องทางการจำหน่ายหลักได้ 2. วิกฤติโควิด-19 ทำให้ความต้องการซื้อผ้าไหมเพื่อใส่ออกงานลดลง 	<p>กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เพิ่มช่องทางการขายผ่านการขายออนไลน์มากขึ้น 2. สร้างเครือข่ายในการขายสินค้าร่วมกับผู้ค้ารายอื่น 3. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมกับการใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น ชุดทำงาน ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอ กระเป๋า เป็นต้น 	<p>กลยุทธ์เชิงรับ (WT)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ประชุมกลุ่มเพื่อทบทวนปัญหา อุปสรรค แล้ววางแผนงานเพื่อปรับปรุงกิจการ 2. ประสานความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ เช่น พัฒนาชุมชนเพื่อหาแนวทางช่วยเหลือในภาวะที่ยอดขายลดลงมาก กระทั่งกับรายได้สมาชิกอันเนื่องจากภาวะวิกฤติโควิด-19

จากตารางที่ 1 จะเห็นได้ว่าการวิเคราะห์ SWOT กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด มีจุดแข็ง (Strength) คือ สินค้ามีคุณภาพ สินค้าได้รับรองมาตรฐาน มผช. และได้รับรางวัลต่อเนื่อง มีความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้หลากหลาย

สามารถผลิตสินค้าได้ตามรูปแบบที่ลูกค้าต้องการ มีจุดอ่อน (Weakness) คือ การควบคุมคุณภาพให้มีมาตรฐานทำได้ยาก สมาชิกบางคนไม่ให้ความร่วมมือ ขาดความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสื่อสารผ่านโซเชียลมีเดีย โอกาส

(Opportunity) คือ ผู้บริโภคยังนิยมใช้ผ้าทอมือ ความนิยมในผ้าฝ้ายอมสีธรรมชาติเพิ่มมากขึ้น ความนิยมในการซื้อสินค้าออนไลน์ทำให้มีช่องทางขายเพิ่มขึ้น อุปสรรค (Threat) คือ วิกฤติโควิด-19 ทำให้ไม่สามารถขายในช่องทางการจำหน่ายหลักตามงานออกร้านต่างๆ ได้ วิกฤติโควิด-19 ทำให้ความต้องการซื้อผ้าไหมเพื่อใส่ออกงานลดลง

จากการวิเคราะห์ SWOT สามารถนำมาสร้าง TOWS Matrix เพื่อพัฒนาศักยภาพทางธุรกิจได้ดังนี้

กลยุทธ์เชิงรุก (SO)

1. สร้างช่องทางประชาสัมพันธ์ และ ช่องทางการสื่อสารให้เข้าถึงผู้บริโภคกลุ่ม เป้าหมาย
2. ให้ข้อมูลจุดเด่นของผลิตภัณฑ์กลุ่ม อย่างสม่ำเสมอเพื่อกระตุ้นความต้องการซื้อของ ผู้บริโภค
3. นำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ เป็น กำลังเป็นที่นิยมอย่างสม่ำเสมอผ่านช่องทางของ โซเชียลมีเดีย

กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO)

1. พัฒนาทักษะการใช้โซเชียลมีเดีย ให้สามารถสร้างช่องทางการขายได้หลากหลาย เช่น การไลฟ์สดผ่านเฟซบุ๊ก การใช้อินสตาแกรม การใช้แอปพลิเคชันติ๊กต็อก (TikTok) เป็นต้น
2. มีการถ่ายทอดองค์ความรู้ในกลุ่มเพื่อให้สมาชิกสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเท่าเทียม กัน

กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST)

1. เพิ่มช่องทางการขายผ่านการขาย ออนไลน์มากขึ้น
2. สร้างเครือข่ายในการขายสินค้าร่วมกับ ผู้ค้ารายอื่น
3. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความเหมาะสม กับการใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอ กระเป๋า เป็นต้น

กลยุทธ์เชิงรับ (WT)

1. ประชุมกลุ่มเพื่อทบทวนปัญหา อุปสรรค แล้ววางแผนงานเพื่อปรับปรุงกิจการ
2. ประสานความร่วมมือกับหน่วยงาน ภาครัฐ เช่น พัฒนาชุมชนเพื่อหาแนวทางช่วยเหลือ ในภาวะที่ยอดขายลดลงมาก กระทบกับรายได้ สมาชิกอันเนื่องจากภาวะวิกฤตโควิด-19

สรุปและอภิปรายผล

จากผลการวิจัยศักยภาพในการแข่งขัน ทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัด ร้อยเอ็ด สามารถอภิปรายผลตามวัตถุประสงค์การ วิจัยได้ดังนี้

1. กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัด ร้อยเอ็ด มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจโดย รวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด 2 ด้าน คือ ด้าน คุณภาพ และ ด้านการตอบสนองความต้องการ ของลูกค้า มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจอยู่ใน ระดับมาก 2 ด้าน คือ ด้านประสิทธิภาพ และ ด้านนวัตกรรม เนื่องจากกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมือง เป็นการรวมกลุ่มของผู้ที่มีความรักและภาคภูมิใจ ในการทอผ้าที่เป็นภูมิปัญญาพื้นบ้านสืบทอดมา รุ่นต่อรุ่น การทอผ้าพื้นเมืองเป็นสิ่งละเอียดอ่อน จะต้องใช้ความรู้ในภูมิปัญญาที่สั่งสมมา ผู้ทอผ้า ต้องมีความชำนาญในการทอในทุกขั้นตอน ทั้ง ยังต้องใช้ความพยายามในการทำงานต่อเนื่องใช้ เวลานาน โดยผู้ทอผ้าจะพยายามผลิตผลงานออก มาให้ดีที่สุดเพราะผลงานที่มีคุณภาพสร้างความ ภาคภูมิใจให้กับผู้ทอ ประกอบกับการรวมกลุ่ม ของผู้มีความรักในการทอผ้าพื้นเมืองทำให้เกิด การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกันช่วยพัฒนาฝีมือ การทอผ้าให้ดียิ่งขึ้น และการส่งเสริมกลุ่มอาชีพ ทอผ้าพื้นเมืองอย่างจริงจังของหน่วยงานภาครัฐ เช่น สำนักงานพัฒนาชุมชน ทำให้ศักยภาพใน การแข่งขันทางธุรกิจโดยรวมอยู่ในระดับมาก และ ศักยภาพการแข่งขันด้านคุณภาพมีระดับสูงที่สุด รองลงมา คือ ด้านการตอบสนองความต้องการ ของลูกค้า เพราะกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองได้รับการ ส่งเสริมให้ผลิตสินค้าในเชิงพาณิชย์จากหน่วย งานภาครัฐซึ่งมีการอบรมเกี่ยวกับความรู้ด้านการ ตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคทำให้กลุ่มอาชีพ ทอผ้าพื้นเมืองมีความรู้ความเข้าใจลูกค้า สามารถ

ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี สอดคล้องกับ จีราวัฒน์ มันทรา (2560) ได้ศึกษา เรื่อง ศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ ผ้าไหมในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น พบว่า ศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ อุตสาหกรรม ด้านสภาวะการแข่งขันในธุรกิจ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก กลยุทธ์ในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันโดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ สินค้าและบริการมีคุณภาพ รองลงมาคือ การให้บริการมีความทันสมัย

2. การเปรียบเทียบศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด จำแนกตามข้อมูลทั่วไปของกลุ่มอาชีพมีประเด็นการอภิปรายผลการวิจัยดังนี้

2.1 กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่มีจำนวนสมาชิกกลุ่มต่างกัน มีศักยภาพในการแข่งขันไม่แตกต่างกัน ซึ่งไม่เป็นไปตามสมมติฐานในการวิจัย เนื่องจากการทอผ้าพื้นเมืองเป็นงานที่ใช้ทักษะและความชำนาญส่วนบุคคลเป็นหลักที่มีจำนวนสมาชิกมากหรือน้อยจึงไม่ส่งผลถึงคุณภาพของชิ้นงาน ในขณะที่การบริหารงานในกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดนั้นจะมีลักษณะคล้ายกัน คือ ประธานกลุ่มจะเป็นผู้ทำงานหลักโดยมีกรรมการกลุ่มช่วยจำนวน 2-3 คน ส่วนสมาชิกจะมีหน้าที่ผลิตสินค้าตามความถนัด ของตนเอง และผลิตตามคำสั่งซื้อที่ผ่านมาจากประธานกลุ่ม ซึ่งประธานกลุ่มและกรรมการผู้รับผิดชอบจะทำหน้าที่ด้านการประสานงานการขายและการดูแลการผลิตของสมาชิก ดังนั้นการที่กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่มีจำนวนสมาชิกมากหรือน้อยจึงไม่ส่งผลต่อศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่ม

2.2 กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่มีอายุกลุ่มอาชีพต่างกันมีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจโดยรวมแตกต่างกัน เป็นไปตามสมมติฐานในการวิจัย โดย กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่มีอายุกลุ่มอาชีพน้อยกว่า 5 ปี มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจมากกว่ากลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองที่มีอายุกลุ่มอาชีพ 5 ปีขึ้นไป เนื่องจากกลุ่มอาชีพที่มีอายุน้อยเป็นกลุ่มที่จัดตั้งขึ้นใหม่ มักจะมีสมาชิกที่มีความกระตือรือร้นที่จะดำเนินงานในลักษณะของการเป็นวิสาหกิจชุมชนที่มุ่งสร้างรายได้อย่างเป็นรูปธรรมและต้องการประสบความสำเร็จในเชิงธุรกิจ สมาชิกมักจะเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ บางรายเป็นเจ้าของธุรกิจอยู่แล้วแต่ต้องการขยายฐานธุรกิจเข้ามาสู่ธุรกิจการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าพื้นเมืองเนื่องจากเห็นศักยภาพของชุมชนที่สามารถพัฒนาอาชีพในเชิงธุรกิจได้และมีการรวบรวมสมาชิกที่เป็นผู้มีความเชี่ยวชาญในการทอผ้ามาเป็นคณะทำงานในส่วนของการผลิตผ้าพื้นเมืองให้กับทางกลุ่มเพื่อเสนอขายผ่านช่องทางต่างๆ

ขณะที่กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่มีอายุกลุ่มอาชีพ 5 ปีขึ้นไป มักจะเป็นกลุ่มที่มีการจัดตั้งมานานสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุที่มีความถนัดด้านการทอผ้ามากกว่าการบริหารกลุ่มให้เกิดการดำเนินงานในเชิงธุรกิจ การดำเนินงานของกลุ่มจึงมีลักษณะทำงานไปเรื่อยๆ ไม่มีความกระตือรือร้นที่จะพัฒนากิจกรรมกลุ่มเพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ หรือทำการตลาดเชิงรุกเพื่อขยายฐานลูกค้าเพราะมีความเคยชินกับสิ่งที่เคยปฏิบัติมา ไม่ต้องการการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการทำงาน

2.3 กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่มีผลิตภัณฑ์ต่างกัน มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจโดยรวมไม่แตกต่างกัน ซึ่งไม่

เป็นไปตามสมมติฐานของการวิจัย เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพที่ผลิตผ้าไหม ผ้าฝ้าย หรือผลิตผ้าไหมและผ้าฝ้าย มีลักษณะใกล้เคียงกัน เช่น ลวดลายการทอ รูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่มีในลักษณะของการทอผ้าเป็นผืน การตัดเย็บเป็นผ้าชิ้น การทอผ้าขาวม้า การตัดเย็บเป็นเสื้อ กระโปรง ขณะที่การจัดจำหน่ายก็มีลักษณะเดียวกันคือขายตามตลาดนัด งานมหกรรม ออกร้านตามหน่วยงานที่จังหวัดจัดขึ้น

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดเป็นรายด้าน พบว่าศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจด้านประสิทธิภาพด้านคุณภาพและด้านนวัตกรรมไม่แตกต่างกัน แต่ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 จึงดำเนินการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ พบว่า กลุ่มอาชีพที่ผลิตผ้าไหมและผ้าฝ้าย มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า สูงกว่ากลุ่มที่ผลิตเฉพาะผ้าไหม เนื่องจากกลุ่มอาชีพที่ผลิตทั้งผ้าไหมและผ้าฝ้ายมีกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายกว่ากลุ่มอาชีพที่ผลิตผ้าไหมเพียงประเภทเดียว ทำให้ต้องมีการปรับตัวในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้นเพื่อให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ในขณะที่ ความต้องการของลูกค้าในกลุ่มที่ชอบผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายมีการใช้ประโยชน์หลายลักษณะมากกว่าผ้าไหม เช่น ผ้าขาวม้า ผ้าพันคอ เสื้อ กระโปรง ชุดทำงาน ผ้าคลุม ผ้าปูโต๊ะ ผ้ารองจาน กระเป๋า รองเท้า ผ้าห่ม ฯลฯ ส่วนผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจะทอเป็นผ้านุ่งหรือผ้าถุง ตามความต้องการของลูกค้าส่วนใหญ่เป็นหลัก ไม่ค่อยมีการปรับรูปแบบที่หลากหลายมากนัก

2.3 กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่มีทุนของกลุ่มอาชีพต่างกัน มีศักยภาพ

ในการแข่งขันทางธุรกิจไม่แตกต่างกัน ซึ่งไม่เป็นไปตามสมมติฐานของการวิจัย เนื่องจาก การดำเนินงานของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดใช้ทุนการดำเนินงานต่ำเพราะเป็นกลุ่มอาชีพของชาวบ้าน การวางจำหน่ายส่วนใหญ่ไม่มีหน้าร้าน เป็นการฝากขายตามร้านค้าชุมชน หรือศูนย์จำหน่ายสินค้าที่รัฐจัดให้โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย มีการออกร้านขายสินค้าตามงานมหกรรม งานตลาดนัดจำหน่ายสินค้า ที่รัฐจัดให้ เป็นส่วนใหญ่ หรือการขายโดยลูกค้าติดต่อขอซื้อสินค้ากับทางกลุ่มโดยตรง

2.4 กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่มียอดขายต่อเดือนต่างกัน มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจไม่แตกต่างกัน ซึ่งไม่เป็นไปตามสมมติฐานของการวิจัย เนื่องจากกิจกรรมการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดส่วนใหญ่มีลักษณะคล้ายกัน คือ การบริหารงานกลุ่ม การดำเนินงานด้านการตลาด โดยประธานกลุ่มและกรรมการ สมาชิกจะทำงานในส่วนของการทอผ้าเป็นหลัก การมียอดขายต่อเดือนที่แตกต่างกันในแต่ละกลุ่มอาชีพจึงไม่ส่งผลต่อศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจ

3. การศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดพบว่า กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดมีจุดแข็ง คือ มีความรู้ความชำนาญในการทอผ้า มีความสามารถในการปรับรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า แต่มีจุดอ่อนคือ การทอผ้ายังไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน การขาดความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสื่อสารและสมาชิกกลุ่มไม่ให้ความร่วมมือเท่าที่ควร มีอุปสรรคในการดำเนินงานหลักคือวิกฤตโควิด-19 ทำให้ไม่สามารถขายสินค้าผ่านช่องทางหลักคือมหกรรมการจำหน่ายสินค้า การออกร้านตามงานต่างๆ ของหน่วยงานภาครัฐ ประกอบกับวิกฤตโควิด-19

ทำให้ความต้องการซื้อผ้าพื้นเมืองเพื่อตัดชุดออกงานสังคมของลูกค้าลดลง

จากลักษณะดังกล่าวการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจจึงควรมีการถ่ายทอดองค์ความรู้ระหว่างสมาชิกในกลุ่มอาชีพ มีการพัฒนาความรู้ในการใช้เทคโนโลยีการสื่อสารผ่านเครือข่ายโซเชียลมีเดียให้สามารถใช้งานได้ ทั้งในรูปแบบของการเป็นช่องทางประชาสัมพันธ์สินค้า และการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ดำเนินการตลาดเชิงรุก และ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้หลากหลาย เหมาะกับการใช้งานในชีวิตประจำวันของลูกค้า สอดคล้องกับ ศศิเพ็ญ พวงสายใจ (2559, หน้า 1-25) ดำเนินการวิจัยแบบบูรณาการเพื่อพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของธุรกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่ยังไม่ได้เผยแพร่ในเขตภาคเหนือ พบว่าธุรกิจที่มีศักยภาพดีนั้น ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการตลาดอย่างกว้างขวาง ทราบลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในสินค้าของตนเป็นอย่างดี มีการประชาสัมพันธ์สินค้าในหลายรูปแบบ ปัญหาที่เกิดขึ้น พบว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่ยังไม่สามารถผลิต ผลิตภัณฑ์ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า ยังคงผลิตตามรูปแบบเดิมที่เคยผลิต เป็นรูปแบบการผลิตและการตลาดแนวรับโดยรอรูปแบบผลิตภัณฑ์และคำสั่งซื้อจากลูกค้า ไม่ทำการตลาดเชิงรุกโดยการคิดหรือออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อเสนอสู่ตลาด ไม่มีความสามารถในการค้นหา แหล่งหรือสื่อที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้า และไม่มีฐานหรือทราบแหล่งข้อมูลความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา จึงส่งผลให้กลุ่มไม่สามารถใช้ศักยภาพและทรัพยากรการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ผลการศึกษายังสอดคล้องกับ สุทธิพร บุญตามสง (2558, หน้า 355-362) ศึกษาแนวทางการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมผ้าไหมแพรวา จังหวัดกาฬสินธุ์

พบว่าขีดความสามารถในการแข่งขัน ด้านปัจจัยการผลิตกลุ่มผู้ผลิตส่วนใหญ่ประสบปัญหาเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ และการทอผ้าของสมาชิกยังไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน กลุ่มผู้ผลิตมีความสัมพันธ์ในเชิงเครือข่ายวิสาหกิจน้อยมาก แนวทางการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมผ้าไหมแพรวา จังหวัดกาฬสินธุ์ ประกอบด้วย การเสริมสร้างและรักษาจุดแข็งของผ้าไหมแพรวา การสร้างมาตรฐานสินค้าและการเผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับคุณภาพของผ้าไหมแพรวา การสร้างความเข้มแข็งของห่วงโซ่อุปทาน การสร้างสภาวะแวดล้อมที่ก่อให้เกิดการแข่งขัน และการผลักดันให้กลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังสอดคล้องกับ มณีรัตน์ รัตนพันธ์ (2562, หน้า 1798-1810) ศึกษาแนวทางการพัฒนาการตลาดผลิตภัณฑ์ผ้าทอกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผ้าทอ ร่มไทร พบว่าจุดแข็งคือ ผลิตภัณฑ์ที่มีความโดดเด่นสวยงาม มีลวดลายผ้าทอใหม่ ๆ ได้รับความนิยมมาตรฐาน OTOP 5 ดาว และได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) ราคาผลิตภัณฑ์ไม่สูงเกินไป ช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายและเป็นศูนย์เรียนรู้เกี่ยวกับการทอผ้า จุดอ่อนคือ การส่งเสริมการตลาดมีน้อย สมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ โอกาส คือ ภาครัฐให้การช่วยเหลือในด้านต่างๆ คู่แข่งขันเป็นคู่ค้า และมีข้อจำกัด คือ ราคาปัจจัยการผลิตสูง ทัศนียภาพของคอนู้นใหม่แตกต่างจากคอนู้นเก่า ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ คู่แข่งขันซึ่งเป็นผ้าทอในระบบอุตสาหกรรมมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่า และมีข้อจำกัดด้านเทคโนโลยี ซึ่งแนวทางการพัฒนาการตลาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผ้าทอร่มไทร คือ การพัฒนาลวดลาย รูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ พัฒนาระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ประชาสัมพันธ์ให้นักท่องเที่ยวรู้จักและเข้ามาเยี่ยมชมศูนย์เรียนรู้การทอผ้า และการสร้างความสัมพันธ์กับธุรกิจอื่น ๆ

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะสำหรับการนำผลการวิจัยไปใช้

1.1 จากผลการวิจัยพบว่า กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดมีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจด้านคุณภาพและด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอยู่ในระดับมากที่สุด แสดงให้เห็นถึงความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพด้านการสร้างผลิตภัณฑ์และมีความพร้อมในการปรับตัวตามการเปลี่ยนแปลงของลูกค้าซึ่งนับเป็นจุดแข็งที่ควรสนับสนุนให้เป็นพื้นฐานการพัฒนาเป็นวิสาหกิจชุมชนที่มุ่งเป้าหมายการสร้างรายได้ในเชิงธุรกิจ

1.2 กลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดยังมีจุดที่ต้องพัฒนาเกี่ยวกับมาตรฐานการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพสม่ำเสมอจึงควรมีการถ่ายทอดความรู้ภายในกลุ่มอาชีพจากสมาชิกที่ทอผ้าได้คุณภาพสูงไปสู่สมาชิกที่ยังทอผ้าไม่ได้คุณภาพตามเกณฑ์ที่คาดหวัง โดยหน่วยงานภาครัฐเช่นพัฒนาชุมชนอาจต้องเข้ามาเป็นตัวกลางเพื่อดำเนินกระบวนการถ่ายทอดองค์ความรู้ที่เหมาะสม

1.3 จากผลการวิจัย พบว่ากลุ่มอาชีพมีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจประเด็นการพยายามลดขั้นตอนการทำงานเพื่อให้เกิดความรวดเร็วในการทำงานอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งต่ำที่สุดในประเด็นเกี่ยวกับศักยภาพการแข่งขันทางธุรกิจทั้งหมด ซึ่งจากการสัมภาษณ์พบว่ากลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองไม่ค่อยเห็นความสำคัญของการลดขั้นตอนการทำงาน เนื่องจากมุ่งเน้นความปรารถนาดีสวยงามของผลิตภัณฑ์โดยทางกลุ่มอาชีพเห็นว่ายังสามารถผลิตสินค้าได้ตามเวลาที่ลูกค้าต้องการจึงไม่จำเป็นต้องลดขั้นตอนการทำงาน อย่างไรก็ตาม หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรเข้ามาให้ข้อมูลเพื่อให้กลุ่มอาชีพตระหนักถึงความ

สำคัญของการลดเวลาการผลิต โดยมีการให้กลุ่มอาชีพวิเคราะห์ขั้นตอนการดำเนินงานแล้วตัดขั้นตอนที่ไม่จำเป็น หรือมีการวางแผนระยะเวลาการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น ไม่ต้องให้ลูกค้าต้องรอคอยสินค้าซึ่งอาจทำให้ลูกค้าเปลี่ยนใจไม่ซื้อสินค้าได้

1.4 ผลการวิจัย พบว่ากลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ด มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจเกี่ยวกับการนำเทคโนโลยีการผลิตใหม่ๆ เข้ามาใช้เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพสูงขึ้นอยู่ในระดับต่ำกว่าศักยภาพด้านอื่นๆ กลุ่มอาชีพจึงควรมีการเรียนรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีการผลิตใหม่ๆ เพื่อนำมาปรับใช้ในกระบวนการผลิตเพื่อให้สินค้ามีคุณภาพสูงขึ้น ซึ่งหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรเป็นตัวกลางในการส่งเสริมการเรียนรู้ด้านเทคโนโลยีการผลิตให้กับกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมือง เพราะการมีคุณภาพสินค้าที่สูงขึ้นจะทำให้สามารถขายสินค้าได้ในราคาที่สูงขึ้นและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้มากขึ้น

1.5 ผลการวิจัย พบว่าภาวะวิกฤติโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อยอดขายของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดค่อนข้างมาก เพราะไม่สามารถออกร้านขายสินค้าตามงานต่างๆ ได้ และความต้องการซื้อของลูกค้าลดลง กลุ่มอาชีพจึงควรมีการปรับตัวให้เข้ากับการใช้ชีวิตวิถีใหม่ (new normal) ของสังคมปัจจุบัน ใช้การตลาดเชิงรุกผ่านสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ เช่น เฟซบุ๊ก ไลน์ อินสตาแกรม ติกตอก (tiktok) โดยมีการพัฒนาการเรียนรู้การใช้สื่อโซเชียลมีเดียอย่างจริงจัง ให้สามารถใช้งานได้ เพื่อเป็นช่องทางสื่อสารถึงลูกค้าในหลากหลายรูปแบบ เพราะการซื้อสินค้าในยุคดิจิทัล เน้นการซื้อสินค้าผ่านแอปพลิเคชันต่างๆ มากกว่าการเดินทางไปซื้อยังแหล่งผลิต ซึ่งการเรียนรู้การใช้เทคโนโลยีสื่อสารนอกจากจะช่วยแก้ปัญหายอดขายตกต่ำในช่วง

โรคระบาดแล้ว ยังส่งผลดีต่อการพัฒนาธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในระยะยาวอีกด้วย เนื่องจากการตลาดยุคใหม่ช่องทางการซื้อ-ขายสินค้าออนไลน์จะเป็นช่องทางหลักสำหรับการทำธุรกิจ

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดร้อยเอ็ดที่มีข้อมูลทั่วไปต่างกัน

มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจไม่แตกต่างกัน แสดงให้เห็นว่าข้อมูลทั่วไปของกลุ่มอาชีพไม่มีผลต่อศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจ จึงควรพัฒนาตัวแปรอื่นที่จะส่งผลต่อศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมือง โดยเฉพาะปัจจัยที่เกี่ยวกับผู้บริหารกลุ่มอาชีพ เช่น ประธานกลุ่มหรือกรรมการกลุ่ม หรือ การรับการฝึกอบรมของสมาชิกกลุ่ม เป็นต้น

เอกสารอ้างอิง

- กรมพัฒนาชุมชน. (2561). *แนวทางการดำเนินงานกิจกรรมตามยุทธศาสตร์กรมการพัฒนาชุมชนประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2561*. กรมการพัฒนาชุมชน.
- จิราวัฒน์ มันทรา. (2560). ศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ. *วารสารธรรมทัศน์*, 16(2), 77-93.
- ประภาศรี พงศ์ธนาพาณิช. (2561). การศึกษาความสามารถทางการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป OTOP. *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม*, 35(1), 45-52.
- บุญชม ศรีสะอาด. (2553). *วิธีการทางสถิติสำหรับการวิจัย* (พิมพ์ครั้งที่ 6). สุวีริยาสาส์น.
- ปริญานุษ พิบูลสรารุช. (2552). *คลังหลวงกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง*. โครงการวิจัยเศรษฐกิจพอเพียง.
- มณีรัตน์ รัตนพันธ์. (2562). การศึกษาแนวทางการพัฒนาการผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าทอ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผ้าทอร่มไทร. *รายงานสืบเนื่องจากการประชุมมหาดใหญ่วิชาการระดับชาติและนานาชาติครั้งที่ 11* (หน้า 1798-1810).
- ศศิเพ็ญ พวงสายใจ. (2559). *การวิจัยแบบบูรณาการเพื่อพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของธุรกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่ได้เผยแพร่ในเขตภาคเหนือ*. ศูนย์วิจัยและพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ศุภธนันต์ เต็มสงวนวงศ์. (2556). *การพัฒนากลยุทธ์การตลาดกลุ่มทอผ้าห่ม 6 บ้านดงเจริญชัย ตำบลหนองแห่ย์ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่*. วิทยานิพนธ์ บธ.ม. สาขาวิชาการตลาด, มหาวิทยาลัยพายัพ.
- สุทธิพร บุญตามส่ง. (2558). *แนวทางการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมผ้าไหมแพรวา จังหวัดกาฬสินธุ์*. *รายงานฉบับสมบูรณ์สืบเนื่องจากการประชุมวิชาการทางธุรกิจและนวัตกรรมทางการจัดการระดับชาติและนานาชาติ ประจำปี 2558* (หน้า 355-362). วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหวิทยาลัยขอนแก่น.
- สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดร้อยเอ็ด. (2564). *ศูนย์ข้อมูลข่าวสาร สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดร้อยเอ็ด*. <https://roiet.cdd.go.th/services/hot-new-roiet>.

Cronbach, L. (1970). *Essentials of psychological test* (5th ed.). Harper Collins.

Likert, R. (1967). *The method of constructing and attitude scale*. Wiley & Son.

Yamane, T. (1973). *Statistics: An Introductory Analysis* (3rd Ed). Harper and Row Publications.