บทที่ 5
ปฏิบัติการวิจัยในพื้นที่

การวิจัยเรื่อง ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ตำบลน้ำใส อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด เป็นงานวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research : PAR) ทั้งนี้คณะผู้วิจัยจะเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative) ประกอบด้วยการสรุปภาพการดำเนินงานเพื่อให้ผลที่ได้จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ครอบคลุมทั้งมิติเชิงลึกและกว้าง โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับบริบทของชุมชน การสร้างกระบวนการมีส่วนร่วม และกระบวนการดำเนินงานร่วมกันระหว่างทีมนักวิจัยและชุมชน เพื่อพัฒนารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน คณะผู้วิจัยได้ดำเนินและวิเคราะห์ข้อมูลตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. กิจกรรมดำเนินงาน
2. ผลที่ได้รับ

กิจกรรมดำเนินงาน

การดำเนินโครงการวิจัยเพื่อให้ได้รูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ตำบลน้ำใส อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด ให้บรรลุผลสำเร็จ คณะผู้วิจัยได้ดำเนินการ 3 ระยะ ดังนี้

ระยะที่ 1 ขั้นตอนการเตรียมการ

1.1 เตรียมพื้นที่ และเตรียมกลุ่มเป้าหมาย

1.2 ประชุมชี้แจงเพื่อทำความเข้าใจโครงการแก่ชุมชน

1.3 วางแผนการดำเนินโครงการร่วมกันกับชุมชน

ระยะที่ 2 ขั้นตอนปฏิบัติการ มีดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาบริบทของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ตำบลน้ำใส อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ วิเคราะห์ และสังเคราะห์ข้อมูลบริบทของกลุ่ม

ขั้นตอนที่ 2 ศึกษาสภาพปัญหาการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ตำบลน้ำใส อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด โดยดำเนินการดังนี้

2.1 สำรวจปัญหาการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ตำบลน้ำใส อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด ผู้ให้ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัยคือ สมาชิกกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน จำนวน 30 คน เครื่องมือที่ใช้ ได้แก่ แบบสอบถามแบบปลายเปิด แบบสัมภาษณ์เชิงลึก แบบสอบถามการจัดกลุ่มสนทนา

2.2 สรุป วิเคราะห์ และสังเคราะห์ปัญหาการจัดจำหน่าย และรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มแบบมีส่วนร่วม

ขั้นตอนที่ 3 พัฒนารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโรงสีข้าวบ้านหัวดง ตำบลพระเสาร์ อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร โดยดำเนินการดังนี้

2.3 พัฒนารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ตำบลน้ำใส อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด แบบมีส่วนร่วม แล้วนำมาวิเคราะห์ร่วมกันระหว่างนักวิจัย นักศึกษา เจ้าหน้าที่ อปต. ตำบลน้ำใส และกลุ่มสมาชิก

2.4 จัดเวทีนำเสนอรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ตำบลน้ำใส อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด ร่วมกับองค์การบริหารส่วนตำบล ผู้นำชุมชน กลุ่มสมาชิก ชุมชนเป้าหมาย และหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ระยะที่ 3 ติดตามผล ประเมินผล สรุปผล และถอดบทเรียน

ถอดบทเรียนภาพรวมการดำเนินงานของโครงการวิจัย (Retrospect) เพื่อกำหนดทิศทางการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องในอนาคต

ผลที่ได้รับ

ผลการดำเนินโครงการวิจัยเพื่อให้ได้รูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ตำบลน้ำใส อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด ให้บรรลุผลสำเร็จ คณะผู้วิจัยได้แบ่งผลการดำเนินการ 3 ระยะ ดังนี้

ระยะที่ 1 ขั้นตอนการเตรียมการ

1.1 เตรียมพื้นที่ และเตรียมกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน หมู่ที่ 9 ตำบลพระเสาร์ อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด มีประธานกลุ่ม คือนางทองจุน ศรีเชียงสา โดยกลุ่มจักสานเกิดขึ้นจากการร่วมตัวของกลุ่มแม่บ้าน จำนวน 30 คน ในช่วงแรกของการจัดตั้งกลุ่มมีองค์การบริหารส่วนตำบลน้ำใสให้การสนับสนุนงบประมาณการดำเนินงาน และจัดหาวิทยากรมาให้ความรู้ในด้านการจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติก ซึ่งชุมชนสามารถเรียนรู้ได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากมีทักษะในด้านการจักสานมาจากภูมิปัญญาชาวบ้านที่สืบทอดกันมา ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากกลุ่ม คือ ตะกร้าพลาสติก ที่นำไปขายตามเทศกาลต่างๆ หรือตามคำสั่งซื้อของลูกค้า การลงชุมชนเพื่อเตรียมพื้นที่และกลุ่มเป้าหมาย แสดงในรูปภาพที่ 5.1 และผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจักสานบ้านขุมดิน แสดงในรูปภาพที่ 5.2

รูปภาพที่ 5.1 การลงชุมชนเพื่อเตรียมพื้นที่และกลุ่มเป้าหมาย

รูปภาพที่ 5.2 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน

จากการลงพื้นที่เพื่อพบปะพูดคุยกับกลุ่มชุมชนในวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2560 ซึ่งประกอบไปด้วยคณะผู้วิจัย เจ้าหน้าที่อบต. ผู้ใหญ่บ้าน และประธานกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติก เพื่อเตรียมพื้นที่ และกลุ่มเป้าหมาย โดยได้หารือเพื่อวางแผนดำเนินงานวิจัยและมอบหมายให้พื้นที่และกลุ่มเป้าหมายดำเนินการ ดังนี้

1) พื้นที่ ได้แก่ กลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน หมู่ที่ 9 ตำบลน้ำใส อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด ซึ่งพื้นที่มีความพร้อมและให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี

2) หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ หน่วยงานอบต. ผู้ใหญ่บ้าน ทำหน้าที่ประสานงานกับชุมชน และให้ความร่วมมือในการอำนวยความสะดวกในการประชุมชนและเก็บรวบรวมข้อมูล

3) กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ สมาชิกกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ทำหน้าที่ในด้านกระบวนการมีส่วนร่วมในการวิจัย การให้ข้อมูล การแสดงความคิดเห็น เพื่อให้ได้ข้อมูลในการตอบคำถามการวิจัยที่ชัดเจนและตรงประเด็น

4) คณะผู้วิจัย ซึ่งประกอบไปด้วย อาจารย์ เจ้าหน้าที่อบต. นักศึกษา และกลุ่มเป้าหมาย ทำหน้าที่ร่วมกันในการขับเคลื่อนกระบวนการวิจัยไปสู่ความสำเร็จตามวัตถุประสงค์

1.1 ประชุมชี้แจงเพื่อทำความเข้าใจโครงการแก่ชุมชน

จากการลงพื้นที่พบปะพูดคุยกับพื้นที่และกลุ่มเป้าหมายเมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2560 ที่ผ่านมา คณะผู้วิจัยได้จัดประชุมชี้แจงเพื่อทำความเข้าใจโครงการวิจัยแก่กลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ในวันที่ 15 มีนาคม 2560 โดยประเด็นที่สำคัญที่กลุ่มชุมชนต้องการ คือ การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จักสาน และการหาช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเพื่อให้กลุ่มสามารถมีตลาดรองรับและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น ซึ่งจะส่งผลทำให้สมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้น การประชุมชี้แจงเพื่อทำความเข้าใจโครงการแก่กลุ่มชุมชน แสดงในรูปภาพที่ 5.3

รูปภาพที่ 5.3 การประชุมชี้แจงเพื่อทำความเข้าใจโครงการแก่ชุมชนกลุ่มจักสานบ้านขุมดิน

1.2 วางแผนการดำเนินโครงการร่วมกันกับชุมชน

เมื่อได้ประชุมชี้แจงเพื่อทำความเข้าใจโครงการวิจัยแก่กลุ่มชุมชนแล้ว คณะผู้วิจัยร่วมกับกลุ่มสมาชิกการจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน เพื่อวางแผนดำเนินโครงการร่วมกัน โดยนางทองจุน ศรีเชียงสา ได้บอกกับคณะวิจัยว่าอยากจำหน่ายผลิตภัณฑ์และหาตลาดรองรับให้ได้เหมือนกับแม่วิทยากรต้นแบบ ซึ่งถือว่าท่านมีความชำนาญและรวดเร็วในการจักสาน และเคยเป็นวิทยากรที่มาบรรยายให้กับกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ถือว่ามีประสบการณ์ยาวนานกว่า 10 ปี ดังนั้นผลิตภัณฑ์จึงเป็นที่รู้จักจากประชาชน ชุมชน และหน่วยงานทั่วไปที่มักนิยมสั่งซื้อสินค้าคราวละมากๆ การวางแผนการดำเนินโครงการร่วมกับกลุ่มชุมชน แสดงในรูปภาพที่ 5.4 – 5.5

รูปภาพที่ 5.4 กลุ่มเป้าหมายร่วมพูดคุยเพื่อวางแผนการดำเนินโครงการร่วมกัน

รูปภาพที่ 5.5 การวางแผนการดำเนินโครงการร่วมกันกับกลุ่มจักสานบ้านขุมดิน

นอกจากการร่วมกันวางแผนดำเนินโครงการวิจัย ประธานกลุ่ม ได้แก่ นางทองจุน ศรีเชียงสา ยังได้นำคณะวิจัยไปสัมภาษณ์และดูงานกับคุณแม่วิทยากรต้นแบบจากหมู่บ้านใกล้เคียง ซึ่งท่านถือได้ว่ามีประสบการณ์ในการจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกมากว่า 10 ปี สามารถผลิตขึ้นมาโดยมีตลาดรองรับทั้งในหน่วยงานราชการ การขายส่งและมีการขายปลีกอีกด้วย ส่งผลทำให้ไม่มีปัญหาในเรื่องของการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เลย การลงพื้นที่เพื่อพบปะพูดคุยกับกลุ่มที่ประสบความสำเร็จแสดงในรูปภาพที่ 5.6

รูปภาพที่ 5.6 การลงพื้นที่เพื่อพบปะพูดคุยกับกลุ่มที่ประสบความสำเร็จ

ระยะที่ 2 ขั้นตอนปฏิบัติการ

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาบริบทของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ตำบลน้ำใส อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ วิเคราะห์ และสังเคราะห์ข้อมูลบริบทของกลุ่ม

ในวันที่ 20 มีนาคม 2560 คณะผู้วิจัยได้ดำเนินการนำแบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้างและแบบสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง เพื่อสอบถามกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดินเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นอายุของสมาชิก รายได้ อาชีพ ตลอดจนประสบการณ์และความชำนาญในการจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติก ชนิดของผลิตภัณฑ์ เป็นต้น การสัมภาษณ์กลุ่มชุมชนแสดงในรูปภาพที่ 5.7

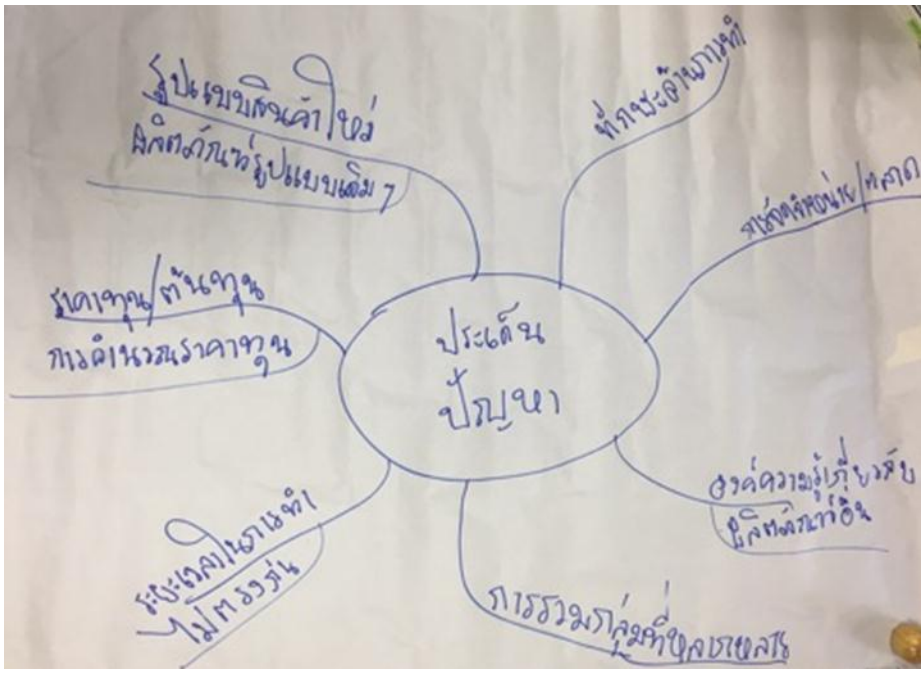
รูปภาพที่ 5.7 การสัมภาษณ์กลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์บ้านขุมดิน

ผลที่ได้จากการศึกษาบริบทของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน หมู่ที่ 9 ตำบลน้ำใส อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด พบว่ามีสมาชิกจักสานผลิตภัณฑ์ประมาณ 30 คน เป็นเพศหญิงทั้งหมด มีอายุระหว่าง 21 – 60 ปี ส่วนใหญ่มีอาชีพทำนา ประสบการณ์ในการจักสานผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 1-3 ปี ช่วงเวลาของการจักสานผลิตภัณฑ์ คือ ช่วงเว้นจากการทำงานหรือทำนา ซึ่งส่วนใหญ่สมาชิกจะรับงานไปทำที่บ้าน แต่เนื่องจากมีความชำนาญแค่เพียงไม่กี่ราย จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมามีจำนวนไม่มากและไม่ค่อยปราณีต ผลิตภัณฑ์จักสานของกลุ่มส่วนใหญ่จะเป็นตะกร้า ซึ่งมีขนาดตั้งแต่เล็ก กลางและใหญ่ ราคาของผลิตภัณฑ์อยู่ระหว่าง 50 – 200 บาท (ราคา = ต้นทุน + ค่าแรงไม่เกิน 15 บาท) โดยราคาจะขึ้นอยู่กับขนาดของผลิตภัณฑ์โดยจะจำหน่ายให้กับหน่วยงานราชการ และผู้ที่สนใจทั่วไป ซึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มถือว่ายังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก

ขั้นตอนที่ 2 ศึกษาสภาพปัญหาการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ตำบลน้ำใส อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด โดยดำเนินการดังนี้

2.1 สำรวจปัญหาการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ตำบลน้ำใส อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด ผู้ให้ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย คือ สมาชิกกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน จำนวน 30 คน เครื่องมือที่ใช้ ได้แก่ แบบสอบถามแบบปลายเปิด แบบสัมภาษณ์เชิงลึก การจัดกลุ่มสนทนาแสดงความคิดเห็น และการสำรวจสถานที่จำหน่ายของชุมชน

จากการสำรวจปัญหาการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน หมู่ที่ 9 พบว่า กลุ่มมีปัญหาในด้านการจำหน่าย เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของชุมชนยังไม่เป็นที่รู้จัก ผลิตภัณฑ์ยังไม่ประณีตเท่าที่ควร และปัญหาช่องทางการจัดจำหน่ายน้อย ซึ่งจากการลงพื้นที่เพื่อสอบถาม สัมภาษณ์ และการจัดสนทนากลุ่มเพื่อร่วมกันแสดงความคิดเห็น ผลที่ได้คือ ชุมชนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ได้ให้แก่หน่วยงานราชการ และผู้ที่สนใจทั่วไป ซึ่งโดยส่วนใหญ่อบต.จะให้กลุ่มออกบูธในนามของผลิตภัณฑ์ของหมู่บ้าน ซึ่งจำหน่ายได้ไม่มากเนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่หมู่บ้านอื่นก็มีและประณีตกว่า ประการสำคัญของการจัดจำหน่ายของกลุ่มคือ กลุ่มยังไม่เคยเพิ่มช่องทางการจัดหน่ายทางอื่นเลย เช่น การจำหน่ายที่ร้านค้าของหมู่บ้าน การฝากขายที่ร้านค้า ห้างสรรพสินค้า การจำหน่ายบริเวณทางเข้าหมู่บ้าน ซึ่งทางเข้าหมู่บ้านเป็นถนนหลักที่มีคนสัญจรไปมาค่อนข้างมาก ประเด็นปัญหาของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน แสดงในรูปภาพที่ 5.8



รูปภาพที่ 5.8 ประเด็นปัญหาของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน

ซึ่งการการพื้นที่เพื่อสำรวจปัญหาในด้านช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม สามารถสรุปได้ดังนี้

1) กลุ่มเน้นจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบทางเดียว คือ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปลูกกลุ่มลูกค้าโดยตรง ซึ่งกลุ่มลูกค้า ได้แก่ หน่วยงานราชการ และบุคคลทั่วไปที่มาเที่ยวชมงานออกบูธของกลุ่ม

2) กลุ่มไม่ได้เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบอื่นๆ เช่น การขายส่ง การขายปลีก การผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า การฝากขายร้านค้า หรือห้างสรรพสินค้า เป็นต้น

3) กลุ่มไม่มีทักษะหรือความรู้ทางการตลาด ส่งผลทำให้กลุ่มผลิตได้แต่ไม่รู้ว่าจะจำหน่ายให้กับใคร

4) กลุ่มไม่มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เช่น การประชาสัมพันธ์ผ่านเสียงตามสายของหมู่บ้าน ประชาสัมพันธ์ผ่านเฟสบุ๊ค หรือช่องทางการประชาสัมพันธ์ที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

5) กลุ่มสามารถผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ออกมาได้ แต่ไม่มีผู้จำหน่ายหลักของกลุ่มทำให้กระบวนการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มไม่ขับเคลื่อนเท่าที่ควร

2.2 สรุป วิเคราะห์ และสังเคราะห์ปัญหาการจัดจำหน่าย และรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มแบบมีส่วนร่วม โดยใช้การวิเคราะห์ SWOT เพื่อค้นหาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในด้านช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของชุมชน ซึ่งสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 ผลการวิเคราะห์ SWOT ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของชุมชน

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
1. วัตถุดิบหาซื้อได้ในท้องตลาด 2. ต้นทุนต่ำ ทำให้ตั้งราคาขายเพื่อดึงดูดใจลูกค้าได้ 3. สามารถรวมกลุ่มเพื่อทำผลิตภัณฑ์ได้ง่าย	1. มีช่องทางการจำหน่ายแบบทางเดียว 2. ไม่มีการประชาสัมพันธ์สินค้า 3. ขาดเครื่องมือในการกระจายสินค้า 4. กลุ่มยังไม่มีหน้าร้านขายสินค้า 5. กลุ่มไม่มีความกระตือรือร้นในการหาช่องทางการจำหน่ายสินค้าอื่น
โอกาส (Opportunities)	**อุปสรรค (Threats)**
1. มีหน่วยงาน อบต.ให้การสนับสนุน 2. มีผู้นำกลุ่มที่เข้มแข็ง 3. พื้นที่ของชุมชนอยู่ติดถนนสะดวกในการคมนาคมและการตั้งหน้าร้านเพื่อจำหน่ายสินค้า	1. มีตลาดคู่แข่งหลายราย 2. กลุ่มยังไม่เป็นรู้จักของลูกค้า

จากตารางที่ 5.1 ผลการวิเคราะห์ SWOT ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของชุมชน พบว่า 1) จุดแข็ง คือ กลุ่มสามารถจักสานผลิตภัณฑ์เพื่อรอจำหน่ายได้ 2) จุดอ่อน คือ กลุ่มขาดการประชาสัมพันธ์สินค้า ไม่มีเครื่องมือในการกระจายสินค้า และขาดความกระตือรือร้นในการหาช่องทางการจำหน่ายสินค้า 3) โอกาส คือ มีหน่วยงานให้การสนับสุนน และพื้นที่ของชุมชนอยู่ติดถนนสะดวกในการคมนาคมและการตั้งหน้าร้านเพื่อจำหน่ายสินค้า และ 4) อุปสรรค คือ มีกลุ่มที่มีผลิตภัณฑ์คู่แข่งหลายราย

จากการประชุมร่วมกันของทีมนักวิจัย เพื่อวิเคราะห์และสรุปผลที่ได้จากการวิเคราะห์ SWOT เพื่อหาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

1. จุดแข็ง คือ กลุ่มสามารถจักสานผลิตภัณฑ์เพื่อรอจำหน่ายได้
2. จุดอ่อน คือ กลุ่มขาดการประชาสัมพันธ์สินค้า ไม่มีเครื่องมือในการกระจายสินค้า และขาดความกระตือรือร้นในการหาช่องทางการจำหน่ายสินค้า
3. โอกาส คือ มีหน่วยงานให้การสนับสุนน และพื้นที่ของชุมชนอยู่ติดถนนสะดวกในการคมนาคมและการตั้งหน้าร้านเพื่อจำหน่ายสินค้า
4. อุปสรรค คือ อุปสรรค คือ มีกลุ่มที่มีผลิตภัณฑ์คู่แข่งหลายราย

ขั้นตอนที่ 3 พัฒนารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ตำบลน้ำใส อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด โดยได้ดำเนินการดังต่อไปนี้

2.3 พัฒนารูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ตำบลน้ำใส อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด แบบมีส่วนร่วม แล้วนำมาวิเคราะห์ร่วมกันระหว่างนักวิจัย นักศึกษา เจ้าหน้าที่ อบต. ตำบลน้ำใส และกลุ่มสมาชิก

โดยนักวิจัยร่วมกันกับกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์บ้านขุมเพื่อวิเคราะห์ช่องทางการจัดหน่ายจัดหน่ายเดิม ระดมความคิดเพื่อค้นหาช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ของกลุ่ม โดยมีการเปรียบเทียบช่องทางการจำหน่ายแบบเดิมและแบบใหม่ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 แสดงการเปรียบเทียบช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แบบเดิมและแบบใหม่ของกลุ่ม

ช่องทางการจำหน่ายแบบเดิม	ช่องทางการจำหน่ายแบบใหม่
1. จำหน่ายสินค้าผ่านการออกร้านของ อบต. เพียงอย่างเดียว	1. เน้นช่องทางการจำหน่ายสินค้าไปยังผู้บริโภคในรูปแบบขายปลีก ขายส่ง หรือช่องทางอื่นมากยิ่งขึ้น
2. ไม่มีตัวแทนในการกระจายสินค้า	2. จัดให้มีตัวแทนเพื่อกระจายสินค้าไปยังลูกค้าเพิ่มมากขึ้น
3. ไม่มีหน้าร้านเพื่อแสดงสินค้า	3. กลุ่มอาจมีการตั้งหน้าร้านเพื่อจำหน่ายสินค้าและแสดงสินค้าให้ลูกค้าเห็นเพื่อดึงดูดใจในการซื้อสินค้า
4. ไม่มีการประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่ม	4. ประชาสัมพันธ์ผ่านไลน์ และจัดตั้งกลุ่มผ่านเฟสบุ๊คเพื่อกระตุ้นความต้องการของลูกค้าและทำให้เกิดการซื้อสินค้าที่สะดวกและรวดเร็วขึ้น

จากตารางที่ 5.2 ผลการเปรียบเทียบช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แบบเดิมและแบบใหม่ของกลุ่ม พบว่า 1) กลุ่มต้องมีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้มากขึ้น อาทิเช่น การขายปลีก การขายส่ง 2) กลุ่มต้องมีตัวแทนในการกระจายสินค้า เพื่อกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคให้มากขึ้น 3) กลุ่มอาจมีการขายผ่านหน้าร้าน เพื่อเป็นการดึงดูดใจให้ลูกค้าแวะมาชมสินค้าและซื้อสินค้าของกลุ่ม และ 4) กลุ่มต้องมีประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ เช่น ไลน์ หรือเฟสบุ๊ค เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักแก่ผู้บริโภคและกระตุ้นให้เกิดความต้องการซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้น

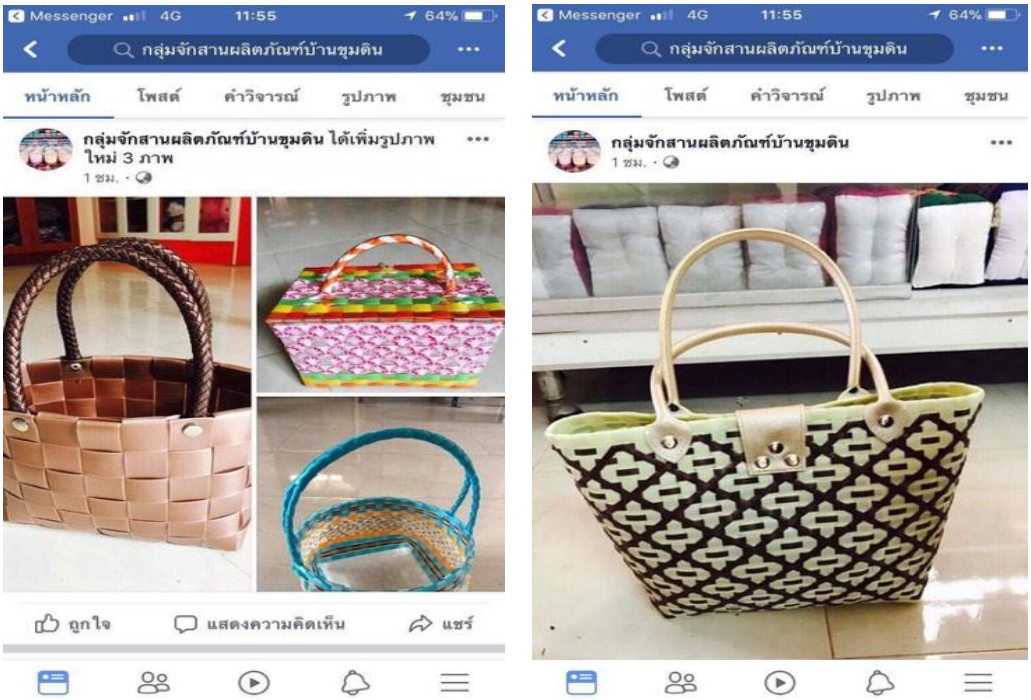
จากผลการเปรียบเทียบดังกล่าว ทำให้สามารถสรุปแบบช่องทางการจำหน่ายสินค้าของของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์บ้านขุมดิน มีดังนี้ 1) กลุ่มมีการเพิ่มทางการจำหน่ายให้มากขึ้น เช่น การขายส่ง การขายปลีก การมีตัวแทนจำหน่าย การรับคำสั่งซื้อ เป็นต้น 2) กลุ่มมีหน้าร้านในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีการคมนาคมสะดวก เพื่อเป็นการดึงดูดใจให้ลูกค้าแวะมาชมสินค้าและซื้อสินค้าของกลุ่ม และ 3) กลุ่มมีการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ เช่น ไลน์ หรือเฟสบุ๊ค เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักแก่ผู้บริโภคและกระตุ้นให้เกิดความต้องการซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้น

ทั้งนี้กลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์บ้านขุมดิน ได้มีการดำเนินการขายผ่านเฟสบุ๊ค โดยกลุ่มได้มีการจัดตั้งเฟสบุ๊คที่ชื่อว่า “กลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์บ้านขุมดิน” ขึ้นเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่มและสินค้าของกลุ่มเพื่อให้เป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น แสดงรูปภาพที่ 5.9

รูปภาพที่ 5.9 แสดงการจัดตั้งกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์บ้านขุมดินผ่านเฟสบุ๊ก

2.4 จัดเวทีนำเสนอรูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านขุมดิน ตำบลน้ำใส อำเภอจตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด

นักวิจัยร่วมกับองค์การบริหารส่วนตำบล ผู้นำชุมชน กลุ่มสมาชิก ชุมชนเป้าหมาย และหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำเสนอช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์บ้านขุมดิน ซึ่งกลุ่มมีความต้องการและสามารถดำเนินการได้เอง โดยกลุ่มได้มีการดำเนินการไปแล้ว คือ การขายผ่านออนไลน์ และการประชาสัมพันธ์ผ่านเฟสบุ๊คของกลุ่ม แสดงดังรูปภาพที่ 5.10



รูปภาพที่ 5.10 แสดงการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านเฟสบุ๊คของกลุ่ม

และสิ่งที่กลุ่มต้องการที่จะดำเนินการต่อไป ก็คือการมีหน้าร้านเพื่อจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าเพื่อดึงดูดใจให้ลูกค้าซื้อสินค้าของกลุ่มเพิ่มมากขึ้น ซึ่งการตั้งหน้าร้านอาจเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในหลายรูปแบบ เช่น การขายส่ง การมีตัวแทนขาย การรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า เป็นต้น ตัวอย่างหน้าร้าน แสดงดังรูปภาพที่ 5.11

รูปภาพที่ 5.11 แสดงตัวอย่างการตั้งหน้าร้านเพื่อจำหน่ายสินค้าของกลุ่ม

ระยะที่ 3 ติดตามผล ประเมินผล สรุปผล และถอดบทเรียน

ถอดบทเรียนภาพรวมการดำเนินงานของโครงการวิจัย (Retrospect) เพื่อกำหนดทิศทางการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องในอนาคต สามารถสรุปได้ดังนี้

1. บทบาท/คุณลักษณะสำคัญของนักวิจัยที่ส่งผลให้งานวิจัยและพันธกิจสัมพันธ์ที่ทำให้งานสำเร็จและปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จอื่น ๆ

1.1 คุณลักษณะ/บทบาทผู้บริหารแผนวิจัย/นักวิจัย/นักวิจัยพื้นที่

1) เข้าใจเป้าหมายของแผนงานวิจัย

2) มีความเข้าใจนักวิจัย

3) ลงพื้นที่เข้าถึงผู้นำชุมชนและชุมชน

4) สร้างกระบวนการมีส่วนร่วม ร่วมวางแผน คิดแก้ปัญหาและมีส่วนร่วมกับพื้นที่

5) การทำงานมีความต่อเนื่อง ขับเคลื่อน ติดตาม ประเมินผล

6) มีภาวะความเป็นผู้นำ กล้าคิดและตัดสินใจ

7) มีการประสานงานกับนักวิจัย นักวิจัยในพื้นที่ ผู้นำกลุ่ม และกลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี

1.2 ปัจจัยที่ผลต่อความสำเร็จ

1) มีเป้าหมายและตัวชี้วัดที่ชัดเจน

2) กรรมการและคณะทำงาน

3) กลุ่มให้ความร่วมมือและมีส่วนร่วม

4) กลุ่มและชุมชนให้ความร่วมมือในการเข้าร่วมโครงการ และดำเนินโครงการไปพร้อมกัน

5) ผู้นำกลุ่มให้ความสำคัญและมีแนวทางหรือเป้าหมายไปในทิศทางเดียวกันกับนักวิจัย

2. ความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น(วัดได้และประเมินได้)

การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับชุมชนได้ มีดังนี้

1) เกิดแรงผลักดัน ทุกกิจกรรมมีส่วนผลักดันให้กลุ่มเกิดการตื่นตัว มีพลังมีแนวร่วมเกิดความร่วมมือของคนในกลุ่มในการหาช่องทางการจำหน่ายอื่นเพื่อประชาสัมพันธ์ และกระจายสินค้าของกลุ่มมากยิ่งขึ้น

2) จุดประกายความคิด จัดเวที การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดประกายความคิดที่สามารถนำไปใช้และนำไปต่อยอด เช่น

- กลุ่มต้องมีตลาดในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย
- กลุ่มอาจต้องมีหน้าร้านเพื่อแสดงผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้าเห็นและเกิดความต้องการซื้อ
- สมาชิกในกลุ่มต้องมีการพัฒนาฝีมือในการจักสานผลิตภัณฑ์ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ผ่านรูปลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ที่สวยงาน ทนทาน และประณีต

- กลุ่มอาจมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใน 2 แนวทาง คือ 1) พัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมของกลุ่มให้สวยงาม และมีความประณีต 2) พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่มาจากความต้องการของตลาดหรือของลูกค้าเป็นหลัก ประการสำคัญคือชุมชนทำได้ และต้นทุนไม่สูงมากนัก

3. รูปธรรมความสำเร็จ

3.1 ผลลัพธ์ที่เกิดกับกลุ่ม

- กลุ่มมีความมั่นใจที่จะสานต่อเพื่อขับเคลื่อนช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มต่อไป
- ได้ความรู้และองค์ความรู้จากการร่วมวิจัย

3.2 ผลลัพธ์ที่เกิดให้กับนักวิจัย

- ประสบการณ์การวิจัยเชิงพื้นที่ทำให้เกิดกระบวนการคิด กระบวนการทำงานร่วมกันกับชุมชนและวิถีชีวิตของคนในชุมชน
- เรียนวิธี/เทคนิคการทำงานกับชุมชน
- ได้เครือข่ายความร่วมมือของคนในชุมชนเพิ่มขึ้นจากการทำงานร่วมกัน

4. บทสรุปการดำเนินงาน

กลุ่มเกิดความตระหนักในการหาช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเพื่อให้สามารถประชาสัมพันธ์ และกระจายสินค้าเข้าถึงมือผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น และเรียนรู้ที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเพื่อให้ตรงกับความต้องการของตลาดมากยิ่งขึ้น โดยเน้นที่ชุมชนสามารถทำได้และมีต้นทุนไม่สูงมากนัก