

หัวข้อวิจัย : รูปแบบช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านชุมดิน ตำบลน้ำใส อำเภोजตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด

ผู้ดำเนินการวิจัย : แก้วมณี อุทธิรัมย์ และคณะ

หน่วยงาน : สาขาวิชาการบัญชี คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์

ปี พ.ศ. : 2560

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้เป็นงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น โดยมีวัตถุประสงค์ศึกษาบริบทของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านชุมดิน ศึกษาสภาพปัญหาการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านชุมดิน และเพื่อพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านชุมดิน ตำบลน้ำใส อำเภोजตุรพักตรพิมาน จังหวัดร้อยเอ็ด ซึ่งกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านชุมดิน จำนวน 30 คน และเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ การสัมภาษณ์เจาะลึกรายบุคคล การสนทนากลุ่ม เข้าร่วมกิจกรรมชุมชน การสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการ และการสังเกต

ผลการวิจัยพบว่า 1) บริบทของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านชุมดิน มีดังนี้ กลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านชุมดินมีสมาชิกประมาณ 30 คน เป็นเพศหญิงทั้งหมด มีอายุระหว่าง 21 – 60 ปี ส่วนใหญ่มีอาชีพทำนา ประสบการณ์ในการจักสานผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 1-3 ปี ช่วงเวลาของการจักสานผลิตภัณฑ์ คือ ช่วงเว้นระยะจากการทำงานหรือทำนา ซึ่งส่วนใหญ่สมาชิกจะรับงานไปทำที่บ้าน แต่เนื่องจากมีความชำนาญแค่เพียงไม่กี่ราย จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมามีจำนวนไม่มากและไม่ค่อยปราณีต ผลิตภัณฑ์จักสานของกลุ่มส่วนใหญ่จะเป็นตะกร้า ซึ่งมีขนาดตั้งแต่เล็ก กลางและใหญ่ ราคาของผลิตภัณฑ์อยู่ระหว่าง 50 – 200 บาท (ราคาของผลิตภัณฑ์ = ต้นทุน + ค่าแรงไม่เกิน 15 บาท) โดยราคาจะขึ้นอยู่กับขนาดของผลิตภัณฑ์โดยจะจำหน่ายให้กับหน่วยงานราชการ และผู้ที่สนใจทั่วไป ซึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มถือว่ายังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก 2) สภาพปัญหาการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านชุมดิน พบว่า 2.1) กลุ่มเน้นจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบทางเดียว คือ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปลูกกลุ่มลูกค้าโดยตรง ซึ่งกลุ่มลูกค้า ได้แก่ หน่วยงานราชการ และบุคคลทั่วไปที่มาเที่ยวชมงานออกบูธขององค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) 2.2) กลุ่มไม่ได้เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบอื่นๆ เช่น การขายส่ง การขายปลีก การผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า การฝากขายร้านค้า หรือห้างสรรพสินค้า เป็นต้น 2.3) กลุ่มไม่มีทักษะหรือความรู้ทางการตลาด ส่งผลทำให้กลุ่มผลิตได้แต่ไม่รู้ว่าจะจำหน่ายให้กับใคร 2.4) กลุ่มไม่มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เช่น การประชาสัมพันธ์ผ่านเสียงตามสายของหมู่บ้าน ประชาสัมพันธ์ผ่านเฟสบุ๊ก หรือช่องทางการประชาสัมพันธ์ที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม และ 2.5) กลุ่มสามารถผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ออกมาได้ แต่ไม่มีผู้จำหน่ายหลักของกลุ่มทำให้กระบวนการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มไม่มีการขับเคลื่อนเท่าที่ควร และ 3) รูปแบบช่องทางการจัด

จำหน่ายสินค้าของกลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกบ้านชุมดิน มีดังนี้ 3.1) กลุ่มมีการขายผ่านหน้าร้าน โดยเน้นการจัดหน้าร้านที่โดดเด่นที่สามารถ กระตุ้นให้ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อสินค้าของกลุ่ม 3.2) กลุ่มมีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้หลากหลาย เช่น การขายปลีก การขายส่ง และการมีตัวแทนขายเพื่อเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคให้มากขึ้น และ 3.3) กลุ่มมีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อดิจิทัล โดยใช้ช่องทางแห่งยุคสมัย 4.0 เช่น ไลน์ และเฟสบุ๊ก เพื่อกระตุ้นการรับรู้และการเข้าถึงของผู้บริโภคได้มากขึ้น ทั้งนี้กลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์บ้านชุมดิน ได้มีการดำเนินการขายผ่านเฟสบุ๊ก โดยกลุ่มได้มีการจัดตั้ง เฟสบุ๊กชื่อว่า “กลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์บ้านชุมดิน” เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่ม และสินค้าของกลุ่มให้เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้าเพิ่มมากขึ้น

คำสำคัญ : ช่องทางการจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติก กลุ่มจักสานผลิตภัณฑ์บ้านชุมดิน