

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชน : ธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า ตำบลแพง อำเภอโภสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม จัดเป็นการวิจัยเชิงสำรวจ ซึ่งผลจาก การวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้นำมาสรุปผล อภิปรายผลที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูล นักวิจัยได้มีข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย โดยมีรายละเอียดตามลำดับ ดังต่อไปนี้

1. วัตถุประสงค์การวิจัย
2. สมมติฐานการวิจัย
3. วิธีการดำเนินการวิจัย
4. สรุปผลการวิจัย
5. อภิปรายผลการวิจัย
6. ข้อเสนอแนะ

ตั้งรายละเอียดต่อไปนี้

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับปัจจัยภายในองค์การและภายนอกองค์การในการดำเนินงาน ของธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า ตำบลแพง อำเภอโภสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนของธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า ตำบลแพง อำเภอโภสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

สมมติฐานการวิจัย

1. ปัจจัยส่วนบุคคลมีอิทธิพลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนของธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า ตำบลแพง อำเภอโภสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
2. ปัจจัยภายในองค์การในการดำเนินงานมีอิทธิพลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนของธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า ตำบลแพง อำเภอโภสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

3. ปัจจัยภายนอกองค์การในการดำเนินงานมีอิทธิพลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนของธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื่อออก ตำบลแพง อำเภอโภสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

วิธีการดำเนินการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 ประชากร ที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ สมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื่อออก ตำบลแพง อำเภอโภสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม จำนวน 700 คน

1.2 กลุ่มตัวอย่าง ใน การวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ สมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื่อออก ตำบลแพง อำเภอโภสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม รวมทั้งสิ้น 255 คน การคำนวณหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมจากจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด 700 คน คำนวณหาโดยใช้สูตรของ ยามานะ จากนั้นทำการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) ด้วยวิธีการจับฉลาก (Lottery Method)

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้นำเสนออาจารย์ที่ปรึกษา และผู้เชี่ยวชาญพิจารณาเพื่อหาคุณภาพด้านความเที่ยงตรง ปรับปรุงแก้ไข และนำแบบสอบถามไปทดลองใช้ (Try-out) กับกลุ่มทดลองซึ่งมิใช่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื่อออก กับนักทรัพยากรัฐวิสาหกิจ จังหวัดมหาสารคาม จำนวน 30 ชุด เพื่อหาความเชื่อมั่น โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์อัลฟ่าของครอนบาก ซึ่งได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .874

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื่อออก ตำบลแพง อำเภอโภสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม โดยการซึ่งแจ้งผู้ที่ร่วมกิจกรรมจำนวน 3 คน เพื่อให้ทราบขั้นตอนและวิธีการเก็บแบบสอบถาม จากนั้นให้ผู้ตอบแบบสอบถามกรอกแบบสอบถาม ส่งคืนภายใน 3 วัน และนำแบบสอบถามที่ได้มาทั้งหมด จำนวน 255 ชุด มาตรวจสอบความสมบูรณ์และนำไปวิเคราะห์ข้อมูลตามหลักสถิติต่อไป

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้นำข้อมูลจากแบบสอบถามที่ได้เก็บรวบรวมทั้งหมด 255 ชุด นำไปวิเคราะห์ข้อมูล ตามลำดับดังนี้

4.1 ขั้นตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกตัวลabcdef อำเภอโภสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ครอบคลุมข้อมูลเกี่ยวกับ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพการสมรส รายได้ และประสบการณ์ในการดำเนินงาน (แบบสอบถามตอนที่ 1) โดยวิธีการหาค่าความถี่ แล้วสรุปออกมาเป็นค่าร้อยละ

4.2 ขั้นตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยภายในองค์การในการดำเนินงานของสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกตัวลabcdef อำเภอโภสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ได้แก่ การเงิน การตลาด การผลิต การบริหารงานบุคคล ภาวะผู้นำ และการขาย โดยใช้วิธีการประมาณผลทางหลักสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยนำเสนอข้อมูลในรูปแบบตารางความถูกต้องที่ 2 เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 1

1

4.3 ขั้นตอนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยภายนอกองค์การในการดำเนินงานของสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกตัวลabcdef อำเภอโภสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ได้แก่ นโยบายธุรกิจ และสื่อมวลชน โดยใช้วิธีการประมาณผลทางหลักสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน(Standard Deviation) โดยนำเสนอข้อมูลในรูปแบบตารางความถูกต้องการบรรยายและสรุปผลการดำเนินการวิจัยจากแบบสอบถามตอนที่ 3 เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 1

4.4 การทดสอบปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนของธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกตัวลabcdef อำเภอโภสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม โดยการใช้เทคนิคการวิเคราะห์ทดสอบโดยพหุคุณเชิงเด่นตรง ด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับทางสถิติ เพื่อทดสอบปัจจัยต่างๆว่า มีปัจจัยใดบ้างที่มีผลต่อตัวแปรตามที่ทำให้แบบจำลองมีค่าการประมาณของความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนของธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกตัวลabcdef ถูกต้องสูงสุด โดยใช้วิเคราะห์ทดสอบโดยพหุคุณเชิงเด่นตรงแบบกำหนดค่าและเพรีซีฟ์ในสมการทั้งหมด ซึ่งเป็นวิธีทางสถิติที่แสดงค่าของตัวแปรอิสระตั้งแต่ 2 ตัวขึ้นไป ที่มีผลต่อตัวแปรตามอีกตัวเดียว เพื่อที่จะพยากรณ์ค่าของความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนของธุรกิจผลิตภัณฑ์

เสื่อออกคำบลลง (ตัวแปรตาม Y) เมื่อทราบค่าต่าง ๆ ของตัวแปรอิสระ (X) จำนวน 14 ตัว และนำผลการวิเคราะห์ทดสอบพหุคุณเชิงเส้นตรงไปตอบวัดถูประสงค์ข้อที่ 2 และสมมติฐาน ข้อที่ 1, 2 และ 3 ตามลำดับ เพื่อแสดงว่า ตัวแปรอิสระ จำนวน 14 ปัจจัย มีผลต่อตัวแปรตาม เรียงลำดับจากปัจจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุดไปหาปัจจัยที่มีอิทธิพลน้อยที่สุดและมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สรุปผลการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้สามารถสรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ พลิตภัยที่เสื่อออกคำบลลง อันเกิดจากสุนทรพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 222 คน คิดเป็นร้อยละ 87.10 และเพศชาย จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 12.90

อายุผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุ 31–40 ปี จำนวน 103 คน คิดเป็นร้อยละ 40.40 รองลงมาอายุ 41–50 ปี จำนวน 92 คน คิดเป็นร้อยละ 36.10 อายุมากกว่า 50 ปี จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 12.50 และอายุ 20–30 ปี จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 11.00

ตามลำดับ

ระดับการศึกษาผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เรียนระดับประถมศึกษาจำนวน 147 คน คิดเป็นร้อยละ 57.60 รองลงมาระดับมัธยมศึกษาหรือเทียบเท่าจำนวน 93 คน คิดเป็นร้อยละ 36.50) ระดับอนุปริญญาหรือเทียบเท่าจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 3.90 และระดับปริญญาตรีจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.00 ตามลำดับ

สถานภาพผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส จำนวน 173 คน คิดเป็นร้อยละ 67.80 รองลงมา มีสถานภาพยังไม่แต่งงาน/แยกกันอยู่ จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 17.60 และมีสถานภาพโสด จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 14.50 ตามลำดับ

รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัยที่เสื่อออกของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ 4,001–5,000 บาท จำนวน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมา มีรายได้ 3,001–4,000 บาท จำนวน 46 คน (ร้อยละ 18.00) และมีรายได้มากกว่า 6,001 บาท จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 9.40

ตามลำดับ

ประสบการณ์ในการดำเนินงานของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีประสบการณ์มากกว่า 6 ปี จำนวน 96 คน คิดเป็นร้อยละ 37.60 รองลงมาเป็นประสบการณ์ 5-6 ปี จำนวน 90 คน คิดเป็นร้อยละ 35.30 มีประสบการณ์ 2-4 ปี จำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 21.20) และมีประสบการณ์น้อยกว่า 2 ปี จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 5.90 ตามลำดับ

**ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลระดับการปฏิบัติการเกี่ยวกับปัจจัยภายในองค์กร
ในการดำเนินงานของสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าตามลัพธ์
โภชนาพิสัย จังหวัดมหาสารคาม**

พบว่า สมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าตามลัพธ์ มีการปฏิบัติการเกี่ยวกับปัจจัยภายในองค์กรในการดำเนินงาน ดังนี้

1. ด้านการเงิน

สมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าตามลัพธ์ มีการปฏิบัติการโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.42$) เมื่อจำแนกเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด 2 ด้านและอยู่ในระดับมาก 3 ด้านซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหน้าอย่างได้ดังนี้ การรับ-จ่ายเงินมีการลงทะเบียนชื่อช่องเป็นระบบ ($\bar{X} = 4.66$) ประธานกลุ่มมีหน้าที่รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมคุณภาพการรับ-จ่ายเงินปันผลกำไร ($\bar{X} = 4.54$) การจ่ายเงินปันผลกำไรตรงเวลา ($\bar{X} = 4.37$) การเพิ่มเงินปันผลกำไรที่เหมาะสม ($\bar{X} = 4.32$) การเบิกจ่ายสวัสดิ์มีการลงทะเบียนชื่อช่องเป็นระบบ ($\bar{X} = 4.23$) ตามลำดับ

2. ด้านการตลาด

สมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าตามลัพธ์ มีการปฏิบัติการโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.45$) เมื่อจำแนกเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด 1 ด้านและอยู่ในระดับมาก 2 ด้าน ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหน้าอย่างได้ดังนี้ ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบให้เลือกหลากหลาย ($\bar{X} = 4.52$) ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ($\bar{X} = 4.40$) ผลิตภัณฑ์เป็นที่นิยมของประชาชนทั่วไป ($\bar{X} = 4.40$) ตามลำดับ

3. ด้านการผลิต

สมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าตามลัพธ์ มีการปฏิบัติการโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.31$) เมื่อจำแนกเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมาก 4 ด้าน ซึ่งสามารถเรียงตามลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหน้าอย่างได้ดังนี้

วัตถุคินที่ใช้ในการผลิตมีอย่างเพียงพอ ($\bar{X} = 4.35$) ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพมาตรฐานที่วางไว้ ($\bar{X} = 4.33$) วัตถุคินที่ใช้ในการผลิตมีคุณภาพ ($\bar{X} = 4.30$) ของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตมีเพียงเล็กน้อย ($\bar{X} = 4.29$) ตามลำดับ

4. ด้านการบริหารบุคคล

สมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกตัวบลແພງ มีการปฏิบัติการโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.45$) เมื่อจำแนกเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด 3 ด้านและอยู่ในระดับมาก 2 ด้าน ซึ่งสามารถเรียงตามลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ สมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีทักษะฝีมือท่องเสื้อออก ($\bar{X} = 4.54$) สมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการมีการฝึกอบรมฝีมืออย่างต่อเนื่อง ($\bar{X} = 4.52$) และสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการมีความสามัคคีช่วยเหลือกันอยู่ตลอดซึ่งกันและกัน ($\bar{X} = 4.52$) จำนวนสมาชิกมีเพียงพอต่อการผลิต ($\bar{X} = 4.41$) กลุ่มนี้มีการคัดเลือกสมาชิกอย่างเป็นระบบ ($\bar{X} = 4.29$) ตามลำดับ

5. ด้านภาวะผู้นำ

สมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกตัวบลແພງ มีการปฏิบัติการโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.44$) เมื่อจำแนกเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด 1 ด้านและอยู่ในระดับมาก 5 ด้าน ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ ประธานกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกเป็นผู้ที่มีความสามารถในเรื่องของการออกแบบลายผลิตภัณฑ์เสื้อออก ($\bar{X} = 4.52$) ประธานกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกปฏิบัติกับสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการเสมือนเป็นญาติพี่น้อง ($\bar{X} = 4.50$) ประธานกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกสามารถช่วยเหลือและให้ปรึกษาในเรื่องต่างๆ ได้ ($\bar{X} = 4.45$) ประธานกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกมีส่วนสำคัญที่นำความสำเร็จมาสู่กลุ่มธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกตัวบลແພງ ($\bar{X} = 4.43$) ประธานกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกเป็นผู้มีความยุติธรรมให้ความเสมอภาคเท่าเทียมกับสมาชิกกลุ่มทุกคน ($\bar{X} = 4.40$) ประธานกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกมีพฤติกรรมที่ดีเป็นแบบอย่างในการปฏิบัติงานให้กับสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการ ($\bar{X} = 4.34$) ตามลำดับ

6. ด้านการจูงใจ

สมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อ ก็ต่ำลงเพียง มีการปฏิบัติการโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.44$) เมื่อจำแนกเป็นรายค้าน พบว่า อยู่ในระดับมาก 7 ค้าน ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ได้ดังนี้ ประธานกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อ ก็ต่ำที่มีความสามารถในการเรื่องของการออกแบบลายผลิตภัณฑ์เสื้อ ก็ต่ำ ($\bar{X} = 4.53$) สมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อ ก็ต่ำที่มีความรู้สึกเต็มใจในการปฏิบัติงาน ($\bar{X} = 4.50$) ผลตอบแทนที่ได้รับดึงดูดใจให้เสื้อ ก็ต่ำมีความรู้สึกเต็มใจในการทำงาน ($\bar{X} = 4.45$) สมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการมีความมุ่งมั่นที่จะทำงานให้ได้แล้วเสร็จตามระยะเวลา ($\bar{X} = 4.44$) สภาพแวดล้อมในการปฏิบัติงานดึงดูดใจให้เสื้อ ก็ต่ำผู้ประกอบการอยากรажาน ($\bar{X} = 4.43$) สมาชิกกลุ่มมีความรู้สึกภาคภูมิใจในงานที่ได้ทำ ($\bar{X} = 4.39$) มีการจัดสรรเวลาการในการปฏิบัติงานที่เหมาะสม ($\bar{X} = 4.31$) ลักษณะของงานที่ทำดึงดูดใจให้เสื้อ ก็ต่ำอยากรажาน ($\bar{X} = 4.29$) ตามลำดับ เมื่อนำค่าคะแนนระดับการปฏิบัติในแต่ละข้อทั้งหมด 30 ข้อรวมกัน แล้ว หาค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ได้เท่ากับ 4.41 เมื่อเทียบกับเกณฑ์ที่ตั้งไว้ พบว่า ระดับการปฏิบัติการเกี่ยวกับปัจจัยภายนอกองค์การในการดำเนินงาน อยู่ในระดับมาก

ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลระดับการปฏิบัติการเกี่ยวกับปัจจัยภายนอกองค์การในการดำเนินงานของสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อ ก็ต่ำลงเพียง จำกัดอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.52$) เมื่อจำแนกเป็นรายค้าน พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด 3 ค้านและอยู่ในระดับมาก 2 ค้าน ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ได้ดังนี้ นโยบายหนึ่งต่ำลงหนึ่งผลิตภัณฑ์ช่วยสนับสนุนการทำงานของกลุ่มผู้ประกอบการ ($\bar{X} = 4.64$) นโยบายหนึ่งต่ำลงหนึ่งผลิตภัณฑ์ช่วยให้คนในห้องถูนมีงานทำไม่ต้องไปทำงานที่อื่น ($\bar{X} = 4.58$) นโยบายหนึ่งต่ำลงหนึ่งผลิตภัณฑ์ช่วยให้ผลิตภัณฑ์เสื้อ

1. นโยบายรัฐบาล

สมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อ ก็ต่ำลงเพียง มีปฏิบัติการโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.52$) เมื่อจำแนกเป็นรายค้าน พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด 3 ค้านและอยู่ในระดับมาก 2 ค้าน ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ได้ดังนี้ นโยบายหนึ่งต่ำลงหนึ่งผลิตภัณฑ์ช่วยสนับสนุนการทำงานของกลุ่มผู้ประกอบการ ($\bar{X} = 4.64$) นโยบายหนึ่งต่ำลงหนึ่งผลิตภัณฑ์ช่วยให้คนในห้องถูนมีงานทำไม่ต้องไปทำงานที่อื่น ($\bar{X} = 4.58$) นโยบายหนึ่งต่ำลงหนึ่งผลิตภัณฑ์ช่วยให้ผลิตภัณฑ์เสื้อ

กอกสามารถจ้าหน่ายได้มากขึ้น ($\bar{X} = 4.57$) นโยบายหนึ่งต่ำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์มีส่วนช่วยให้ธุรกิจผลิตภัณฑ์ต่ำบลแพงประสบความสำเร็จ ($\bar{X} = 4.50$) และนโยบายหนึ่งต่ำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ช่วยสนับสนุนให้ผลิตภัณฑ์เสื่อออกเป็นที่รู้จักประชาชนทั่วไป ($\bar{X} = 4.32$)

ตามลำดับ

2. สื่อมวลชน

สมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื่อออกต่ำบลแพง มีปฏิบัติการโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.48$) เมื่อจำแนกเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด 2 ด้าน และอยู่ในระดับมาก 2 ด้าน ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ สื่อมวลชนมีส่วนช่วยให้กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื่อออกต่ำบลแพงประสบความสำเร็จ ($\bar{X} = 4.54$) และสื่อมวลชนมีส่วนช่วยให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื่อออกต่ำบลแพงเพิ่มมากขึ้น ($\bar{X} = 4.51$) สื่อมวลชนมีส่วนช่วยให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื่อออกต่ำบลแพงเพิ่มมากขึ้น ($\bar{X} = 4.50$) สื่อมวลชนมีส่วนช่วยให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื่อออกต่ำบลแพงเป็นที่รู้จักของคนทั่วไปมากขึ้น ($\bar{X} = 4.39$) ตามลำดับ

เมื่อนำค่าคะแนนระดับการปฏิบัติในแต่ละข้อทั้งหมด 9 ข้อรวมกัน แล้วหารด้วย (\bar{X}) ได้เท่ากับ 4.50 เมื่อเทียบกับเกณฑ์ที่ตั้งไว้ พบว่า ระดับการปฏิบัติการเกี่ยวกับปัจจัยภายในองค์กรในการดำเนินงาน อยู่ในระดับมาก

ตอนที่ 4 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนของธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื่อ กอกต่ำบลแพง อําเภอโกรกุ้นพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
มีจำนวน 4 ปัจจัย คือ 1) ภาวะผู้นำ 2) นโยบายรัฐบาล 3) สื่อมวลชน 4)
ระดับการศึกษา ตามลำดับ สร้างเป็นสมการดดดอยได้ ดังนี้

สมการดดดอยในรูปแบบແນວດີນ

$$\begin{aligned}
 Y = & (49.486) + (-.691x_1) + (-.250x_2) + (.986x_3) + (-.745x_4) \\
 & + (.269x_5) + (.405x_6) + (.413x_7) + (-.456x_8) + (.500x_9) \\
 & + (.544x_{10}) + (1.090x_{11}) + (.426x_{12}) + (.814x_{13}) + (.951x_{14})
 \end{aligned}$$

สมการดัดถอยในรูปค่าแนวมาตรฐาน

$$\begin{aligned} Z = & (-.038z_1) + (-.34z_2) + (.107z_3) + (-.068z_4) + (.039z_5) \\ & + (.059z_6) + (.089z_7) + (-.064z_8) + (.120z_9) + (.125z_{10}) \\ & + (.235z_{11}) + (.125z_{12}) + (.190z_{13}) + (.166z_{14}) \end{aligned}$$

เมื่อ Y และ Z = ความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนของธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า
ตัวบล็อก สำหรับ อำเภอโภสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการวิจัยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชน : ธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า ตัวบล็อก สำหรับ อำเภอโภสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม สามารถนำมาอภิปรายเพื่อตอบสนับตัวฐานของการวิจัย ดังนี้

- ระดับปฏิบัติการเกี่ยวกับปัจจัยภายในองค์การในการดำเนินงานของสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า ตัวบล็อก สำหรับ อำเภอโภสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม พบว่า มีระดับปฏิบัติการอยู่ในระดับมาก ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ด้านการตลาด ด้านการบริหารบุคคล ด้านภาวะผู้นำ ด้านการเงิน ด้านการขาย และด้านการผลิต สาเหตุที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า ตัวบล็อก สำหรับ อำเภอโภสุมพิสัย ได้อ่านเป็นระบบ โดยใช้ กลยุทธ์ในการแบ่งขันเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าและสร้างคุณค่าได้อย่าง การใช้ กลยุทธ์ในการแบ่งขันเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าและสร้างคุณค่าได้อย่าง สอดคล้องกับคุณประโยชน์ตามที่ลูกค้าต้องการ ไม่ว่าจะเป็นชื่อตราสินค้า สร้างผลิตภัณฑ์ที่มี ความแตกต่าง ไปจากคู่แข่งขัน เพื่อที่จะได้เป็นผู้นำในการขายสินค้า ส่งผลให้ประสบผลสำเร็จ สอดคล้องกับทิพวรรณ เลิศวิจิตรอนันต์ (2547 : 113-114) ได้ทำการวิจัยเรื่องปัจจัยที่มี อิทธิพลต่อความสำเร็จของสินค้าหนึ่งตัว หนึ่งผลิตภัณฑ์มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านการเงิน เมืองจังหวัดสุรินทร์ ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านการเงิน ด้านการตลาด ด้านการผลิต ด้านบุคคลากร ด้านภาวะผู้นำ ด้านแรงงาน โดยรวมอยู่ใน ระดับสูง และยังสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนของกรมพัฒนาชุมชน (2546 : 7) ที่ได้ระบุ ไว้ว่าวิสาหกิจชุมชนคือ กิจการที่ชุมชนและคนในชุมชนเป็นเจ้าของ กิจกรรมการผลิตสินค้ากิจการให้บริการ หรือกิจการอื่น ๆ เพื่อสร้างรายได้ และพึ่งพาตนเอง ของครอบครัวชุมชน และระหว่างชุมชน โดยการนำทุนทางสังคมของชุมชนที่มีอยู่ อันได้แก่

ความรู้ ภูมิปัญญาท่องถิ่น วิถีชีวิต วัฒนธรรมประเพณี ทรัพยากรท้องถิ่นฯ ผนวกกับ การบริหารจัดการสมัยใหม่ เพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้ของ ชุมชน ซึ่งไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม เมื่อพิจารณาเป็นรายค้านสามารถนำอภิปรายผลได้ดังนี้

1.1 ด้านการเงิน โดยรวมมีระดับปัจจุบันต่ำมาก ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับ การจ่ายเงินปันผลกำไรต่อเวลา การเพิ่มเงินปันผลกำไรที่เหมาะสมแก่สมาชิกกลุ่ม และการ เมิกจ่ายวัสดุมีการลงบัญชีอย่างเป็นระบบ สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ เพราะการเงินเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ ใช้ในการลงทุนและตัดสินใจใน การดำเนินธุรกิจ ช่วยให้ธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื่อมคลานสามารถ ดำเนินการได้ตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มได้ เช่น มีการบริหารจัดการการเงินที่ดี โดยการจัดทำ ข้อมูลด้านการเงินด้วยการทำระบบบัญชีการเงินให้สมดุล ซึ่งจะช่วยส่งผลให้การดำเนินงาน ของกลุ่มนักศึกษาภาพและประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ประกอบกับสมาชิกกลุ่มต้องการให้ถูกค่า ได้รับสินค้าที่มีราคาถูกกว่าท้องตลาด ให้ชุมชนมีรายได้ ส่วนผลตอบแทนหรือกำไรต้องการ เพียงเล็กน้อยเพื่อเป็นเงินปันผลคืนให้สมาชิกภายในกลุ่ม โดยเห็นว่า กำไรจะสามารถ ประเมินผลการดำเนินงานของกิจการในรอบระยะเวลาหนึ่งว่า กิจการมีรายได้รวมทั้งสิ้น เท่าไร มีค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นเท่าไร ถ้ามีรายได้สูงกว่าค่าใช้จ่าย ผลต่างก็คือ กำไร ในทางตรงข้าม ถ้า รายได้ต่ำกว่าค่าใช้จ่าย ผลต่างก็คือ ขาดทุน ดังนั้นการประเมินผลการดำเนินงานและ ปรับปรุง พัฒนาผลิตภัณฑ์ จึงเป็นไปเพื่อให้สามารถขายผลิตภัณฑ์ให้ได้มากที่สุด ทั้งนี้เพื่อจะ ได้มีกำไร

การดำเนินงาน ซึ่งเป็นผลในการประเมินความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน ต่อไป สถาคัตถ์องค์กับแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารการเงินของสมชาย หิรัญกิตติ (2542 : 98) ที่ อธิบายไว้ว่า ผู้บริหารต้องมีข้อมูลที่สำคัญถูกต้องและแม่นยำ เพื่อใช้ในการตัดสินใจที่ต้อง อาศัยข้อมูลด้านการเงินซึ่งเกิดจากกระบวนการ การทางการเงินของกิจการ ระบบการเงินซึ่งเป็น ปัจจัยพื้นฐาน อันแสดงถึงความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจขนาดย่อม โดยที่วิสาหกิจ ขนาดย่อม เป็นจำนวนมากมีปัญหาด้านการเงินและมีนักท่องเที่ยวทางการเงินไม่เพียงพอ ทำให้ ผู้บริหารและเจ้าของธุรกิจมีข้อมูลด้านการเงินน้อย ซึ่งเป็นอันตรายต่อการตัดสินใจ และขัง สถาคัตถ์องค์กับ ชนะใจ เดชวิทยาพร (2542 : 57) ที่กล่าวไว้ว่า การบริหารการเงินอย่างมี ประสิทธิภาพจะช่วยให้บุคลากรของธุรกิจสูงขึ้น

1.2 ด้านการตลาด โดยรวมมีระดับปัจจุบันต่ำมาก ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับ ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และผลิตภัณฑ์เป็นที่นิยมของประชาชนทั่วไป สาเหตุที่เป็น เช่นนี้อาจเป็นเพราะสมาชิกกลุ่มมุ่งเน้นการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื่อมคลานแพ้ ได้มีการ

กำหนดศินค้าให้มีความหลากหลาย ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ เป็นศินค้าที่ลูกค้าชื่นชอบ มีสีสันสวยงาม และเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น ที่ทำให้ห้องถินมีรายได้ เป็นการส่งเสริมให้คนในท้องถิ่นเมืองทำ มีอาชีพเสริม เพิ่มรายได้ให้กับคนในท้องถิ่น ให้สามารถพึ่งพาตนเองได้ ซึ่งสอดคล้องกับแนวความคิดการตลาดของคอตเตอร์ (Kotler, 2003 : 342) ที่อธิบายไว้ว่า การใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ทั้งหมด ของกิจการมาตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคโดยทำให้เกิดการสร้างสรรค์ การฐานะ และการสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคในระดับที่กิจการมีผลกำไร โดยเน้นท่อนาคตของกิจการ ผู้บริโภค ผลกำไร และการประยุกต์วิธีการบริหารในเชิงกลยุทธ์มาใช้กับการขาย การจัดจำหน่าย และหน้าที่ทางการตลาดอื่น ๆ

1.3 ด้านการผลิตโดยรวมมีระดับปฏิบัติการมาก ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับวัตถุคุณที่ใช้ในการผลิตมีอย่างเพียงพอ ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพมาตรฐานที่วางไว้ วัตถุคุณที่ใช้ในการผลิตมีคุณภาพ และของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตมีเพียงเล็กน้อย สาเหตุที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะในปัจจุบันลูกค้าให้ความสำคัญในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ สามารถกลุ่มจึงเน้นการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าในด้านผลิตภัณฑ์ โดยปรับผลิตภัณฑ์ชุมชนให้มีความทันสมัย มีรูปแบบการบรรจุหินห่อสวยงาม มีการทำตราศินค้าเป็นที่รู้จักของลูกค้า สอดคล้องกับแนวคิดการจัดการการผลิตของ สมคิด นางโน (2545 : 12-13) ได้กล่าวไว้ว่า การท่องเที่ยวยังสามารถที่จะบริหารการผลิตได้ ย่อม ส่งผลช่วยให้ผลผลิตที่ออกมามีคุณภาพและสวยงาม ความต้องการของลูกค้า และยังเป็นการช่วยให้กลุ่มได้นำทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ทำให้ผลผลิตที่ได้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นการสร้างศักยภาพการดำเนินงานของธุรกิจ

1.4 ด้านการบริหารงานบุคคล โดยรวมมีระดับปฏิบัติการมาก ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับ จำนวนสมาชิกมีเพียงพอต่อการผลิต และกลุ่มนี้มีการคัดเลือกสมาชิกอย่างเป็นระบบ สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ เพราะกลุ่มสมาชิกส่วนใหญ่มีส่วนร่วมในการบริหารงานอย่างสม่ำเสมอ โดยมีโอกาสในการแสดงความคิดเห็น เข้าร่วมประชุมเป็นประจำ มีการฝึกเจนกับกองทุนอย่างสม่ำเสมอ มีการเข้าร่วมในกิจกรรมการอบรมที่ได้จัดขึ้นเสมอ ให้ความร่วมมือในกิจกรรมต่างๆ เป็นอย่างดี และส่วนใหญ่เข้าใจนโยบายของกิจการอย่างเป็นระบบ สมาชิกมีความตระหนักในการกิจที่ต้องรับผิดชอบต่อการพัฒนากิจการ จึงกล่าวได้ว่า

การบริหารงานบุคคลเป็นการจัดการเกี่ยวกับบุคคล โดยกระบวนการบริหารบุคคล ได้แก่ การจัดท่านบุคคล การฝึกอบรม การฐานะ และการพัฒนาบุคคล การธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้นั้น ผู้ประกอบการจะต้องยอมรับการปฏิบัติงานร่วมกันของบุคคลภายใน

องค์การ เพราะความสำเร็จของธุรกิจก่อให้่องค์การเขื่อนอยู่กับการจัดหากคนดี มีความรู้ ความสามารถเข้ามาทำงานและบำรุงรักษาบุคคลเหล่านี้ให้ยาวนาน เมื่อองค์การได้บุคลากรที่ดีมาแล้ว ทำให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินการจัดการธุรกิจด้วยการแข่งขันมากขึ้น ซึ่ง สอดคล้องกับหลักการบริหารบุคคลของสมยศ นาวีการ (2545x : 425) ได้กล่าวถึง ความสำคัญของบุคคลในองค์การว่า กิจกรรมทั้งปวงของธุรกิจ ใด ๆ ริเริมและพิจารณาโดย บุคคลต่าง ๆ ที่เป็นผู้สร้างองค์การนั้นขึ้นมา สำหรับปัจจัยอย่างอื่นๆ เป็นเพียงตัวช่วยรอง ผลผลิตได้ทันกับความพยายาม มนุษย์เป็นเพียงผู้ออกแบบหรือออกแบบสั่งให้แก่เครื่องจักร เครื่องนือ กำหนดจุดที่ต้องใช้เครื่องจักรสมองกล โดยนำเอาเทคนิคการผลิตใหม่ ๆ มาใช้ หรือไม่ก็ทำการจัดหาทุนและกำหนดวิธีการเงินและระเบียบ การบัญชีที่จะใช้ ทุกรูปแบบ ภาระขององค์การล้วนแต่ต้องขึ้นอยู่กับความสามารถของแรงงาน ใจ และความมี ประสีทิพลดขององค์การ ในส่วนที่เกี่ยวกับมนุษย์เป็นสำคัญ

1.5 ด้านภาวะผู้นำโดยรวมมีระดับปฏิบัติการมาก ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับ ประธานกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกปฏิบัติกับสมาชิกกลุ่มเสมอเป็นญาติที่ น้อง ประธานกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกสามารถช่วยเหลือและให้ปรึกษาใน เรื่องต่าง ๆ ได้ ประธานกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกมีส่วนสำคัญที่นำ ความสำเร็จมาสู่กลุ่มธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกคำนวณ ประธานกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ ผลิตภัณฑ์เสื้อออกเป็นผู้มีความยุติธรรมให้ความเสมอภาคเท่าเทียมกับสมาชิกกลุ่มทุกคน และ ประธานกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อออกมีพฤติกรรมที่ดีเป็นแบบอย่างในการ ปฏิบัติงานให้กับสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการ สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ เพราะผู้นำเป็นผู้ที่มีความรู้ ความสามารถทั้งในด้านการผลิต การจัดจำหน่าย การตลาด และการบริหารจัดการกลุ่ม ที่ สำคัญมีความตั้งใจจริงและมีความเต็ยสละในการปฏิบัติงาน อีกทั้งยังเป็นผู้ที่มีความสามารถ สร้างความเชื่อมั่น ทำให้สมาชิก คณะกรรมการของกลุ่ม คนในชุมชน เกิดความมั่นใจใน กิจการ รวมถึงสามารถโน้มนำให้หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนหันมาให้การสนับสนุน ได้ อย่างต่อเนื่อง ภาวะผู้นำเจ้าตือเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญกับธุรกิจของกลุ่ม กล่าวคือ การจะเป็นผู้นำนั้นจะต้องเป็นบุคคลที่มีคุณลักษณะพิเศษหลาย ๆ อย่างอยู่ในตัว และสามารถ ใช้เป็นประโยชน์ในการชักจูงบุคคลอื่นให้ทำงานแก่หน่วยงานของตนได้ ซึ่งลักษณะพิเศษ ของผู้นำกลุ่ม ได้แก่ ผู้นำต้องมีความมั่นใจในตัวเอง มีความรับผิดชอบ มีมนุษย์สัมพันธ์ดี และ มีความรู้ความสามารถ โดยคุณลักษณะพิเศษของผู้นำเหล่านี้จะนำไปสู่ความสำเร็จของกลุ่ม ตามเป้าหมายที่วางไว้ สอดคล้องกับทีด (Tead. 2001 : 147) มองภาวะผู้นำในฐานะที่เป็น

คุณลักษณะพิเศษภายในตัวคน (Traits) โดยกล่าวว่าภาวะผู้นำเป็นคุณลักษณะพิเศษหลาย ๆ อย่างภายในตัวบุคคลซึ่งสามารถใช้เป็นประโยชน์ในการชักจูงบุคคลอื่นให้ทำงานแก่ หน่วยงานได้ ดังนั้นในทัศนคติของทีดี ผู้นำจึงมีคุณลักษณะพิเศษในตัวหลายอย่าง เช่น ความมั่นใจในตัวอ ความรับผิดชอบ มุ่งมั่นพัฒนา และคุณลักษณะพิเศษดังกล่าวใช้บ่งชี้ ว่าใครเป็นผู้นำ สองคดีองกับสโตอกติลล์ (Stogdill. 2000 : 7-8) เห็นว่าภาวะผู้นำเป็นเรื่อง เกี่ยวกับการ ใช้อิทธิพล (Influence) เนื่องจากให้บุคคลอื่นไว้ว่าต้อง กระบวนการ ใช้อิทธิพล ที่ผู้นำกระทำต่อกลุ่ม เพื่อให้งานของกลุ่มบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ และยังสองคดีองกับแมค ฟาร์แลนด์ (Mcfarland. 1979 : 303) ให้ความหมายของภาวะผู้นำ คือ ความสามารถที่จะ ชี้แนะ ถึงการ หรืออ่านนัยการ หรือมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้อื่นเพื่อให้มุ่งไปสู่จุดมุ่งหมาย ที่กำหนดไว้

1.6 ค่านการชูงใจ โดยรวมมีระดับปัญบัติการมาก ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับ สมาร์ทิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เสื้อผ้ามีความรู้สึกเด่นใน การปัญบัติงาน สมาร์ทิกกลุ่มผู้ประกอบการอยากรажาทำงาน สมาร์ทิกกลุ่ม ผลตอบแทนที่ได้รับดึงดูดใจให้สมาร์ทิกกลุ่มผู้ประกอบการอยากรажาทำงาน สมาร์ทิกกลุ่ม ผู้ประกอบการมีความมุ่งมั่นที่จะทำงานให้แล้วเสร็จตามระยะเวลา สภาพแวดล้อมในการ ปัญบัติงานดึงดูดใจให้สมาร์ทิกกลุ่มผู้ประกอบการอยากรажาทำงาน สมาร์ทิกกลุ่มมีความรู้สึก ภาคภูมิใจในงานที่ได้ทำ มีการจัดสรรเวลาการในการปัญบัติงานที่เหมาะสม และลักษณะ ของงานที่ทำดึงดูดใจให้สมาร์ทิกอยากรажาทำงาน สาเหตุที่เป็นเหตุนี้อาจเป็นเพราะการชูงใจเป็น ปัจจัยซึ่งสามารถสร้างสิ่งเร้าและเป็นการกระตุ้น เพื่อชักนำพฤติกรรมสมาร์ทิกของกลุ่มให้เกิด การคล้อยตาม และปัญบัติงานได้ตามวัตถุประสงค์ของกลุ่ม การชูงใจจึงเป็นปัจจัยสำคัญใน การชักจูงให้สมาร์ทิกกลุ่มตั้งใจทำงานและมีทัศนคติที่ดีต่อการทำงาน เช่น การชูงใจด้วย ภาระ ค่าตอบแทนผลกำไร ความมั่นคงปลอดภัยในการทำงาน ความรู้สึกเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ และ ภาระ ค่าตอบแทนผลกำไร ความมั่นคงปลอดภัยในการทำงาน ความรู้สึกเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ และ การรู้จักนับถือตนเอง เป็นต้น ชุมชนจึงสามารถเป็นผู้กำหนดอนาคตและจัดการกิจการด้วย ตนเอง ทำให้สามารถเขื่อมโยงกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างชุมชน ราชการและเอกชน เพื่อสนับสนุนให้ชุมชนสามารถพัฒนาอง สร้างความเข้มแข็งของชุมชน โดยมุ่งเน้นพัฒนา อาชีพ ยกระดับอุตสาหกรรมครัวเรือนและรัฐวิสาหกิจชุมชน เพื่อเปลี่ยนชุมชนให้เป็นแหล่ง สร้างงาน สร้างรายได้ อันจะก่อให้เกิดความเชื่อมโยงย่างสูงกับภาคเศรษฐกิจอุตสาหกรรม และเทคโนโลยีในการก้าวไป สองคดีองกับฮอดเกตต์ (Hodgott. 2003 : 57) ได้อธิบายไว้ว่า แรงจูงใจเป็นแรงซึ่งควบคุมพฤติกรรมของคนอื่น โดยเกิดจากความต้องการ (Needs) พลัง ภาระ (Drivers) หรือความปรารถนา (Desires) ที่ผลักดันให้คนพยายามดันตนเพื่อให้บรรลุผล

สำเร็จตามวัตถุประสงค์ พฤติกรรมของคนถูกกำหนดและความคุ้มโดยการซูงใจต่าง ๆ แรงจูงใจเหล่านี้ แล้วบังมีลักษณะที่แตกต่างกันในแต่ละคนอีกด้วย การซูงใจที่สำคัญคือพฤติกรรมการบริหาร คือ ความต้องการความรักความเอื้ออาทร (Affinitive needs) ความต้องการอำนาจ (Power needs) และความต้องการความสำเร็จ (Achievement needs) สองคล้องกันกับปีช (Beach. 2000 : 379) “ได้กล่าวไว้ว่า แรงจูงใจเป็นการกระทำให้คนเต็มใจที่จะใช้พลังงานของเขามาเพื่อประสบความสำเร็จตามเป้าหมายหรือเพื่อหวังผลรางวัลที่จะได้รับเป็นสิ่งตอบแทน

แทน

2. ระดับปฏิบัติการเกี่ยวกับปัจจัยภายนอกองค์การในการดำเนินงานของสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เดื่อกตัวบลแพง อำเภอโกรสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม พบว่า โดยรวมมีระดับปฏิบัติการอยู่ในระดับมาก สาเหตุที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะผลวิสาหกิจถือเป็นนโยบายที่รัฐบาลจัดตั้งขึ้นเพื่อมุ่งหวังแก่ปัญหาให้กับประชาชนในระดับภาคพื้นที่สามารถพึงพาตนเองในด้านประกอบอาชีพ แก่ไปปัญหานบริหารจัดการด้วยตนเองและการมีส่วนร่วมของชุมชน สองคล้องกับแนวคิดการพัฒนาเศรษฐกิจพอเพียงตามแนวพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว (กรมพัฒนาชุมชน. 2546 : 3) ระบุไว้ว่า นโยบาย “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” เป็นแนวคิดที่ต้องการให้แต่ละหมู่บ้าน มีผลิตภัณฑ์หลัก 1 ประเภท คือ สินค้า บริการและกิจกรรมต่าง ๆ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัสดุคงทน ทรัพยากร่องถิ่น ลดปัญหาการอยพื้นที่ไปสู่เมืองใหญ่ ซึ่งถือว่าเป็นการสร้างเศรษฐกิจชุมชนให้ดีขึ้น เมื่อพิจารณาอย่างด้านสามารถนำมาอภิปรายผลได้ ดังนี้

2.1 นโยบายรัฐบาลโดยรวมมีระดับปฏิบัติการมากที่สุด ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์มีส่วนช่วยให้ธุรกิจผลิตภัณฑ์ดำเนินการ ประสบความสำเร็จ และนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ช่วยสนับสนุนให้ผลิตภัณฑ์เดื่อกกเป็นที่รู้จักประชาชนทั่วไป สาเหตุที่เป็นเช่นนี้อาจเนื่องจากกิจการได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ ในเรื่องของ การจัดหาสถานที่ในการจัดจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ผลิตธุรกิจชุมชน อีกทั้งยังส่งเสริมในเรื่องของการโฆษณา การประชาสัมพันธ์ จัดให้มีการอบรมเทคนิคทางด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์และวิธีการขายให้แก่ผู้ผลิต รวมทั้งยังมีการตั้งเสริมให้กลุ่มอาชีพสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น ประกอบกับสินค้ายังมีราคาถูก รัฐบาลได้ส่งเสริมให้ธุรกิจชุมชนเป็นสินค้าส่งออกเพื่อเพิ่มยอดขาย ส่วนของตลาด ให้กับสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เดื่อกตัวบลแพงอย่างต่อเนื่อง สองคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับการนำนโยบายไปปฏิบัติของรัฐฯ จันทร์ (2542 : 34) ได้อธิบายไว้ว่า การใช้วิชาการพยายามเข้ามาเกี่ยวข้องกับ

การตัดสินใจเป็นอย่างมาก นับแต่ 1) การพิจารณาว่าอะไรเป็นวัตถุประสงค์ของนโยบาย แผนงาน หรือโครงการนั้น 2) การพัฒนาตราการที่ใช้เป็นเครื่องมือช่วยในการใช้คุณพินิจ และ 3) การดำเนินการเพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลที่จะใช้ประกอบการวัดผลการปฏิบัติงานของนโยบาย

นั้น ๆ

2.2 สื่อมวลชนโดยรวมมีระดับปฏิบัติการมาก ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับสื่อมวลชนมีส่วนเชี่ยวชาญให้ประชาชนนำไปใช้ยังคงกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เดื่อกัน คำนับลงเพลงเพิ่มมากขึ้น และสื่อมวลชนมีส่วนช่วยให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เดื่อกันคำนับลงเพลงเป็นที่รู้จักของคนทั่วไปมากขึ้น สาเหตุที่เป็นเช่นนี้เพราะกลุ่มนี้ การจัดทำป้ายโฆษณาสินค้าประเภทต่าง ๆ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย อย่างต่อเนื่องและ เป็นประจำ โดยข้อความที่ใช้ในการโฆษณาสั้นและสื่อความหมายได้ง่าย และสื่อดังกล่าว สามารถมองเห็นได้ง่าย รวมทั้งได้กิจการได้มีการโฆษณาทางสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ แผ่นพับ ใบปลิว อปูร์แล้วทำให้ลูกค้าที่พบเห็นป้ายโฆษณาดังกล่าวสามารถรับรู้และเข้าใจได้ง่ายขึ้น ตลอดเดือนนี้ จึงได้ร่วมกับอิทธิพลของบุคคล (Personal influence) ของแคลเรนซ์ และบาร์ ชาร์ท (Clarence and Barnhart. 2000 : 453) กล่าวไว้ว่า อิทธิพลของสื่อมวลชนเป็นไปโดย ท่อง เนื่องจากข่าวสารจากสื่อมวลชนไม่ได้ไปถึงประชาชนทั่วไปในทันที หากแต่ต้องผ่าน ขั้นตอนสองขั้นตอน โดยมีบุคคลที่เป็นตัวแทรกเพื่อทำหน้าที่ในการถ่ายทอดข่าวสารจาก สื่อมวลชน ไปยังประชาชนคนอื่น ๆ ในชุมชนหรือในสังคม ตามทฤษฎีการสื่อสารแบบสอง ขั้นตอน (Two-step flow of communication) บุคคลที่ทำหน้าที่ถักกล่าวเรียกว่าผู้นำความคิด (Opinion leaders)

3. ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนของธุรกิจผลิตภัณฑ์เดื่อกัน คำนับลงเพลง จำกัด โภสุนพิสัย จังหวัดมหาสารคาม จากการศึกษาพบว่า มี 4 ปัจจัย ได้แก่ ภาวะผู้นำ นโยบายรัฐบาล สื่อมวลชน และระดับการศึกษา จะเห็นได้ว่า ปัจจัยส่วนบุคคล ค้านระดับการศึกษา ปัจจัยภายในองค์กรในการดำเนินงานค้านภาวะผู้นำ และปัจจัยภายนอก องค์กรในการดำเนินงาน ค้านนโยบายรัฐบาลและค้านสื่อมวลชน มีอิทธิพลต่อความสำเร็จ ของวิสาหกิจชุมชนของธุรกิจผลิตภัณฑ์เดื่อกัน คำนับลงเพลง จำกัด โภสุนพิสัย จังหวัด มหาสารคาม ซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐานที่กำหนดไว้ในข้อที่ 1, 2 และ 3 สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ อาจเป็นเพราะผู้นำกลุ่ม ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีความรู้ มีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับของสมาชิก มีความเข้าใจเกี่ยวกับ

การบริหารจัดการ มีความตั้งใจและทุ่มเทในการบริหารงานตามวัตถุประสงค์ของกลุ่ม และมีความตระหนักถึงหน้าที่ต่อการกิจที่รับผิดชอบ ซึ่งวิสาหกิจชุมชนถือเป็นนโยบายที่ รัฐบาลตั้งเป้าไว้ว่าจะมีผลต่อการกระตุ้นเศรษฐกิจได้มาก ดังนั้นโดยยานี้ จึงเป็นโอกาสที่ต้อง ช่วยกันระดมความคิด ความร่วมมือจากหลาย ๆ ฝ่ายในหมู่บ้านให้เข้ามามีส่วนร่วมในการสร้าง กฎ ระเบียบของชุมชน เพื่อให้เกิดความสามัคคีกันภายในหมู่บ้าน และพัฒนาให้ชุมชน เป็นแข็งแกร่งทางการจัดตั้ง ให้เกิดผลสำเร็จและมีความยั่งยืนในการ ให้เป็นองค์การ แห่งการเรียนรู้ โดยได้มีการทำป้ายโฆษณาเป็นสื่อกลางแจ้งหลายประเภท เช่น โปสเตอร์ คัท เอาท์ ป้ายโฆษณาที่ทำด้วยหลอดไฟ ติดตั้งอยู่ในที่ที่มีผู้คนสัญจรผ่านไปมาสามารถมองเห็น ได้ง่าย โดยกลุ่มได้จัดทำโดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อการโฆษณา ประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ก ปัจจุบันเป็นยุคแห่งการแข่งขัน ซึ่งกิจการจำเป็นที่จะต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ หลากหลายและราคาคุ้มค่า จึงจะสามารถดึงดูดใจลูกค้าได้ และการนำผลิตภัณฑ์ไป จำหน่ายตามงานแสดงสินค้าและเทศกาลด้วย ฯ เองก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งสำหรับผลิตภัณฑ์ ชุมชนที่ได้ผลดีและแก่ปัญหาสินค้าค้างสต็อก เพราะการที่ผู้ผลิตนำไปจำหน่ายเอง ทำให้ สามารถที่จะให้ศึกษารายละเอียดและตอบคำถามต่าง ๆ เพื่อสร้างความมั่นใจกับลูกค้าได้อย่าง ใกล้ชิด ทั้งนี้ผู้ผลิตเน้นความ สามารถในการขยายตลาดสินค้าที่กลุ่มผู้ประกอบกิจการ สามารถขยายอย่างสูงต่อภาคภูมิภาคชุมชนได้ ซึ่งยังคงความต้องการของลูกค้าเป็นหลักสำคัญ โดยวัดออกมานั่นรูปของสถานที่ที่ว่างจำหน่าย และช่วงเวลาที่ตลาดยอมรับสินค้าอย่างรวดเร็ว และผลกำไรเพิ่มขึ้นมากที่สุด (แห่ง) การปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์เพื่อเพื่อคุณภาพ ให้ดีขึ้น ทำให้ได้ยอดขายที่เพิ่มขึ้นมากที่สุด

ซึ่งสอดคล้องกับเดนนิส มาร์กิต และปีเตอร์ (Dennis, Margit and Peter. 2006 :

- 156) ได้ศึกษาการตลาดแบบบูรณาการ ไปสู่การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ พนว่า คุณค่า อันสูงสุดในกระบวนการ โฆษณา การประชาสัมพันธ์ของสินค้าและบริการ ในทางปฏิบัติ ส่งผลในการเพิ่มในประสิทธิผลมากยิ่งกว่าเดิม และยังได้ให้มุมมองเชิงกลยุทธ์ซึ่งมีความ จำเป็นสำหรับกระบวนการสื่อสารการตลาดที่มีประสิทธิภาพ และยังสอดคล้องกันกับ ไอนีก้า (Heinchk, 2006 : 481) กล่าวไว้ว่า การพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development- SD) และความรับผิดชอบของบรรษัทต่อสังคม (Corporate Social Responsibility-CSR) นั้น ถูกนำเสนอเชิงภูมิที่แตกต่างกันไปทั่วโลก ซึ่งในทางปฏิบัติจะนำไปสู่การเสริมสร้าง ชีวิตความเป็นอยู่ของผู้คน ชุมชนและสภาพแวดล้อม การจำแนกหลักฐานที่ไม่เกี่ยวข้องกัน ระหว่างเป้าหมายทางสังคมในระดับโลก เป้าหมายทางธุรกิจ และชีวิตความเป็นอยู่ของคน

ในชุมชน นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับบทชี้แจง (2548 : 85) ได้ทำการวิจัยเรื่องผลการดำเนินงานโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ : ศึกษาเฉพาะกรณีเทศบาลเมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์และนำไปสู่ความสำเร็จของการดำเนินโครงการโดยเรียงลำดับความสำคัญ ได้แก่ ปัจจัยด้านคนหรือผู้ผลิต โดยเกิดจากสามารถใช้ในกระบวนการครัวเรือนหรือชุมชนเดียวกัน สามารถได้รับการถ่ายทอดความรู้จากภูมิปัญญาท้องถิ่น ผู้รู้ในชุมชนได้รับการอบรม และมีผ่านการศึกษาดูงาน ปัจจัยด้านเงินทุน เกิดจากสามารถสามารถทุนให้สินค้าที่ผลิตด้านทุนต่ำ บางกลุ่มที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานใน และปัจจัยด้านวิธีการผลิต โดยเกิดจากสินค้าที่ผลิตส่วนใหญ่มีขั้นตอนไม่ซับซ้อน ใช้เวลาอ้อม แต่กระบวนการที่เป็นปัญหาคือ การขนย้ายและจำหน่าย เนื่องจากขาดความรู้ด้านการตลาดและการแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า และสอดคล้องกับเกียรติศักดิ์ เล้าสิน (2548 : 83) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การวัดความสำเร็จของผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของจังหวัดอุตรธานี ผลการวิจัยพบว่า ตัวชี้วัดความสำเร็จที่มีนัยสำคัญต่อความสำเร็จของกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ กรณีส่วนร่วมในการผลิตจากสามารถในชุมชน การประชุมวางแผนในการทำงานของกลุ่ม การแจ้งให้สามารถทราบถึงผลการประชุมของคณะกรรมการบริหารกลุ่ม การถ่ายทอดภูมิความรู้ทักษะ การทำงานให้แก่สามารถในกลุ่มค่อนข้าง การคิดค้นวิธีการใหม่ ๆ ในการผลิตเพื่อเพื่อลดต้นทุนการผลิตและสร้างความหลากหลายในตัวผลิตภัณฑ์โดยใช้ภูมิปัญญาในท้องถิ่น การมีส่วนร่วมกับหน่วยงานภายนอก

ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัยที่กันมา ผู้วิจัยขอเสนอแนะเกี่ยวกับผลการวิจัยครั้งนี้ 2 ประเด็น ได้แก่ ประเด็นเกี่ยวกับข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้ และประเด็นเกี่ยวกับข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยต่อไป ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

มีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยที่สามารถนำผลการวิจัยที่ได้จากการวิจัยในครั้งนี้ไปใช้ประโยชน์ในการพัฒนาและบริหารงาน ดังนี้

- 1.1 หน่วยงานที่รับผิดชอบและเกี่ยวข้อง กระทรวงทุนวัฒนธรรม นโยบายการดำเนินงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องปัจจัยภายในทางการดำเนินงานที่จะส่งผล

ต่อความสำเร็จของธุรกิจชุมชนในด้านภาวะความเป็นผู้นำ ซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยที่มีผลต่อ ความสำเร็จเป็นอย่างมาก ควรมี การคัดเลือกผู้นำกลุ่มที่มีความสามารถทั้งด้านการบริหารและการประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ให้เป็นอย่างดี

1.2 ด้านปัจจัยภายนอกในการดำเนินงานที่จะส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจชุมชนในด้านนโยบายรัฐบาล ควรมีการดำเนินงานที่สอดคล้องกับนโยบายหนึ่งตำบล หนึ่ง พลิตภัณฑ์เพื่อช่วยสนับสนุนการทำงานของกลุ่มผู้ประกอบการให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่รักษา ของประชาชนทั่วไปและสามารถจำหน่ายได้มากขึ้น และสื่อมวลชนก็มีส่วนสำคัญในการ ดำเนินงานที่จะประสบผลสำเร็จ เพราะสื่อมวลชนจะมีส่วนช่วยให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เดือกต้มแบบเป็นที่รักของคนทั่วไปมากขึ้น ดังนั้นจึงควร มีการสนับสนุนงบประมาณให้สื่อมวลชนได้ทำการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมาก ยิ่งขึ้น

1.3 วิสาหกิจชุมชนระดับท้องถิ่น ควรได้ศึกษาทำความเข้าใจกับความ พร้อมในแต่ละท้องที่ว่ามีความสอดคล้องปัจจัยทั้งภายในและภายนอกในการดำเนินงานที่มี อิทธิพลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชน และให้การสนับสนุนการดำเนินงาน เพื่อร่วมกัน สร้างสรรค์พัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้เรียกว่าหน้าร่องขึ้น

1.4 สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ควรได้รับการเพิ่มพูนความรู้ ความเข้าใจ ในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้มีทักษะ ความสามารถในการเป็นที่ปรึกษา หรือ ส่งเสริม สนับสนุนการดำเนินงานให้เกิดความสำเร็จ

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยต่อไป

2.1 ควรมีการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจเกี่ยวกับคุณภาพการ ให้บริการของวิสาหกิจชุมชน : ธุรกิจผลิตภัณฑ์เดือกต้ม ต้มแพง 胺ເກອໂກສູນພິສັຍ ຈັງหวັດ ມາຮາສາຮາຄານ ແລະ ให้ครอบคลุมทุกพื้นที่หรือระดับประเทศ

2.2 ควรมีการศึกษาวิจัยในเชิงคุณภาพ หรือการศึกษาวิจัยเชิงปริมาณเทียบ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนในแต่ละภาค

2.3 ควรมีการพิจารณาศักยภาพของชุมชน การมีตัวครองรับผลิตภัณฑ์ และการทำธุรกิจแบบยั่งยืนที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มนี้ๆ ต่อไป

2.4 ในเรื่องระดับการศึกษา ควรมีการส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มนี้การศึกษาที่ สูงขึ้น



บรรณานุกรม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY